



T.C.

BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

MALİYE ANABİLİM DALI

MALÎ HUKUK BİLİM DALI

**TÜRKİYE’DE EKONOMİK BUNALIMIN TİCARÎ
İŞLETMELER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ,
TEDBİRLER VE MALÎ PROBLEMLERİN HUKUKÎ
SONUÇLARI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Fatih Fazlı ÇİĞ

BURSA-2020



T.C.

BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

MALİYE ANABİLİM DALI

MALÎ HUKUK BİLİM DALI

**TÜRKİYE’DE EKONOMİK BUNALIMIN TİCARÎ
İŞLETMELER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ,
TEDBİRLER VE MALÎ PROBLEMLERİN HUKUKÎ
SONUÇLARI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Fatih Fazlı ÇİĞ

Danışman:

Prof. Dr. Özhan ÇETİNKAYA

BURSA-2020

T.C.
BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE

Maliye Anabilim Dalı, Malî Hukuk Bilim Dalı'nda 700812012 numaralı Fatih Fazlı ÇİĞ'in hazırladığı "TÜRKİYE'DE EKONOMİK BUNALIMIN TİCARÎ İŞLETMELER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ, TEDBİRLER VE MALÎ PROBLEMLERİN HUKUKÎ SONUÇLARI" konulu Yüksek Lisans Tezi ile ilgili tez savunma sınavı, 03.01./2019 günü 14:00 - 15:00 saatleri arasında yapılmış; sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin/çalışmasının BAŞARILI (başarılı / başarısız) olduğuna 07.01.2019 (oybirliği / oy çokluğu) ile karar verilmiştir.



Üye (Tez Danışmanı ve Sınav
Komisyonu Başkanı)
Akademik Unvanı, Adı Soyadı
Üniversitesi

Prof. Dr. Özhan ACETINKAYA
Bursa Uludağ Üniversitesi



Üye
Akademik Unvanı, Adı Soyadı
Üniversitesi

Prof. Dr. Mehmet YÜCE
Bursa Uludağ Üniversitesi



Üye
Akademik Unvanı, Adı Soyadı
Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi R. Ketha KORKLU
Amir Demokrasi Üniversitesi

Üye
Akademik Unvanı, Adı Soyadı
Üniversitesi

Üye
Akademik Unvanı, Adı Soyadı
Üniversitesi

03.01./2019

T.C.
BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANABİLİM DALI BAŞKANLIĞI'NA

Tarih: 2./12/2019

Tez Başlığı: TÜRKİYE'DE EKONOMİK BUNALIMIN TİCARÎ İŞLETMELER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ, TEDBİRLER VE MALÎ PROBLEMLERİN HUKUKÎ SONUÇLARI

Yukarıda başlığı gösterilen tez çalışmamın a) Kapak sayfası b) Giriş c) Ana bölümler ve d) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 78 sayfalık kısmına ilişkin, 02.12.2019 tarihinde şahsım tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından (Turnitin)* aşağıda belirtilen filtrelemeler uygulanarak alınmış olan özgünlük raporuna göre, tezimin benzerlik oranı % 14 'tür.

Uygulanan filtrelemeler:

- 1- Kaynakça hâriç
- 2- Alıntılar hariç/dâhil
- 3- 5 kelimeden daha az örtüşme içeren metin kısımları hâriç

Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Çalışması Özgünlük Raporu Alınması ve Kullanılması Uygulama Esasları'nı inceledim ve bu Uygulama Esasları'nda belirtilen azamî benzerlik oranlarına göre tez çalışmamın herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukukî sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Gereğini saygılarımla arz ederim.

2./12/2019



Adı Soyadı:	Fatih Fazlı ÇİĞ
Öğrenci No:	700812012
Anabilim Dalı:	MALİYE ANABİLİM DALI
Programı:	YÜKSEK LİSANS
Statüsü:	☒ Y.Lisans ☐ Doktora

Danışmanı

Prof. Dr. Özhan ÇETİNKAYA

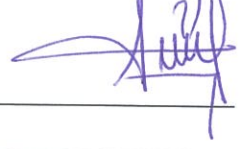


YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “TÜRKİYE’DE EKONOMİK BUNALIMIN TİCARÎ İŞLETMELER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ, TEDBİRLER VE MALÎ PROBLEMLERİN HUKUKÎ SONUÇLARI” başlıklı çalışmanın bilimsel araştırma, yazma ve etik kurallarına uygun olarak tarafımdan yazıldığına ve tezde yapılan bütün alıntıların kaynaklarının usûlüne uygun olarak gösterildiğine, tezimde intihal ürünü cümle veya paragraflar bulunmadığına şerefim üzerine yemin ederim.

02.12.2019

Tarih ve İmza



AdıSoyadı:	Fatih Fazlı ÇİĞ
Öğrenci No:	700812012
AnabilimDalı:	Maliye
Programı:	YüksekLisans
Statüsü:	☒ YüksekLisans ☐ Doktora

ÖZET

Yazar Adı ve Soyadı: Fatih Fazlı ÇİĞ
Üniversitesi: Bursa Uludağ Üniversitesi
Enstitü: Sosyal Bilimler Enstitüsü
Anabilim Dalı: Maliye
Tezin Niteliği: Yüksek Lisans
Sayfa Sayısı: v + 78
Mezuniyet Tarihi: / / 2020
Tez Danışmanı: Prof. Dr. Özhan ÇETİNKAYA

TÜRKİYE'DE EKONOMİK BUNALIMIN TİCARİ İŞLETMELER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ, TEDBİRLER VE MALİ PROBLEMLERİN HUKUKİ SONUÇLARI

Ekonomik bunalımlar neticesinde ekonomide ortaya çıkan daralma sebebiyle negatif yönde etkilenen aktörlerden biri de ticarî işletmelerdir. Bunalımlar, ticarî işletmelerin yaşamlarını idâme ettirebilmelerini engelleyecek derece mühim sonuçlar doğurmaktadır. Ticarî işletmeler açısından istihdamdan üretime, pazarlamadan finansal sistemlere değin birçok alanda ekonomik bunalımın yıkıcı etkilerini görmek olasıdır. Bunun sonucunda söz konusu işletmeler karşılarındaki malî sorunlara karşı ya varlıklarını devam ettiremeyecekler ya da bazı destek ve tedbirlerle ayakta kalmaya çalışacaklardır. Bu çalışma, Türkiye'deki ticarî işletmelerin malî sorunlarla savaşıma konusunda hangi tedbirlere başvurdıklarına odaklanmaktadır. Ayrıca çalışmada malî açıdan başarılı olamayanların hangi hukukî düzenlemelere başvurdıklarına değinilmektedir. Türkiye'nin içinden geçtiği ekonomik bunalım gözönünde tutulduğunda söz konusu işletmelerin genellikle malî açıdan sorunlarla baş edemediği, alacak-borç yönetimi, stok yönetimi, kredi yönetimi, kur riski yönetimi ve varlık satışı noktalarında başarılı olamadıkları tespit edilmektedir. Bunun sonucunda bu yapıların genellikle konkordato ya da iflâs talep ettikleri gözlemlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik bunalım, ticarî işletme, Türkiye, konkordato, iflas

ABSTRACT

Name and Surname: Fatih Fazli CIG
University: Bursa Uludag University
Institution: Social Sciences Institution
Field: Public Finance
DegreeAwarded: Master's Degree
Page Number: v+78
DegreeDate: / / 2020
Supervisor: Prof. Dr. Ozhan CETINKAYA

THE EFFECTS OF ECONOMIC CRISIS ON COMMERCIAL ENTERPRISES PREVENTIVE MEASURES AND LEGAL RESULTS OF FINANCIAL PROBLEMS IN TURKEY

One of the factor certainly affected by economic crisis is commercial enterprises. Economic crises have very important consequences which help to end lives of commercial enterprises. It is possible to say that devastating effects of economic crisis in many areas (from employment to production from marketing to financial systems etc.) for commercial enterprises. As a result, these enterprises have two choices. The first one is not be able to survive against financial problem for the second one is trying to survive with some legal supports and preventive measures. This study focuses on what legal measures for commercial enterprises resort to struggling with main economic problems in Turkey. Also in the study, some legal regulations-which can be applied- were touched on for financially unsuccessful commercial enterprises. In conclusion, in Turkey lots of commercial enterprises can not able to fight against important economic problems of economic crisis. And they were unsuccessful in receivable debt management, inventory management, credit management, currency risk management and assets sales. As a result, these commercial enterprises usually declare concordat or bankruptcy.

KeyWords: Economic crisis, commercial enterprises, Turkey, concordat, bankruptcy

İÇİNDEKİLER

YEMİN METNİ.....	i
ÖZET	ii
ABSTRACT	iii
İÇİNDEKİLER.....	iv
GİRİŞ.....	1

I. BÖLÜM

DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE EKONOMİK BUNALIM

1.1. EKONOMİK BUNALIMIN KAVRAMSAL VE TEORİK ARKAPLÂNI	3
1.1.1. Bir Kavram Olarak Bunalım, Özellikleri ve Ekonomik Bunalım.....	3
1.1.2. Ekonomik Bunalımın Nedenleri	6
1.2. EKONOMİK BUNALIMIN GÖRÜNÜM BİÇİMLERİ	7
1.2.1. Reel Sektör Bunalımı.....	8
1.2.2. Finansal sektör Bunalımı	9
1.3. DÜNYADA EKONOMİK BUNALIMIN GENEL SEYRİ.....	11
1.3.1. 1873 Ekonomik Bunalımı.....	14
1.3.2.1929 Bunalımı (Büyük Dünya Bunalımı)	15
1.3.3. 1994 Meksika Bunalımı	16
1.3.4.1995 Arjantin Bunalımı	17
1.3.5. 1997 Asya Malî Bunalımı.....	17
1.3.6. 1998 Rusya Bunalımı	20
1.3.7. 2002 Arjantin Bunalımı	21
1.3.8. 2008 Küresel Malî Bunalımı.....	23
1.4. TÜRKİYE'DE EKONOMİK BUNALIMIN GENEL SEYRİ	26

1.4.1. 1994 Bunalımı	29
1.4.2. 2000-2001 Bunalımı	29
1.4.3. 2007-2008 Bunalımı	31

II. BÖLÜM

EKONOMİK BUNALIMIN TİCARÎ İŞLETMELER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

2.1. TİCARÎ İŞLETME KAVRAMI	33
2.1.1. Ticarî İşletmenin Yapısı ve Unsurları	33
2.2. TİCARÎ ŞİRKET TÜRLERİ	36
2.2.1. Kollektif Şirket.....	36
2.2.2. Komandit Şirket	36
2.2.3. Anonim Şirket [A.Ş.]	37
2.2.4. Limited Şirket [Ltd. Şti.].....	37
2.2.5. Kooperatif.....	38
2.3. EKONOMİK BUNALIMIN TİCARÎ İŞLETMELER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ.....	39
2.3.1. Ekonomik Bunalımın İstihdama Etkisi	40
2.3.2. Ekonomik Bunalımın Üretime Etkisi	41
2.3.3. Ekonomik Bunalımın Tüketime Etkisi.....	42
2.3.4. Ekonomik Bunalımın Pazarlamaya Etkisi.....	43
2.3.5. Ekonomik Bunalımın Finansal Etkileri.....	45

III. BÖLÜM

EKONOMİK BUNALIMLAR KARŞISINDA TİCARÎ İŞLETMELERİN ALABİLECEĞİ TEDBİRLER VE HUKUKÎ DÜZENLEMELER

3.1. TİCARÎ İŞLETMELERİN ALACAĞI TEDBİRLER.....	47
---	----

3.1.1. Mâlî Başarısızlıklardan Korunmak İçin Alınacak Önemli Tedbirler .	47
3.1.2. Mâlî Konular Dışında Alınacak Tedbirler.....	52
3.2. EKONOMİK BUNALIM DÖNEMLERİNDE MALÎ PROBLEMLERİN HUKUKÎ SONUÇLARI	55
3.2.1. Şirket Birleşmeleri	56
3.2.2. Şirket Devri.....	58
3.2.3. Şirket Bölünmesi	59
3.2.4. Tasfiye.....	60
3.2.5. Konkordato	62
3.2.6. İflas	65
SONUÇ	69
KAYNAKÇA	72

GİRİŞ

Olguların oldukça güç ve tehlike arz eden bir hâlden türeyen *sıkıntı*, *buhran*, *kriz* anlamına gelen “bunalım”, dünya ölçeğinde siyâsetten ekonomiye, terörizmden sağlığa pek çok sahada adından söz ettiren bir özellik taşımaktadır. Söz konusu kavram, birey ve/veya grupları, toplumları negatif yönde etkisi altına aldığı gibi, *âni* olarak ortaya çıkma gibi bir durumu da kendi bünyesinde taşımaktadır.

Ekonomik bunalım kavramı ise; hizmet, mal ve üretim faktörleri bedellerinin ve bir ulusa ait para biriminin kıymetinin türlü gerekçelerle ve bir anda makûl sınırları geçen bir biçimde dalgalanma göstermesi ve karşılığında iktisadî işlemlerin ya da faaliyetlerin yavaşlaması ve geleceğe yönelik biçimde ekonomide “sarsıcı” bir karışıklığın oluşmasıdır. Bu bakımdan ekonomik bunalım, hem ülkelerin bizzat kronik problemlerinden beslenmekte hem de çevresel tazyiklerin birer yansıması şeklinde ortaya çıkabilmekte ve bu anlamda ülkelerin farklı politika alanlarında etkinliklerini de kırılabilmektedir. Dolayısıyla ekonomik dengelerin bozulmasına da yol açan esaslı bir sorun teşkil etmektedir.

Bilhassa 1980 sonrası yayılmaya başlayan globalleşme olgusu ve liberalizasyon süreci, dünyanın sahip olduğu iktisadî yaşam içinde birtakım ciddi değişimleri ve dönüşümleri de beraberinde getirmiştir. Dünya ölçeğinde meydana gelen malî değişimler ve dönüşümler, özellikle 1990’lı yıllardan itibaren tesirini göstermiş ve devletler arası bir iklimde ilk olarak mahallî ve sektörel bunalımlarda, akabinde küresel etkiler arz eden bunalımlarda / krizlerde temel aktör olmuştur.

Ortaya çıkan ekonomik bunalımlar sebebiyle ülkelerin ekonomik yapıları ve sistemleri ağır hasar almakta ve büyük zayıflatlar vermektedirler. Bu yönüyle bunalımlara mâruz kalan ülkelerde pek çok insan yaşadığı evden, sahip olduğu işinden ve birikimlerinden olmakta; ayrıca işsizlik, yoksulluk / fakirlik ve dışlanma oranlarında ciddi artışlar gözlenmektedir. Bunun yanında birçok ticari işletme de *konkordato* talep edebilmekte; eğer durumlar daha da kötüye giderse *iflâs*ını isteyebilmektedirler. Ayrıca piyasalarda kredi sıkışıklığı artmakta, finansman maliyeti artan şirketler küçülme politikasına gitmekte, enflasyon çıkışa geçmekte, hâne halkının satın alma gücü de düşmektedir.

Bunun yanında bunalımlar, çeşitli gerekçelere bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Bir ekonomik bunalımın baş göstermesi, bunun süreci ve yansımaları söz konusu bunalıma neden olan etmenlere göre farklılık ve değişiklik göstermektedir. Söz gelimi

ödemeler dengesinde, reel sektörde, kamu sektörü borçlarında veya malî piyasalarda farklı bunalım ya da kriz görünümleri ortaya çıkmaktadır.

Dünyada meydana gelen ekonomik bunalımlar çerçevesinde Türkiye’de de çeşitli dönemlerde, farklı tahribat seviyelerinde ekonomik bunalımlar yaşanmıştır; yaşanmaya da devam etmektedir. Bu bağlamda Türkiye, geçmişten günümüze global ölçekte ekonomik bunalımlardan ciddi manada etkilenen ülkelerin başında gelmektedir. Bunalım dönemlerinde ticarî işletmeler ve şirketler de kendilerine göre stratejiler oluşturmakta ve bazı düzenlemelere gitmektedirler. Birtakım şirketler, maliyetlerini minimize ederek ve çalışanlarını işten çıkararak ekonomik bunalımlardan daha az zarar görme hedefi taşıırken; bazıları da şirket birleşmesi, şirket devri ya da bölünmesi gibi bazı hukukî argümanlara başvurumaktadırlar. Buna karışılık, Türkiye’de şirketler kendi pazar dengelerini tekrardan sağlamak, iktisadî bağlantılarını gözden geçirmek veya ekonomik bunalımın menfi yanlarını azaltmak gâyesiyle bazı malî politikalara müracaat etmekte ve bu alanda birtakım güncel, hukuksal aranjmanlara gitmektedirler.

Bu çalışmanın temel amacı, Türkiye’de yer alan ticarî işletmelerin ya da şirketlerin ekonomik bunalım zamanlarında karşı karşıya geldikleri malî sorunlara karşı hangi tedbirler paketini aldıklarını ve bunun yanında devletin kendileri için oluşturduğu hukukî düzenlemelerden hangilerini tercih edebileceklerini ortaya koymaktır. Bu kapsamda anılan çalışma toplam üç bölümden meydana gelmektedir.

İlk bölümde genel bir perspektif çizilerek, Dünya ve Türkiye ölçeklerinde ekonomik bunalımın hem *kavramsal* hem de *teorik* arka plânı ortaya konulmaya ve açıklanmaya çalışılmıştır. İkinci bölümde, ekonomik bunalımın Türkiye’deki ticarî işletmeler üzerindeki etkileri *istihdam*, *imalat*, *tüketim*, *pazarlama* ve *finansal* yönleriyle ele alınmıştır. Üçüncü ve son bölümde ise; ekonomik bunalımlar karşısında Türkiye’deki ticarî işletmelerin alabilecekleri tedbirler ve hukukî sonuçlar somut veriler ışığında değerlendirilmiştir. Böylece ekonomik bunalımlar karşısında ticarî işletmelerin neler yapabileceği ve olası tedbirlerin neler olabileceği yönünde bazı noktalara değinilmiştir.

I. BÖLÜM

DÜNYADA VE TÜRKİYE’DE EKONOMİK BUNALIM

1.1. EKONOMİK BUNALIMIN KAVRAMSAL VE TEORİK ARKAPLÂNI

1.1.1. Bir Kavram Olarak Bunalım, Özellikleri ve Ekonomik Bunalım

Bunalım, farklı ilim sahalarında ve bugünün konuşma dilinde oldukça kapsamlı olarak zikredilen kavramlardandır. Bu kavram, toplum bilimleri düzleminde genellikle kriz ve buhran kelimeleri yerine kullanılmaktadır. Etimolojik zeminini “*krinein*” kökü oluşturan “*krisis*”in manası, Lâtince’de de birbirine yakın özellik taşımaktadır. Kriz kelimesi, İngilizce’de “*crisis*”, Almanca’da “*die krise*”, Fransızca’da “*crise*”, Çince’de ise; “tehlike ve fırsat” kelimelerinden meydana gelen “*weiji*” kelimesi şeklinde telâffuz edilmektedir. Toplum bilimleri bağlamında bunalım / kriz kavramının genel bir tanımını yapmak pek kolay değildir. Zira içinde yaşanan koşulların ya da karşı karşıya kalınan hâdiselerin ne derece “bunalım” olduğu göreceli olup, kişiden kişiye değişebilmektedir. Bu bağlamda herhangi bir durumu bunalım olarak adlandırmak için söz konusu kelimenin temel öğelerinin ya da yapısının bilinmesinde yarar bulunmaktadır (Önder, 2001: 45; Henderson, 2000: 191; Aktan ve Şen, 2001: 1225; Turgut, 2007: 35).

Bunalımın sosyal bilimler literatüründe boy gösterişi, 17. ve 18. yüzyıllara kadar uzanabilmektedir. Ekonomi yazınında çoğu kez “birdenbire ortaya çıkan ve kötüye gidiş yönünde gelişme”, “büyük sıkıntı”, “buhran” gibi kavramlarla beraber kullanılan bu kelime (Gedikli, 2009: 28), medikal alanda ise; yaygın olarak kriz ismiyle “âniden ortaya çıkan bir hastalık belirtisi” ya da “bir hastalığın çok ileri bir safhaya erişmesi” anlamlarında kullanılagelmektedir.

Türk Dil Kurumu Sözlüğü’ne göre bunalım, “bir ülkede veya ülkeler arasında, toplumun veya bir kuruluşun yaşamında görülen güç dönem, buhran” olarak tanımlanmaktadır (TDK, e.t. 29.07.2019). Bunalım, ortaya çıktığında birey ve grupları menfi yönde etkileme potansiyeli olan ve bir anda beliren tehlike olarak adlandırılmaktadır. Diğer bir tanıma göre ise bunalım, “bir anda veya bir zaman bölümü içerisinde normal olarak işleyen bir sürecin kısa, orta veya uzun vâdeli olarak sekteye uğraması ve bir zararın ortaya çıkması durumu” olarak ifade edilmektedir (Dursunoğlu, 2009: 4).

Aktan ve Şen'e (2001:1225-1226) göre, herhangi bir durumu bunalım ya da kriz olarak değerlendirebilmek için söz konusu kavramın ana öğelerinin ve niteliklerinin bilinmesi gerekir. Bunları şu şekilde özetlemek olasıdır:

- ✓ Bunalım, daha önceden kestirilemeyen ya da öngörüle bulunamayan bazı olayların, makro ölçekte devlet aygıtını; mikro düzeyde ise müesseseleri ya da firmaları birebir etkisi altına alacak neticeler ortaya çıkarmasıdır. Bu bağlamda, çok âni bir şekilde ve hazırlıksız bir zamanda ortaya çıkan menfi hâdiseleri buhran, bunalım veya kriz olarak adlandırmak doğrudur. Bunalım, bu yönüyle “beklenmedik” biçimde ortaya çıkan ‘ciddi bir problem’ olarak ele alınmalıdır.
- ✓ Bunalımın en karakteristik özelliklerinden biri, önceden tahmin edilemeyen ya da bilinmeyen bir zaman diliminde ortaya çıkmasıdır.
- ✓ Bunalımın bir diğer özelliği, fertler ve organizasyonlar için hem risk oluşturması hem de taptaze fırsatlar meydana getirmesidir.
- ✓ Bunalımlar, uzun ya da kısa vâdeli olabilirler. Bunalımların müesseseler üzerindeki yansımasının kısa ya da uzun vâdeli olması, müessesenin bunalıma karşı koyabilecek önlemleri zamanında alıp almamasına ve bunları tatbik edebilmesine de bağlıdır.
- ✓ Sonuç olarak bunalımların bir diğer özelliği bir rahatsızlık gibi sirâyet etkisi göstermesidir. Herhangi bir organizasyonda ortaya çıkan bir bunalım, diğer sektörleri de tesiri altına alabilmekte ya da bir örgütte yaşanan buhran, söz konusu örgütle ilişki içerisinde olan diğer kurumsal yapılara da sıçrayabilmektedir.

Yukarıda detaylı olarak belirtildiği gibi kökeni ne olursa olsun, bunalımlar organizasyonların ya da işletmelerin hayatlarını tehdit ederek bazı değişimleri gerçekleştirmeleri için bu yapıları ciddi şekilde zorlamaktadır. Bu değişimleri sağlıklı bir biçimde gerçekleştirebilenler bunalımların menfi etkilerinden korunabilir; dahası bunalımdan büyümüş ve güçlenmiş olarak çıkabilirler. Bu yönüyle bunalımları bir anlamda imkâna ya da fırsata çevirmek mümkün olabilmektedir. Ancak, tüm işletmelerin bunu gerçekleştirebilmesi pek çok gerekçeyle mümkün olmayabilir. İcra edilen işin yapısı, kullanılan teknik altyapı, mâlî yetersizlik, idârî kadronun yeterince

tecrübeli olmayışı veya yeni pazarlara girme olasılığının çok güç olması işletmeleri oldukça zor durumda bırakmaktadır.

Herhangi bir hâdisenin bunalım formunda değerlendirilebilmesi için taşınması gereken önemli özellikleri kavramsal ve teorik plân çerçevesinde yukarıda belirttikten sonra, ekonomik bunalım konusuna geçiş yapmak mümkün hâle gelebilmektedir. Demir ve Acar'a (2002: 207) göre *"ekonomik bunalım, mal, hizmet, üretim faktörleri fiyatlarının ve ulusal para biriminin değerinin çeşitli nedenlerle ve âni olarak kabul edilebilir limitleri aşan şekilde dalgalanması ve bunun sonucunda ekonomik faaliyetlerin yavaşlaması ve ileriye dönük olarak ekonomide büyük bir belirsizliğin ortaya çıkması hâlidir"*. Bu bakımdan ekonomik bunalım kavramı, ekonominin yeniden üretim sürecinde büyümenin durması neticesinde, üretim düzeyi ile talep düzeyi arasında belirgin bir uyumsuzluğun çıktığı bir döneme ya da süreye işaret etmektedir. Bir diğer anlatımla, bu kavram, şiddetli ekonomik düzensizlik ve dengesizlik durumlarına verilen ad olarak değerlendirilebilir.

Ekonomik bunalım, "herhangi bir mal, hizmet, üretim faktörü ya da mâlî piyasadaki fiyat ve/veya miktarlarda kabul edilebilir bir değişme sınırının ötesinde gerçekleşen şiddetli dalgalanmalardır." (Kibritçioğlu, 2001: 174). Özcan'a (1981: 38) göre ekonomik bunalım, "ekonominin birçok sektöründe yaygın daralmalarla kendini gösteren, altı aydan bir yıla kadar süren; toplam üretimde, gelirden, istihdamda ve ticaret hacminde tekrarlanan azalış dönemleri" olarak ifade edilmektedir. Duran'a (2009) göre ise; ekonomik bunalım, "ekonomik gelişme süresinde mal ve hizmetlerin arz ve talep dengelerinin bozulması, tüm ekonomik unsurlar arasındaki ilişkilerin kopukluğa uğramasıdır." Mishkin ekonomik bunalımı, *"Ekonomik bunalım, ters seçim ve ahlâkî riziko sorunlarının arttığı piyasalardaki bir tür bozulmadır. Piyasalardaki bu bozulma, yatırım fonlarının en üretken yatırım fırsatlarına aktarılmasını etkisizleştirmektedir"*. Dolayısıyla ekonomik bunalım, *"iktisadî faaliyetlerde önemli bir daralamaya neden olacak şekilde, piyasaların fonksiyonlarının sağlıklı bir şekilde yerine getirememesi"* olarak tanımlanmaktadır (Işık, Duman ve Korkmaz, 2004: 46).

Ekonomik bunalımlar çok farklı formlarda *belirginlik* kazanabilir. Söz gelimi üretim içinde süratli bir küçülme, genel fiyatlar düzeyinde meydana gelen hızlı bir düşme, işsizlik oranında hızlı artış, iflaslar, ücretlerde gerileme, borsada çöküş, doğal âfetler, spekülâtif hareketler ve diğer etmenler ekonomik bunalımların somut yansımaları olarak görülebilir.

1.1.2. Ekonomik Bunalımın Nedenleri

Bir önceki başlık altında ifade edildiği gibi, ekonomik bunalım ekonomideki balansın bozulması ve bir yerde refah seviyesinin alt seviyelere çekilmesi biçiminde yorumlayabileceğimiz bir durumdur. Piyasanın sağlıklı işlemesi önündeki negatif semptomlarla kendini hissettiren ekonomik bunalımda; “durgunluk”, “fiyatlar genel seviyesinde yaşana dengesizlikler”, “döviz kurlarında meydana gelen olağandışı yükselme” ve benzeri somut etkiler görülmeye başlanır. Böylesi durumlarda, üretim kısıtlanır ve arz/talep balansı bozulur. Bununla birlikte, yükselen hammadde fiyatları, emek gücü ve enerjiye bağlı olarak maliyet kalemlerini artırır. Böylece üretim, minimum noktaya gelir ve işsizlik derinleşir. Bu ve benzeri problemler adına eğer herhangi bir tedbir alınmazsa söz konusu ekonomik bunalım kronik bir hâle gelebilir.

Ekonomik bunalımların “görünür” olma süreçlerinde spesifik etmenler büyük rol oynamaktadır. Bu etmenler, belirli bir evre içinde belirli bir derlem oluşturmakta ve ekonomik bunalımın oluşmasına zemin hazırlamaktadır (Dursunoğlu, 2009: 4). Bu bağlamda, ekonomik bunalımın kökeni, genel manada ekonomik olan “içsel” ve/veya “dışsal” nedenlerden meydana gelebilmekte; etkisinin ortaya çıktığı noktada/alanda ekonomik, ticarî, finansal, toplumsal ve kültürel değişimlere ve dahi olumsuzluklara yol açabilmektedir (Dursunoğlu, 2009: 22). Bununla birlikte, ekonomik bunalımın nedenleri meydana gelen krizin ya da bunalımın kapsamına göre de birtakım değişiklikler gösterebilmektedir. Ekonomik bunalımların baş göstermesinde etken rol oynayan nedenleri şu şekilde sıralamak mümkündür (Kazgan, 2008: 7; Aktan ve Şen, 2001: 1228; Koyuncu ve Şenses, 2004: 11):

- ✓ Reel ve mâlî sektörlerde ortaya çıkan arz fazlalığı ya da talep daralması;
- ✓ Ekonomik proses içerisinde istihdam, üretim ve fiyatlar genel seviyesinde görünen âni konjonktürel aksiyonlar;
- ✓ Ülkenin ekonomik yapısı ve bu yapıda oluşan tikanıklıklar;
- ✓ Uygulanan iktisat politikaları ve siyâsal iktidarın olayları ele alış biçimi;
- ✓ Enflasyon; hızlanan uluslararası sermaye hareketlerinin ortaya çıkardığı istikrarsızla ilintili olarak mâlî piyasaların ve reel sektörün bundan negatif yönde etkilenmesi.

Bunların dışında bir ülkede ortaya çıkan bir ekonomik bunalım, diğer ülkelere de sirayet edebilmekte ve uluslararası mâlî sistemin temelini derinden ve yapısal bağlamda sarsabilmektedir. Bilhassa *küreselleşme* olgusu sebebiyle iktisadî sınırların ortadan kalkması ya da ülke ekonomisinin dışa açıklık seviyesi bu durumla yakından ilgilidir. Ancak ülke genelinde beliren ve ülke ekonomisini etkileyen bazı tabii âfetler de iktisadî buhrana neden olabilmektedir (Aktan ve Şen, 2001: 1228; Koyuncu ve Şenses, 2004: 11).

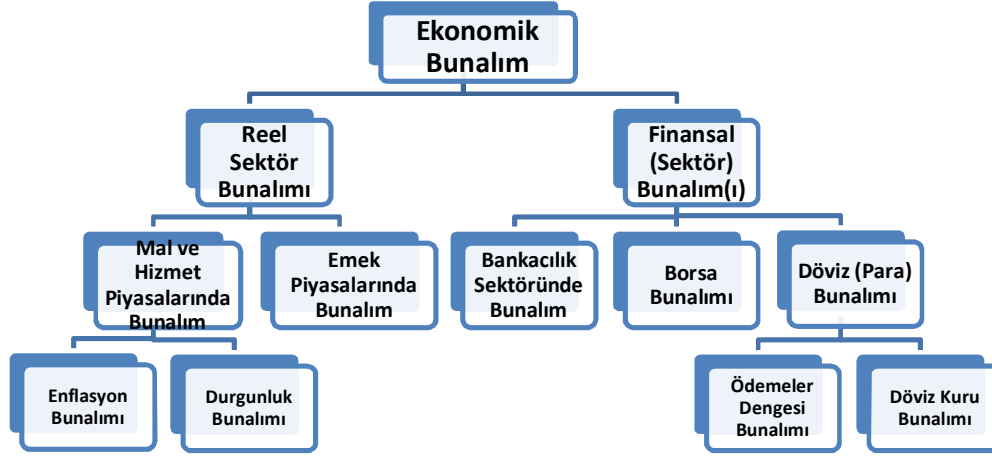
Özetlemek gerekirse bir bölgede ya da ülkede ekonomik bunalıma yol açabilecek gelişmeleri, “mâlî piyasalardaki keskin düşüş ve durgunluk”; “arz-talep dengesizlikleri”; “spekülatif yatırımlar”; “faiz oranlarının ciddi şekilde artış göstermesi”; “bankacılık sektöründe meydana gelen sorunsallar”; “yüksek enflasyona bağlı olarak alım gücünün düşmesi”; “yakın çevre bölgelerde gerçekleşen iktisadî kaotik koşullar”; “câri açığın millî gelirden fazla oluşu”; “döviz kuru fiyatlarının yükselmesi ve ulusal paranın değerini yitirmesi”; “şirketlerin iflası”; “gerekli devlet müdahalesinin yapılmaması ve yanlış idare metotları”; “yeterli olmayan üretimler”; “istihdamın ülke için yetersiz kalışı” ve “işsizliğin keskin bir biçimde artma trendine girmesi” başlıkları altında toplamak yanlış olmayacaktır.

1.2. EKONOMİK BUNALIMIN GÖRÜNÜM BİÇİMLERİ

Günlük yaşam içerisinde karşılaşılan ekonomik bunalım, farklı formlarda kategorize edilebilmektedir. Ancak mutlak bir kategorizasyona indirgenemeyen ekonomik bunalımları, sosyal bilimlerin alanyazını içerisinde ikili bir sınıflandırmaya tâbi tutan görüşün ağır bastığını söylemek mümkündür. Bunlar: *Reel sektör* ile *finansal sektör* bunalımlarıdır. Genel bağlamda söz konusu iki ana başlık altında ifadesini bulan bunalım görünümleri kapsamında *dış-borç bunalımı*, *enflasyon bunalımı*, *resesyon krizi*, *banka sektörüne ait bunalım*, *finansal bunalım*, *nakdî bunalım* vb. farklı görünümler de söz konusudur (Altuntepe, 2009: 130).

Kazgan'ın (2002: 280) işaret ettiği gibi, bunalımların görünüm biçimlerini ve şiddetini tespit etmek amacıyla ülke ekonomisinin göstergesi olan makro ekonomik değişkenlerden GSMH'deki düşüşler ile işsizlikteki artışlar baz alınmaktadır. *Şekil 1* yukarıdaki durumu özetlemektedir. Aşağıdaki bölümlerde ekonomik bunalımın görünüm biçimleri ayrıntılı olarak ele alınmaktadır.

Şekil 1: Ekonomik Bunalımın Görünüm Biçimleri



Kaynak: Kibritçioğlu (2001:175).

1.2.1. Reel Sektör Bunalımı

Ekonomik bunalımın bir türü olan reel sektör bunalımı Eğilmez'e (2010: 49) göre, "bir ülkede reel gayrisafi yurtiçi hâsılanın büyüme oranı birbirini takip eden üç aylık dönemlerde olumlu olmayan bir seyir göstermişse resesyona girmiş" kabul edilmektedir. Mal ve hizmet ile emek piyasalarında oluşan söz konusu buhran durumu, kendisini ekonomide durgunluk veya işsizlik sorunsalı olarak göstermektedir.

Reel sektör bunalımı, ekonominin reel üretim sektörlerinde ön plana çıkmakta ve istihdam ile üretimdeki darboğazdan türemektedir. Sonrasında enflasyon bunalımı, işsizlik gibi kriz türleri de beraberinde gelmektedir. Bu çerçevede, bir sektörde boy gösteren herhangi bir bunalım, başka bunalım türlerini de harekete geçirebilmektedir (Çağlar, 2010: 20).

Sürekli fiyat artışlarının mal ve hizmet piyasalarındaki görünümü anlamına gelen *enflasyon* ve buna yönelik gelişen *enflasyon bunalımı*, para miktarındaki yükselişlerin, mal-hizmet üretimindeki yükselmelerden daha fazla olması ile somut problem olarak karşımıza çıkmaktadır. Tam istihdam gibi ideal durumdaki bir ekonomik sistemde, total talepte oluşan bir artış, pek çok mala yönelik piyasada aşırı bir talep oluşturarak fiyatları yukarıya çekmektedir. Mal-hizmet talebindeki bu artış, faktör

talebinde bir artışa neden olarak bunların fiyatlarını da yükseltmekte; böylece hem mal–hizmet piyasasında hem de üretim faktörleri piyasasındaki toplam talep artışı enflasyona yol açabilecektir. Özetle reel sektör bunalımı, “küresel ya da yerel seviyede ortaya çıkan talebin gerilemesi”; “kolay ve ucuz krediye hak kazanmanın güçleşmesi”; dahası “dış piyasalara olan bağımlılık” gibi gerekçelerle giderek güçsüzleşen üretim piyasasında meydana gelen küçülme [*downsizing*] ve iflas ve konkordatoların tetiklediği bir bunalım türü olarak ele alınmalıdır.

1.2.2. Finansal Sektör Bunalımı

Kindleberger, finansal bunalımların “görünür” hâle gelmesini, 17. yüzyıla kadar götürmektedir. Küreselleşmenin erken-dönemi olan 18. yüzyılın sonu ve 19. yüzyılın başlarında da durum benzerdir; ancak bunalımların o evredeki sıklık ve şiddetleri, günümüz kadar değildir (Bordo, 2008).

Yüksek seviyelerde giderek kıymetlenen sermaye piyasası argümanları, taşınmaz gibi varlıkların değerinin çok hızlı bir şekilde düşmesinden ve bankacılık sektöründe hane halkı ya da kurumsal batık kredi oranındaki artıştan kaynaklanan *kredi ve likidite tazyiki* nin tetiklediği bir iktisadî bunalım türü olan finansal(sektör) bunalım(ı), piyasaların işleyişine ket vuran önemli kriz türlerindendir.

Finansal mecra içinde beliren ve mâlî düzenin, varlık değerlemesi, kredi tahsis ve ödemeler gibi çok hayatî fonksiyonlarını sekteye uğratan bir şok ya da bir buhran biçiminde ele alınan *sistemat ik bunalımlar* (Marshall, 1998:13), potansiyel olarak mâlî piyasaların önemli bir şekilde örselenmesine işaret etmektedir.

Genel faiz ölçeklerindeki yükselişler; menkul kıymetler borsasının çözülmesi ve banka sektöründeki yapısal ve kurumsal problemler ile para ikâmesinin artması ve beklenen enflasyon oranındaki artışlar, mâlî bunalımın derinleşmesine sebep olabilmektedir (Kunt ve Detragiache, 1998: 81-84). Ülkelerarasındaki mâlî entegrasyonun yüksek seviyelere eriştiği 1990’lı yıllarla beraber akselerasyon kazanan; iktisat ve maliye alanyazınında önemli bir yer edinen finansal bunalımın (Mishkin, 2001: 3), ekonominin reel kesimi üzerinde “aşındırıcı” etkileri söz konusudur. Delice (2003: 58), finansal sektör bunalımına yola açabilecek egemen faktörleri şöyle sınıflandırmıştır:

- ✓ Dış borçlar;
- ✓ Döviz ve hisse senedi piyasalarında takip edilen istikrarsızlıklar;
- ✓ Faiz oranlarında ortaya çıkan artışlar;
- ✓ Finansal olmayan şirket bilânçolarının bozulması;
- ✓ Finansal sektör bilânçolarında yaşanan bozulmalar;
- ✓ Yaşanan belirsizlik ortamının giderek derinleşmesi ve uzun erimli hâle gelmesi.

Şekil 1’de de görüleceği üzere, finansal bunalımlar piyasalarda üç farklı türde/ varlığını sürdürebilmektedir. Bunlar *bankacılık* sektöründe; *borsada* ve *döviz kurlarında* meydana gelen bunalımlardır. Bankacılık sektöründe meydana gelen bunalım -ki; buna genelde *likidite bunalımı* adı verilir- bankaların borç vâdelerinin uzatılamaması veya bankalarda yer alan vâdesiz mevduatların âniden çekilmesi talebine karşı koyamaması nakit sıkıntısına düşmelerini ve hatta iflas etmeleri anlamına gelmektedir (Metinsoy, 2010: 20).

Bankacılık sektöründeki likidite bunalımları, bankaların başarısız şekilde yönetilmeleri sonucunda iflasları veya mükellefiyetlerini yerine getirememeleri, yatırım sahiplerinin krizden etkilenerek panik yapmaları ve bankalardan mevduatlarını çekmeleri başka bir deyişle bankalardan kaçmaları hâlinde, hükûmet grubunun onları “kurtarma”, “kamulaştırma” operasyonlarıyla bankaları kurtarmak için girişimlerde bulunduğu zamanlarda veya uzun vâdede geri dönmeyen kredilerin çokluğu sebebiyle ortaya çıkabilmektedir. Böyle zamanlarda malî yatırımcılar piyasalara olan güvenlerinin sarsılması dolayısıyla hisse senedi ve tahvillerini satıp, nakde çevirmek ve bunu da altın, döviz gibi “*güvenilir kıymetli varlıklar*”a yatırmak isteyebilmektedirler. Bu durumlarda birdenbire başlayan satış dalgaları, borsalarında işleyişini sıkıntıya sokmakta ve bunalımın daha da derinleşmesine yol açmaktadır (Seyidoğlu, 2007: 556).

Caprio ve Honohan son dönemlerdeki en çarpıcı sistemik bankacılık bunalımlarının büyük bir çoğunluğunun makro ekonomik bunalımlarla/krizlerle ilintili olduğunu tespit etmiştir. Toplam elliüç ülkede, 1980-1995 yılları arasında *finansal liberalizasyon* ve *bankacılık buhranları* arasındaki münasebetle ilgili olarak yapılan bir araştırmada, bankacılık bunalımlarının liberal-finance yapılarında ve dahi sistemlerde ortaya çıkmasının “daha fazla olası” olduğu neticesine erişmişlerdir. Bu bağlamda, finansal liberalizasyon, Shehzad ve Haan’ın (2008) işaret ettiği gibi *güçlü olmayan bir bankacılık sistemine sahip ekonomilerde* istikrarsızlığı ve belirsizliği kademeli olarak artırmaktadır. Malî piyasalardaki dengesizliklerle giderek derinleşen finansal

bunalımlar, reel ekonomik yapı içinde oldukça derin ve yapısal etkiler oluşturan ve piyasaların dinamik gücünü negatif yönde etkileyen mâlî piyasalardaki çöküşlerdir.

Bir başka finansal sektör bunalımı türü olan *borsa bunalımı*, borsada işlem gören hisse senetlerinin büyük nispetlerde değer yitirmesiyle ortaya çıkmaktadır. Bilhassa yabancı fonlar, uzun olmayan vâdede borsayı terk etmekte; böylece meydana gelen değer kayıpları daha yapısal sorun yumağı hâle gelebilmektedir. Değer kayıplarının oldukça yüksek seviyelere erişmesi durumunda da hükûmetler, bazı zamanlarda söz konusu borsaları belirli bir süreliğine kapatabilmektedir (Top, 2010: 6). Borsanın yükselişe geçmesi ekonomiye olan itimada, ekonominin pozitif bir seyir içinde olduğuna işaret ederken; borsadaki ciddi değer kayıpları da ekonomide işlerin iyi yönde seyretmediğini göstermektedir (Kuran, 2006: 6).

Döviz (para) bunalımı ise; finansal bunalımın son türü¹ olarak ifade edilebilir. Seyidoğlu'na (1999: 583) göre, son dönemlerde üzerine kafa yorulan bunalım türleri arasında en çok kritik edilen bunalım türlerinden birisi döviz ya da para bunalımıdır. Buna göre bu bunalım, ulusal paraya olan mevcut güvenin yavaş yavaş yitirilmesi sebebiyle spekülâtif bir eylemle ülkeye giren fonların hızlı bir biçimde buradan uzaklaşmasına ve merkez bankasının söz konusu spekülasyon tabanlı girişime karşılık stabil hâlde bulunan kuru koruyamayarak, ulusal paranın devalüe edilmesine ve/veya dalgalanmaya bırakılmasına yol açmaktadır.

Döviz bunalımları, büyük oranda sabit-kur merkezli dezenflasyon programları neticesinde belirmekte ve ulusal parasal sistemin kıymetlenmesi neticesinde, *câri işlemler dengesindeki açık yoğun şekilde büyümektedir*. Bunun karşılık sabit-kurdan kurtulamayan ülkeler ise; şu yada bu şekilde finansal bir bunalıma sürüklenebilmektedir (Eren ve Süslü, 2001: 664). Bunalımın hangi türü olursa olsun ekonomilerin bütün sektörlerini etkisi altına aldığı açıktır. Dolayısıyla gerek *reel* sektör gerekse *finansal* sektör söz konusu bunalımlardan gerekli payları almakta ve bunun neticesinde, büyüme oranları düşerek kamu borç düzeyleri artmaktadır.

1.3. DÜNYADA EKONOMİK BUNALIMIN GENEL SEYRİ

Ekonomik bunalım, özellikle son yıllarda gündeme damgasını vuran en temel sorunlardan biri olarak karşımızda durmaktadır. *Küresel* ölçekte pek çok ülkenin

¹ Bazı kaynaklarda finansal bunalımın türleri içinde dördüncü bir tür olan "sistem(at)ik finansal bunalımlar" da yer almaktadır. Ancak mezkûr bunalım türü, yukarıda finansal sektör bunalımı başlığı altında ana hatlarıyla ele alındığı için, ayrıca bu konuya bir başlık olarak yer verilmemiştir.

yüzleşmek durumunda kaldığı ekonomik bunalım, gelişmekte olan ya da az gelişmiş ülkelerin hemen hemen çoğunun yaşadığı en yapısal ve kronik problemlerden birisidir.

Karluk'un (2001: 1009) işaret ettiği gibi, tüm dünyayı yakından etkisi altına alan bir olgu olan *küreselleşme*, dünyanın herhangi bir ülkesinde ya da bölgesinde ortaya çıkan ekonomik bunalımın oldukça süratli bir şekilde ilerlemesine sebep olmakta ve bu istikamette de ülkelerin politik, toplumsal, kültürel, iktisadî yapı ve sistemlerini de benzer şekilde etkisi altına alabilmektedir. Sayılan gelişmelere bağlı olarak, bir ülkede ortaya çıkan ekonomik bunalım âdeta bulaşıcı bir hastalık gibi bütün dünyadaki ekonomik sistemleri şu ya da bu şekilde etkileyebilmektedir.

Bu bağlamda, dünya ekonomi tarihi incelendiğinde birçok ekonomik buhran ve bunalım evresinin geride bırakıldığı görülmektedir. Her ne kadar bunalımlar, sistem ve yapısal zemin, etki alanları ve sonuçları açısından farklılık arz etse de söz konusu unsurlar, ülkeler açısından hemen her zaman bir "tehdit" unsuru olagelmıştır. Dünya, literatüre geçen ilk ekonomik bunalımla 1873 yılında tanışmıştır. Sonrasında 1929 yılında bir başka ekonomik bunalım meydana gelmiş; daha sonra 1970'li ve 1980'li yıllarda söz konusu bunalımlar devam etmiştir. 1990 yılından itibaren günümüze değin de hayatî ekonomik bunalımlar yaşanmıştır. Söz gelimi Meksika bunalımı, Güneydoğu Asya bunalımı, Rusya bunalımı, Arjantin bunalımı ve Mortgage krizi önemli ekonomik bunalımlara örnek gösterilebilir. Şurası açıktır ki; küresel finansal bunalımlardan en çok tahribatı az gelişmiş ülkelerin ekonomileri görmüştür. Gelişmiş ülke ekonomilerine yazık ki; bunalımların diyetini az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelere ödetmektedirler (Yıldırım, 2010: 47).

Küresel ölçekte tüm dünyayı tesiri altına alan ekonomik bunalım sorunsalı, özellikle 1990'lı yıllarda güçlü bir biçimde kendini göstermiş; 1990'lı yılların "bunalım ve buhran yılları" olarak değerlendirilmesine sebep olmuştur. Bu anlamda *Asya*, *Rusya* bunalımları, sonrasında ortaya çıkan Lâtin Amerika bunalımı ile 1998 yılına gelindiğinde vuku bulan tüm bunalımlar, birbirine benzeyen sebepler ile olmasa da spesifik bir noktadan start almış ve neredeyse hemen hemen bütün ülkeleri derinden sarsmıştır. Bunalımın başlangıç noktası, Uluslararası Para Fonu'nu ve Dünya Bankası'nı da içermek üzere, hemen her organizasyonun örnek olarak gösterdiği *Güneydoğu Asya* coğrafyasında yaşanan ekonomik bunalımlar olmuştur (Avrupa Birliği Eğitim, 1998).

Endonezya, *Kore*, *Malezya*, *Filipinler* ve *Tayland* gibi Güneydoğu Asya ülkelerinde dikkatleri üzerine çeken, akabinde Rusya'da ve sonrasında da Lâtin

Amerika'ya yönelerek dünyanın çeşitli ülkelerinde meydana gelen ekonomik bunalımlar, mevcut küresel organizasyonların ve örgütlerin küreselleşme ve bunalımlarla mücadele edebilmede sağlıklı ve etkin politikalar icra edemediklerini göstermiştir (Ocampo, 2002: 2).

Eğilmez'in (2010: 1), dünyada meydana gelen ekonomik bunalımların hem nedenleri hem de ekonomideki kırılganlıkları bağlamında hazırlamış olduğu tablo, bize ekonomik bunalım yaşayan coğrafyalar hakkında genel bir bilgi sunmaktadır.

Tablo 1: Son Otuz Yılda Yaşanan Önemli Ekonomik Bunalımlar

Ülke ve (Yıl)	Ekonomideki Kırılganlıklar	Krizi Ateşleyen Nedenler
Norveç (1988), Finlandiya (1991) ve İsveç (1991)	Kredilerde genişleme, emlak fiyatlarında şişme, banka sermayelerinin yetersizliği, risk yönetimi ve denetim eksikliği	Vergi reformu, para politikasında sıkılaştırma, yerli paranın yabancı paralara karşı değer kaybetmesi
Meksika (1994)	Devletin kısa dönemli dış borçlarının (ve dövizde endeksli borçlarının) yüksekliği	ABD'nin para politikasını sıkılaştırması, siyasal şoklar
Arjantin (1995)	Bankaların kısa dönemli yabancı para ve özellikle Pezo yükümlülükleri	Meksika krizi
Japonya (1995)	Kredi ve emlak değerlerinde şişme, denetimi güçlendirmeden yapılan deregülasyonlar, zayıf yönetim	Emlak piyasasında çöküş

Tablo 2: Son Otuz Yılda Yaşanan Önemli Ekonomik Bunalımlar (devam)

Tayland (1997)	Şirketlerin dış yükümlülüklerinin artması, bankaların emlak sektörüne açtığı yüksek krediler	Dış ticaret hadlerinin hızla bozulması, varlık fiyatlarında çöküş
Kore (1997)	Mali sektörün uyumsuzluklar içeren dış yükümlülükleri, Chaebol'lara açılmış krediler	Dış ticaret hadlerinin bozulması, Chaebol kârlarında düşüşler ve Tayland krizi
Endonezya (1997)	Şirketlerin dış yükümlülükleri, bankaların emlak sektörüne açtığı yüksek krediler	Tayland krizinin bulaşması, bankacılık krizi
Rusya Fed. (1998)	Devletin kısa dönemli finansman ihtiyaçlarının yüksekliği	Bütçe açığı hedefinin tutturulamayıp, dış ticaret hadlerinin bozulması
Brezilya (1999)	Devletin kısa dönemli dış yükümlülüklerinin yüksekliği	Bütçe kesintilerinin uygulanamaması, cari açık, Rusya krizi
Türkiye (2000)	Devletin kısa vâdeli sorumluluklarının yüksek olması, bankacılık yapısındaki kur ve vâde uyumsuzluğu	Cari açığın büyümesi, TL'nin fazla değerlenmesi, dış ticarete yaşanan şoklar, malî sektör reformlarının yeterince destek görmemesi
Arjantin (2002)	Kamu ve Özel sektörün yabancı para yükümlülüklerinin yüksekliği	Maliye ve para politikaları arasında uyumsuzluk, Rusya krizinin etkileri
Uruguay (2002)	Bankacılık sektörü kısa dönem yükümlülüklerinin yüksekliği	Arjantin'in mevduatları dondurması ve Uruguay bankalarından para çekilişi
ABD (2008)	Kredi ve emlak piyasasında ortaya çıkan şişkinlik, malî sektör regülasyonlarının zayıflığı	Subprime mortgage piyasasının çöküşü

Kaynak: Eğilmez (2010: 1).

1.3.1. 1873 Ekonomik Bunalımı

Üretim fazlası sebebiyle meydana gelen 1873 ekonomik bunalımı, genel itibariyle piyasadaki üreticilerin talebin aksi yönünde imalatı artırmaları (over

production) ve sonrasında piyasadaki nakit ya da likidite probleminin “borsayı vurması” şeklinde oluşmuştur. Bu dönemde, New York’taki Menkul Kıymetler Borsası’nın faaliyetleri *uzun erimli-depresyon* şeklinde zikredilmiştir. Bu evrede söz konusu bunalım, pek çok şirketin iflas bayrağını çekmesine neden olmuştur. Firmaların iflası neticesinde kendilerinin malî destekçi konumunda olan bankalara etki edip, bu sistemin ve dahî finans sektörünün çöküşüne zemin hazırlamıştır (Ocampo, 2002: 4).

1.3.2. 1929 Bunalımı [Büyük Dünya Bunalımı]

Tesir ettiği saha, sahip olduğu önem ve süreci açısından modern dünyanın en ağır ekonomik bunalımının “1929 Bunalımı” olduğu tartışma götürmez bir realitedir. Mâlî piyasalarda boy gösteren büyük ürküntü, oldukça kısa bir süreç içinde *reel* sektöre yayılmıştır (Alkan, 2009: 121). Büyük Dünya Bunalımı o döneme değin görülmemiş *işsizlik oranının*; *iktisadî daralmanın* ve *durgunluğun* önemli bir nedeni hâline gelmiştir. Ekonomide çığır açacak yeni anlayışların temellerinin mezkûr bunalım sonrasında atıldığını söylemek yanlış olmayacaktır.

Resim 1: Büyük Bunalımın İşsizleri



Kaynak: Stepek (2017).

Bu bunalım, merkezine Kuzey Amerika’yı ve Kıta Avrupası’nı alsa da dünyanın birçok coğrafyasında ciddi tahribatlar meydana getirmiştir. *Yoğun* bir biçimde *sanayileşmiş* kentlerde hükûm süren Büyük Bunalım, buralarda bir bakıma işsizler

(*Resim:1*'de yer verildiği gibi) ve evsizler grupları oluşturmuştur. Bunun yanında yine buralarda inşaat sektörü derin darbe alarak işlevselliklerini yitirmiştir. Tarım sektöründeki fiyatlarda %40 ilâ %60'lık azalmalar, tarımdan gelir elde edenleri ve kırsal bölge halkını nüfusunu negatif cihette etkilemiştir. Talebin arzu edilmedik seviyede azalma trendi göstermesi, madencilik sektörü üzerinde de benzer menfi etki alanlarını oluşturmuştur. Ayrıca 1929 yılının baz alındığı fiyatlarla totalde 4,2 milyar \$ erimiş; yine o dönemin mevcut fiyatlarına bakıldığında bir yıl evvelinintoplam kâr oranının bile sıfırlandığı tespit edilmiştir. Söz konusu süreçte, üç binden fazla banka iflâs bayrağını çekmiştir. Amerika Birleşik Devletleri'ndestart alan söz konusu bunalım, sonrasında Kıta Avrupası'na da sıçramış; bunun sonucunda çözüm olarak Almanya'daHitler başa getirilmiştir.Sorasında da II. Dünya Savaşı'nın fitilini ateşlemiştir (Turan, 2011: 58).

1.3.3. 1994 Meksika Bunalımı

1982 senesinde Lâtin Amerika kıtasında meydana gelen borç bunalımının ardından *Meksika ekonomisi* oldukça ciddi bir bunalım evresine girmiştir. Söz konusu evre, *borç yükünün bütçe açıklarıyla beraber arttığı* bir dönem olmuştur. Bu aşamada, Meksika “daha liberal bir ekonomik sistem” için bir takım temel yapısal reformlar ortaya koymuştur.Söz konusureformlar bünyesinde devlet aygıtına ait iktisadî girişimlerinin pek çoğu özelleştirilmeye mâruz bırakılmış; ticarî blokajlar ve dış yatırımlara getirilen sınırlandırılmalar ortadan kaldırılmıştır. Neticede mâlî disiplin, sert tedbirlerle sağlanarak kamu harcamaları ve enflasyon oranları aşağıya çekilmiştir (General Government Division, 1996: 4).

1980'li yılların son çeyreğinde ve 90'lı yılların başında Meksika ülke ekonomisinde seyreden müspet gelişmeler oldukça yüklü oranlarda kısa vâdeli sıcak paranın buraya aktarılmasına vesile olmuştur. Lâkin 1994 senesine gelindiğinde, esasen 1990'lıların başından itibaren boy gösteren “yüksek câri ödemeler açığı, özel tasarruflardaki düşme ve politik belirsizlikler ve değerlenmiş kur” sebepleriyle piyasalarda korku oluşmuş ve sıcak para, süratle Meksika'dan çıkmaya başlamıştır (Akdiş, 2000: 63). Bunun sonucunda, burada meydana gelen *değer düşürüm*, büyük döviz dalgalanmaları meydana getirmiştir. Mâlî piyasalarda ortaya çıkan ve adına “Tekila Krizi” denilen bu bunalım türünü, reel sektöre bağlı ekonomik bunalım izlemiş ve tüm dünyayı çepeçevre sarmıştır.

Meksika'ya, IMF ve ABD tarafından aktarılan 50 milyar dolarlık yardımla²söz konusu bunalım iki senede son bulabilmiştir (Ergi, 2001: 948). Meksika bunalımı beraberinde, istihdam yapısında büyük çöküşler de meydana getirmiştir. Bu bunalım, işsizlik oranlarını o dönem için üç katına değin yükseltmiş; satın alma gücünde ise ciddi azalışlara neden olmuştur (Kübalı, 2000: 13).

1.3.4. 1995 Arjantin Bunalımı

1994 Meksika bunalımından en çok etkilenen ülkelerden birisi de şüphesiz *Arjantin* olmuştur. Yersel ya da çevresel mevduat portföylerinde Meksika ile benzer bir kategoride ele alınan Arjantin için bu bağlamda ayrı bir başlık açmak gerekir.

Buna göre, Arjantin ulusal para birimi pezonun doğrudan doğruya Amerikan ulusal para birimi dolara entegre edilmesi ve dolar girişi, ayrıca Arjantin'de uygulanan yüksek faiz oranları üretimde keskin düşüşlere yol açmıştır. Bununla birlikte, dış-kaynaklı sermaye sahipleri buradan çıkmaya başlamış ve doların, avro ve Japon Yen'i karşısında değerlenmesi, Arjantin'in ihracatına ket vurmuştur. Bu sebeple, imalâtta gözlemlenen düşüşün yanı sıra gelirlerde de ciddi azalmaların yaşandığı belirtilmiştir (Akdiş, 2000: 64).

Meksika Bunalımı'nın etkisiyle işsizlik oranı %18'ler seviyesine erişmiştir. İşsizliğin yükselmesiyle beraber, ulusal para denetim merkezinin terk edileceği kaygılarına paniğe kapılan spekülâtörler ulusal para birimi pezodan kaçıışı başlatmıştır (Bulutoğlu, 2002: 218). Pezodan kaçışla start alan bunalım, Arjantin'deki spekülasyonlar nedeniyle tüm bankacılık yapısal sisteminden kaçışa dönüşmüştür. Dolayısıyla *likidite meselesi*, söz konusu bunalımın esaslı gerekçelerinden birisi hâline gelmiştir (Türker-Kaya, 2002: 12-13).

1.3.5. 1997 Asya Malî Bunalımı

Asya malî bunalımı, 1997 yılının Temmuz Ayında Tayland Borsası'nda start almış ve *Asya Kaplanları* olarak zikredilen bazı (Güney) Doğu Asya ülkelerini [Endonezya, Malezya, Filipinler, Hong-Kong, Tayland ve Singapur], ulusal para birimlerinin ve borsalarının derinden çözülmesine değin etkisi altına almış olan malî bunalıma verilen addır.

² IMF-ABD-Meksika Bunalımı ilişkisi hakkında detaylı bir okuma yapmak için bkz. (Kozanoğlu, 1995).

Güneydoğu Asya mâlî bunalımının, öz itibarıyla *makro-ekonomik belirsizliklerin* neticesi değil; büyük ölçüde malî sistemdeki handikapların ve idârî yanlışlıkların yansıması olarak belirginlik kazandığı açıktır (Öztürk, 2003: 172). Zirâ, oluşan bunalımın temel sebeplerinden birisi olarak, *finans alanındaki yapısal problemler* dikkat çekmektedir. (Topallı, 2006: 149). Ayrıca söz konusu ülkelerde ihracat mamullerinin fiyatlarının artmasıyla ihracat oranlarının azalış göstermesi ve cârî işlemler dengesinin yüksek düzeylerde açıklar vermesi ve benzeri yapısal problemler mezkûr ülkelerin ulusal paralarını çok seri bir biçimde devalüe etmelerine yol açmıştır (Güloğlu ve Altunoğlu, 2002: 118).

Güneydoğu Asya ekonomik buhranının en temel sebeplerinden hatta ilk sırada, 1994 yılında Çin yuanının %30 oranında devalüe olması ve 1995 yılından itibaren Amerikan dolarının hızla değer kazanması sonucu bahse konu ülkelerin rekabet güçlerindeki hızlı düşüşü gösterilebilir (Yay, Yılmaz, vd., 2001: 112). Söz konusu bunalımın panik ortamı içinde harekete geçmesi ise; 1997 yılının Temmuz Ayının başında Tayland bahtının devalüe edilmesi neticesinde ortaya çıkmıştır. Bu buhranlar ortaya çıktığında yaşanan spekülâtif sermaye hareketlilikleri beraberinde krizin pek çok Asya ülkesine sıçramasına [Endonezya, Malezya, Filipinler, Güney Kore] (Öztürk, 2003: 173-174) ve tüm dünyayı derinden etkilemesine sebebiyet vermiştir. Yani küresel bir kriz haline gelmesine sebep olmuştur.

Resim 2:Asya Malî Bunalımından Bir Kesit

最新	涨跌%	成交量	股票名称	最新	涨跌%	成交量	股票名称	最新	涨跌%	成交量	股票名称
6.84	9.28	91274	万通地产	4.70	9.62	86021	航天信息	43.90	10.00	10000	10000
6.12	9.20	82735	*ST成城	16.20	4.99	1772	天开信实	12.92	10.00	10000	10000
6.09	10.04	62283	延长化建	8.36	9.23	56767	开能能源	8.97	10.00	10000	10000
---	---	---	西面针	5.95	9.85	119098	武昌鱼	---	---	---	---
5.32	9.98	157750	南国股份	8.74	9.71	52643	恒瑞医药	40.63	2.00	20000	20000
10.09	5.08	34935	冠农股份	10.61	10.01	98242	亿利资源	---	---	---	---
12.88	9.99	77105	中恒集团	18.18	10.00	360395	利源铝业	12.71	9.00	90000	90000
8.40	9.39	52237	中鑫高科	4.96	8.99	299278	亿利资源	9.12	8.00	80000	80000
5.72	9.92	14333	汇川材料	6.76	9.87	590926	中化股份	---	---	---	---
7.38	9.11	52529	大冶特钢	9.17	9.66	139459	中南钢铁	5.34	9.00	90000	90000
13.79	6.06	22472	巨力索具	---	---	---	钱江水利	3.46	9.00	90000	90000
12.90	8.31	65431	凯阳股份	10.00	9.99	28636	浦东建设	9.51	9.00	90000	90000
7.94	8.63	67451	凯阳股份	7.30	9.00	270001	江苏医药	11.69	7.00	70000	70000
7.10	8.39	104993	凯阳股份	27.20	3.75	18392	江苏医药	9.74	8.00	80000	80000
6.07	9.54	159429	ST北明	17.45	5.01	162	恒信光电	10.41	10.00	10000	10000
10.46	9.98	47873	ST北明	12.04	8.72	160051	亿利资源	14.20	10.00	10000	10000
5.95	9.98	147355	北明软件	12.13	6.84	79773	亿利资源	---	---	---	---
11.25	10.00	95	北明软件	8.42	10.04	876227	亿利资源	9.83	9.00	90000	90000
9.71	9.42	33	北明软件	4.77	6.84	5134	亿利资源	---	---	---	---
---	---	---	北明软件	2.00	3.38	55	亿利资源	---	---	---	---
9.0	96	294	北明软件	---	---	---	亿利资源	---	---	---	---

Kaynak: Schonhardt (2015).

Asya malî bunalımı Özbilen'e (2000: 1-2) göre pek çok olumsuz gelişmeye davetiye çıkarmıştır. Söz gelimi, bunalımdan etkilenen ülkelerin ekonomilerinin daralmasına; işsizliğin ciddi oranlarda artmasına; ülke borsalarının derinden etkilenmesine; kredi-akış hareketliliğinin durma noktasına gelmesine; bankaların ve ticarî şirketlerin iflas etmelerine; küresel ölçekte ticaret hacminin son derece azalmasına; bölgesel, yerel ve küresel çaptaki piyasalarda faiz oranlarının yükselmesine neden olan bir dizi olumsuzluklar gözlemlenmiştir. Ayrıca mâlî sistemdeki kırılganlıklar ve reel ekonomik yapıyla aralarındaki ilinti sebebiyle, reel ekonomide yaşanan çözümler de kaçınılmaz noktaya gelmiştir.

Söz konusu bunalımdan sonra, diğer bunalımlar olduğu gibi, Uluslararası Para Fonu [IMF], *bölgedeki krizden etkilenen ülkelerin borçlarını rahat bir şekilde kapatmaları* için bazı destek aranjanları oluşturmuştur. Bu paketlerin içeriğinde hükûmet harcamalarının azaltılması, faiz oranlarının yükseltilmesi, bankaların batması ve daha saydam ve hesap verilebilir ekonomi yönetimi yaklaşımı gibi yapısal etmenler yer almıştır. Bu bağlamda, IMF'nin Asya ekonomik bunalımındaki etkisini bugün dahî

kritik eden kimi otoriteler yer almaktadır³. Bu otoritelere göre, söz konusu bunalım, ABD'deki *emlâk bunalımına* da yol açmıştır.

Malî sektörde boy gösteren ve ardından da başka sektörlerle sıçrayan Asya bunalımı, neredeyse tüm ülkelerde ortaya çıkmış olan “döviz kurlarındaki spekülâtif hareketler” biçiminde kendini göstermiştir. Bu bağlamda, ülkelerin ulusal paralarının döviz karşısında gözle görülür oranda değer kaybı uğramasına yol açmıştır (Alp, 2002: 166).

Özetle, Güneydoğu Asya bunalımı özellikle buhrana giren ekonomik sistemlerde, ülke ekonomilerinin daralmasına ve işsizlik oranlarının aşırı şekilde yükselmesine neden olmuştur. Kriz aynı zamanda ulusal borsalarının derinden sarsılmasına; küresel ölçekte kredi hareketliliğinin ciddi oranda azalmasına; tüm iç ve dış piyasalarda faiz oranlarının hızla yükselmesine ve son olarak ülkelerarası ticaret hacminin düşerek, ticarî şirketlerin ve bankaların iflas etmelerine yol açmıştır. (Özbilen, 2000: 1).

1.3.6. 1998 Rusya Bunalımı

1991'de SSCB'nin çözülmesi sonucunda tesis edilen Rusya Federasyonu siyâsî ekseninde *demokrasiyi*, iktisadî ekseninde ise; *liberal pazar ekonomisini* esas almıştır. Liberal piyasa ekonomisinin tesis edilmesinde dış ticaretin, fiyatların ve iç piyasanın liberalizasyonu baz alınmış; ayrıca yurtiçi fiyatlar ve rublenin değerinin saptanması “piyasa mekanizması”na bırakılmıştır. Bununla beraber, özelleştirme çalışmaları hız kazanmış; bu çalışmaların neticesinde 1997 yılına gelindiğinde özelleştirmede oransal olarak yüzde seksenlere erişilmiştir. *Dış ticaret liberalizasyonu* ile dış alım oranı yükselmiş; bunu enflasyonun kontrol altına alınması izlemiştir (Burhan ve Mustafaoğlu, 1998: 1-4).

İktisadî yapıda takip edilen söz konusu müspet eylemlerin yanında göze çarpan bazı problemler de gündeme gelmiştir. *Bütçe açıkları, kayıt-dışı istihdam, işsizlik, negatif büyüme oranları ve yolsuzluklar* söz konusu problemlerin başında yer almaktadır. Tasarruf mâliklerinin özelleştirmeler neticesinde tasarruflarını ülke dışına çıkarmasıyla beraber Rusya, yatırım imkânlarını büyük oranda yitirmiştir (Bastı, 2006: 64). Dünya ekonomisinde, G. Doğu Asya bunalımının şaşkınlığı ve şoku yaşanırken,

³ Ancak bazı ekonomistlere göre IMF'nin kredi siyâsası ülkeleri ve özel kesimi “*daha fazla risk alma*”ya teşvik etmiş ve malî disiplinsizliğe sebep olmuştur. Zira, IMF'nin borçlanma stratejisi, özel sektörü ve bu sektörün yatırım projelerini “belirsizlik”e sürüklemiştir (Özbilen, 2001: 2).

1998 yılının Ağustos Ayı'nda Rusya'da ulusal para birimi değerinin düşmesi ve bunun sonucunda *moratoryum*⁴ ilânı ile başka bir finansal bunalım evresine girilmiştir (Kınaytürk, 2006: 36).

- ✓ Akdiş (2000: 86-87), Rusya'yı bunalıma sokan temel gerekçeleri şu şekilde sıralar:
- ✓ Asya bunalımının tesiriyle düşen hammadde bedellerinin Rusya'nın dış satımını negatif yönde etkilemesi;
- ✓ Nüfûz mücadeleleri nedeniyle yaşanan politik tansiyonlar;
- ✓ Kayıt-dışılık sebebiyle *doğurucu* seviyede toplanamayan vergiler;
- ✓ Bütçe açığının kronik şekilde devamı ve bununla ilintili iç-dış borç stokunun giderek azalması;
- ✓ Merkez bankası tarafından tatbik edilen sıkı para politikalarının neticesinde rublenin ciddi biçimde kıymetlenmesi;
- ✓ Sağlıklı ve yetkin çalışmayan bankacılık sistemi.

Rusya bunalımında ekonomik sistem içinde maddî kayıplar sadece bir günde %65'e ulaşmış; bunun sonucunda birçok banka kapanmış ve enflasyon oranları artarak orta sınıfın banka birikimleri hızlıca erimiştir. Yine bu evrede Rusya Hükûmeti, sosyal ve kamu (belediye gibi) harcamalarının çoğunda tasarrufa gitmiş; 1999 yılında yükselişe geçen petrol fiyatlarının desteği ile de ekonomik bunalımın yaralarını sarmıştır.

1.3.7. 2002 Arjantin Bunalımı

Neo-liberal ideolojinin *bir zamanlar vitrin yüzü* olan Arjantin, bundan yaklaşık 18 yıl evvel 2001'in sonu 2002'nin başında giderek derinleşen ekonomik bunalım yaşamıştır. 2001'in Aralık Ayında ilân edilen 130 milyar \$ tutarındaki dış borç öde(ye)meme kararı, tarihte “şimdiye kadar görülmemiş büyüklükte” bir borç konsolidasyonu operasyonu olarak değerlendirilmiştir. *İşsizlik* oranının resmî

⁴*Moratoryum*, borçlunun ödeme gücünü yitirmesinden kaynaklanan, borçlarının tamamını ya da bir bölümünü ödeyemeyeceğini bildirmesine verilen isimdir. Bu evre, genellikle borçlu-alıcı arasında söz konusu borcun tekrardan yapılandırılması, borçların vâdelerinin uzatılması ile noktalanmaktadır. Söz konusu durum, devletler açısından “dış borçlarından kaynaklı” olabileceği gibi; ilgili ülke içindeki spesifik bir grubun borçları üzerinde de olabilir. Bununla birlikte, uluslararası hukuk noktasında devletler tarafından bir durumun “hatırlatılması” maksadıyla ilân edilen kararlara da *moratoryum* denilebilir (INVESTAZ, <https://www.investaz.com.tr/yatirim/moratoryum-nedir>, e.t. 28.8.2019).

rakamlarda %20'yi geçtiği Arjantin'de hükûmet protesto edilmiştir. Son dönmelelere oldukça hızlı büyüme rakamları ile giren ülke, neo-liberal ekonomi politikalarının dayattığı *para kurulu ve kamusal alanın daraltılması* taleplerine karşı 2000'li yıllara *artan işsizlik ve yoksulluk* oranları ile girmiştir⁵ (Yeldan, 2002: 24-25).

Tablo 3: Arjantin Bunalımının Tarihsel Kronolojisi

Temmuz 2001	Piyasalardaki güvensizlik ve Devlet Başkanı Rua'nın istifa söylentileri borsayı son 28 ayın en düşük seviyesine indirdi.
Temmuz 2001	Üç büyük kredi derecelendirme kuruluşu Arjantin'in notunu düşürdü.
Ağustos 2001	IMF, Arjantin'le yapılan stand-by anlaşmasını 8 milyar \$'a yükseltti.
Ekim 2001	Halk, bankalardan yaklaşık 1,3 milyar \$ çekti.
1 Aralık 2001	Cavallo bankalardan para çekmeye limit getirdi.
5 Aralık 2001	IMF 1,3 milyar dolarlık kredi dilimini ver(e)meyeceğini açıkladı.
6 Aralık 2001	Borçları ödemek amacıyla özel emeklilik fonlarını kullanmaya başladı.
13 Aralık 2001	İşsizlik oranı %18,3 oldu. Bu, 1998 yılından beri en yüksek oran olarak gerçekleşti.
18 Aralık 2001	IMF, Ocak Ayı'nda Arjantin'in borç erteleme yapabileceğini açıkladı.
20 Aralık 2001	Başkan Rua ve Cavallo istifa etti.
23 Aralık 2001	AdolfoRodriguezSaa, 2002 Mart Ayı'na kadar başkan seçildi.
30 Aralık 2001	Yoğun protestolar yüzünden Saa istifa etti.
1 Ocak 2002	Parlamento, Peronist Senatör Eduardo Duhalde'yi Rua'nın kalan başkanlık süresini dolana kadar iki yıl için başkan seçti.

Kaynak: Çiloğlu (2002: 3-4).

2002 Arjantin bunalımı, büyük oranda geçmiş on yılda kamu maliyesinde ve mâlî sistemde yeşerip büyüyen problemlerden türemiştir. Bankaların döviz kurlarının peyoya karşı ezici bir hamle içinde olması, halkı, kontrollü devalüasyonun getirdiği mâlî yükten koruma çabaları; sermaye/para ve döviz kuru siyâsalarında *katlı kur uygulamaları* gibi tutarlı olmayan muameleler sebebiyle çöküş yaşanmıştır (İnan, 2002: 68-69).

Evirgen'e (2004) göre, Arjantin'de mâlî bunalımın meydana gelmesindeki en etken rolü, *IMF ile olan münasebetler* oluşturmıştır. Arjantin'de iktisat siyâsalarına

⁵ Arjantin bunalımının tarihsel bağlamdaki izdüşümleri için **Tablo 2'**ye bakılabilir.

karşı duyulan güven problemi, bilhassa Temmuz'da üç büyük kredi derecelendirme kuruluşunun Arjantin'in kredi notlarını aşağıya çekmesiyle belirginlik kazanmıştır. Ardından Arjantin'de artan güvensizlik ikliminde ülkeden hızlı bir şekilde “varlık çıkışı” yaşanmaya başlanmıştır. Sonrasında bu durumu izale edebilmek adına IMF ile tekrar mutabakat yapılmak zorunda kalınmış; ancak gelişmeler olumlu neticelendirilmemiştir. Söz konusu durum, Arjantin'den değerli varlık çıkışını gerçekleştirmeye yetmiştir. Bununla ilgili tedbir almak maksadıyla, bankalardaki tevdiatlara da bloke konulmuştur.

1.3.8. 2008 Küresel Malî Bunalımı

2007 yılında ABD'de baş gösteren *mortgage* krizi, dünyada 2007-2008 döneminde ortaya çıkan küresel ekonomik bunalımın kaynağıdır. Piyasanın niteliği, denetimsel eksiklikler ve bu evrede izlenen politikalar neticede öngörülemeyen bir takım negatif gelişmelere kapı aralamıştır (Tong ve Wei, 2008). *Küreselleşen* söz konusu malî bunalım, geçmişteki diğer malî bunalımlarla pek çok müşterek özellik taşımaktadır.

Bu noktada, daha önceki bunalımların birçoğunda olduğu gibi burada başlıca üç *etmenden* söz edilebilir. Bunlar: Malî yeniliklerin [inovasyonlar] doğru bir şekilde yönetilememesi; varlık fiyatları balonu ve malî kurumların envanterlerinde ortaya çıkan bozulmadır. Malî yenilikler, malî sistemin daha etken bir rol alabilmesi adına doyurucu bir potansiyele sahiptir; ancak yaşanan “*mortgage kredileri*”ndeki yenilikler ve yapısal kredi imalatı oldukça yıkıcı bir şekilde neticelenmiştir.

Emlâk fiyatlarındaki kaydadeğer yükselişler sürdüğü müddetçe mortgage kredilerinin ödenmeme riski düşük olacağı için emlak fiyatlarında ortaya çıkan balon, vatandaşlara borç verme noktasında onları cesaretlendirmiştir. Bu bağlamda “emlak fiyatları balonu” patladığında, malî finansal sistemdeki çöküş de ortaya çıkmıştır. Emlâk fiyatlarındaki düşüş, pek çok mortgage borçlusunun sahibi olduğu konutun değerinin söz mortgage kredisinin altında seyretmesine yol açmıştır. *Resim 3*, bu durumu oldukça basit ve çarpıcı bir biçimde özetler.

Resim 3: Amerikan Subprime-Mortgage Bunalımıyla İlgili Bir Çizim



Kaynak: <https://www.slideshare.net/nasscom-emerge/transitioning-through-turbulent-times-presentation/4-Understanding the Economic Cycle Strong> (e.t. 29.08.2019).

Subprime mortgage kredilerinin öden(e)meme riskindeki artış, sonrasında bir takım yapısal kredi imalatındaki bazı problemleri gün yüzüne çıkarmıştır. Teminatlandırılan bazı borç yükümlülükleri ve yapısal kredi imalatlarındaki değerler çöktüğünde, finans kurumlarının envanterlerindeki bozulmalar yaşanması ve ekonomik hareketliliğin de düşmesiyle beraber harcamalarda birtakım azalmalar ve borç alıp-verme ilişkilerinde zayıflamalar yaşanmıştır. Bunların neticesinde ise; yatırımlar ciddi şekilde kesilmiştir (Mishkin, 2009). Subprime kredilerdeki sorunlar esâsen, 2001 yılında yaşanan resesyondan daha önce belirmiş; ancak ortaya çıkan sorunlar, 2002-2005 yılları arasında iktisadî yapının hareketlenmesi ile hızla ortadan kalkmıştır. 2005 yılının Temmuz Ayından sonra mortgage faiz oranlarında yükselişin başlaması, emlak piyasasının kötüye gidişinin “ilk sinyali” olmuştur. Bununla birlikte, 2006 yılının bitimine doğru emlak piyasasında bir toparlanma ve istikrar yönünde ivmelenmenin görüldüğü açıktır. Ama bu çok uzun erimli olmamıştır; zira bu evrede, yeni ve riskli mortgage ürünleri başta olmak üzere kredi kalitesinden kaynaklı problemler, mortgage kredi standartlarının daha da katı bir hal almasına yol açmıştır.

Bunun sonrasında, konut/emlâk piyasası 2007 yılının başlarında artan gecikme ve haciz sorunlarıyla beraber yeniden kronik meseleler yaşamaya başlamıştır. 2007 yılının dördüncü çeyreğinde mortgage kredilerinde *toplam ödenmeme* oranı, 2007 yılının ilk çeyreğine göre yaklaşık %35 oranında artış göstermiştir. 2007 yılının bitimine değin beliren “çöküntü”, mortgage kredi standartlarının daha da sıkılaştırılmasını ciddi şekilde harekete geçirmiştir. Kredilendirmedeki rijit ölçüler, konut satın alımına olan talebin daha da azalması anlamına gelmektedir (Martino ve Duca, 2007).

Mortgage kredilerin yanı sıra denetleyici sistemdeki tıkanıklıklar da buhrana sebep olan etmenlerdendir. Şöyle ki; bu problem, Amerikan Merkez Bankası'nın [FED] bilhassa kamu fonlarının faiz oranlarını uzun erimler boyunca düşük tutmuştur. Bu durum hem kredi patlamasına sebebiyet vermiş hem de konut ve emlâk fiyatlarında aşırı şişkinlik meydana getirmiştir. FED'nin düşük faiz politikasıyla birlikte bankaların ucuz fon elde etmesi onları düşük faizli krediler vermeye teşvik etmiş ve hem düşük faizli hem de kolay erişilebilir krediler pazarlamışlardır. Bütün bunların yanında piyasada yer alan kontrol mekanizmalarının, mortgage piyasasını yeterince ve olması gerektiği denetleyip kontrol altında tutamamaları problemin giderek kronik bir hâle gelmesine sebebiyet vermiştir (Berberoğlu, 2011: 108).

Burada 2008 küresel mâlî bunalımının birbiriyle ilişkili iki önemli özelliğini belirtmek gerekir. Söz konusu bunalımın ilk özelliği, *meydana geliş biçiminin* farklı oluşudur. Daha önceki bunalımlarda hatırlanacağı üzere, temel sorunsal, likidite ya da kapital yetersizliği idi. Ancak burada sektörlerde veya piyasalarda yeterince kapital/likidite bulunmaktadır. Fakat “varlık”a sahip olanlar, söz konusu parayı/varlığı geri ödeyebileceği noktasında belirsizlik yaşayanlara verme hususunda yeterli oranda “iştahlı” yaklaşmamaktadır. Bunun dışında bunalımın ikinci özelliği ise şudur: Perelman'ın (2008: 30-31) ifadesiyle bunalımı gelir değil; borcun talebi ciddi ölçüde tetiklemiştir. *Hanehalkı borçlanması*, 1980 yılında GSYİH'nin %50'si iken; anılan rakam 2000 yılında %71'e, 2007'de %100'e yükselmiştir. ABD'nin total borcu (hükûmet, iş dünyası ve hanehalkı) 1980 yılından bu tarafa GSYİH'nin oranına göre *iki misli* artmıştır (Tabb, 2008: 20-21). Bu bağlamda görünen tablonun, salt mâlî sektörle sınırlı olmadığı aşikardır. Özetle toplam talebin üçte ikisinden fazlasını oluşturan ABD tüketimi ve dünya talebinin önemli bir kısmı bu bunalımla çökmüştür (Foster, 2008: 51).

2008 bunalımının küresel pazarlar üzerinde böylesine şok edici yansımalarının olmasının belki de en önemli neticesi, malî kurumların ve bankaların zarar ettiklerini açıklamalarının üzerine kredilerin uzun vâdeli olarak sınırlandırılmış olmasıdır.

Bankaların kredi verme şartlarında birtakım düzenlemeler yapılmış; bankaların zarar açıklamaya devam etmeleri sonucunda da hükûmetler banka-kapital zeminlerini artırıcı destek paketleri hazırlamışlardır (Ataman-Erdönmez, 2009: 88). Bunun neticesinde, 2008 yılının Ocak ayında ABD’de bir âcil eylem programı hazırlanmış ve senenin ilk çeyreğinde ABD ekonomisinin canlanması amacıyla vergi muafiyetleri ve ticarî şirketlere verilecek teşvikleri kapsayan ekonominin yeniden hareketlenmesine yönelik paketler oluşturulmuştur (Demir, 2008: 17-18).

Dünya ticaret hacmi rakamlarına bakıldığında, 2007 yılında %7,2’den 2008’de %2,8’e ve 2009’da % -12,3’e doğru bir gerileyişin olduğu görülmüştür. Söz konusu yaşananlar, ’29 Büyük Buhranından itibaren yaşanan büyük şoklar arasından en önemli finansal ve ticarî bunalımı göstermektedir (Danacı ve Ceyhan, 2010: 1392).

Bu süreçte, ABD’de sekiz milyondan fazla insan işlerini yitirmiş; hemen hemen 2,5 milyon işyeri zarar görmüş ve iki seneden daha kısa bir zamanda dört milyona yakın ev haczedilmiştir. Gelir eşitsizliğinden gıda yetersizliğine değin pek çok insan sisteme olan inancını da kaybetmiştir. 2008 küresel mâlî bunalımı, resmî olarak 2009 yılında sona ermiş gibi görünse de bilhassa ABD’de çoğu insan için daha uzun süre sıkıntı çekmeleri anlamına gelmiştir (Binance Academy, 2008).

2008 yılında yaşanan iflaslar ve bu iflasların hemen akabinde patlak veren küresel mâlî bunalım, tüm dünyadaki siyasî dengelerin ve ekonomik nüfuz merkezlerinin değiştiğini gösteren bir netice olmuştur. Bunalımın baş göstermesinden tam üç sene sonra, Ocak Ayı 2011 yılı itibariyle Orta Doğu ve Kuzey Afrika’dan başlayan bir siyasî değişim dalgasının tüm dünyayı sarstığı görülmüştür. Buradan yola çıkarak, başta ABD olmak üzere, gelişmiş ülkelerde beliren 2008 bunalımı ile 20. yüzyıldan kalma siyasî yapı ve sistemleri değiştiren, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ayaklanmalarının sebeplerinin “aynı” olduğu ifade edilebilir. Bu bağlamda, burada aranılması gerekli olanın böyle bir sonuca neyin sebebiyet verdiği (Ertem, 2011: 17-18). Söz konusu yansımayı, tek bir cümle ile özetlemek gerekirse, teknolojinin önlenemez yükselişi ve teknolojinin kapitalizmin işleyiş mekanizmasını ya da işletim sistemini bozması derinden tetiklemiştir.

1.4. TÜRKİYE’DE EKONOMİK BUNALIMIN GENEL SEYRİ

Yaşanan siyâsî hareketlilikler, ülke ekonomisinin bâriz bir biçimde görünümü ve daha mühimi ülkenin sahip olduğu dışa açıklık gibi etkenler Türkiye’yi bunalımlardan

etkilenen ülkeler arasında gösterilmesine sebep olmuştur. 2005 yılında yayımlanan bir Rapor'a (ATO, 2005: 1-2) göre, ülkemizin direkt ya da dolaylı olarak etkilendiği bunalımlar/krizler kronolojik şu şekilde özetlenmiştir:

1929 Bunalımı: Türkiye, finansal bunalımla ilk kez 1929 senesinde bütün dünyayı etkisi altına alan 1929 Büyük Bunalım döneminde tanışmıştır. Yaşanan iktisadî bunalıma ayrıca ülke ekonomisinin içinde bulunduğu temel sorunlar ve Osmanlı'nın borçları da ilave edilince, ülkemiz esaslı bir "kambiyo bunalımı" yaşamıştır. Ülkenin ulusal parasının [TL] değeri büyük oranlarda düşmüştür.

1948 Bunalımı: İkinci Dünya Savaşı'nın hemen sonrasında Türkiye'de ortaya çıkan "bütçe açığı problemleri" ve "savaş", iktisadî dengelerin derinden etkilenmesine yol açmıştır. 1946 yılında ülkede ihracatı artırmak için *devalüasyon* uygulanmaya başlamış; lâkin arzu edilen ereklere erişilememiştir.

1954 Bunalımı: 1950-1954 yılları arasında gerçekleşen "serbest piyasa ekonomisi"ne geçiş dönemi ve dış-eksenli anaparaya geçiş siyâsaları neticesi ülkede bütçe açıkları baş göstermiş ve bu, hemen hemen on iki sene sürmüştür. Kore Savaşı'nın akabinde, *hammadde fiyatlarında görülen artış ve kredili dış alım uygulaması, ticarî vasıftaki dış borçların ödenmesinin oldukça güç bir seviyeye gelmesi, kamu açıklarında gözlemlenen artışlar* yaşanmıştır. Plânlı-olmaktan uzak tatbik edilen yatırımlar neticesinde de enflasyonda âni artışlar yaşanmış ve Türkiye ekonomisi bunalım evresine girmiştir.

1958 Bunalımı: Mezkûr bunalımın temel nedeni, 1950'li yıllar içinde tatbik edilen *liberalizasyon* programları olmuştur. Dış borçların çok fazla birikmesi ve kambiyo krizi sonucunda Türkiye, IMF istikrar programlarını uygulamaya başlamış, devalüasyonla birlikte dış ticaret açığı büyümüş; 1959 yılına gelindiğinde pahalı yaşam maliyetleri kıyaslamasında Brezilya'dan sonra ikinci sırayı almıştır.

1969 Bunalımı: 1969 senesinde Türkiye'de patlak veren bunalımların arkası kesilmemiş; tatbik edile IMF programları neticesinde Türk parası devalüe edilmiş ve arkasından "1971 darbesi" yaşanmıştır.

1974 Birinci Petrol Bunalımı: Bu dönemde petrol fiyatlarında meydana gelen yükselme ve "Kıbrıs Barış Harekâtı" ile Türkiye'ye uygulanan ambargo neticesinde ülke ekonomisi oldukça güç dönemler yaşamıştır. Petrol fiyatlarında ortaya çıkan ve ithal edilen endüstri mamullerindeki artışlar ile dış ticaret açığı; ayrıca turizm ve işçi

gelirlerinin son derece düşük olması yine bu evrede belirginlik kazanmıştır. Ayrıca istihdam sorununda yaşanan büyüme, ülkeyi *yeni bir darboğaza* sürüklemiştir.

1978 Bunalımı: Düşük-faizli krediler, tüketimi ve dış alımları artırmış; hesapsızca yapılan harcamalar yedi yıl içerisinde ülkenin dış borcunun on kat artmasına ve Türkiye'nin 1978 ekonomik bunalımını yaşamasına sebep olmuştur.

1979-1980 İkinci Petrol Bunalımı: Petrol fiyatlarının yükselişe geçmesi, 1978 ekonomik bunalımını yaşayan ülke için "ikinci bir darbe" olarak ele alınmıştır. Bu çetin dönemde işsizlik oranları %20'ler seviyesine erişmiş; enflasyon yükselmiş, temel tüketim mamullerinde "karaborsa" ekseninde yer almaya başlamıştır. Bilindiği üzere, "24 Ocak Kararları" bu evrede alınmıştır.

1986 Bunalımı: 1980 yılına gelindiğinde yapılan darbenin hemen sonrasında alınan 24 Ocak Kararları, dış ticaret ve bütçe açıklarının artmasına sebep olmuş; kamu harcamalarının artışı ile birlikte istikrarsızlık ve devalüasyon ortaya çıkmıştır.

1988-'89 Bunalımı: Kamu açıklarının artması ve finansal sektörlerdeki dalgalanma sonrasında faiz oranları artmış ve döviz rezervi de azalmıştır. 1989 yılında ülkemiz dışa dönük serbest piyasa ekonomilerinden biri hâline gelmiştir. Bu dönemde istikrara yönelik hamleler uygulamaya koyulurken, dış borç dengesi bozulmuş; uzun vâdeli borçlar yok denilecek kadar az iken kısa vâdeli borçlar neredeyse toplam borç miktarına yaklaşmıştır. Ticarî bankaların döviz açığı artmış; "stagflasyon" sürecine girilmiş ve yeniden bunalıma yelken açmıştır.

1990 yılı sonrasında ülkede meydana gelen ekonomik bunalımlar, karakteristik olarak o zamana kadar ortaya çıkan bunalımlardan *farklılık* arz etmiştir. Ülke ekonomisi 1990'lı yıllar boyunca istikrardan uzak büyüme başarısı göstermiştir. Bunun en önemli sebebi de 1980'li yıllarda tatbik edilen içe-dönük devlet merkezli ekonominin dış satıma dönük bir piyasa ekonomisine dönüştürülmesini sağlayan ve *Bretton Woods* kuruluşlarının [IMF, Dünya Bankası vb.] desteğinde uygulanan *neo-liberal reform uygulamaları* olmuştur. 1989 yılından sonra Türkiye, önemli ölçüde istikrarsız sermaye hareketlerine bağımlı ülke konumuna gelmiştir. Bu istikrardan uzak iklimde ülke 1994-2002 yılları arasında, üç önemli iktisadî bunalım yaşamıştır. Bunlar: 1994, Kasım 2000 ve Şubat 2001 bunalımlarıdır (Koyuncu ve Şenses, 2004: 28).

1.4.1. 1994 Bunalımı

1990'lı yıllarda yürürlüğe konulan uygulamalar neticesinde *Türk lirası* [TL], döviz karşısında reel manada kıymet kazanmış; bu durum, dış satımı sınırlandırırken dış alımı ise daha kolay kılmıştır. Bunun neticesinde, 1993'te dış ticaret açığı zirve noktasına erişmiş, yıl sonunda mâlî piyasalarda istikrarsızlık/belirsizlik yükselmiş ve döviz kurlarındaki aşırı dalgalanmalar, iktisadî yapı içinde güven yoksunluğunu ve belirsizlik iklimini beraberinde getirmiştir. Bunların dışında, artma eğilimi gösteren bütçe açıkları ve giderek yükselen fiyatların neden olduğu iç-dengesizliklerin yansıması olarak bozulan dış-denge, 1994 yılı iktisadî gelişmelerini derinden etkisi altına alan önemli etmenler arasında gösterilmiştir.

Merkez Bankası'nın açık piyasa işlemleriyle gerek yabancı para gerekse TL piyasalarına yaptığı müdahaleler, kur ve nema/faiz hareketlerinin istikrara ve belirli bir programa kavuşmakta tek başına yetersiz kalması ve benzer şekilde döviz rezerv yitiminin giderek büyümesi 1994 bunalımını hızlandırmıştır. Anılan bunalım, MB'nin duruma en uygun zamanda müdahale edecek seviyede rezervinin mevcut olmaması sebebiyle yaygınlaşmış ve bütün bankacılık sektörünün yanı sıra ekonomik sistemi de derinden etkisi altına almıştır (Yıldırım, 2004: 5-7).

Oluşan bunalımın ardından, cari açık 1 milyar \$'dan 6,4 milyar \$'a yükselmiş; dış-borç menkulü 12 milyar\$ artış gerçekleştirmiştir. Kısa süreli borçlar 18,5 milyar \$'a çıkmış; toplam net sermaye çıkışı ise 4,2 milyar \$'a varmıştır. Bununla birlikte GSMH'de %6'ya çıkan bir *daralma* söz konusuysa, işsizlik oranları da %20'ler seviyesine erişmiştir (ATO, 2005: 2).

1.4.2. 2000-2001 Bunalımı

1999 yılının Haziran Ayı içinde Türkiye, IMF ile yapılan görüşmelerinde, 2000-2002 yılları arasında tatbiki konulacak makro ekonomik politikaların çerçevesini bir program dâhilinde belirlemiştir. Programın uygulamaya geçilmesinin sonrasında Türkiye ekonomisinde kısa vâdede müspet değişimler gözlenmiştir. Fakat 2000 yılının Kasım ayında Türk mâlî piyasalarında *sermaye daralması* ve bu daralmanın yol açtığı döviz talebinde ise hızlı bir yükseliş meydana gelmiş; devletlerarası piyasalardaki çözülme ve Türkiye içinde ortaya çıkan negatif durum sebebiyle yeni bunalım evresine girilmiştir. Söz konusu bunalım, IMF kredisiyle durdurulabilmiş; ancak enflasyonu düşürme programı büyük bir sekteye uğramıştır (Gökalp, 2012: 73).

2001'in Şubat Ayında ise; mâlî piyasalarda güvensizlik ikliminin ortaya çıkması bir defa daha yeni bir bunalıma sebep olmuştur. 19 Şubat 2001 tarihinde yapılan Millî Güvenlik Kurulu (MGK) toplantısında meydana gelenler, piyasadaki hâli hazırdaki buhranın çok derin bir ekonomik bunalıma evrilmesine neden olmuştur. Buna göre, ilgili MGK toplantısı esnasında dönemin Cumhurbaşkanı A. N. Sezer'in Devlet Denetleme Kurulu'nun Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nda [BDDK] başlatmış olduğu denetime Başbakan B. Ecevit'in reaksiyon göstermesi üzerine tartışma yaşanmıştır.

Özetle Sezer, Ecevit'e *anayasa kitapçığı fırlatmış*, Ecevit de bu duruma tepki vererek toplantıyı terk etmiştir. *Resim 4* te yer aldığı gibi, Ecevit'in toplantı sonrasında bekleyen gazetecilere, “*Bu bir devlet krizidir!*” yönündeki izahâtının akabinde piyasalarda sert satışlar yaşanmış ve söz konusu bunalım daha da derinleşmiştir. Böylece sermaye problemi yaşayan Türkiye piyasalarından yabancı yatırımcılar, çok kısa bir süre içinde buradan ayrılmış ve tatbik edilen ekonomik program ciddi biçimde güven kaybına uğramıştır (<https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-45226072>, e.t. 30.08.2019). Bunun yansımada, “2000 Enflasyonu Azaltma Programı”nda hedeflenen para ve kur siyâsaları bırakılmıştır. Bu siyâsaların bırakılmasının sonrasında 22 Şubat 2001’de *dalgalı kur sistemine* geçilmiş ve Enflasyonu Azaltma Programı da nihayete ermiştir.

Resim 4: Dönemin Başbakanı Ecevit’in 2001 Bunalımı ile İlgili Ses Getiren Basın Açıklaması



Kaynak: <https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-45226072> (e.t. 30.08.2019).

Yıldırım'ın (2004: 8-10) işaret ettiği gibi, ülke ekonomisinde ortaya çıkan ve üst üste gelen söz konusu bunalımlar, öncelikle bankacılık piyasasını ve sonrasında tüm sektör ve piyasalarda ekonomiyi ve iktisadî sistemleri derinden etkilemiştir. Bunalımla birlikte binlerce ticarî şirket iflas ederken, yüz binlerce insanımız da işsiz kalmıştır. Karar öncesi 684 bin TL olan \$ kuru, dalgalı kura geçilmesiyle birlikte 1,2 milyon TL'ye yükselmiştir. 2001 Mart ayında *Kemal Derviş*, Türkiye'ye davet edilmiş ve ekonomiden sorumlu devlet bakanlığına atanmıştır. Bu evrede, IMF ile stand-by imzalanarak, bankacılık piyasasında revizyona gidilmesini merkeze alan *yeni bir ekonomi program* yürürlüğe sokulmuştur (<https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-45226072>, e.t. 30.08.2019).

1.4.3. 2007-2008 Bunalımı

2007 yılında başlayan ve tesirleri esas olarak 2008 yılında hissedilen bu bunalım, diğerlerinden farklı olarak Türkiye'de değil; dış-kaynaklı bir sansasyonla baş göstermiştir. Hatırlanacağı üzere, önceki bölümlerde değinildiği gibi, ABD'de faiz yükseltimiyle birlikte düşük varlık/gelir gruplarına yüksek faizle verilen "*subprime mortgage kredileri*"nin geri ödemelerinde yaşanan yakıcı problemler, söz konusu kredilerin içinde bulunduğu bono/tahvil paketlerinin oldukça keskin biçimde kıymet yitirmesine yol açmıştır. Gelişmiş ülkelerde başlayan *öz varlık sorunları*, 2008 yılına girilmesiyle daha da şiddetlendi. Bu bağlamda, Eylül 2008'de dünyanın en büyük yatırım bankalarından biri olan "*Lehman Brothers*", 613 milyar \$ borcu olduğunu açıklamış ve iflas etti. Söz konusu hâdise, ABD tarihinin en derin ve büyük iflası olarak kayıtlara geçmiştir.

Uluslararası piyasalarda iktisadî problemlerin artmasıyla birlikte Türkiye'de de GSYİH büyüme oranları 2008 yılının ikinci çeyreğinden itibaren belirgin bir şekilde "yavaşlama" sürecine girmiştir. 2008 yılının son ve 2009 yılının ilk çeyreğinde ise; ekonomik hareketlerde sert bir gerileme yaşandığı görülmüştür. 2008 yılının son çeyreği ve sonrasındaki ekonomik faaliyetlerdeki daralmanın temel gerekçesinin "ihracata yönelik üretim yapan sanayi sektöründe meydana gelen küçülme" sebep gösterilebilir. Söz konusu durumun, tarım-dışı istihdamdaki negatif seyri hızlandırdığı, işgücüne iştirak oranındaki bâriz artışında tesiriyle *işsizlik* oranlarında tarihsel bir sıçrayışın meydana gelmesine yol açtığı ifade edilebilir. Emek piyasasında ortaya çıkan bütün negatiflikler, Türkiye ekonomik sistemi genelinde toplam emek faktörü (ücret) gelirleri üzerinde de *aşağı* yönlü bir tazyik meydana getirmiştir.

Küresel finansal bunalımın giderek yapısal bir sorun olarak boy gösterdiği dönemde risk primlerindeki artışın “görelî” olarak daha düşük kaldığı ülkeler, daha yüksek miktarlarda faiz indirimlerine gidebilmişlerdir. Bu dönemde Türkiye’de hâne halkının döviz borçluluğunun *düşük* seviyede olması, sağlam bir mâlî yapı ve buna bağlı olarak küresel finansal bunalım süresi içinde risk primindeki çözülmenin rölatif bağlamda *sınırlı kalması* Merkez Bankası’nın da yüksek oranda faiz indirimlerine gidebilmesine imkân vermiştir. Özetle, gelişmiş ülkelerin mâlî piyasalarında start alarak 2008 yılı dördüncü çeyreğinden itibaren bütün dünyayı kapsayan küresel finansal bunalım, 2009 yılının ilk çeyreğinden itibaren *reel sektör* üzerindeki etkilerini giderek artan oranda ve yakıcı bir biçimde derinleştirmiştir (bkz. Öztürk ve Gövdere, 2010: 386-393).

II. BÖLÜM

EKONOMİK BUNALIMIN TİCARÎ İŞLETMELER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

2.1. TİCARÎ İŞLETME KAVRAMI

Ticarî işletme kavramı, 6102 sayılı *Türk Ticaret Kanunu*'nda [TTK]⁶ açık ve sarıh bir biçimde tanımlanmamıştır. Sadece Kanun'un 11. maddesinde “*esnaf işletmesi için öngörülen sınırı aşan düzeyde gelir sağlamayı hedef tutan faaliyetlerin devamlı ve bağımsız şekilde yürütüldüğü işletme*” şeklinde bir tanımlama yapılmıştır. Ancak söz konusu işletmelerin yapıları masaya yatırılırsa, anlamı ve sahip olduğu içerik konusunda daha detaylı bilgilere sahip olunabilir.

2.1.1. Ticarî İşletmenin Yapısı Ve Unsurları

Ticarî işletmenin yapısı ile kastedilen, onun olmazsa olmaz niteliklerini taşıyan ve bu organizasyonun aslî unsurları ile varlığını sürdüren temel kavramlara işaret etmektedir. İktisadî hayatta karşımıza çıkan, para ya da parayla ölçülebilen parametrelerle ilgili işleyiş gösteren her iktisadî müessese, *teknik* bağlamda bir ticarî işletme olarak ele alınamayabilir. Bu noktada söz konusu işletmelerin içinde barındırdığı unsurlarının ortaya konulması büyük önem arz etmektedir. Yukarıda yer verilen tanımdan da açıkça anlaşılacağı üzere, bir ticarî işletmenin dört temel ögesi bulunmaktadır. Bunlar *gelir elde etme, süreklilik/devamlılık, kapasite ve bağımsızlıktır*. (TTK, md. 11 (1), (2), (3); Hukuk Desteği, 2018):

Ticarî işletmeler, bir ekonomik iştirak taşıması itibarıyla gelir elde etme hedefi güden kurum ve kuruluşlardır. Gelir elde etme hedefi, ticarî işletmelerin gönüllü kurum ve kuruluşlardan ayırt edilmesi noktasında önemlidir. Zira burada zikredilen, mezkûr yapıların bir “kazanç” elde etme ereği benimsemesidir. Yoksa ticarî bir işletmenin, faaliyet dönemi sonrasında hiçbir gelire sahip olamaması, başka bir deyişle zarar etmesi değildir. Bu bakımdan, söz konusu gelirin hangi yollarla sarf edildiğinin hiçbir önemi bulunmamaktadır.

⁶ Anılan Kanun, 13/01/2011 tarihinde kabul edilmiş; 14/02/2011 tarihinde Resmî Gazete’de yayımlanmıştır. Sayı No: 27846, Cilt 50, Kanun No: 6102’dir (https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1_5.6102.pdf).

Süreklilik/Devamlılık ögesi bir ticarî işletmede iktisadî faaliyetlerin devamlılık arz eden bir şekilde idame ettirilmesi gâyesine gönderme yapmaktadır. Bu bakımdan, bir *çalışma* hedefiyle harekete geçerek faaliyetlerine başlayan bir ticarî işletmenin proseslerinin plânladığı gibi yolunda gitmemesi ve belki de kısa süre sonra *iflas etmesi* hâlinde onun süreklilik/devamlılık unsurunu taşıyamadığı ortaya çıkacaktır. Süreklilik unsurunu daha iyi idrak edebilmek adına salt yaz ya da kış aylarında etkinlik gösteren ticarî işletmeler örnek olarak gösterilebilir.

Ticarî işletmelerin göstermiş olduğu iktisadî eylemlerle, “esnaf işletmesi” için tavsiye edilen limiti aşan seviyede bir gelir elde etmeyi amaçlaması gerekir başka bir deyişle bir kapasite ortaya koymak durumundadırlar. Ayrıca ticarî işletmelerin faaliyetleri fizikî çalışmadan öte, sermayeye dayanmaktadır. Bu noktada bir işletmenin esnaf işletmesi mi yoksa ticarî bir işletme mi olduğunu nasıl anlayacağız? Gelir seviyesine ilişkin olarak bu kıstas nasıl sağlanacaktır? Ticarî işletme ile esnaf işletmesi arasındaki *sınır*, Bakanlar Kurulu’nca çıkarılacak kararnâmede gösterilmekte ve buna göre mezkûr ayırım mümkün hâle gelebilecektir (TTK, md. 15).

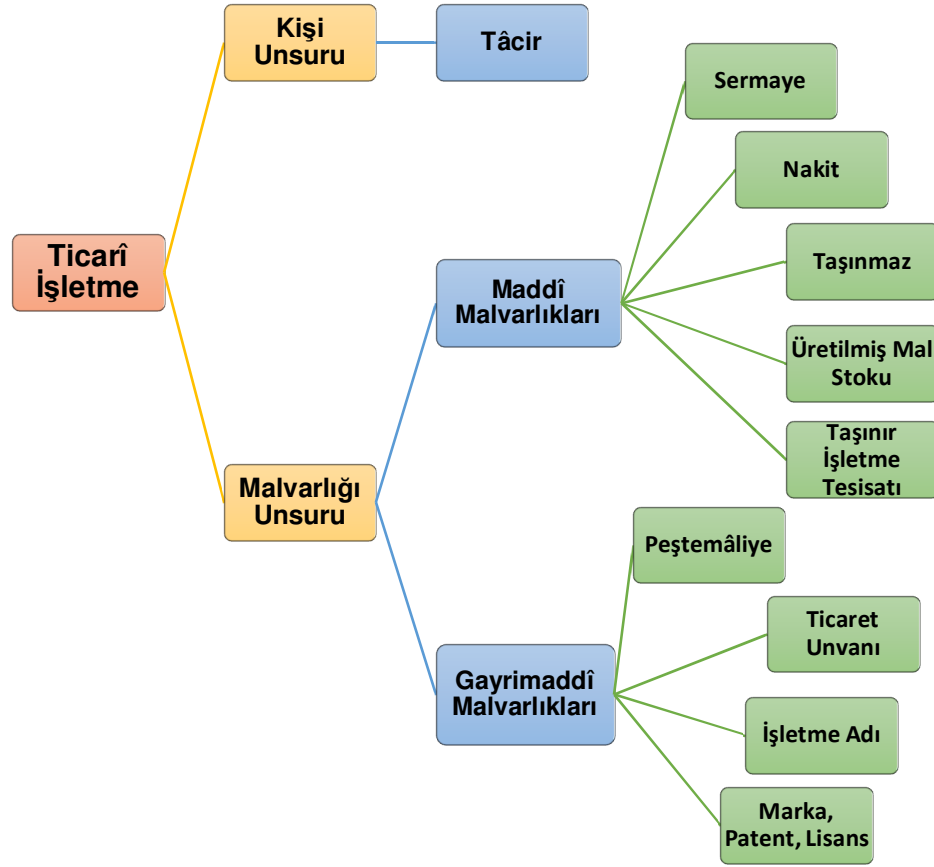
Bir ticarî işletme, ekonomik faaliyetlerini *bağımsız* biçimde icra etmelidir. Söz konusu işletmeyle ilgili kararlar, başka bir işletme tarafından saptanmamalıdır. Bu bağlamda, şubeler merkeze bağlı olduğundan ve merkezin çerçevesini çizdiği prensipler tatbik edildiğinden bu şubeler ayrı birer ticarî işletme olarak görülemez. Dolayısıyla ticarî işletme, *merkez* konumdadır.

Bir kurum ya da organizasyon bağlamında değerlendirildiğinde ticarî işletmelerin, *yapı* bakımından “*kişi*” ve “*malvarlığı*” unsurları şeklinde ele alındığı görülmektedir. Kişi unsurunun altında *tâcir* yer alırken, malvarlığı unsuru ise; kendi içerisinde *maddî* ve *gayrimaddî* malvarlığı olarak iki gruba ayrılmaktadır. Bunlara anahatlarıyla değinmek gerekirse (*Şekil 2*, ticarî işletmenin yapısı ve unsurları hakkında görsel, özet bir bilgi sunmaktadır):

Tâcir bir ticarî işletmeyi kısmen de olsa, kendi adına işleten kişi(TTK, md. 12(1)) olarak tanımlanmıştır. Bununla beraber *bir ticarî işletmeyi kurup açtığını, sirküler, gazete, radyo, televizyon ve diğer ilân araçlarıyla halka bildirmiş veya işletmesini ticaret siciline tescil ettirerek durumu ilân etmiş olan kimse, fiilen işletmeye başlamamış olsa bile tâcir* olarak değerlendirilmektedir (TTK, md. 12(2)). Ayrıca *bir ticarî işletme açmış gibi ister kendi adına ister âdi bir şirket veya her ne sûretle olursa olsun hukuken var sayılmayan diğer bir şirket adına ortak sıfatıyla işlemlerde bulunan kimse, iyiniyetli üçüncü kişilere karşı tâcir gibi sorumlu* olmaktadır (TTK, 12(3)).

Tâcir ile esnaf kavramları pratik hayatta sık karıştırılsa da oldukça farklı şekilde -hukukî açıdan- düzenlenmiştir. Tâcir ile esnafın⁷ ayırt ediciliğini belirgin kılan ilk faktörün “Cumhurbaşkanı kararınca belirlenen sınırı aşacak ölçüde gelir sağlamayı hedef almak” (TTK, md. 11 (1), (2)) olduğu söylenebilir. Burada dikkat edilmesi gereken noktanın, “gelir elde etme hedefinin olması”dır. Dolayısıyla gelirin kazanılıp kazanılmadığından ziyâde; *hedeflenmiş* olması yeterlidir.

Şekil 2: Ticarî İşletmenin Yapısı ve Unsurları



Kaynak: Söz konusu Şekil, tarafımızca hazırlanmıştır.

⁷ Esnaflık kavramı, 5362 Sayılı “Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanununda düzenlenmiştir. Esnaf, Esnaf ve Sanatkarlar Meslek Kuruluşları Kanunu’nun 3/A. maddesinde: “İster gezici ister sabit bir mekânda bulunsun, Esnaf ve Sanatkâr ile Tacir ve Sanayiciyi Belirleme Koordinasyon Kurulunca belirlenen esnaf ve sanatkâr meslek kollarına dahil olup, ekonomik faaliyetini sermayesi ile birlikte bedenî çalışmasına dayandıran ve kazancı tacir veya sanayici niteliğini kazandırmayacak miktarda olan, basit usulde vergilendirilenler ve işletme hesabı esasına göre deftere tâbi olanlar ile vergiden muaf bulunan meslek ve sanat sahibi kimseler” olarak tanımlanmıştır.

Ticarî işletme yapısı içinde yer alan malvarlığı unsurlarından ilkinin **maddî malvarlıkları** oluşturmaktadır. Bunlar: *Sermaye, nakit, taşınmazlar, üretilmiş mal stoku* ve *taşınır işletme tesisatıdır* (ya da duran mal varlığı [bir fabrikanın içindeki makineler gibi]). Gayrimaddî malvarlıkları ise; *peştemaliye (firma değeri/hava parası), ticaret unvanı, işletme ismi* ile *marka, patent, coğrafi işaretler* [Bursa Kestanesi gibi] ve/veya *lisanslar* oluşturmaktadır. Bunun dışında, bazen tâcirin bilhassa üçüncü kişilerle yapmış olduğu ticarî işlemler neticesinde kimi borçları olabileceği gibi, alacakları da söz konusu olabilmektedir. Gayrimaddî unsurlar içerisinde ticarî işletmenin üçüncü kişilerden gelecek olan “henüz tahsil edilmemiş alacakları” da gayrimaddî malvarlığı unsurları içeriğine girebilmektedir [*ipotek* gibi] (Efe, 2019).

2.2. TİCARÎ ŞİRKET TÜRLERİ

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu [TTK] ticaret şirketlerini *kollektif, komandit, anonim, limited* ve *kooperatif şirketler* olarak sıralamıştır (TTK, md. 124 (1)). Anılan Kanun, kollektif ile komandit şirketleri “şahıs”; anonim, limited ve sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketleri ise; “sermaye şirketleri” kapsamında ele almıştır (TTK, md. 124 (2)). Ticaret şirketlerinin *tüzel kişiliği* hâizdir. Bu şirketleri, Türk Medenî Kanunu’nun 48’inci maddesi çerçevesinde tüm haklardan istifade edebilir ve borçları üstlenebilirler (TTK, md. 125 (1), (2)).

2.2.1. Kollektif Şirket

TTK md. 211 (1)’ ye göre kollektif şirket, ticarî bir işletmeyi -kâr amacı güden- bir ticaret unvanı altında işletmek amacıyla, gerçek kişiler arasında kurulan ve ortaklarından hiçbirinin sorumluluğu şirket alacaklılarına karşı sınırlanmamış olan şirket türüdür. Kollektif şirketin tüm ortakları şirketi yönetme yetkisine sahiptir.

2.2.2. Komandit Şirket

Bir diğer şahıs şirketi türü olan komandit şirket de kollektif şirket gibi ticarî bir işletmeyi, bir ticaret unvanı şemsiyesi altında faaliyete sokmak/işletmek maksadıyla ihdas edilen yapıdır. Ancak komandit şirketin Türk Ticaret Kanunu’nda ve iş hayatında yer almasının temel sebebinin, “sınırsız mâlî sorumluluk”tan kaçınan bireylerin de şahıs şirketlerine paydaş olarak iştirak edilmesini temin etmek olduğu zikredilebilir. Anılan

şirket türünün kuruluşu, likidite değişiklikleri, kâr-zarar dağıtımı ve tasfiyesi ile ilgili muameleler ve bunların *muhasebeleştirilmesinde* kullanılan oranlamalar kolektif şirketinkinden pek bir farkı bulunmamaktadır

TTK komandit şirket hakkında oldukça ayrıntılı bilgilere vermektedir. Buna göre, *ticarî bir işletmeyi, bir ticaret unvanı altında işletmek amacıyla kurulan, şirket alacaklılarına karşı ortaklardan bir veya birkaçının sorumluluğu sınırlandırılmamış ve diğer ortak veya ortakların sorumluluğu belirli bir sermaye ile sınırlandırılmış olan şirkete* komandit şirket adı verilmektedir (TTK, md. 304 (1)). Bunun yanında *sorumluluğu sınırlı olmayan ortaklara* “komandite”; *sorumluluğu sınırlı olanlara* “**komanditer**” ismi verilmektedir (TTK, md. 304 (2)). Komandite ortakların gerçek kişi olmaları gerekmektedir. Tüzel kişiler ancak komanditer ortak olabilmektedirler (TTK, md. 304 (3)).

2.2.3. Anonim Şirket [A.Ş.]

TTK 329. maddenin (1)’e göre anonim şirketi [A.Ş.] *sermayesi belirli ve paylara bölünmüş olan, borçlarından dolayı yalnız malvarlığıyla sorumlu bulunan şirket* şeklinde tasvir edilmiştir. Bununla birlikte, herhangi bir ticarî işletmeyi, ticaret unvanı içeriğinde işletmek gâyesi ile tesis edilen ve sermayesi ile sınırları belirlenmiş olmasının yanı sıra, paylara taksim edilmiş şirket olarak tanımlamak da olasıdır. (TSOfis, <https://www.tsosis.com/blog/anonim-sirket-nedir> e.t. 28.8.2019). Borçlarından kaynaklı sadece mal varlığı ile sorumluluğu bulunan bir şirket türü olarak A.Ş., çoğunluk; devletin ilgilenme yetkisi; işleyiş; kuruluş; mal varlığının korunması; teknik kadro tarafından dışarıdan yönetme yetkisi ve sona erme gibi temel prensipleri baz almaktadır. Kanunen yasaklanmamış her türlü iktisadî amaç ve konular için A.Ş. tesis edilebilmektedir.

2.2.4. Limited Şirket [Ltd. Şti.]

Limited şirket [Ltd. Şti.] *bir veya daha çok gerçek veya tüzel kişi tarafından bir ticaret unvanı altında kurulmaktadır*. Esas sermayesi belli olup, bu sermaye esas sermaye paylarının toplamından meydana gelmektedir (TTK, md. 573 (1)). Hissedarlar, Ltd.Şti.’nin (amme borcu hariç) borçlarından mesul olmazlar; yalnızca taahhüt ettikleri esas sermaye hisselerini ödemekle ve şirket sözleşme tutanağında öngörülen ilâve ödeme ve yan-edim sorumluluklarını ifâ etmekle yükümlüdürler. (TTK, md. 573 (2)).

Ltd. Şti., kanunen yasal olan her türlü iktisadî amaç ve konu için ihdas edilebilir (TTK, md. 573 (3)).

2.2.5. Kooperatif

Türk Ticaret Kanunu'nda kooperatif şirketler özelinde açık bir şekilde düzenleme yer almamaktadır. Kooperatifler *konusu* açısından şirketlerle benzerlik gösteren; lâkin *mülkiyet*, *amaç* ve *işleyiş* yönlerinden oldukça değişik olan yapılanmalardır.

Ticarî şirketler gibi kooperatif şirketlerin *mülkiyeti* de sermayesine katkı yapanlara ait olmaktadır. Ama bir kişinin kooperatif şirkete mevduat aktarması (yatırımı), söz gelimi iş birliği payı aracılığıyla sermayeye katkıda bulunması, direkt olarak, kooperatif şirketini kullanmasına bağlıdır (Jacobs, 2014). Bu durum da kooperatif şirketlerini diğer ticaret şirketlerinden farklı kılan bir özelliktir. Meselâ, dayanıklı tüketim eşyası satan bir şirketin [*Vestel* gibi] televizyonunu almak istediğinizde, anılan şirkete yatırım yapmanız, ona ortak olmanız *gerekmemektedir*. Bunun gibi, o şirketten bir kez bile mâmul ve/veya hizmet satın almamış olsanız bile ilgili şirketin hisse senedini satın alarak şirkete yatırım yapmanız mümkündür. Hâlbuki kooperatif şirketinde söz konusu işleyiş esaslı biçimde farklılık arz etmektedir. Şöyle ki; kooperatif şirketin mâmul ve/veya hizmetlerini ya geçmişte ya da mevcut durumda kullananlar, kooperatif şirketin sahipleri olmaktadır. Bir örnek vermek gerekirse, “*Tire Süt Kooperatif*”, buraya çiğ süt satan ve buradan yem, gübre, tohum gibi girdileri satın alan üreticiler, aynı zamanda bu kooperatifin sahibi pozisyonundadırlar (Sosyal Ekonomi, 2018).

Ticaret şirketlerinin odak noktasında sermaye bulunmaktadır; buradan hareketle sermaye-merkezli işlevsellik göstermektedirler. Bilindiği üzere temel amaçları da kârın elde edilmesidir. Kooperatif şirketleri ise; ortak amaçlarını realize etmek isteyen üyelerin mâlik olduğu ve üyelerince çalıştırılan, odağına insan unsurunu yerleştiren teşebbüsler olarak karşımıza çıkmaktadır (ICA). Bu bağlamda anılan şirketler, kâr gâyesi gütmmezler. Üyelerinin temel ihtiyaçlarını gidermek adına ihdas edilirler. Ancak bu durum, kooperatif şirketlerinin başa-baş noktasında faaliyette bulunduğu veya gelir (fazlası) elde etmelerinin yasal olmadığı anlamına da gelmemelidir. Buradaki öncelikli gâye, kâr elde etmek için faaliyette bulunulmamaktır. Bir kooperatif şirketi, mâlî açıdan devamlılığı temin etmek, çatısı altındaki üyelerine hizmet verebilmek maksadıyla harcamalarını giderebilecek ve

büyümesini/kalkınmasına garantörlük sunabilecek yeterli geliri oluşturmak mecburiyetindedir. Ortaya çıkan *artı gelir* veya *gelir fazlası*, kalkınma ve ilerlemeyi desteklemek adına kendi rezervlerinde güvence altına alındıktan sonra kalan kısmı da kooperatif şirketi ile yaptıkları işlemler nispetinde kendi üyelerine geri ödenmektedir (Sosyal Ekonomi, 2018).

Kooperatif şirketleri, kurumsal çalışma ilkesi bakımından da ticaret şirketlerinden farklılık arz etmektedir. Uluslararası Kooperatifler Birliği'ne [ICA] göre, kooperatif şirketleri, bireyleri “demokratik” ve “eşitlikçi” anlayışla bir araya getirmektedir. Üyeler kullanıcılar, çalışanlar, müşteriler veya bir bölgenin sâkinlerinden müteşekkil olsa bile bu yapılar *bir üye*, *bir oy* ilkesine göre âdilâne olarak idare edilirler. Hâlbuki ticarî şirketlerde yönetim, genellikle uzman ve profesyonel idareciler vasıtasıyla gerçekleştirilmektedir. Bu üyeler, teşebbüs için ortaya koydukları anapara oranına bakılmaksızın, “eşit oy hakları”nı üleşmektedirler. Bu nedenle kooperatifler, insanların kendi iktisadî geleceklerinin kontrolünü kendilerinin belirlemelerine izin vermekte ve pay sahiplerinin mülkiyetinde olmadığı için, faaliyetlerinin iktisadî ve toplumsal kazançları, kurulu oldukları grupların/cemiyetin içerisinde kalmaktadır (Sosyal Ekonomi, 2018).

2.3. EKONOMİK BUNALIMIN TİCARÎ İŞLETMELER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Sebepleri ne olursa olsun ekonomik bunalımlar, Türkiye'nin sıklıkla karşılaştığı ve kimi zaman gündelik yaşamımızda artık “normal” bir *olgu* olarak karşıladığımız problemlerden birisidir. Kasım 2000 ve Şubat 2001 gibi mâlî piyasalardan türeyen, ülke ekonomisini genel olarak derinden etkileyen ekonomik bunalımlar söz konusu olmuştur. Bunun yanında, 1998-1999 yıllarında tekstil bunalımı gibi spesifik sektörler üzerinde önemli etkileri görülen bunalımlar da olmaktadır. Bunalımlar ya da buhranlar, ticarî işletmelerin ve/veya şirketlerin yaşamlarını idame ettirebilmelerini engelleyecek derece mühim sonuçlar doğurmaktadır.

Genelde bunalımların özelde ise; ekonomik bunalımların ortaya çıkmasını arzu etmemek ya da bunlardan dert yanmak bunalımların, işletmeler üzerindeki “negatif” tesirinden ileri gelmektedir. Bunalım evrelerinde, hükûmet siyâsalarını etkisi altına almaları çok da mümkün görünmeyen özellikle “küçük ve orta ölçekli işletmeler”in ömürlerini uzatacak en önemli argümanları ise; bunalımdan sakınmaya da hızlı kararlarla bu *kaotik* dönemleri kendi menfaatleri adına pozitif yansımalar sağlayacak

kimi stratejileri, tedbirleri ve çözüm önerilerini geliştirmeleriyle doğrudan ilgilidir (Titiz ve Çarıkçı, 2001:203-204).

2.3.1. Ekonomik Bunalımın İstihdama Etkisi

İşsizlik göstergeleri, bir ülkenin ekonomisinin “kondisyonu” hakkında önemli ipuçları veren bir vâsıtaadır. Ekonominin sağlıklı işlediği dönemlerde, bunun müspet etkisi istihdama yansımakta ve emek piyasasında da pozitif gelişmeler görülmektedir. Daha önce yaşanan bunalımlarda da işsizlik oranlarının yükseldiği; kapasite kullanım rakamlarının aşağıya çekildiği tespit edilmişti.

Günümüzde yaşanan ekonomik bunalımın yansımalarını genelde dünyada, özelde ise Türkiye’de “işsizliğin artışı” ile daha net olarak görmek olasıdır. Zira işsizliğin artmasının gerisinde bunalımın diğer pek çok sahayı olumsuz biçimde etkilemesi yatmaktadır (Yaprak, 2009: 44). Söz konusu bunalım, ticarî işletmelerde ve/veya şirketlerde ekonomik daralmayı/darboğazı daha da derinleştirmek; işletmeler/şirketler maliyetlerini kısmak adına istihdam ettirdiği personelini işten çıkarabilmektedir.

Ekonomik bunalımın oluşturduğu “belirsizlik” ortamı ve “yaşanan talep daralmaları”, yüksek faiz oranları ve krizin tesiriyle geri çekilen likidite hareketleri ülkemiz için iş dünyasını negatif yönde etkilemiştir. Bu sebeple, ekonomide meydana gelen kalkınma ve büyümeye rağmen; artan emek gücünü karşılayacak nispette istihdam kapasitesi oluşturulamamaktadır. Söz konusu durum açıkça tüm dünyada ve Türkiye’de görülen iktisadî toparlanmanın emek dünyası üzerinde beklenen tesiri yapmadığını göstermektedir (Karagöl ve Akgeyik, 2010: 6-7).

Türkiye ekonomisinin istihdam oluşturma becerisi önceleri de yüksek değildi belki; ancak son yıllarda gerçekleştirilen yüksek büyüme oranlarının istihdam artışına *evrilememesi* de bunun bir göstergesidir. İstihdamın artırıp, işsizliğin minimize edilebilmesinin en sağlıklı yolunun yatırımların artırılarak yeni iş alanlarının oluşturulması yadsınamaz bir realitedir. Fakat bu durumun her zaman söz konusu biçimde realize edilemediği son dönemlerde giderek daha yapısal bir sorun olarak gündeme gelen yüksek işsizlik oranları ile tespit edilmiştir (Bağdadioğlu,2009:109). Bu tablo devam ederken ortaya çıkan küresel ve bölgesel ekonomik bunalımlar ne yazık ki; işsizlik meselesini daha da tırmandırmakta ve son yılların en yüksek düzeyine yükseltmektedir.

Ekonomik bunalım dönemlerinin sonrasında işsizlik oranlarının *dramatik* boyutlarda yükselmesinin önündeki sebeplerden birisi de kurulan şirket sayısında önemli oranda bir azalmanın olmasıdır. Bunun yanında bir de kapanan işyeri sayısındaki artış maalesef mezkûr sorunu daha da yapısal/kronik bir duruma sürüklemektedir.

2.3.2. Ekonomik Bunalımın Üretime Etkisi

Makro iktisadî hedefler içerisinde en önemli olanı ve ilk sırada yer alanı şüphesiz, yatırım ve üretimin artırılmasıdır. Başka bir deyişle, likidite birikiminin artması anlamına da gelen iktisadî büyümenin temin edilmesidir. Ekonomik bunalımlar, likidite birikim prosesini sekteye uğratarak, yatırım ve üretimi çok önemli ölçüde minimize etmektedir. Bunun en temel sebebi *tüketim harcamalarındaki azalmadır*.

Tüketimin azalması bir diğer anlatımla mâmullerin satılamamasına sebebiyet vermektedir. Bununla birlikte, üretimi devam ettirmeyi ve yatırım yapmayı “rasyonel” bir **iktisadî tutum** olmaktan çıkartmaktadır. Sınırlandırılan istihsal faaliyetleri ise; işsizliğin artması anlamına gelir ki; bu da mevcut geliri azaltarak tüketim harcamalarını daha da aşağılara çeker ve fasit bir daire ortaya çıkmaktadır. (Reen, 1990: 58).

İşletmeler, yatırım tercihlerini sonraki dönemlerde elde etmeyi amaçladığı gider girişlerinin belirli indirim üzerinden halihazırdaki değerini hesaplayarak almaktadır. Keynesyen iktisadî kuramda söz konusu yaklaşıma “**sermayenin marjinal verimliliği**” adı verilmektedir. Bu verimlilik hâli, piyasa faiz oranı ile negatif yönlü olarak çalışmaktadır. Bunalım evrelerinde piyasa faiz oranlarının artması sermayenin marjinal verimliliğini düşürerek kârlılığı düşürdüğünden, plânlanan yatırımlarda bir eksilmeye neden olur. Bununla birlikte, gelecek için beklentilerin menfi yönde olması da hesaba katıldığında satılamayacak mâmullerin imalâtı adına yapılan yatırımlar da anlamsız hâle gelebilecektir (Haftacı, 2010: 49-51).

Ticarî işletmeleri / şirketleri ekonomik bunalım dönemlerinde olumsuz etkileyen sorunlardan birisi de *üretim teknolojilerindeki eksikliklerdir*. Düşük kaliteli ve yüksek maliyetli üretime yol açan yetersiz teknoloji, aynı zamanda, işletmelerin rekabet güçlerini düşürerek pazar paylarının daralmasına sebebiyet vermektedir. Yüksek kalitedeki üretim standartlarına ulaşmak daha fazla maliyet ve çok efor sarf etmek anlamına gelmektedir (Koçel, 2011: 79).

Eski teknolojilerin kullanılmasının yanında AR-GE ye de önem verilmemesi ticarî işletmelerin rekabet gücünü olumsuz etkiler. Oysa yüksek teknolojiili üretim sistemleri ve verimi çalışan AR-GE departmanları bulunan firmaların rakiplerine nazaran kapasite ve yeteneklerini daha verimli kullandıkları aşikardır. (Koçel, 2011: 118).

Ekonomik bunalımlar neticesinde ve pazar payı daralmış ticarî işletmeler ellerindeki makineleri tam kapasite ile kullanamama sorunu yaşarlar. Bu durum işletmenin üretim verimliliğini ne yazık ki olumsuz yönde etkiler.

2.3.3. Ekonomik Bunalımın Tüketime Etkisi

Ekonomik bunalım evrelerinde şirketler ve/veya işletmeler değişen iktisadî çevre ortamına uyum sağlayabilmek için yol haritalarında, pazarlama stratejilerinde ve hitap ettikleri hedef kitlelerinde yeni arayışlara girmek zorunda kalırken; tüketiciler de bununla eş zamanı olarak eğilimleri değişmekte, yaşam tarzları, talepleri, fiyatlar, alacakları mal veya hizmetler ile ilgili beklentilerini bir başka deyişle tüketim ile ilgili kararları ve davranışlarını değiştirmektedirler (Dursun ve Nakip, 1997:1). Ekonomik bunalım yaşanan dönemlerde tüketiciler harcama ve tasarruf konularında farklı eğilimler sergilerler ve bu iki davranış biçiminin birbiri ile bağlantılı olduğu varsayımı ciddiye alınmalıdır.

Kişilerin gelir ve giderler/harcamalar arasında ortaya çıkan pozitif fark tasarruftur. Harcamaların azaltılmak suretiyle tasarruf etmek ve bu tasarrufları varlıklarını artırmak için kullanmak yatırım olarak adlandırılmaktadır. (Hayta, 2008: 346). Ekonomik bunalım dönemlerinde ortaya çıkan belirsizlik havası tüketicilerin yatırım ve harcama eğilimlerini piyasa açısından olumsuz etkileyerek daha az harcama yapmalarına ve geleceğe nakit ve nakit benzeri varlıklarla girmek istemelerine sebep olur. Yani *ekonomik bunalımlar tüketicilerin harcama eğilimlerini azaltırken tasarruf yapma eğilimlerini artırmaktadır* diyebiliriz. Bu eğilim, bir süre sonra tüm topluma sirayet etmekte ve karşılıklı etkileşime girmektedir.

- ✓ Ekonomik bunalımların tüketicilerde ortaya çıkardığı daha az harcama eğilimini aşağıda bahsettiğimiz davranışlar ile gözlemlemek mümkündür (Dessler, 2005: 252):
- ✓ Başkalarına yaptırdıkları işleri kendilerinin yapmak istemeleri,

- ✓ Sürekli olarak kullandıkları yüksek fiyatlı markalara yerine daha düşük fiyatlı markaları tercih etmeye başlamaları,
- ✓ Âciliyet arz etmeyen satın almaların daha ileri tarihlere ertelenmesi,
- ✓ Sahip oldukları ürünleri yenilmekten kaçınmaları,
- ✓ İndirimli satış yapan firmalara yönelmeleri,
- ✓ Daha dayanıklı ve uzun süreli kullanıma uygun ürünlerin tercih edilmeye başlanması,
- ✓ Alınacak ürünlerin benzerleri ile daha fazla karşılaştırma yapılması,
- ✓ Genel giderlerde tasarruf edilmesi ve faturaların düşürülmeye çalışılması,
- ✓ Daha az miktarda alım yapılması,
- ✓ Mal ve hizmet alırken daha fazla pazarlık yapılması ve
- ✓ Dayanıklı tüketim mallarının satın alınmasının ertelenmesi.

2.3.4. Ekonomik Bunalımın Pazarlamaya Etkisi

Ticarî işletmeler, ekonomik bunalım dönemlerindeki durgunluk ortamında hem kâr etmeye devam edebilmek hem de müşteri portföyünü koruyabilmek için özellikle pazarlama yöneticilerinin kullandıkları stratejilerini bulundukları ortama uygun olarak yeniden gözden geçirmelerini ve güncellemelerini istemelidirler. Ekonomik durgunluk şartlarına göre pazarlama taktikleri kullanılması, hedef pazarların değiştirilmesi veya karma pazarlama vb. stratejilerin uygulanması suretiyle tüketici talepleri uyarılmalı ve dikkatleri çekilmelidir. Bunlara örnek ve ilâve olarak daha dar ürün hatları kullanılması, indirimler ve kampanyalar yapılması, gerekiyorsa daha ucuz ürünlerin üretilmesi ve tüketiciye sunulması, promosyonların arttırılması ve ürünlerin nihai tüketiciye aracılar vasıtası ile değil doğrudan ulaştırılmaya çalışılması sayılabilir. Ancak pazarlama yöneticilerinin ekonomik durgunluğun kendi işletmeleri üzerindeki durgunluğa etkisini ve anlamını doğru olarak algılamalı ve buna uygun olarak hareket etmeleri gerekmektedir. Zira ekonomik bunalımların her ticari işletme üzerindeki etkisi farklılıklar gösterebilmektedir (Shama, 2003: 62-63).

Durgunluk/bunalım dönemlerinde tüketici harcamaları düşerken işletmelerin de yatırımlarında da düşüş eğilimi gözlenmektedir. Durgunluk dönemlerinde piyasadaki ekonomik faaliyetlerin azalmasına neden olacak şekilde harcamalarını azaltırlar, daha temkinli davranırlar; satın alacakları ürünlerin fiyatlarını daha fazla araştırmak ve karşılaştırmalar yapmak gibi hassasiyetlere sahip olurlar. Yaşadıkları kaygılar onları alımlarını ertelemeye ve tasarruf etmeye sevk eder. Benzer şekilde ticari işletmeler de

nakitlerinin tükenmemesi için harcamaları azaltma yoluna giderler, yatırımlarını azaltır, erteler veya iptal edebilirler.

Bunalım esnasında nihai tüketicilerin satın alma yaptıkları işletmelere olan sadakatleri de azalır. Kendilerine daha düşük fiyatlarla hizmet sunan firmaları tercih ederler, yapmış oldukları sözleşmelerin yeniden gözden geçirilmesini talep ederler ve satın alma alışkanlıklarını değiştirirler. Ayrıca sözleşme şartlarını yeniden yapılandırmayı talep ederler ve satın alma kalıplarını da değiştirirler. Bunların sonucunda işletmeler daha düşük karlarla satış yapmaya başladıkları için kâr oranları düşer, maliyetleri artar ve verimlilikleri azalır.

Bunalımların global bir etkiye sahip olduğu durumlarda ise; yukarıda saydığımız değişimler uluslararası rekabet ile birlikte çok daha şiddetli olarak yaşanmaktadır (Huang ve Pearce, 2019: 1051). Değişen tüketici satın alma davranışları işletmelerin devamlılığını ciddi şekilde tehdit eder. Bu sebeplerden dolayı ekonomik bunalım dönemlerinde işletmelerin kendilerini yenileme eğilimleri daha sık görülmektedir. Buhran dönemlerinde oluşan olumsuz koşullar ve zayıf ekonomiye gerekli tepkiyi gösteremeyen işletmeler açısından işleri daha da zora sokmaktadır.

Müşteri kaybı ve dolayısıyla varlık düşüşü yaşayan işletmeler ödeme güçlüğü çekecek ve finansman maliyetlerini arttıracaktır. Dolayısıyla pazarlama stratejileri yanlış veya eksik işletmelerin zayıf işletmelerin yönetilmesi böyle dönemlerde daha zor hâle gelecektir (Lin vd., 2008: 542). Finansman yetersizliği yaşayan işletmelerin artması başarısızlıkların ve kapanışlarının yaşanmasına yol açacaktır (Huang ve Pearce, 2019: 1054).

Proaktif pazarlamayı benimseyen işletmeler durgunluk dönemlerini fırsat olarak görmekte ve bu fırsatlardan yararlanacak şekilde pazarlama stratejileri geliştirmektedirler. Farklı sektörlerin oluşturduğu çevre ise bu stratejilerin geliştirilmesinde önemli rol oynamaktadır (Akmüt, 2001: 30). Bunalımdan kurtulmak isteyen işletmeler için en önemli ihtiyaç bilgidir. Bu nedenle fırsatları ortaya çıkarmak ve tehditleri ortadan kaldırmak için makroekonomik çevre, sektör ve rekabet şartları hakkında çalışmalar yapılmalı ve sağlıklı bilgiler elde edilmelidir. Bunun yanında müşteriler, rakip işletmeler ve pazar şartları hakkında sağlıklı bilgilerin üretimi ve bu bilgilerin gerekli noktalara ulaştırılması pazarlama yöneticileri tarafından ciddi şekilde ele alınmalıdır. Bunu iyi bir şekilde yapabilen işletmeler, *pazar yönelimli* işletmeler olarak tanımlanırlar. Bu işletmeler, iş çevrelerindeki değişimleri daha çabuk fark ederler ve bu değişimlere daha hızlı cevap verirler.

Ekonomik bunalım dönemlerinde pazar yönelimli olmak ortaya çıkan belirsizlikleri yönetebilme noktasında işletme yetkililerine yardımcı olacaktır. Ekonomik buhranların tüketici eğilimlerini değiştireceğinden bahsetmiştik. Pazar yönelimli işletmeler, tüketicilere odaklanmaları nedeniyle tüketicileri izlemeye daha fazla alışkın olduklarından, yeni talep yapısına göre gerekli düzeltmeleri yapmada da daha iyi olurlar. Dolayısıyla bir işletmenin pazar yönelimliliği özellikle ekonomik buhran dönemlerinde çok önemli bir unsur haline gelmektedir. Hatta ekonomik buhran sonrasında düşük talep belirsizliğinin olduğu pazarlarda da pazar yönelimli olmak önemlidir.

Stratejik esneklik ise; bir diğer önemli olgudur. Stratejik esneklik ile tüketicilerin ve iş ortaklarının ihtiyaçlarının karşılanması vurgulanmaktadır. Stratejik esneklik, özellikle belirsiz pazarlarda daha yararlı olabilmektedir. Zira işletmeler, belirsiz pazarlarda değişken ve birbirine benzemeyen farklı koşullar ile karşılaşmaktadırlar. Stratejik esnekliğin ürün sunumu ve pazarlama karmasının diğer bileşenleriyle ilişkili olarak iletişimin, planların ve stratejilerin etkinliğini arttırması beklenmektedir (Grewal ve Tansuhaj, 2001: 71–73).

2.3.5. Ekonomik Bunalımın Finansal Etkileri

Gelişen teknolojiler ile birlikte daha fazla işletme dış piyasalara açılmakta, bu açılım ise beraberinde kur riskini, likidite problemini, kredi ve pazar bulma risklerini ön plâna çıkarmaktadır. İyi bir yönetim ile bu risklerin minimize edilmesi işletmeler açısından büyük önem taşımaktadır. Aşağıda işletmelerin başarısız olmasına neden olan bazı iktisadî gerekçeler sıralanmıştır (Altman, 1971: 23):

- ✓ Rekabet gücünün düşmesi,
- ✓ İşletme kârının azalması,
- ✓ Talep düşüşleri,
- ✓ Sermaye düşüklüğü ve ödeme güçlüğü

Yukarıda sayılan gerekçeler ile birlikte ekonomik bunalım dönemlerinde özellikle bankacılık sektörünün yaşadığı kronik sıkıntılar biraraya gelince ticarî işletmeler açısından oldukça sıkıntılı durumlar ortaya çıkabilmektedir. Bu bağlamda, ödeme sistemleri işlemez hâle gelebilmekte; ekonomideki âtıl fon oranları

yükselebilmekte; dışsal fon kullanım oranları da azaltıcı etki yapabilmektedir. Bunların yanında enflasyon, stagflasyon, dış ticaret uygulamaları ve faiz politikaları da işletmelerin başarılı olma veya olamama noktasındaki gidişatlarını derinden etkiler.

III. BÖLÜM

EKONOMİK BUNALIMLAR KARŞISINDA TİCARÎ İŞLETMELERİN ALABİLECEĞİ TEDBİRLER VE HUKUKÎ DÜZENLEMELER

3.1. TİCARÎ İŞLETMELERİN ALACAĞI TEDBİRLER

Bunalımlar, arzu edilmeyen bir zamanda beliren, ticarî işletmelerin ve şirketlerin hâlihazırdaki ve gelecekteki konumunu negatif yönde tesir eden bir olgudur. Günümüzde rekabet faktörünün giderek artması; kötü bir şekilde idare edilen kurumların sayısının günden güne yükselmesi ve bununla birlikte maliyet kalemlerinin “dramatik” şekilde artma eğilimi göstermesi (ekonomik) bunalımı daha da derin kılmakta; ayrıca bu durum, ülke ekonomilerini de negatif açıdan etkilemektedir.

Genel manada ticarî işletmelerdeki bunalımlar, *işletme-içi* ve *işletme-dışı* etkenlerden ileri gelebilmekte ve yeterli/sağlıklı tedbirler alın(a)madığı durumda söz konusu ticarî işletmeleri ve şirketleri *mâlî başarısızlığa* sürükleyebilmektedir. Bunalım iklimi sadece negatif yüklü değildir; eğer işletmelerin idarî kadroları rasyonel tutumla, stratejik zekâyla ve etkin kriz yönetimi hamleleriyle bunalımları göğüsleyebilirlerse, ortaya çıkan bazı fırsatları da bu noktada değerlendirebilirler.

3.1.1. Malî Başarısızlıklardan Korunmak İçin Alınacak Önemli Tedbirler

Bunalım evrelerinde ticarî işletmeler / şirketler açısından en önemli problemin ilgili piyasaların darboğaza girmesi ve maliyetlerin yükselmesi olduğu önceki bölümlerde detaylı olarak belirtilmişti. Söz konusu evrelerde işletmeler, üretim-satış eksenli pek çok mesele yaşayabilmektedirler. Üretim maliyet kalemlerindeki artıştan ötürü, üretim sorunları artmakta ve işletmeler maliyetleri minimize edebilmek amacıyla *emek gücünü işten çıkarma* yoluna gidebilmektedirler.

Bu arzu edilmeyen durum ise; daha birçok sosyo-ekonomik sorunları da beraberinde getirmektedir. Ayrıca bu evrede piyasalar *daraldığı* için üretimi yapılanların satışının olması da oldukça güçtür. Talepteki bu daralma, ticarî işletmelerin üretimlerini kısmalarına yol açmaktadır. Bunalım dönemlerinde bu işletmelerin dikkat etmeleri gereken çok önemli kritik etmenler bulunmaktadır. Bunlar kısaca *yönetim*, *kaynak*

(finansman), yatırım, üretim, maliyet ve rekabet eksenli etmenlerdir (Karacan ve Savcı, 2011: 41). Bu bağlamda şirketler ekonomik bunalımın yıkıcı etkilerinden en az zararla kurtulmak istiyorlarsa söz konusu etmenlerin merkeze konulduğu tedbirler ve çözüm yolları paketi ivedilikle hazırlanmalıdır.

Ticarî işletmelerde mâlî açıdan başarısızlık sebepleri yakından irdelendiğinde, ya işletmenin / şirketin kendi *içerisinden* ya da anılan kurumların *dışından* söz konusu başarısızlık durumunun ortaya çıktığı saptanmaktadır (Argenti, 1976: 22; Akgüç, 1987: 743-744; Cemalcılar vd., 1985: 33). Dolayısıyla bu başarısızlık durumları doğru ve sağlıklı bir şekilde tespit edilir ve bunlara uygun çözüm yöntemleri geliştirebilirse işletmeler ve şirketler özellikle ekonomik bunalım sarmalından daha az etkilenebilirler.

3.1.1.1. Yönetimin Yetkinliği

Ekonomik bunalım sarmalına mâruz kalan bir ticarî işletme içinden ileri gelen *mâlî başarısızlık* durumunun başında kuşkusuz “yönetim” gelmektedir (Mills ve Robertson, 1991: 136). Şayet bir işletmenin idârî kadrosu yeterli değilse; bilhassa anılan işletmede *muhasabe bilgi sisteminin* üzerinde fazla durulmadığı düşünülmelidir. Bu sistem, işletmelerin bir anlamda “dili” konumunda olup, ilgili işletme faaliyetlerinin muhasabe yönünü yansıtmaktadır. Muhasabe bilgi sistemi aracılığıyla işletmelerin işlemleri, etkinlikleri ve faaliyetleri hakkında detaylı enformasyon tedarik edilir ve bu şekilde kaydedilir. Bu sayede plânlama, kontrol ve karar vermek için gerekli olan bilgiler elde edilmiş olur. Böylece işletmenin kendi özvarlıklarının muhafaza edilmesi ve kaynaklarının yetkin bir şekilde kullanılması mümkün hâle gelmektedir (Karacan ve Savcı, 2011: 43-44).

Konusunda yetkin yöneticilerin muhasabe bilgi sistemine gereken önemi vermeleri, işletme idaresinin plânlamasını, kontrolünü ve değerlemesini iyi yapmaları, üstesinden gelebilecek projelere karşı eğilimli olmaları, ticarî işletmeleri mâlî açıdan başarıya götüren faktörler olarak görülmektedir.

Birçok ticarî işletmede, işletmenin *sahibi* aynı zamanda *işletmenin yöneticisi* konumundadır. Hemen hemen tüm yetki ve mesuliyetleri kendi bünyesinde toplamış olmaktadır. Bu nedenle, ticarî işletme üzerindeki *otoritesinin azalmamasına* karşılık işletmesinin büyümesini ve/veya daha kârlı hâle gelebilmesini engelleyebilmektedir. Bunalım evrelerinde pek çok amaç ve öncelikler, idârî kadro ya da yöneticiler tarafından tespit edilmektedir. O nedenle, yöneticinin *deneyimleri, teknik ve idarî bilgisi*

gibi birçok özelliği işletmenin bu ve benzeri problemleri bertaraf etmesi açısından büyük önem taşımaktadır (Pickle ve Abrahamson, 1990: 237).

Kaynaklardaki yetersizlik de riskli bir iklimde çalışılmasına neden olmaktadır. Yine, ticarî işletmeler bunalım döneminde en çok mâlî kaynaklara gereksinim duymaktadırlar. En verimli kaynağın “nasıl” ve “nereden” temin edileceği, özellikle “nereler”e aktarılacağı ve benzeri kararlar büyük önem arz etmektedir (Altuğ, 1994: 38). Bunalımın finansal çerçevesini ve şiddetini asgari ölçekte dengelemenin en iyi yolunun bunalım-eksenli mâlî plânların hazırlanması oluşturmaktadır. Bunu da alanında yetkin yönetim kadrosu gerçekleştirecektir.

Ticarî işletmelerde pek çok yönetim hatasının da “tek adamlı yönetim” den, “pasif yönetim kurulu”ndan ve “dengesiz iş bölümü”nden türediği ifade edilebilir. Bilhassa ekonomik bunalım dönemlerinde işletmelerde *yönetimsel hatalardan* ileri gelen ve finansal başarısızlığa sebep olan temel problem alanlarının:

- ✓ Alacakların zamanında tahsil edilememesi,
- ✓ Âtıl varlıklara aşırı biçimde yatırım yapılması,
- ✓ İşletmenin giderlerinin aşırı yükselmesi,
- ✓ İşletmenin satışlarının artırılmaması,
- ✓ Sermayeden büyük işlere ve yapılamayacak projelere girişilmesi

olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Yukarıda ele alınan temel problemler, ticarî işletmeleri “nakit akışı” problemi ile yüzleşmek zorunda bırakmaktadır. Söz konusu durum işletmelerde / şirketlerde *borç yükünün artmasına* sebebiyet verecek biçimde buralarda ödeme gücünü yitirme rizikosunu beraberinde getirecektir (Karacan ve Savcı, 2011: 44). Bu probleme alanında yetkin yöneticiler dikkat etmek mecburiyetindedirler.

3.1.1.2. Aşırı Borçlanmadan Sakınmak

Ticarî işletmelerin *borçlanma* sebebiyle özellikle mâlî başarısızlığa mâruz kalmamaları adına, kendilerinin “stabil yükümlülükleri”ni karşılayabilme becerilerinin ve mevcut gücünün tahlil edilmesi çok büyük önem taşır. Bu ise; ticarî işletmenin ve/veya şirketin önümüzdeki zaman diliminde söz konusu yükümlülüklerini karşılayabilme yetisine sahip olup olamaması ile yani bazı “ölçek çözümüleme” ve “nakit akış

çözümlemesi" ile gerçekleştirilebilir. Bu bağlamda, işletme hakkında ve onun özelinde optimal borçlanma altyapısı hazırlanmalı; üstesinden gelmede zorlanılacak borçlanmalara ise girilmemelidir. Bu noktada borçlanırken risk, maliyet, uygunluk, elastikiyet ve zamanlama ilkelerinde riayet etmek gerekir (Hooshang, 1988: 350).

3.1.1.3. Nakit Akışında Devamlılığın Tesis

Ticarî işletmenin işlemlerini ve faaliyetlerini "devamlılık" ekseninde idâme ettirebilmesi ve nakit akışında "istikrar"ın korunabilmesi gerek paydaşlarca gerekse üçüncü şahıslarca arzu edilen bir durumdur. Fakat işletme, nakit akışını uzun vâdeli olarak *yitirirse*, bu durum, işletme faaliyetlerinin nihayete ermesine sebep olmaktadır.

Fettahoğlu'na (2008: 97) göre, işletmelerde nakit girişinin *izlenmesi* oldukça önemlidir. Zira net nakit girişinin izlenmesi, bir taraftan ilgili dönemin nakdî akımlarını ve bu bağlamda iç-mâlî gücü gösterirken, öte taraftan da işletmenin ilerideki likidite düzeyinin tespiti noktasında büyük rol oynamaktadır. Özellikle ekonomik bunalım evrelerinde işletmelerde nakit akışının *iyi tespit edilmesi* durumunda (McLaney, 1994: 329):

- ✓ Alış ıskontosundan yararlanma imkanının oluşması,
- ✓ Faiz oranlarının artmaması;
- ✓ Kredi bulma olanaklarının daha kolay hâle gelmesi;
- ✓ Nakit sıkıntısı olmayacağından ticarî işletmelerin satıcılar karşısında "ikincil sınıf müşteri" muamelesi görmemeleri,
- ✓ İşletmenin varlığının güvence altına alınması gibi son derece olumlu gelişmeleri beraberinde getirmektedir.

3.1.1.4. Etkin Bütçe Kontrolü

Ekonomik bunalım dönemlerinden önce şayet bir ticarî işletme ya da şirket, etkin bütçe kontrolü yapmayı gelenek haline getirmişse; şu noktalarda olumlu dönütler alabilir veya söz konusu bunalımın yıkıcı etkilerinden kendisini muaf tutabilir. Söz gelimi, yıllık eylemlerin plânlamasına yardımcı olmak; beklentilerin resmî olarak ifade edilmesi nedeniyle bunların altında yatan varsayımları tanımlayabilmek; farklı bölümlerdeki bölüm içi faaliyetlerin eşgüdümü (koordinasyonu) ve bölümler-arasında uyumu sağlayabilmek; amaçlara ulaşılabilmesi için alt-kademe çalışanlarının diğer üretim öğeleri ile uyumlaştırılmasını sağlamak; farklı bölüm yöneticilerine plânları

iletebilmek; faaliyetleri kontrol edebilmek; yöneticilerin başarısını değerlendirebilmek; yöneticileri işletmenin amaçlarının başarılabilmesi yönünde güdüleyebilmek ve motive etmek gibi olumlu yansımalar ekonomik bunalım zamanlarında işletmeler açısından hayati önemi hâiz geribildirimlerdir (Haftacı, 2010: 99-100).

3.1.1.5. Doğru Maliyet Sistemini Kullanmak

İşletmeler ya da şirketler, “doğru maliyet sistemi”ni kullanırlarsa ekonomik bunalım zamanlarında daha az zarar görürler ve finansal bakımdan kendilerini daha kolay toparlayabilirler. İşletmelerin rekabet gücünü etkileyen iktisadi ve teknolojik ilerlemeler ve değişimler maliyetleri isabetli hesaplayabilen, sağlıklı kontrol edebilen ve optimal düzeyde tutabilenlere hayatta kalma şansı verirken; bunları gerçekleştiremeyenlerin özellikle ekonomik bunalım zamanında “piyasadan çekilmeleri”ne ve finansal başarısızlıklarına yol açabilmektedir.

Maliyetlerin düzgün bir şekilde ölçülmesi aynı zamanda ticarî işletmelerin kâr plânlaması ve kontrolü yanında istihsal plânlamasına da katkı sağlayacaktır. Söz konusu katkının temini, ticarî işletmelerin kendilerine uygun, ileri üretim atmosferindeki maliyet sistemlerini doğru bir biçimde kullanabilmesiyle anlam kazanacaktır (Silver, 1994: 125).

3.1.1.6. Politik Süreçleri İyi Okumak

Hükûmetlerin devlet müdahalesi aracılığıyla iktisadi sistemi aranje etmesinde ticari işletme faaliyetleri ve işlemleri hem direkt hem de dolaylı yönlerden etkilenmektedir. Söz gelimi, hükûmetler özellikle ekonomik bunalım zamanlarında işletmeleri zaman zaman sübvansetmekte; onlara ucuz kredi ve vergi indirimi temin etmekte ve hatta yabancı mâmuller karşısında yerlileri muhafaza etmektedir. Bu sebeple *dış alım yasağı* ve *gümrük vergisi* gibi tedbirler de uygulayabilmektedir. Ancak devletin, dış alımı serbest bırakma, spesifik sahalara yatırım yapma, kimi faaliyet alanlarını *kamulaştırma* ve bunun yanında ticarî işletmelere aktarılan *destekleri kesme* ve benzeri uygulamalar, işletmelerin menfaatine karşı olabilir. Bu sebeple mevcut siyasî konjonktürü iyi okuyup, bunu iyi derecede analiz edebilen işletmeler, ekonomik bunalım gibi her açıdan zor durumlara karşı kendilerini daha kolay uyarlayabilmektedirler (Kartal vd., 2010: 81).

3.1.1.7. Yenilikçi/İnovatif Bir Vizyona Sahip Olmak

Teknoloji ve inovasyon, istihsal ve idare boyutlarıyla emek-eksenli sistemden, makine-eksenli bir sisteme geçiş yaparak, *yenilikçi / inovatif* bilgi, beceri, teknik, araç-gereç ve makinelerin kullanılması *prosesidir*. Söz konusu proses, ticari işletmelerin ve şirketlerin devamlılığı ve dinamik çalışmaları ile yakından ilgilidir. Zira bu işletmelerin teknolojik yeniliklere yeterince önem vermeleri neticesinde toplum tarafından talep edilen mal ve hizmet kalemleri çok daha kaliteli ve düşük maliyetle imâl edilebilmektedir. Ancak emek-yoğun teknolojiden makine-yoğun bir teknolojiye geçişin de bir bedeli söz konusudur. Şayet bir ticarî işletme teknoloji imâl edemiyorsa, bunu *belli bir maliyete katlanarak* satın alabilir ve kendilerini dış piyasaya tabi kılar. Bu noktada, teknolojinin yapısı gereği çok kısa vâdede raf ömrünü tamamladığından, işletmeler de oldukça hızlı bir biçimde bu anlık gelişmelere kendisini uyarlamak mecburiyetindedir (Karacan ve Savcı, 2011: 48-49).

Ekonomik bunalım süreçleriyle birlikte düşünülecek olursa, yukarıda zikredilen *teknolojik gelişmelere yatırım yapabilene AR-GE faaliyetlerine gereken önemi veren* ticari işletmeler, rakipleriyle mücadele etme ve ekonomik kayıpla karşılaşmama avantajına sahip olmaktadır.

3.1.2. Malî Konular Dışında Alınacak Tedbirler

3.1.2.1. Organizasyonel Yapının Geliştirilmesi

Ekonomik bunalımdan mümkün olduğunca minimum “zarar”la çıkmayı arzu eden ticarî işletmeler ve/veya şirketler, organizasyonel yapılarının getirmiş olduğu kimi başarısızlıklarının ve üstünlüklerinin farkında olmaları gerekmektedir. Bu sebeple, gerçekleştirilmesi elzem olan şeylerden birisinin de anılan örgütsel yapının yeniden gözden geçirilmesi oluşturmaktadır. İşletmeler bu aşamada hem piyasadaki rakiplerine hem de ekonomik bunalımın kendi iklimine “stratejik üstünlük” sağlayabilen veya tam tersi “stratejik zayıflık”a sebep olabilen örgütsel nitelikleri yeni baştan saptamak durumundadır. Bu doğrultuda ticarî bir işletme açısından her dönemde üstün gelebilecek bazı öne çıkan özellikleri şu şekilde özetlemek mümkündür:

- ✓ Esneklik,
- ✓ İnförmel yönetim ve personel ilişkileri (Scarborough-Zimmerer,1989:17)

- ✓ Sınırlı piyasa ve mamûl hatları (Dinçer, 1997: 356-357) ve
- ✓ Yenilikçilik/İnovasyon

Tüm diğer ticarî işletmelerde ve şirketlerde olduğu gibi ekonomik bunalımlar bazı farklılıkların yapılmasını elzem kılabilmektedir. Bu farklılıkların geçerli olduğu zamanlarda ve durumlarda *değişim* nosyonuna verilen reaksiyon da beraberinde ortaya çıkacaktır. İşletme ya da şirket gibi organizasyonlarda değişime karşı verilen reaksiyonun temelinde bireylerin değişimi, “güvenlik” ve “konum”una dönük bir *gözdağı* olarak algılamasından ileri gelmektedir (Tompson, 1961: 19).

Bu bağlamda değişim teşebbüsleri, işletmelerin veya şirketlerin yeni koşullara adaptasyon yeteneğini sınırlamayı hedefleyen birtakım etkileyici nüfûz merkezleriyle karşılaşabilmektedir (Kaufman, 1971: 8). Diğer taraftan, değişim ekonomik bunalımın işçiler ve çalışanlar üzerindeki “zaman tazyiki”ni de artırıcı bir etki yapmaktadır (Hinterhuber-Krauthammer; 1995: 9). Bu eksenle, değişimin kavramının zorunluluğu ve taşıdığı önemi bütün işçilere ve çalışanlara *açık ve net* bir şekilde deklare edilmelidir (Karaer, 1990: 143). Değişim kendisini hissettirdiğinde ise; buna yönelik teknik analizler doğru şekilde yapılmalı ve ticarî işletme(ler) yeni bir buhrana / bunalıma mâruz kalmamalıdır(lar) (Smorf-Vertinsky, 1977: 642-645).

Ticarî işletmenin meydana gelen ekonomik bunalımlardan minimum tahribatla çıkması adına gayret sarf eden işletmenin sahibi ve yönetici grubu, ortaya çıkan gelişmeler ne kadar negatif bir iklim oluştursa oluştursun, bunları *stratejik* ve *analitik* bir perspektifle değerlendirmesi gerekmektedir. Ekonomik bunalım dönemlerinde şoke olmuş bir vaziyete ve rasyonel yaklaşımdan uzak davranışlar geliştirmenin tam karşısında, bunalımın ticarî işletme veya şirket üzerindeki yansımalarını stratejik olarak analiz etmek ve buna uygun kararlar almak zorunluluğu bulunmaktadır. Bu işletmeler, bunalım ve benzeri olguları stratejik şekilde masaya yatırıp, yine stratejik kararlar ortaya koyabilirlerse ciddi bunalımlar gibi bu işletmeler penceresinden oldukça farklı ve yenilikçi bir görünüm arz edecektir (Titiz ve Çarıkçı, 2001: 216).

3.1.2.2. Pazarlama Anlayışının Geliştirilmesi

Ticarî işletmeler ve şirketler tarafından *modern pazarlama yaklaşımına* geçiş, ekonomik bunalımdan en az hasarla kurtulabilmenin bir başka yoludur. İşletmelerin bütün çalışmalarının ve faaliyetlerinin odak noktasının “tüketicilerin gereksinimleri”

olduğu kavranmalı; üretim proseslerinin ileri-yoğun teknolojilerle teçhiz kılınmasındaki ana mottolardan birisi olan *toplam kalite yönetimi* [TKY] anlayışı, pazarlama faaliyetlerinin ana destekleyicisi olarak görülmelidir. Ticarî işletmeler, “neyi imâl edersek onu satarız!” bakış açısını bırakarak, hedef tüketicilerinin ihtiyaçlarından hareketle mâmul ve hizmet üretmeye odaklanmalıdırlar (Şamiloğlu ve Uygun).

3.1.2.3. Diğer Tedbirler

Ticarî işletmelerin veya şirketlerin ekonomik bunalım evrelerinde hangi metotlarla idare edileceği ve nelerin yapılması gerektiği, hemen her sektörün sahip olduğu çalışma stiline ve çalışma alanına göre farklılık arz etmektedir. Bu noktada, her işletme kendisine has bir bunalım / kriz masası tesis etmek suretiyle hızlı bir biçimde bazı tedbirler almak mecburiyetindedir.

Hemen herkesin belirttiği kötümser ya da realiteyi tüm çıplaklığıyla vermeyen optimist ifadeler yerine; zor zamanları iklimine uygun “*çözüm öneri paketleri*” hazırlanmalıdır. Ticarî işletmelerde, kendi sorunlarının çeşidini belirterek, söz konusu gayrete destek olunmalıdır (Özkan, 2001: 18). Diğer taraftan bu süreçte işletmelerde ilâve harcamalar *yapmadan* toplam kaliteyi artırıcı etütler yapılmalıdır. Mevcut zamanın boşa gitmesine dur deyip, çalışanlara işyerinde meydana gelen yenilikleri olduğu gibi aktarmak adına yeni eğitim programları düzenlenmelidir (Karatay, 2001: 19).

Dış satımda, bilhassa dış piyasaları görüp tanıma ve mevzuata yönelik problemleri olan ticarî işletmelere ve şirketlere ilişkin olarak pazarlama, mevzuat, üretim, teknoloji ve benzeri sahalarda birer *veri tabanı* meydana getirerek gerek ulusal gerekse uluslararası iletişim ağları [network]tesis edilebilmelidir.

Üretimde prodüktivite, yatırımda inovasyon mottosuyla ileri teknolojik sistemlerin kullanımı, mâmullerde uluslararası ilke ve standartlara uygunluk açısından gerekli *ISO 9000* ve *CE* gibi işletme-içi yapısal aranjmanlara gidilmesinin teşvik edilmesi ve bu noktada desteklenmesi gerekmektedir. Bununla birlikte, bu işletmelerin yurtdışı sergilere ve organizasyonlara iştirak edilmeleri hususunda bilgilendirilmeleri, yönlendirilmeleri ve teşvik edilmeleriyle ilgili olarak alanında önemli bazı düzenlemelerin ve desteklerin yapılması gerekmektedir (Şamiloğlu ve Uygun).

3.2. EKONOMİK BUNALIM DÖNEMLERİNDE MALÎ PROBLEMLERİN HUKUKÎ SONUÇLARI

Türkiye’de ticarî işletmeler, ekonomik bunalımlar devam ederken, özellikle pazarlama, finansman, stok yönetimi ve stratejik yönetimle ilgili ciddi sorunlar yaşamaktadırlar. Genel bağlamda, hemen hemen tüm kesimlerin birbirleriyle doğrudan ilintili olduğu açıktır. Söz gelimi, bunalım evrelerinde gerçekleştirilen “stratejik plânlama” yanlışlıkları, anılan işletmenin kısa erimde bunalımı atlatsa dâhi, orta erimde varlık alanına ve organizasyonel kimyasına hasar verebilmektedir. Söz konusu bunalım sürelerinde likit durumda hazırlıklı olması gerekecek hâllerde yatırımlarını gerçekleştirmek; yatırım yapılmasına ihtiyaç duyulan noktalarda ve zamanlarda da likiditesini kullanmamak işletmenin finansal siyasalarını negatif yönde etkileyebilmektedir. Finansal çekincelerin sağlıklı bir biçimde idare edilememesi, piyasalara dâir tehditlerin şirket envanterleri üzerine yansımaları hayatî durumlar oluşturabilmektedir (Kaya, 2008).

Önceki bölümlerde değinildiği üzere prodüktivite, inovatif aksiyonlar ve stratejiler, yönetim gibi yaklaşımlar, ticarî işletmelerin yaşamlarını sürdürmek ve özellikle ekonomik bunalım dönemlerinde varlıklarını korumak için olmazsa olmaz tedbirlerdir. Bu tedbirler aracılığıyla, *“topluma ve yasalara duyarlı, gelirlerini farklı, kaliteli ürün ve hizmetler ile maksimize eden, giderlerini yine en düşük olacak şekilde çeşitli yol ve yöntemler ile minimize eden ticarî işletmelerin hayatta kalmaları”* söz konusu olabilecektir (Kaya, 2008). Bununla birlikte ticarî işletmeler, ekonomik bunalımlar karşısında bazen farklı hukuksal yansımalarla ya da sonuçlarla da karşı karşıya kalabilmektedirler. Küresel ekonomik bunalımın ülkemizdeki yansımaları bağlamında değerlendirildiğinde, yaşanmakta olan ve daha önce de birçok kez yaşanan ekonomik bunalımın hukukun değişik alanlarında hissedildiği gözlemlenen bir realitedir. Bu bağlamda, ekonomik bunalımın her bir hukuk sahasına farklı süre, şiddet ve boyutta yansıdığını söyleyebiliriz. Özellikle parasal/malî tarafı ağır gelen işletmeler için borçlar, ticaret, icra-iflas ve iş hukuku öncelikle etkilenen sahalardan olmaktadır (Okan,). Bu çerçevede, ticarî işletmeler şirket birleşmeleri, şirket devri, şirket bölünmesi, tasfiye, konkordato ve iflas gibi kimi hukukî sonuçlara da mâruz kalabilmektedir. Bir sonraki bölümde bu hususla ilgili olarak Türkiye özelinde bunalım evrelerinde beliren malî sorunların aşılmasında bazı hukuksal yansımalar/argümanlar ele alınacaktır.

3.2.1. Şirket Birleşmeleri

Günümüzde şirketler *teknik, iktisadî, vergi avantajları, finansman kolaylığı* ve benzeri pek çok gerekçeden dolayı birleşebilmektedir. Alanyazında ticarî işletmelerin en hayatî hedeflerinden biri ve mâlî anlamda en öncelikli hedefi “*işletmenin pazar değerini maksimum seviyeye yükseltmek*” (Akgüç, 1998: 1) olarak belirtilmiştir. Sermaye şirketleri/işletmeleri çerçevesinde birleşme kavramı, devir olunan şirketin/işletmenin malvarlığına karşılık, bir değişim nispetine göre devir alan şirketin/işletmenin hisselerinin, devir olunan şirketin/işletmenin paydaşlarınca kendiliğinden edinim edilmesiyle ortaya çıkmaktadır. Birleşme hususu, piyasada “kalıcı” olmak ve rakiplere oranla “rekabet üstünlüğü” sağlamak isteyen şirketler tarafından başvurulmuş bir usûldür. Buna ilâveten birleşme, sebepleri ve neticeleri sağlıklı bir şekilde tahlil edilmesini gerektiren bir proses olduğu kadar; bu proseste etken rol oynayan ögeler tarafından yöntemsel ayrıntılarının hassas bir şekilde masaya yatırılmasını gerekli kılan bir seçim olduğu da açıktır. Şirket birleşmelerinin detaylı olarak irdelenmesinin başat nedeni olarak, birleşmelerin oldukça büyük bir kesimi ilgilendirmesi/etkilemesi ve dahası gerek uluslararası ölçekte gerekse bugünün Türkiye’sinde şirket birleşmelerindeki artış gösterilebilmektedir (Ünlü, 2018).

İçsel veya *dışsal* olarak büyüme politikası izleyen işletmelerin dışsal büyüme konusundaki hayatî seçeneklerden birisinin *birleşme* olduğunun altı çizilmektedir. Bu çerçevede, şirket birleşmeleri, *birleşme* (merger) ve *devralma yoluyla birleşme* (acquisition) olarak iki şekilde ortaya çıkmaktadır (Çelik, 1999: 7’den akt. Özdemir ve Ketten, 2010: 107).

Bu bağlamda, *birleşme*, “iki veya daha fazla şirketin bütün kaynaklarını biraraya getirerek, hukukî kaynaklarını (varlık gibi) yitirmeleri suretiyle ortaya *yeni bir işletme* olarak çıkmaları”dır (TTK, md. 146 (1) (a), (b)). Bir başka ifadeyle birleşme, *iktisadî faaliyetlerle meşgul olan işletmelerin bir araya gelmesidir* (Sarıkamış, 2003: 8-10). *Devralma yoluyla birleşme* ise; “bir işletmenin tüm aktif ve pasifleri ile satın alınarak, satın alan işletmenin varlıklarına katılması”dır (Wolff, 2002: 304’ten akt. Özdemir ve Ketten, 2010: 108). Devralma nosyonunu birleşme nosyonundan *farklı kılan* öge, bir ticarî işletmenin alacak borçlarıyla beraber tüm kaynaklarının satın alan işletmenin kaynaklarına/varlıklarına eklenmesi durumudur.

Birleşme yaklaşımında birleşmeye taraf ticarî işletmelerin tamamı hukukî varlıklarını (kaynak) yitirerek *yeni bir tüzel kişilik* ortaya çıkarırlarken; devralma stratejisinde satın alınan işletme/işletmeler, satın alan işletmenin künyesi altına

girmektedirler. Böylece, satın alan işletme hukukî varlığını devam ettirmekte; diğer işletmeler ise ortadan kalkmaktadırlar. (Dinçer, 2004: 219).

Serbest piyasa koşulları altında işletmeler, kendi özvarlıklarını idâme ettirebilmek adına kendine benzer işletmelerle rekabet etmek durumundadırlar. İlk olarak lokal ölçekte kendisini ön plâna çıkaran rekabet kavramı, *küreselleşme* rüzgarıyla ekonomik sınırların pek de önemli olmadığı noktalara sürüklenmesine ilâve olarak küresel bir vasfa bürünmüştür. Böylelikle, uluslararası rekabete adapte olmak amacı taşıyan işletmeler adına kaçınılmaz bir durum ortaya çıkmıştır. Anılan rekabette mevcut hâlini daha da ileri bir seviyeye getirmeyi plânlayan ya da bu rekabette geri plâna düşmeyi arzu etmeyen işletmelerin seçtikleri yönetim politikalarından birisi de “birleşme” ve “devralma”dır. Bu çerçevede şirketler ya da işletmeler, farklı teşvik argümanları ile gerek yerli gerekse yabancı, türdeş veya yakın sektörlerden diğer işletmelerle “birleşerek”, rekabet güçlerini daha iyi bir aşamaya getirmeyi ya da mevcut konumlarını muhafaza etmeyi hedeflemektedirler. Hâlihazırdaki iktisadî düzenin işletmeleri zor duruma sokan bir diğer yönü ise; son yirmi-yirmi beş yıllık süreçte ortaya çıkan yapısal ekonomik bunalımlardır. Devamlı olarak gözlemlenen ekonomik bunalımlar, bilhassa bu bunalımlara karşı hassasiyet gösteren piyasaları ve işletmeleri derinden etkileyebilmektedir. Böylece, özellikle ticarî işletmelere sarsıcı darbeler indirebilen ekonomik bunalımlar da anılan işletmeleri “birleşme” stratejisini uygulamaya sevk edebilmektedir (Özdemir ve Keten, 2010: 105).

Morden'dan aktaran (1993: 164) Özdemir ve Keten (2010: 108), (ticarî) işletmelerin birleşme noktasında kendilerine has rasyonel gerekçelerini şöyle özetlemektedir:

- ✓ *“Ekonomik bunalımlara daha kolay göğüs gerebilmek;*
- ✓ *Kabiliyetleri bir araya getirmek;*
- ✓ *Tarafların yapısal zayıflıklarını dengelemek ve güçlerini artırmak;*
- ✓ *Gereksiz rekabeti azaltmak ve etkinlikleri uyumlaştırmak; bu şekilde maliyet kalemlerini minimize etmek, bir araya gelerek toplam potansiyeli artırmak;*
- ✓ *İşletme ölçeğini arttırmak”.*

Şirket birleşmelerinin *performans* üzerindeki tesiri kapsamında boy gösteren uluslararası alanyazını irdelendiğinde ise; bu tür faaliyetlerin “firmanın büyüklüğü” ve

“uluslararası nitelik taşıması” gibi farklı yönleriyle de masaya yatırıldığı görülmektedir. İrdelenen araştırmalarda, birleşmelerin firma performansı üzerindeki etkisinin *ülkelere, firmaların ölçeklerine ve inceleme aralığına* göre hem pozitif hem de negatif olarak farklılaştığı saptanmıştır (Konak ve Çıtak, 2018: 196).

Konak ve Çıtak’a (2018: 208) göre, gelişmekte olan ve gelişmiş pazarları iki ayrı ana kütle olarak mukayese edildiğinde, değişkenler temelinde ortaya çıkan ortalamalar arasındaki farklılık, birleşmelerin kullanılan veri seti üzerinde “negatif etkisi”nin her iki ana kütle içinde varlığını yeniden göstermektedir. Bu sebeple, birleşme (ve devralma) faaliyetinin tesir alanı içeriğinde, ticarî işletmelerin gelişmekte ya da gelişmiş ülkelerde bulunmasının bir farklılık oluşturmadağı ifade edilebilmektedir.

Birleşmenin ana gâyesi, serbest/bağımsız bir biçimde faaliyetlerini devam ettiren işletmelerin birleşmeleri durumunda, varlığını muhafaza edecek işletmenin ya da yeni meydana gelecek işletmenin, birleşmeye iştirak eden işletmelerin tek başlarına sahip oldukları pazar/piyasa değerleri tutarından “daha yüksek” bir *değere* sahip olmasıdır; dolayısıyla sinerji etkisi ortaya çıkabilmektedir (Akgüç, 1998: 892).

3.2.2. Şirket Devri

Türkiye’de ekonomik darboğaz dönemlerinde ticarî işletmelerin malî problemlerine karşılık getirilen hukukî düzenlemelerden birisini de “şirket devir” işlemleri oluşturmaktadır.

Şirket devir işlemleri, 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu’nun 202. maddesine göre aranje edilmiştir. Söz konusu madde salt, ticarî işletmelerin devrini değil; diğer bütün işletmelerin devrini “genel” manada aranje etmektedir. Mezkûr maddeye (md. 202) göre, “*bir malvarlığını veya bir işletmeyi aktif ve pasifleri ile devralan, bunu alacaklılara bildirdiği veya ticarî işletmeler için Ticaret Sicili Gazetesi’nde, diğerleri için Türkiye genelinde dağıtımı yapılan gazetelerden birinde yayımlanacak ilânla duyurduğu tarihten başlayarak, onlara karşı malvarlığındaki veya işletmedeki borçlardan sorumlu olur. Bununla birlikte, iki yıl süreyle önceki borçlu da devralanla birlikte müteselsil borçlu olarak sorumlu kalmaktadır. Bu süre, muaccel borçlar için, bildirme veya duyuru tarihinden; daha sonra muaccel olacak borçlar için ise, muacceliyet tarihinden işlemeye başlar. Borçların bu yoldan üstlenilmesinin sonuçları, dış üstlenme sözleşmesinden doğan sonuçlarla özdeştir. Bildirme veya ilânla duyurma yükümlülüğü devralan*

tarafından yerine getirilmedikçe, ikinci fıkrada öngörülen iki yıllık süre işlemeye başlamaz.”

Ayrıca bilindiği gibi, ticarî işletmeler çeşitli maddî ve maddî olmayan malvarlığı enstrümanlarına sahiptir. İşletmenin gerek aktifleri gerekse pasifleri şirket devir içeriğine girmektedir. Bunlardan sadece birisini konu olarak alan bir devir sözleşmesi anılan işletmenin devri anlamına gelmemektedir.

İşletmenin devri, prensip olarak bütün unsurlarının devrini kapsamakla birlikte; söz konusu kural her durumda şart değildir. Kimi unsurlar kapsam dışı bırakılabilmektedir; burada mühim olan devredilen unsurlarla bir işletmenin varlığının ve bunu işletebilme imkânının var olmasının sağlanmasıdır. Bu açıdan taraflar anlaşarak kimi unsurları devir kapsamı “dışında” bırakabilmektedirler. TTK md. 49’un 2 numaralı fıkrasında *“bir işletmenin devri, aksi açıkça kabul edilmiş olmadıkça, unvanın da devri sonucunu doğurur. Devir hâlinde devralan, unvanı aynen kullanma hakkına sahiptir.”* denilmektedir. Ayrıca TTK’nin yine 49. maddesi 1. numaralı fıkrasında *“ticaret unvanı işletmeden ayrı olarak başkasına devredilemez.”* şeklinde bir düzenleme de yer almaktadır (Hukuk Desteği, 2017).

3.2.3. Şirket Bölünmesi

Türkiye’de ticarî şirketlerin yeniden yapılandırılmaları, TTK ile düzenlenmiş ve Vergi Kanunları ile türlü vergisel kolaylıklar ve istisna muameleler getirilmiştir. Şirket sermaye yapılarının güçlendirilmesi, faaliyet birleşmeleri ile kaynak kullanımlarının verimli hâle getirilmesine ilişkin gerçekleştirilen düzenlemelerle ekonomik sistem içinde şirket produktivitelerinin artırılmasını hedeflemektedir .

TTK’de bölünme işlemlerinin detaylı olarak hükme bağlanması söz konusu kuruma işlevsellik kazandırmaktadır. Bölünme, çok büyüyen ve çekirdek işletme konusundan uzaklaşan şirketlerin ana-faaliyet sahalarına dönmelerine olanak sağlamaktadır (Söz gelimi, beyaz eşya üreten bir şirket, zaman içinde büro eşyası ve plastik üretimine girmiş olsun. Anılan şirket üç faaliyet türü için ayrı şirket kurabilmektedir.) Bölünme, Türkiye’nin ayrı bölgelerinde bulunan fabrikaları “bağımsız birer şirket”e dönüştürme imkânı sunabilmektedir. Bölünme aile ortaklıklarında miras paylaşımında ortaya çıkan sorunları çözebilmektedir. Çok gruplu ortaklıklarda, grupların istemediği ortaklar ile çalışmalarına çözüm üretebilmektedir (Doğan, 2011). Ayrıca ekonomik bunalım evrelerinde şirketlerin organizasyonel bağlamda, daha az

zarar görmeleri noktasında şirket bölünmesinin hayatî derecede önemi söz konusudur. Zira bölünmüş bir şirketin ya da firmanın ekonomik bunalımdan negatif anlamda etkilenmesi daha büyük ölçekli bir firmaya oranla daha az oranda olabilmektedir. Dolayısıyla şirket bölünmesi kriz zamanlarında önemli bir hukukî argüman olarak görülebilmektedir.

Sermaye şirketleri ve kooperatifler sermaye şirketlerine ve kooperatiflere bölünebilmektedirler. TTK'ye göre (md. 160), sermaye şirketleri ve kooperatifler, sermaye şirketleri ve kooperatiflere bölünebilir. Sermaye şirketi, şahıs şirketine bölünmemektedir. Şahıs şirketi de sermaye şirketine bölünmemektedir; ancak tür değişikliği yapılabilir. Sermaye şirketleri kendi türleri içinde bölünebilmektedir (anonim şirketin, limited şirkete bölünmesi gibi). Getirilen yasaklar alacaklıların haklarını korumaya yöneliktir. Bölünme hakkı, sadece sermaye şirketleri ve kooperatiflere tanınmıştır; şahıs şirketlerine tanınmamıştır.

Şirket bölünmelerinde en önemli konulardan birisi de şirket ortaklarının haklarının korunmasıdır. Ortaklara, bölünmeye iştirak eden tüm ortaklıklarda mevcut pay oranlarında payın tahsisi hâlinde “simetrik bölünme” söz konusudur. Ters durumda asimetrik bölünmeden bahsedilecektir. Asimetrik bölünme hâlinde ise; ortağın bölünmeye katılan şirketlerden birinde eksilen payı, diğer şirketlerde yapılacak arttırım ile dengelenmelidir (Akkan,). Böylelikle ekonomik buhran dönemlerinde işletmeler / şirketler kendilerini koruma noktasında “rasyonel” ve “pragmatist” bir hamle yapmış olmaktadır.

3.2.4. Tasfiye

Sözlük anlamı itibariyle tasfiye, “arıtma, arıtım, arıtılma, saflaştırma, saflaştırılma, pak ve temiz duruma getirme, getirilme”; “bir kuruluşun iflâsı veya kapanması sonunda hesaplarının kapatılıp kalan maddî varlığın, mal ve paranın alacaklılara dağıtılması, likidasyon” anlamlarına gelmektedir. 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu (TTK) ile de ek tasfiye ve tasfiyeden dönme kurumları getirilmiştir.

Şirket ya da işletmelerin teşebbüs ettikleri hamleler arzu edilmedik şekilde olumlu gitmiyorsa; küresel veya yerel ekonomik bunalımlar söz konusuysa veya ticari işletmelerin paydaşlarıyla olan ilişkileri umut vaat etmiyorsa söz konusu yapıların kapatılması bazen alınabilecek en isâbetli karar olabilmektedir. Bu anlamda ticari işletmelerin kapanış işlemine verilen ad “tasfiye” olarak karşımıza çıkmaktadır.

Güdücü'ye (2019) göre tasfiye kavramı -Türkiye özelinde-, herhangi bir gerekçeyle işletmenin ya da şirketin çalışmalarına ve etkinliklerine son noktayı koyması ve hesaplarının işleme kapatılmasıdır. Tasfiye hâlindeki işletme/şirket, hisse sahipleriyle olan münasebetleri de dâhil, tasfiye sonuna dek tüzel kişiliğini muhafaza etmekte ve ticaret unvanını "tasfiye hâlinde" ibâresi ilâve edilmiş olarak kullanmaktadır (Söz gelimi: "Tasfiye Hâlinde T. Emlak Bankası A.Ş." gibi). Bu konumda anılan işletmenin/şirketin organlarının bütün yetkileri ve hedefleri tasfiye ereğiyle sınırlı olmalıdır. Bununla beraber, tasfiye hâlindeki işletmenin / şirketin gerek temsil edilmesi gerekse organizasyonu ve yönetimi tasfiye işleminden sorumlu görevlilerce yürütülmektedir (Güdücü, 2019). Anılan işletmenin / şirketin tasfiye işlemlerinin sona ermesinden sonra ticaret sicilinden kaydının silinmesi ile tüzel kişilik sona ermektedir.

Alpaslan (2018), özellikle limited şirketlerde aşağıda yer alan gerekçelerden birinin ya da birkaçının biraraya gelmesiyle tasfiye sürecinin başlayacağını belirtmektedir. Bunlar:

- ✓ *"Şirket ana sözleşmesinde tespit edilen sürenin dolması ile,*
- ✓ *Ekonomik bunalım neticesinde şirket sermayesinin 2/3'nün azalması hâlinde bu eksikliğin ikmal edilmemesi hâlinde,*
- ✓ *Ekonomik bunalıma bağlı olarak şirketin iflasına karar verilmiş olması;*
- ✓ *Şirketin diğer bir şirketle birleşmesi,*
- ✓ *Mahkeme kararı ile feshinin talep edilmesi,*
- ✓ *Şirket maksadının elde edilmiş olması veya bu maksadın olanaksız hâle gelmiş olması,*
- ✓ *Ortak sayısı bir (1) olan şirketlerde ortağın vefâtı hâlinde yerine vârislerinin ortak olarak geçmemesi ve*
- ✓ *Ortaklar kurulunca şirketin tasfiyesine karar verilmesi"*

Literatürde işletme/şirket kapatma işlemleri, "tasfiyesiz" ve "tasfiyeli" olmak üzere iki farklı biçimde gerçekleşmektedir. Tasfiye süreci neticesinde işletmeler/ şirketler ticaret sicil kayıtlarından silinmektedir. Bunun sonucunda, tüzel kişilikleri nihâyete ermekte ve eylemlerine son vererek tüm hesaplarını kapatmaktadırlar. Tasfiyeli işletme/şirket kapatma durumunda, bilhassa şahıs işletmelerinin kapanış işlemlerinin "daha kolay" olduğunu dile getirmek mümkündür. Limited şirketler ve anonim şirketler ise; kanun ve şirket ana mukavelesinde yer alan yazılı hâllerin

oluşması ya da paydaşlar kurulu kararı ile son bulmaktadır. İşletmesini kapatacak olan bireylerin, vergi dairelerine ve ticaret sicil müdürlüklerine yazılı bildirimde bulunmaları icap etmektedir. Ticaret sicil müdürlüğüne, işletme ya da şirket kapatma işlemlerinde söz konusu işi, eylemi ya da çalışmayı bırakma, tasfiye edilme ya da feshedilme formatında bir form/doküman verilmektedir. Ticaret siciline yapılan bildirimle birlikte bütün alacakların kendilerine ait bilgilerinin yazılı olarak yer aldığı mal beyânı ile ilgili bilgileri de söz konusu müdürlüğe tevdi edilmelidir. Mezkûr bildirimlerin tasdik edilmesi neticesinde, ilgili işletmenin tasfiye talebi Ticaret Sicil Gazetesi'nde yayımlanmaktadır. Burada yayımlanan taleple beraber işletme/şirket sahipleri, bir sene süreyle faaliyetlerine devam etmektedirler. Bu işletmeler/şirketler, bir senelik müddet içinde sadece tasfiye gayesiyle varlığını devam ettirmektedirler (Güdücü, 2019).

Tasfiyesiz işletme/şirket kapatma hâli ise; mahkeme tarafından haklı bir sebep vuku bulması durumunda anlam kazanmaktadır. Söz konusu sebeplere örnek olarak işletmelerin / şirketlerin paydaşları arasında meydana gelen bazı sürtüşmeler; ekonomik bunalıma bağlı olarak işletme / şirket borçlarının ödenemeyecek seviyelere çıkması ve bu kurumsal yapıların eylemlerini idâme ettirebilecek nispette finansal kaynaklara hâiz olamaması gösterilebilir. İşletme ortaklarının belli bir kusurunun olmaması, mahkemeden tasfiyesiz şirket kapatma talebi için zorunlu bir kriterdir. Bu taktirde, ticaret mahkemeleri kendisine yapılan başvuru üzerine ilgili işletmenin / şirketin infisâhına⁸ karar vermektedir. Bu evrede işletme/şirket kapatma prosesi hemen hemen bir yıl sürebilmektedir⁹. Son olarak, bu tarzda bir şirket kapatma durumunda, tasfiyenin başlangıcı, anılan ticaret mahkemesinin “iflas kararı” çerçevesinde tespit edilmektedir (Güdücü, 2019).

3.2.5. Konkordato

Ekonomik bunalım zamanlarında borç sahipleri hakkında gözlemlenen icra izleme sayılarındaki artış, salt icra izleme dosyaları özelinde değil; aynı zamanda borç sahibi ve izlemeye konulan borç miktarının da giderek arttığına işaret etmektedir. Bununla birlikte, Türkiye’de kriz evrelerinin karakteristik hukukî olgularından birisinin de “konkordato” uygulamaları olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Kelime anlamı olarak konkordato, *“dürüst ve en az borçlarının yarısını ödemeyi teklif eden bir borçlunun, haciz ve iflâs tâkibinden kurtulmak için, alacaklıların üçte ikisinin kabûlü ve*

⁸ Bir sözleşmenin bozulmasına sebep olan şart.

⁹ Mezkûr işletmelerin / şirketlerin borçlarını ödeyememesi vb. hâllerde kapatılma süresi uzayabilmektedir.

ticâret mahkemesinin onayı ile geçerlilik kazanan bir ödeme plânını kabul etmesini sağlayan cebrî icrâ yolu"dur

TTK (md. 377), konkordato ile ilgili bazı hükümlere yer vermiştir. Buna göre, *"yönetim kurulu veya herhangi bir alacaklı, 376'ncı maddenin üçüncü fıkrası uyarınca yapacağı iflâs talebiyle birlikte veya bu kapsamda yapılan iflâs yargılaması sırasında 2004 sayılı Kanun'un 285'inci ve devamı maddeleri uyarınca konkordato da talep edebilir."* ibâresi yer almaktadır.

Uyar (2019: v), 28.02.2018 tarih ve 7101 sayılı Kanun'la, 2004 sayılı İcra ve İflâs Kanunu'nun (İİK) konkordato kavramına yönelik 285 ve benzeri maddelerinde değişiklik yapılarak, uygulamada tamamen terk edilmiş görünen "konkordato kurumu"nun tekrardan harekete geçirildiğinin hedeflendiğini ifade etmiştir.

06.12.2018 tarih ve 7155 sayılı Kanun'la da daha evvel 7101 sayılı Kanun'la birtakım değişimlere uğramış olan İİK'nin 286., 287., 290. ve 292. maddelerinde yeniden değişiklik yapılmıştır. Diğer taraftan 2004 sayılı İİK'ye bir de *geçici madde* ilâve edilmiştir. 30.01.2019 tarih ve 30671 sayılı Resmî Gazete'de *"Konkordato Talebine Eklenecek Belgeler Hakkında Yönetmelik"* ile *"Konkordato Komiserliği ve Alacaklılar Kuruluna Dair Yönetmelik"*ler yayımlanarak, 30.01.2019 tarihinde yürürlüğe girmeleri öngörülmüştür (Uyar, 2019: v-vi). İİK'nin 178. ve 179 (c) maddelerinde ele alınmış olan *iflâsın ertelenmesi* müessesinin lağvedilmesiyle oluşan yapısal boşluğun yeniden doldurulması gâyesiyle gerçekleştirilen böylesi değişikliklerle konkordato kurumuna tekrardan harekete geçme imkânı tanınmıştır.

Elinde olmayan mücbir gerekçelerle, çalışmaları yolunda gitmeyen, finansal konumu giderek bozulan, dürüst¹⁰ borç sahiplerini muhafaza altına almak için ihdas edilen bir kurum olan konkordato, pazar/piyasa şartlarının gitgide zorlaşması, iktisadî bunalım dönemlerinde adından daha çok söz ettiren bir kavram hâline gelmektedir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde bunalım zamanlarında bu kavrama yönelişin ya da krizin doğal bir sonucu olarak borçluların böylesi hukukî bir argümana başvurma oranının artan oranda gerçekleştiği söylenebilmektedir.

Türkiye özelinde değerlendirilecek olursa, yıllardır halihazırdaki konkordato uygulaması, Mart 2018'de "iflâs erteleme"nin tamamen kaldırılmasıyla daha fazla talep görmeye başlamıştır. İflâs ertelemeye sadece *anonim şirketi* olanlar başvurabilirken, konkordatoya ise; *şahıs şirketi* ya da *kooperatif* olarak da müracaat edilebilmektedir.

¹⁰ *Dürüstlük* doktrini hakkında detaylı bilgi için lütfen bkz. Uyar (2019).

Bunun yanında iflâs talebinde bulunabilecek her alacaklı da gerekçeli bir dilekçeyle, borçlu hakkında konkordato işlemlerinin başlatılmasını isteyebilmektedir. Uzmanlara göre gerek alacaklı gerekse borçlunun “karşılıklı eşitlik” ilkesine göre temsil edildiğini ve taraflar arasında çıkar dengesinin tesisine çalışıldığını savunmaktadırlar.

Kesin bir rakam bilinmemekle birlikte, uzmanlar daha önce yılda ortalama 300 şirketin iflâs ertelemeye başvurduğunu, 2018 yılında ise Mart Ayından bu yana en az bin şirketin konkordato başvurusu yaptığını belirtmektedir. Konkordato başvurusu kabul edilen şirketlerde alacaklılar haciz işlemi yapamamakta; bankalar kredilerini isteyememekte, ipotekler satışa çıkarılamamakta ve devlet, bir çeşit geçici koruma sağlamış olmaktadır. Konkordato, borçlu şirketlerin mâlî durumlarını düzelterip iflâstan kurtulmasını ve alacaklıların da belli bir vâdeyle alacaklarını temin etmelerini amaçlamaktadır. Büyük ölçekli şirketlerin konkordato ilân etmesi ise; alt işverenleri olan küçük ve orta ölçekli şirketleri de konkordato ilân etmeye zorlamaktadır (BBC News Türkçe, 8.10.2018).

Bilhassa 2018 yılı Ağustos Ayında dolar/TL kurunun 7,24 ile tarihî yükselişini yaşaması ve ortaya çıkan kur krizinin ardından ticari işletmelerin döviz cinsinden borç yüklerinin artması, borçlarını çeviremez noktaya gelmelerine; söz konusu durumda alacak sahipleriyle mutabakat yapmalarına neden olmuştur. 27 Aralık 2018 itibariyle devlet kayıtlarına göre toplam 979 işletme, borçlarının tekrardan yapılandırılması adına müracaat ettikleri hukukî bir düzenleme olan konkordatoya başvurmuştur.

TBMM Adalet Komisyonu ise; son sekiz ayda konkordato talep eden işletme/şirket sayısının 1.401 olduğunu deklare etmiştir (BBC News Türkçe, 24.01.2019).

*Karaca, Ekomar, Ulusoy, Kemal Tanca, Hotiç, BETA, Yeşil Kundura, Eminiş Ambalaj, Keskinoglu Tavukçuluk, YÖRSAN, Gilan Mücevher, ÇEKÖİL, Angora Halı, Makro Market, Dizayn Boru, Euronet Car, Les Ottomans Otel, Telpa, Emay, Poyraz ve DSG İnşaat gibi firmalar*¹¹ bugüne kadar konkordato talep edenlerin başında yer almaktadırlar. Konkordatoya müracaat eden şirketleri mercek altına aldığımızda, anonim şirketlerde bu rakam yaklaşık 600; limited şirketlerde ise 700 civarında seyretmektedir. *İstanbul, Ankara, İzmir, Kocaeli, Mersin, Bursa, Hatay ve Kayseri* en çok başvurunun yapıldığı kentler arasında gösterilmektedir Türkiye’de konkordato ilân

¹¹ Detaylı firma listesi için lütfen bkz. Gazete Manifesto, “Türkiye krizde: İşte iflâs bayrağı çeken yüzlerce firma”, 17.09.2018, <https://gazetemanifesto.com/2018/turkiye-krizde-iste-iftas-bayragi-ceken-yuzlerce-firma-206148/> (e.t. 24.11.2019).

eden şirketlerin hangi sebeplerle bu yönetime başvurdıkları araştırıldığında aşağıdaki gerekçelerin öne çıktıkları görülmektedir:

- ✓ Alacaklar-borçların vâdelerinde oluşan uyumsuzluğun yansımaları;
- ✓ AVM kiralardaki dramatik artış;
- ✓ Dışarıdan gelen girdilerin kurdaki dalgalanmalardan olumsuz yönde etkilenmesi;
- ✓ Ekonomik bunalımlar sebebiyle mevcut talebin daralmasının işletme/şirket malî dengesine negatif etkisi;
- ✓ Para desteği stratejisinde yapılan hatalar;
- ✓ Perakende satışlarındaki geriye gidiş ve bankaların kredi limitlerini kullandır(a)maması;
- ✓ Son zamanlarda piyasalarda gözlemlenen nakit-akışı sıkışıklığı;
- ✓ TL'de ortaya çıkan aşırı değer zayıflığının piyasa faizlerini tahmin edilebilir seviyenin oldukça üzerine çıkarması

3.2.6. İflâs

İflas kavramı, “*Bir tüccarın borcunu ödeyemeyecek duruma gelmesi ve bunun mahkeme kararı ile tespit ve ilân edilmesi durumu*” şeklinde ele tanımlanabilir. Maliye disiplini içinde anılan kavram, şirketlerin ölümü ya da varlıklarının nihâyete ermesi olarak değerlendirilmektedir. Türkiye özelinde iflâs konusu, TTK çerçevesinde hükme bağlanmıştır ve hukukî zeminde tartışma imkânına kavuşmuştur. Bu bağlamda, teknik iflasa yol açan sebeplerlenelerin yapılması gerektiği hususu ve işlemler, Türk Ticaret Kanunu’nun (TTK) 376. maddesinde düzenlenmiştir. Bu bağlamda ilgili maddede:

“(1) Son yıllık bilançodan, sermaye ile kanuni yedek akçeler toplamının yarısının zarar sebebiyle karşılıksız kaldığı anlaşılırsa, yönetim kurulu, genel kurulu hemen toplantıya çağırır ve bu genel kurula uygun gördüğü iyileştirici önlemleri sunar.

(2) Son yıllık bilançoya göre, sermaye ile kanuni yedek akçeler toplamının üçte ikisinin zarar sebebiyle karşılıksız kaldığı anlaşıldığı takdirde, derhâl toplantıya çağrılan genel kurul, sermayenin üçte biri ile yetinme veya sermayenin tamamlanmasına karar vermediği takdirde şirket kendiliğinden sona erer.

(3) Şirketin borca batık durumda bulunduğu şüphesini uyandıran işaretler varsa, yönetim kurulu, aktiflerin hem işletmenin devamlılığı esasına göre hem de muhtemel

satış fiyatları üzerinden bir ara bilanço çıkartır. Bu bilançodan aktiflerin, şirket alacaklılarının alacaklarını karşılamaya yetmediğinin anlaşılması hâlinde, yönetim kurulu, bu durumu şirket merkezinin bulunduğu yer asliye ticaret mahkemesine bildirir ve şirketin iflâsını ister. Meğerki iflâs kararının verilmesinden önce, şirketin açığını karşılayacak ve borca batık durumunu ortadan kaldıracak tutardaki şirket borçlarının alacaklıları, alacaklarının sırasının diğer tüm alacaklıların sırasından sonraki sıraya konulmasını yazılı olarak kabul etmiş ve bu beyanın veya sözleşmenin yerindeliği, gerçekliği ve geçerliliği, yönetim kurulu tarafından iflâs isteminin bildirileceği mahkemece atanan bilirkişilerce doğrulanmış olsun. Aksi hâlde mahkemeye bilirkişi incelemesi için yapılmış başvuru, iflâs bildirimi olarak kabul olunur.” hükmü yer almaktadır.

Kısacası, ticari işletmelerin son yıllık bilançolarına bakılarak likidite ve hukukî yedek akçeler toplam tutarının 2/3'ünün zarar sebebiyle karşılıksız kalması durumunda idarî kurulun çağrısı sonrası şirket genel kurulu anaparanın tamamlanması veya 1/3'ü ile kendini tatmin kılma kararlarını almazsa, bu yapıların varlıkları son bulacaktır (Çakır, 2016).

TTK'nin 376. maddesinin üçüncü fıkrasında işaret edildiği gibi, özellikle ekonomik bunalım evrelerinde, işletmede ya da şirkette borca batıklık kuşkusunu uyandıran emârelerin belirmesi hâlinde yönetim kurulu benzer satış bedelleri üzerinden ara bilanço tespit etmektedir. Söz konusu bilançoda mevcut aktiflerin işletme ya da şirket alacak sahiplerinin alacaklarını gideremediği farkına varılırsa, söz konusu kurul, bu durumu asliye ticaret mahkemesine başvurmak suretiyle ilgili işletmenin veya şirketin iflâsını talep etmek zorundadır. Yukarıda işaret edildiği üzere ekonomik bunalımın nispeten daha derin yaşandığı yerlerde (Türkiye ölçeğinde olduğu gibi) şirket iflâslarının da görece daha yoğun olarak görüldüğü tespit edilmektedir. Buna sebep olan etmenleri “banka ve finans kurumlarından kredinin sağlanamaması”, “çalışanlara ücretlerinin zamanında ödenememesi”, “küçük tutarlardaki borçların ödenememesi”, “protestolu çeksenetlerin fazla oluşu” ve “kamu borçlarının zamanında ödenememesi” başlıkları altında değerlendirebilmek olasıdır (Çakır, 2016).

TOBB ve Ticaret bakanlığı verilerine göre Türkiye'de yaşanan ekonomik bunalım sebebiyle son beş yılda 570 bin ivarında, 2019'un ilk yarısında ise Türkiye nüfusunun %2.16'sını meydana getiren esnaf ve zanaatkârların 53 bin 420'sinin iflâs ettiği belirtilmektedir. Bununla beraber iflâslar artarken borçlanma oranları da yükselmektedir. Ekonomik bunalımın enflasyon, döviz kurlarının yükselmesi ve bunlarla

ilintili olarak giderek artış gösteren girdiler şeklinde baş göstermesi, söz konusu sosyal grupları dakritikseviyelerde etkisi altına aldığına işaret etmektedir. Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) verilerine göre, bu yılın ilk 6 ayı itibarıyla esnaf sayısı 1 milyon 775 bin olurken, toplam işyeri sayısı da 1 milyon 910 bine gerilemiştir. İhda edilen işletme ya da işyeri sayısı ise; iflâs edenlerle aynı hızda olmamıştır. 2017 yılında 229 bin 367 işyeri/işletme için tescil yapılırken; söz konusu sayı 2018 yılında 69 adetlik azalış gösterdi. 2018 yılının ilk altı ayında 127 bin 815 işyeri için tescil başvurusu yapılırken; bu yılın ilk altı ayında ise söz konusu sayı 116 bin 960 işletmeye gerilemiştir.

Bunun yanında, küçük ve orta ölçekli işletmelerde (KOBİ) de borç meblâğı artmaktadır. Kendisini “düzlüğe çıkarmak” adına borca tutunmak zorunda olan binlerce firma, borçlarını ödeyemedikleri için iflâs etmek durumunda kalmışlardır. Bu çerçevede “batık KOBİ” kredisi tutarında son bir yılda %91’lik bir artışla toplamda 51 milyar 396 milyon liraya yükselmiştir. Bununla birlikte, izlemedeki KOBİ sayısı ise; bir yılda 351 bin 453’e yükselmiştir. Son olarak, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) datalarına göre, Mayıs-2018’de KOBİ’lerin kullanmak durumunda kaldığı toplam kredi tutarı, ortalama 551 milyar TL civarındayken, bu yılın aynı döneminde söz konusu tutar 629 milyar TL’ye yükselmiştir. Ayrıca KOBİ müşteri sayısı bu yılın ilk beş ayında, geçen yılın aynı evresiyle mukayese edildiğinde, 79 bin 872 kişi azalmış; buna ek olarak toplam borç miktarı dramatik seviyede artmıştır (Gazete Alinteri, 16.07.2019).

Türkiye’nin içinden geçmiş olduğu malî darboğaz sebebiyle son dönemlerde iflâs bayrağını çeken pek çok şirket bulunmaktadır. Yukarıda detaylı olarak ele alındığı gibi müflis duruma düşen bu şirketler, şirketin kötü bir şekilde idare edilmesi, alınan sağlıksız ve doğru olmayan kararlar, kaçırılan fırsatlar, yanlış karar alma stratejileri tatbik etmek ve daha birçok gerekçeden ötürü varlıklarına son noktayı koymak zorunda kalmışlardır. Şirketler iflâs etme durumuyla karşı karşıya gelmeden evvel doğru olmayan idare etme stratejileri ya da mevcut müşterileri koruyamama veya yeni müşteri portföyü ortaya koyamama gibi hâllerde kendisine bir “suçlu” aramak yerine şirket, sahip olduğu takımını daha fazla motive ederek takımına güven aşılacak mecburiyetindedir. İflâstan çıkış noktasında kendisine güvenen bir takıma sahip olmak şirketin varlığını devam ettirmede etken bir rol oynayabilmektedir.

Şirketlerin oldukça sâkin; fakat süratli ve proaktif hamleler yapması ve buna ilişkin kararlar alabilmesi, ekonomik bunalım altında kendilerini iflâsa karşı koruyabilen stratejilerden birisinin olduğu su götürmek bir gerçektir. Yöneticilerin hemen her

husustamaliyetten sakınmak ve imâl ettiği ürünün kalite çıtasını aşağıya çekmek yakın vâdede şirkete “nefes” aldırma daorta ve uzun vâdede anılan şirketin “marka imajı”nı derinden sarsabilmektedir.

Bunun yanında likidite akışının sağlıklı işleyişi, şirketlerin iflâs durumuna mâruz kalmamalarına katkı sağlayan ya da iflâsın önüne geçen en önemli imkânlardan birisidir. Bu bağlamda banka ya da belirli finans kurumlarından temin edilebilecek kredilerle şirketlerin borç yükü hafifletilebilir; dahası inovatif ve modern projeler hayata geçirilebilmektedir.

İflâs dönemi içinde idarî bazı değişiklikler, şirketler adına hayatî önem arz etmektedir. Söz gelimi, satış müdürü ölçeğinde gerçekleştirilen bazı yeni hamleler ve kurulacak farklı stratejik bağlantılar, şirketin kötü gidişine dur diyebilir; dolayısıyla iflâsın önüne geçebilmektedir.

Son olarak, iflâstan korunma ve şirketleri yeni baştan konfigüre etmenoktalarında alanında tecrübe sahibi bir *mentor* ile uzlaşarak şirketin iflâs durumunun önüne geçmek mümkün olabilmektedir. Özgün bir vizyon ve nesnel bir bakış açısı ile şirketin karşılaştığı meselelerin çözüme kavuşturulmasında kilit bir rol üstlenebilmektedir.

SONUÇ

Ekonomik bunalım, global finansal organizasyon ve kontrol sistemindeki temel problemlerin sona erdirilmesi, iktisadî kırılğanlıkların minimize edilmesi ve imalât zâyatının engellenebilmesi, insanları ekonomik çekincelere karşı muhafaza etmek adına yâsa koyucuların orta ve uzun dönemli sağlıklı politikaları ortaya koyması için çok önemli bir imkân olarak görülmelidir. Bu kapsamda, tekrardan sürdürülebilir bir iktisadî yapı tesis etmek, işlevsel plâsman hamleleri ve inovatif etkinlikleri finansal açıdan desteklemek için maliye disiplini politikalarının elzem olduğu açıkça görülmektedir.

Asya Kaplanları olarak değerlendirilen ülkelerin 1997 yılında karşı karşıya kalmış oldukları ekonomik bunalım, dünya ölçeğinde *sarsıcı* bir gündem oluşturmuştur. Söz konusu dönem için, anılan bölgenin bunalım öncesi evrede yakalamış olduğu büyüme ve kalkınma trendi ne yazık ki; tersi yönde ilerlemiş ve bilhassa malî piyasalarda oldukça etkili bir çöküş yaşanmıştır. Bu dönemde, kapitalin giderek değer yitimine mâruz kaldığı, döviz kurunun dalgalı bir seyir aldığı ve daha mühimi piyasalara güvenin ciddi oranda azaldığı bunalım sürecinde bulunan ülkeler, çoğu kez “para politikaları”na yönelmişlerdir. Bu çerçevede IMF destekli istikrar politikalarının altyapısının, piyasaların tekrardan canlandırılmasının ve bu taktirde mevcut talebin azaltılmasına ilişkin para politikalarının baz alındığının belirtilmesinde yarar vardır. Bu yönüyle maliye disiplini politikalarının ikincil plâna terk edildiği ekonomik bunalımda aktif olmayan yatırım alanlarının vergilendirilmesine ilişkin kimi tedbirler de alınmaktadır.

Sonraki zaman diliminde Rusya’da boy gösteren ekonomik bunalım masaya yatırıldığında, söz konusu bunalımın temelini oluşturan sebeplerin anılan ülkenin politik ve iktisadî yapısından ortaya çıktığı ifade edilebilmektedir. Rusya, bunalım-öncesi evrede ülkenin ciddi problemlerinden birisi olarak “bütçe açığını kapatmak” ve “vergi gelirlerini artırmak” düşüncesiyle *vergi oranlarını artırma* yönünde girişimde bulunmuştur. Fakat bu oranlardaki artış arzu edildiği nispette gelirlerin artmasına yol açamamış; tam tersine bunu daha da azaltmıştır. Bu noktada, vergi politikalarında amacına ulaşamayan Rusya, borçlanarak ekonomik bunalımın menfi etkilerini bertaraf etmeyi amaçlamıştır.

2000’li yıllar küreselleşme ve neoliberal politikaların adlarının giderek duyulacağı bir dönem olmuştur. Söz konusu olgular, 2008 yılında emlak piyasasının batmasıyla gün yüzüne çıkan ve bütün dünyayı tesiri altına alan ABD Mortgage

bunalımında kendisini hissettirmiştir. Çünkü bunalıma ilişkin tatbik edilen politikalar artık *mahallî* olmaktan çıkmış; *enternasyonal* bir vasıf kazanmıştır. Bu evrede hem ABD hükûmeti hem de bu bunalımdan etkilenen öteki ülkeler, bunalım boyunca para politikalarına ilâve olarak, finansal disiplini temin etmeye ilişkin önemli maliye politikalarına da yer ayırmıştır.

Türkiye'nin farklı zamanlarda içinden geçtiği ekonomik bunalım evrelerine bakıldığında, bunalıma ilişkin uygulanagelen politikalarda hem hükûmet programlarında hem de IMF niyet mektuplarında bir maliye politikası vasıtası olan vergi politikalarına sıklıkla yer ayrıldığı görülmektedir. 1994 ekonomik bunalımını sağlıklı bir şekilde atlatabayan Türkiye, 1999 yılında yaşadığı deprem felâketi ile kamu harcamalarındaki artışa dur diyememiş ve bunun neticesinde bütçesi ciddi açık vermiştir. 2000'li yılların başlarında özellikle bankacılık sektöründe ve döviz piyasalarında nükseden ekonomik bunalım, piyasalara itimadı derinden sarsmış; işsizlik, yoksulluk, faiz ve enflasyon oranlarının artmasına yol açmıştır. Bununla birlikte, likidite girişleri ile çevresel talepte oluşan azalmalara ek olarak 2008'in son çeyreğinden başlayarak Türkiye ekonomisi yeniden daralmış ve 2009 yılında, finansal kuruluşlar dışında, bütün sektörlerde dramatik küçülmeler meydana gelmiştir. Türkiye ekonomisindeki böylesi bir küçülmenin iş hayatına bakan doğrudan yansıması, "istihdam" üzerine olmuştur. Bu bağlamda 2008 Türkiye bunalımının, reel ekonomik bunalımdan istihdam bunalımına evrilen bir görünüm arz ettiğini söylemek de yanlış olmayacaktır.

O dönemlerden başlayarak günümüze değin gelindiğinde, bunalımların sadece istihdama bakan yönlerinin olduğunu söylemek mevcut durumu değerlendirmede sağlıklı bir resim ortaya koymamaktadır. Zira Türkiye'de istihdam alanı gibi bunalımlardan negatif yönde etkilenen bir başka kesim de "ticarî işletmeler ve şirketler"dir. Özellikle kriz ve buhran dönemlerinde ticarî işletmeler küçülme politikası gütmekte; kredi ve benzeri finansal destek alamamaları durumunda ise varlıklarını sürdüremez hâle gelebilmektedirler.

Türkiye'de ticarî işletmelerin ekonomik bunalımlar karşısında alabileceği tedbirlere anahatlarıyla bakıldığında, bunun iki yönüyle cereyan ettiği görülmektedir. Malî başarısızlıklardan kendilerini muhafaza etmek isteyen işletmeler *yönetimin yetkinliği, aşırı borçlanmadan imtina etmek, nakit akışında devamlılığın tesisi, etkin bir bütçe kontrolü, doğru maliyet sistemini kullanabilmek, mevcut politik süreçleri başarılı bir şekilde okuyabilmek ve yenilikçi ya da inovatif bir vizyona sahip olmak* şeklinde ifade edilebilecek eylemler paketini icra etmek mecburiyetindedirler.

Bunun yanında ticarî işletmeler veya şirketler malî konular dışında ekonomik bunalım evrelerinde hayatî kimi tedbirlerle kendilerini koruyabilmektedirler. Söz gelimi, *organizasyonel yapılarının geliştirilmesi* (esneklik, sınırlı piyasa ve mamul hatları, informal yönetim ve personel münasebetleri, inovasyon vd.), *pazarlama anlayışının daha ileri bir safhaya taşınması* ile *üretimde prodüktivite, yatırımda inovasyon mottosuyla ileri teknolojik sistemlerin kullanımı* bu duruma örnek gösterilebilmektedir.

Son olarak gerek dünyada gerekse ülkemizde yer alan ticarî işletmeler, iktisadî bunalımlar karşısında bazen farklı hukuksal sonuçlarla da karşı karşıya kalabilmektedirler. Küresel ekonomik buhranın Türkiye'deki yansımaları ekseninde değerlendirildiğinde, yaşanmakta olan ve daha önce de birçok kez yaşanan ekonomik bunalımın hukukun değişik alanlarında hissedildiği gözlemlenen bir gerçektir.

Bu çerçevede, ekonomik bunalımın her bir hukuk sahasına farklı süre, şiddet ve boyutta yansıdığı söylenebilir. Bilhassa nakdî/malî tarafı ağır gelen ticarî işletmeler için borçlar, ticaret, icra-iflas ve iş hukuku öncelikle etkilenen disiplinler olmaktadır. Bu kapsamda ticarî işletmeler *şirket birleşmeleri, şirket devri, şirket bölünmesi, tasfiye, konkordato* ve *iflâs* gibi önemli hukukî sonuçlara başvurabilmekte ,maruz kalabilmektedirler.

KAYNAKÇA

- AKDİŞ Muhammet, *Global Finansal Sistem: Finansal Krizler ve Türkiye*, İstanbul: Beta Basım, Yayın No: 983, İşletme-Ekonomi Dizisi 108, Haziran, 2000.
- AKGÜÇ Öztin, *Finansal Yönetim*, İstanbul: Muhasebe Enstitüsü Yayını, No: 56, 1987.
- AKGÜN Deniz, *Kapitalizm Hasta Eder, Toplumcu Tıp*, Ankara: NotaBene Yayınları.
- AKKAN Çiğdem, “Şirket Bölünmeleri, (e.t. 2.9.2019).
- AKMUT Özdemir, “Kriz Dönemlerinde İşletmelerin Karşılaştıkları Finansal Sorunlar ve Risk Yönetimi”, *İşveren Dergisi*, Mayıs, 2001, ss: 23-45.
- AKTAN Coşkun Can ve Hüseyin ŞEN, “Ekonomik Kriz: Nedenler ve Çözüm Önerileri”, *Yeni Türkiye Dergisi, Ekonomik Kriz Özel Sayısı II*, Sayı: 42, Yıl: 7, Kasım-Aralık, 2001, ss: 1225-1230.
- ALP Ali, *Uluslararası Mali Piyasalardaki Gelişmeler ve Türkiye*, İstanbul: İMKB Yayınları, 2002.
- ALPASLAN N. Gaye, “Limited Şirketlerde Tasfiye İşlemleri”, 03.04.2018, (e.t. 23.11.2019).
- ALTMAN Edward, “Railroad BankruptcyPropensity”, *The Journal of Finance*, Vol: 26, Issue: 2, pp: 333-345.
- ALTUĞ Osman, “Kriz Döneminde Şirket Yönetimi”, *Ekonomik Trend*, Yıl: 2, Sayı: 23, 1994.
- ALTUNTEPE Nihat, “2008 Küresel Krizinin Ülkelerin İstihdam Yapısı Üzerine Etkilerinin Dinamik Bir Analizi”, *SDU Vizyoner Dergisi*, Cilt: 1, Sayı: 1, 2009, ss: 129-145.
- ANKARA TİCARET ODASI [ATO], “Krizler Tarihi Raporu”, *ATO Raporları*, Ankara, Nisan, 2005.
- ARGENTI John, *CorporateCollapse*, UK: PublishedbyMcGraw-HillBookCompany Limited, 1976.
- ATAMAN-ERDÖNMEZ Pelin, “Küresel Kriz ve Ülkeler Tarafından Alınan Önlemler Kronolojisi”, *Türkiye Bankalar Birliği Bankacılar Dergisi*, Sayı: 68, Mart, 2009.
- AVRUPA BİRLİĞİ EĞİTİM, “1998 Dünya Panoraması ve Türkiye”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2008, (e.t. 18.8.2019).
- BASTI Eyüp, *Kriz Teorileri Çerçevesinde 2001 Türkiye Finansal Krizi: Krizin Finans Sektörünün Verimliliğine ve Etkinliğine Etkileri*, Ankara: SPK Yayınları, Yayın No 191, 2006.

- BBC NEW TÜRKÇE, "Türkiye'deki ekonomik krizler: 1994, 2001 ve 2007'de neler yaşandı?", 17.08.2018, <https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-45226072> (e.t. 30.08.2019).
- BBC NEWS TÜRKÇE, "Konkordato nedir? Şirketler neden borçlarını yapılandırmak istiyor?", 8.10.2018, <https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-45782262> (e.t. 02.09.2019).
- BBC NEWS TÜRKÇE, "Konkordato: Ne anlama geliyor, hangi firmalar bu yola başvurdu?", 24.01.2019, <https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-46390477> (e.t. 24.11.2019).
- BERBEROĞLU Bahar, "2008 Global Krizinin Türkiye ve Avrupa Birliği'ndeki Etkilerinin Kümeleme Analizi ile İncelenmesi", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 11, Sayı: 1, 2011, ss: 105-130.
- BERKMAN Ayberk Nuri, "Türkiye'de Finansal Liberalizasyon ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki", *C.Ü. İİBF Dergisi*, Cilt: 12, Sayı: 2, 2011, ss: 259-282.
- BINANCE ACADEMY, *2008 Finansal Krizi*, <https://www.binance.vision/tr/economics/the-2008-financial-crisis-explained>, 26.08.2019, e.t. 30.08.2019).
- BORDO Michael D., "Growing up to Financial Stability", *Working Papers*, Vol: 2, Greece: Bank of Greece No: 85 April, 2008.
- BULUTOĞLU Kenan, *Yöresel ve Küresel Para Krizleri: Dünya Kazan, Ben Kepçe-2*, İstanbul: Batı Türkali Yayıncılık, 2002.
- BURHAN Vildan ve Zafer MUSTAFAOĞLU, *Rusya Krizi ve Türkiye Üzerine Muhtemel Etkileri*, Ankara: DPT Yıllık Programlar ve Konjonktür Değerlendirme Genel Müdürlüğü, Konjonktür Dairesi Başkanlığı, Şubat, 1998.
- CAPRIO Gerard and Patrick HONOHAN, "Banking Crises", 2009, <https://web.williams.edu/Economics/wp/caprioBankingCrises.pdf>, ss: 1-31 (e.t. 24.08.2019).
- CEMALCILAR İlhan vd., *İşletmecilik Bilgisi*, Eskişehir: İşitme Özürlü Çocuklar Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayınları, No: 3, 1985.
- ÇAĞLAR Sevim Özlem, *Küresel Ekonomik Krizler ve Türkiye'deki Reel Sektör Üzerine Etkileri: Otomotiv Sektörü Örneği*, Sakarya: Sakarya Üniversitesi SBE Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2010.
- ÇAKIR Ayça, "Teknik İflas Kavramı ve Özkaynak Durumunun İyileştirilmesi İçin Alınabilecek Önlemler", 21.06.2016, <http://www.roedl.net/tr/tr/yayinlar/yazilar/teknik-iftlas-kavrami-ve-ozkaynak-durumunun-iyilestirilmesi-icin-alinabilecek-onlemler.html> (e.t. 24.11.2019).

- ÇELİK Orhan, *Şirket Birleşmeleri ve Birleşmelerde Şirket Değerlemesi*, Ankara: Turhan Kitabevi, 1999.
- ÇİLOĞLU Barış, “Arjantin Ekonomik Krizi”, ASAM Dünya Ekonomisi Masası, *Stratejik Analiz*, Cilt: 2, Sayı: 22, Şubat, 2002.
- DANACI Cem ve Mehtap CEYHAN, “Küresel Finansal Krizin Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelere Etkileri ve Krizden Çıkış Politikaları”, Malatya: *Turgut Özal Uluslararası Ekonomi ve Siyaset Kongresi-1: Küresel Krizler ve Ekonomik Yönetişim Bildiriler Kitabı*, Nisan, 2010.
- DELİCE Güven, “Finansal Krizler: Teorik ve Tarihsel Bir Perspektif”, *Erciyes Üniversitesi İktisadî ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı: 20, Ocak-Haziran, 2003, ss: 57-81.
- DEMİR Faruk vd., “ABD Mortgage Krizi”, *BDDK Çalışma Tebliği*, Sayı: 3, Ağustos, 2008.
- DEMİR Ömer ve Mustafa ACAR, *Sosyal Bilimler Sözlüğü*, 3. b., Ankara: Vadi Yayınları, 2002.
- DESSLER, Gabriel, *Human Resource Management*, 10th Edt., New Jersey: PearsonPrentice, 2005.
- DİNÇER Ömer, *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası* 7. b., İstanbul: Beta Bas. Yay., 2004.
- DİNÇER Ömer, *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*, 4. b., İstanbul: Alfa Yay., 1997.
- DOĞAN Hayrullah, “Yeni Türk Ticaret Kanunu'nda (TTK) Bölünme”, 12.12.2011, (e.t. 2.9.2019).
- DURA Cihan, “Ekonomik Kriz Nedir, Özellikleri Nelerdir, Nasıl Gelişir?”, 2009, <http://www.cihandura.com/tr/makale/-EKONOMIK-KRIZ-NEDIR-OZELLIKLERI-NELERDIR-NASIL-GELISIR-496> (e.t. 18.08.2019).
- DURSUN Yunus ve Mahir NAKIP, *1994 Ekonomik Krizin İşletmelerin Pazarlama Faaliyetleri ve Tüketiciler Üzerindeki Etkileri*, Kayseri: Üniversite-Sanayi Araştırma İş birliği Vakfı Yayını, 1997.
- DURSUNOĞLU Abdülkadir, *Teori ve İlişkileri ile Global Ekonomik Kriz*, İstanbul: Çizgi Kitabevi, 2009.
- EFE Mustafa Zahid, “Malvarlığı Unsurları”, 19.02.2019 (e.t. 31.08.2019).
- EĞİLMEZ Mahfi, “Krizlerin Nedenleri”, *Radikal Gazetesi Ekonomi Bülteni*, 28.09.2010, ss. 1-2.
- EĞİLMEZ Mahfi, *Küresel Finans Krizi*, 6. b., İstanbul: Remzi Kitabevi, Ocak, 2010.

- EKONOMİ ve HUKUK PLATFORMU, *Dezenflasyon Nedir? Etkileri Nelerdir?*, 2016, <https://ekonomihukuk.com/makro-iktisat/dezenflasyon-nedir-etkileri-nelerdir/> (e.t. 25.08.2019).
- EREN Aslan ve Bora SÜSLÜ, “Finansal Kriz Teorileri Işığında Türkiye’de Yaşanan Krizlerin Genel Bir Değerlendirmesi”, *Yeni Türkiye*, Sayı: 41, Yıl: 7, Eylül-Ekim, 2001, ss. 662-674.
- ERGİ Mustafa, “Dünya’da ve Türkiye’de Krizin Anatomisi”, *Yeni Türkiye Dergisi*, Ekonomik Kriz Özel Sayısı-II, Sayı: 42, Yıl: 7, Kasım-Aralık, 2001.
- ERTEM Cemil, *Bitişler ve Başlangıçlar*, İstanbul: Etkileşim Yayınları, Mart, 2011.
- EVİRGEN Duygu, “Arjantin Krizinin Nedenleri–Sonuçları ve Türkiye Karşılaştırması”, *Mevzuat Dergisi*, Yıl: 7, Sayı: 77, 2004, (e.t. 29.08.2019).
- FETTAHOĞLU Abdurrahman, *İşletme Finansmanı*, İzmit: Umuttepe Yay., 2008.
- FOSTER John Bellamy, “Durgunluk Kriz ve Emek”, *Neoliberalizm ve Kriz*, 1. b., İstanbul: Kalkedon Yayınları, 2008.
- GAZETE ALİNERİ, “Krizin boyutları: Son 5 yılda 570 bin esnaf iflâs etti”, 16.07.2019, <https://gazete.alinteri1.org/krizin-boyutlari-son-5-yilda-570-bin-esnaf-iflas-etti> (e.t. 24.11.2019).
- GAZETE MANİFESTO, “Türkiye krizde: İşte iflâs bayrağı çeken yüzlerce firma”, 17.09.2018, <https://gazetemanifesto.com/2018/turkiye-krizde-iste-iflas-bayragi-ceken-yuzlerce-firma-206148/> (e.t. 24.11.2019).
- GEDİKLİ Ayfer, *Finansal Kriz Riskini Azaltabilecek Küresel Mali Araçlara Yönelik Ortak Karar Alma Problemleri ve Olası Çözümler*, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, 2009.
- GENERAL GOVERNMENT DIVISION, *Mexico’s Financial Crisis: Origins-Awareness-Assistance and Initial Efforts to Recover*, Washington D.C.: United States General Accounting Office, February, 1996.
- GEZER, Arman, “Şirketlerde Teknik İflâs Durumu, Zarar Telafi Fonu Uygulaması ve Muhasebesi”, Deloitte Türkiye, (e.t. 02.09. 2019).
- GÖKALP Pelin, “2008 Küresel Ekonomik Krizinin Türkiye’de İstihdam Üzerindeki Etkileri”, Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2012.
- GREWAL, Rano and TANSUHAJ Pearx, “Building Organizational Capabilities for Managing Economic Crisis: The Role of Market Orientation and Strategic Flexibility”, *Journal of Marketing*, Vol: 65, 2001, pp: 67-80.

- GÜDÜCÜ Murad, “Şirket kapatmak–Tasfiye nedir?”, 02.07.2019, <https://www.parasut.com/blog/sirket-kapatmak> (e.t. 23.11.2019).
- GÜLOĞLU Bülent ve Ender ALTUNOĞLU, “Finansal Serbestleşme Politikaları ve Finansal Krizler: Latin Amerika, Meksika, Asya ve Türkiye Krizleri”, *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Sayı: 27, 2002, ss: 107-134.
- HAFTACI Vasfi, *Yönetim Muhasebesi*, 4. b., Kocaeli: Umuttepe Yayınları, 2010.
- HAYTA Ateş B., “Ailelerin Tasarruf ve Yatırım Eğilimlerinin İncelenmesi”, *Kastamonu Eğitim Dergisi*, Cilt: 16, No.: 2, ss. 345-358.
- HENDERSON Callum, *Asya Çöküyor: Asya Krizi ve Sonrası*, çev. Meral Günenç, İstanbul: Alfa Yayınları, Yayın No: 592, Dizi No: 14, Ocak, 2000.
- HINTERHUBIR Hans H. ve Eric KRAUTHAMMER, “Daha İyi Yönetmek, Daha Az Yönetmektir”, çev., Deniz Baykal, *Yönetim, İşletme İktisadi Enstitüsü Dergisi*, C: 6, Sayı: 22, 1995.
- HOOSHANG Kuklang, “Crisis Confrontation in International Management: Consequences and Coping Actions”, *Management International Review*, Vol: 28 No: 23, 1988, pp: 342-357.
- HUANG Keji and Philp PEARCE, “Visitors' perceptions of religious tourism destinations”, *Journal of Destination Marketing and Management*, Vol: 14, 2019, pp: 1050-1060.
- HUKUK DESTEĞİ, “Şirket Devri Nasıl Yapılır”, 25.10.2017 <https://hukukdestegi.com/tr/2017/10/25/sirket-devri-nasil-yapilir/>, (e.t. 2.9.2019).
- HUKUK DESTEĞİ, “Ticari İşletmenin Unsurları”, 06 Ağustos 2018 <https://hukukdestegi.com/tr/2018/08/06/ticari-isletmenin-unsurlari/>, (e.t. 31.08. 2019).
- INTERNATIONAL COOPERATIVE ALLIANCE [ICA], “What is a cooperative?”, <https://www.ica.coop/en/cooperatives/what-is-a-cooperative> (e.t. 30.08.2019).
- INVESTAZ, *Moratoryum nedir?*, <https://www.investaz.com.tr/yatirim/moratoryum-nedir> (e.t. 28.8.2019).
- IŞIK Sayım, Koray DUMAN ve Adil KORKMAZ, “Türkiye Ekonomisinde Finansal Krizler: Bir Faktör Analizi Uygulaması”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt:19, Sayı: 1, 2004, ss: 45-69.
- İNAN E. Alpan, “Arjantin Krizinin Sebepleri ve Gelişimi”, *Türkiye Bankalar Birliği Bankacılar Dergisi*, Yıl: 13, Sayı: 42, Eylül, 2002, ss: 57-75.
- İSTANBUL YMMO, “Ticaret Şirketlerinin Bölünmesi”, http://www.istanbulymmo.org.tr/Data/Platform/2018_OCAK_03.pdf (e.t. 2.9.2019).

- JACOBS Keri, "Whoownsthecooperative?", Ames, IA: Iowa StateUniversityExtension and Outreach, February, 2004, <https://www.extension.iastate.edu/AGDM/articles/others/JacFeb14.html> (e.t. 31.08.2019).
- KARACAN Sami ve Mustafa SAVCI, "Kriz Dönemlerinde İşletmelerin Mali Başarısızlık Nedenleri", *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Vol: 21, No: 1, 2011, ss: 39-54.
- KARAGÖL Erdal Tanas ve Tekin AKGEYİK, "Türkiye'de İstihdam Durumu: Genel Eğilimler", *SETA Analiz*, S.: 21, Mayıs, 2010.
- KARATAY Musa, "Sakin Ol, Gerçekleri Gör, Panik Yapma", *TOSYÖV Girişim*, S: 16, 2001.
- KARLUK S. Rıdvan, "Küresel Dünya'da Ekonomik Kriz", *Yeni Türkiye Dergisi*, Ekonomik Kriz Özel Sayısı II, Sayı: 42, Yıl: 7, Kasım-Aralık, 2001, ss: 995-1020.
- KARTAL Ali vd., *Maliyet Muhasebesi*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, Yayın No: 1542, 2010.
- KAUFMAN Herbert, *The Limits of OrganizationalChange*, Alabama: The University of Alabama Press, 1971.
- KAYA Bertan, "Şirketler Ekonomik Krize Karşı Ne Yapmalı? (1)", *Kamu İç Denetim*, Temmuz, 2008, <http://bertankaya.net/2008/07/irketler-ekonomik-krize-kar-ne-yap-mal-1/> (e.t. 21.11.2019).
- KINAYTÜRK Zuhal, "1990 Yılından Sonra Yaşanan Ekonomik Krizlerin Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) Üzerindeki Etkileri", Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2006.
- KİBRİTÇİOĞLU Aykut, "Türkiye'de Ekonomik Krizler ve Hükümetler, 1969-2001", *Yeni Türkiye Dergisi Özel Sayısı Ekonomik Kriz I*, Sayı: 41, Eylül-Ekim 2001, ss: 174-182.
- KOÇEL Tamer, *İşletme Yöneticiliği*, 13.b., İstanbul: Beta Yayınları, 2011.
- KONAK Fatih ve Levent ÇITAK, "Şirket Birleşme ve Devralmalarının Firma Performansına Etkisi: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Karşılaştırmalı Analiz", *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, Yıl: 8, Sayı: 16, Aralık, 2018, ss: 191-211.
- KOYUNCU Murat ve Fikret ŞENSES, "Kısa Dönem Krizlerin Sosyoekonomik Etkileri: Türkiye, Endonezya ve Arjantin Deneyimleri", *EconomicResearch Center WorkingPapers in Economics*, 04/13, Ekim, 2004.

- KOZANOĞLU Hayri, "Meksika'da Kriz", *Birikim Dergisi*, Sayı: 75, Temmuz, 1995, <http://www.birikimdergisi.com/birikim-yazi/2756/meksika-da-kriz#.XWMB4ugzZPY> (e.t. 26.08.2019).
- KUNT Aslı D. and Enriça DETRAGIACHE, "The Determinants of Banking Crises in Developing and Developed Countries", *IMF Staff Papers*, Vol: 45, No:1, 1998, pp. 81–109.
- KURAN İsmail, *Türkiye'de Ekonomik Krizler ve İstikrar Programları (1980-2005)*, Şanlıurfa: Harran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2006.
- KÜBALI Volkan, "1994-1995 Meksika Krizi", *Kamu Yönetimi Dünyası Dergisi*, Yıl: 1, Sayı: 11, Ağustos, 2000, ss: 12-15.
- MARSHALL David, "Understanding the Asian Crises: Systemic Risk as Coordination Failure", *Economic Perspectives*, Chicago: Federal Reserve Bank of Chicago, 3rd Quarter, 1998, pp: 13-28.
- MARTINO Danielle Di and John V. DUCA, "The Rise and Fall of Subprime Mortgages", *Economic Letter-Insights from the Federal Reserve Bank of Dallas*, Federal Reserve Bank of Dallas, Vol: 2, No: 11, November, 2007.
- McCLANEY Eddie, *Business Finance for Decision Makers*, Singapore: Pitman Publ., 1994.
- METİNSOY Yavuz, *Küresel Finansal Kriz ve Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Olası Etkileri*, Afyon: Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2010.
- MILLS W. Roger and John ROBERTSON, *Fundamentals of Managerial Accounting and Finance* Leachlade: Published by Mears Business Associates Limited, 1991.
- MISHKIN Frederic S., "Financial Policies and the Prevention of Financial Crises in Emerging Market Countries", *NBER Working Paper Series*, No: 8087, Cambridge: Cambridge University Press, January, 2001.
- MISHKIN Frederic S., "Is Monetary Policy During Financial Crises?", *NBER Working Paper Series*, No: 14678, January, 2009.
- OCAMPO Jose Antonio, "Recasting The International Financial Agenda", *International Capital Markets: Systems in Transition*, New York: Oxford University Press, May, 2002.
- OKAN Baki, "Ekonomik Kriz ve Hukuksal Yansımaları-1", <http://www.bakiokan.av.tr/#!post-60-EKONOM%C4%B0K%20KR%C4%B0Z%20VE%20HUKUKSAL%20YANSIMALARI%20-1> (e.t. 23.11.2019).

- ÖNDER İzzettin, “Ekonomik Kriz”, *Yeni Türkiye Dergisi, Ekonomik Kriz Özel Sayısı I*, Sayı: 41, Yıl: 7, Eylül-Ekim, 2001, ss. 30-45.
- ÖZBİLEN Şevki, “Küresel Mali Kriz ve IMF Politikalarının Ulusal Mali Sisteme Etkileri”, *Finans Dünyası*, Sayı: 132, Aralık, 2000, <http://www.econturk.org/Turkiyeekonomisi/sevki1.pdf> (e.t. 28.08.2019).
- ÖZCAN Enver, *Ekonomik Bunalımlar*, Ankara: Ogun Kardeşler Matbaacılık, Ocak, 1981.
- ÖZDEMİR Kerim ve Murat KETEN, “Ekonomik ve Finansal Krizlerin Şirket Birleşmeleri Üzerindeki Etkilerinin 2001 ve 2007-2009 Krizleri Bağlamında Değerlendirilmesi”, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, Vol: 8, No: 14, 2010, ss: 105-122.
- ÖZKAN Ali, “İşletme Olmanın Diğer Yönü”, *TOSYÖV Girişim*, S: 16, 2001.
- ÖZTÜRK Serdar ve Bekir GÖVDERE, “Küresel Finansal Kriz ve Türkiye Ekonomisine Etkileri”, *Süleyman Demir Üniversitesi İİBF Dergisi*, C: 15, S: 1, 2010, ss: 377-397.
- ÖZTÜRK, Salih, “Sabit Döviz Kuru Politikasının Finansal Krizlere Etkisi: 1997 Güneydoğu Asya ve 2000 Kasım – 2001 Şubat Türkiye Krizleri”, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, Cilt: 10, Sayı: 1, 2003, ss: 171-185.
- PERELMAN Michael, “Kriz Hakkında Nasıl Düşünülmeli”, *Neoliberalizm ve Kriz*, 1. b., İstanbul: Kalkedon Yayınları, 2008.
- PICKLE Brian ve ABRAHAMSON Patrick, *Small Business Management*, 5. Edt., New York: Wiley, 1990.
- REEN Bill, *Financial Analysis*, UK: PrenticeHall, 1990.
- SARIKAMIŞ Cevat, *Satın Almalar ve Yeniden Yapılanma: Şirket Birleşmeleri*, İstanbul: Avcıol Basım Yayın, 2003.
- SCARBOROUGH, N. M.ve T. W. ZIMMERER, “Strategic Planning For Small Businesses”, *Managing The Small Business*, edit.: Cynthia Ryans, New Jersey: PrenticeHall, 1989.
- SCHONHARDT Sara, “5 Things Asian Economies Learned from 1997-98 Financial Crisis”, 26.08.2015, <https://blogs.wsj.com/briefly/2015/08/26/5-things-asian-economies-learned-from-the-1997-98-financial-crisis/> (e.t. 17.08.2019).
- SEYİDOĞLU Halil, *Uluslararası İktisat*, 16. b., İstanbul: Güzem Yayınları, No: 22, 2007.
- SHAMA, Avraham, “Marketing Strategies During Recession: A Comparison of Small and Large Firms”, *Journal of Small Business Management*, July, 2003, pp: 62-72.

- SHEHZADA C. Tanveer and Jakob De HAAN, "Financial Liberalization and Banking Crises", the Netherlands: Faculty of Economics and Business, University of Groningen Press, September, 2008, <https://pdfs.semanticscholar.org/b461/2c0fcd9914aa23d35a77c33c30e423bc2f55.pdf>, ss: 1-31 (e.t. 24.08.2019).
- SILVER A. David, *Kriz Dönemlerinde İşletme Yönetimi*, çev, Naz Türer, İstanbul: Form Yay., 1994.
- SMORF Carlyne ve Ihor VERTINSKY, "Designs For Crisis Decision Units", *Administrative Science Quarterly*, Vol: 22 No: 4, 1977.
- SOSYAL EKONOMİ, "Kooperatiflerin Şirketlerden Farkı", 26.03.2018, <https://sosyal-ekonomi.org/kooperatiflerin-sirketlerden-farki/> (e.t. 31.08.2019).
- STEPEK John, "How the 1930s banking crises prolonged the Great Depression", 8.12. 2017, <https://moneyweek.com/478191/how-the-1930s-banking-crises-prolonged-the-great-depression/> (e.t. 28.8.2019).
- SUBPRIME MORTGAGE CRISES, https://www.slideshare.net/nasscom-emerge/transitioning-through-turbulent-times-presentation/4Understanding_the_Economic_Cycle_Strong (e.t. 29.08.2019).
- ŞAMİLOĞLU Fami ve Utlu UYGUN, "KOBİ'lerde Ekonomik Kriz Yönetimi", 01.09.2019.
- T.C. Resmî Gazete, *2004 sayılı İcra ve İflâs Kanunu*, 19.06.1932, Sayı: 2128, Ankara: Başbakanlık Basımevi, (e.t. 24.11.2019).
- T.C. Resmî Gazete, *5362 Sayılı Esnaf ve Sanatkarlar Meslek Kuruluşları Kanunu*, 21.06. 2005, Sayı: 25852, Ankara: Başbakanlık Basımevi, (e.t. 31.08.2019).
- T.C. Resmî Gazete, *6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu*, 04.02.2011, Sayı: 27836, Ankara: Başbakanlık Basımevi, (e.t. 2.8.2019)
- T.C. Resmî Gazete, *6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu*, 14.02.2011, Sayı: 27846, Ankara: Başbakanlık Basımevi, (e.t. 31.08.2019).
- T.C. Resmî Gazete, *7101 sayılı İcra ve İflâs Kanunu ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun*, 28.02.2018, Sayı: 30361, Ankara: Başbakanlık Basımevi, (e.t. 24.11.2019).
- TABB William K., "ABD Kapitalizminin Finansal Krizi", *Neoliberalizm ve Kriz*, 1. b., İstanbul: Kalkedon Yayıncılık, 2008.
- TİTİZ İsmet ve H. İlker ÇARIKÇI, "Krizlerin İşletmeler Üzerindeki Etkileri ve Küçük İşletme Yöneticilerinin Kriz Dönemine Yönelik Stratejik Düşünce ve

- Analizleri”, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 2, Sayı: 1, 2001, ss: 203-218.
- TOMPSON Victor A., *Modern Organizations*, New York, 1961.
- TONG Hui and Shang-Jin WEI, *Real Effects of Subprime Mortgage Crisis: Is It a Demandor a Finance Shock?*, NBER WorkingPaper No: 14205, 2008.
- TOP Coşkun, “Küresel Krizin Gelir Dağılımı ve İşsizlik Üzerine Etkileri”, İzmir: Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2010.
- TOPALLI Nurgül, “Kriz Sonrası Uygulanan IMF Tipi İstikrar Programları ve Ekonomik Etkileri: Güneydoğu Asya ve Türkiye Örneği”, *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi*, Yıl: 9, Sayı: 11, 2006, ss: 143-156.
- TSOfis, “Anonim Şirket Nedir?”, <https://www.tsosis.com/blog/anonim-sirket-nedir> (e.t. 28. 8.2019).
- TURAN Zübeyir, “Dünyadaki ve Türkiye’deki Krizlerin Ortaya Çıkış Nedenleri ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi”, *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2011, Cilt: 4, Sayı: 1, ss. 56-80.
- TURGUT Ahmet, “Türleri, Nedenleri ve Göstergeleriyle Finansal Krizler”, *TÜHİS İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, Cilt: 20, Sayı: 4-5, 2007, ss: 35-46.
- TÜRK DİL KURUMU, *Kriz*, 2009, (e.t. 29.07.2019).
- TÜRKER-KAYA Yasemin, “Bankacılık Sektöründe Yeniden Yapılandırma: Arjantin Örneği”, Ankara: *BDDK Mali Sektör Politikaları Dairesi Çalışma Raporları*, Sayı: 2, 2002.
- UYAR Talih, *Yeni Konkordato Hukukumuzun Temel İlkeleri*, Ankara: Türkiye Barolar Birliği Yayınları, No: 369, 2019.
- ÜNLÜ Ufuk, “Ticaret Şirketlerinin Birleşme Türleri”, *Vergi Dünyası Dergisi*, Ocak, 2008, (e.t. 22.11.2019).
- Y.Y. “Komandit Şirketler”, (https://personel.omu.edu.tr/docs/ders_dokumanlari/8737_68731_1757.pdf) (e.t. 31.08.2019).
- YAPRAK Şenol, “Ekonomik Krizlerin İstihdama Yansıması”, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, C.: 1, S.: 2, ss: 41-54.
- YAY Turan, Gülsüm GÜRKAN ve Ensar YILMAZ, *Küreselleşme Sürecinde Finansal Krizler ve Finansal Düzenlemeler*, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2001.

- YAYLA Ali, “Küreselleşme (Globalism) ve Folklor (Millî Kültür)”, *Folklor / Edebiyat Dergisi*, Cilt: 12, Sayı: 454, 2006/1, ss: 11-18.
- YELDAN Erinç, “Neo-liberalizmin Gözde Ekonomisi Arjantin Çökerken”, *Birikim Dergisi*, Sayı: 154, Şubat, 2002, ss: 24-28.
- YILDIRIM Oğuz, “Türk Bankacılık Sektöründe Yaşanan Finansal Krizler (1980-2002): Nedenleri, Sonuçları ve Ekonomik Etkileri”, *İktisat Dergisi*, İstanbul Üniversitesi İFMC Yayın Organı, 2004.
- YILDIRIM Süreyya, “2008 Yılı Küresel Ekonomi Krizinin Dünya ve Türkiye Ekonomisine Etkileri”, *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 12 (18), 2010, ss: 47-55.