

"İktisat" başlıklı kitaptan alıntıdır.

Hasan Gürak

Kurumlar ve iktisat

İktisadi ilişkilerden ve gelişmelerden söz ederken iktisatçılar çoğu zaman kurumsal ve kültürel yapılanma ile yöneticilerin etkilerini göz ardı ederler. Oysa hem genel anlamda kurumsal ve kültürel yapının hem de yöneticilerin tüm süreci etkileyen çok önemli ve yadsınamayacak olumlu veya olumsuz katkıları vardır. Örneğin, kurumların başında yeterli bilgi, beceri ve deneyime sahip yöneticiler yoksa kurumun çağdaş düzeyde verimli olabilmesi sadece bir hedef olarak kalır. Çünkü kurumları yapısal olarak biçimlendiren ve etkili veya etkisiz kılan "yöneticilerdir", cet. par. Muhakkak ki toplumun sosyal, kültürel ve teknolojik gelişmişlik düzeyi çağdaş kurumların etkin kullanımında çok önemli bir rol oynarlar. Örneğin, Sovyetler Birliği ve sosyalist Doğu Avrupa'da düzen yıkıldıktan sonra arkasında "görünürde" çok iyi eğitilmiş bir işgücü bırakmıştı. Birçok eski

sosyalist ülkede bilim insanları ve mühendislerin sayısı Batılı ülkelerdekenden oran olarak daha büyüktü. Fakat bu işgücünün, özellikle yöneticilerin nitelikleri yeni (kapitalist) düzene pek uygun değildi. Çünkü sosyalist sosyo-ekonomik kültürel düzenin sağladığı nitelikler ile yeni benimsedikleri düzenin çarkları için gerekli nitelikler çok farklıydı. Dolayısıyla, yeni düzenin çarklarını etkin kullanabilecek ne sosyo-kültürel altyapı vardı, ne yönetici grubu ne de kurumlar; sonuç ise herkesin malumudur.

Hem genel anlamda kurumsal yapılanmayı hem de yöneticilerin nitelik düzeyini etkilediği için toplumların sosyo-kültürel ve teknolojik gelişmişlik düzeyi çok önemlidir. Ancak, sosyo-kültürel konuda araştırma ve yorum yapmak bu konuların uzmanları tarafından yapılırsa daha verimli sonuçlar elde edileceği için burada ele alınmayacaktır. Konumuz iktisat olduğu için bizi yakından ilgilendiren iktisadi anlamda "kurumlar" olacak ve bu bölümde sadece kurumsal yapılanma ile iktisadi ilişkiler üzerinde yoğunlaşılacaktır.

Kurumsal iktisat ve kurumsal yapılanma

Öncelikle "kurum nedir?" sorusuna yanıt vererek başlamakta yarar var. Kurumlar, genel olarak, toplum içinde ilişkilerimizi ve davranışlarımızı düzenleyen kurallar bütünüdür. Bu kurallar geçmişten gelen gayri resmi gelenekler veya resmi olarak yapılan düzenlemeler olabilir. Ayrıca yazılı veya sözlü de olabilirler. Örneğin, aile veya mülkiyet hakları ile ilgili sözlü-yazılı kurallar veya eğitim sistemi veya dini mabetler sahip olduğumuz kurumların sadece çok küçük bir kısmıdır.

İktisatta kurumsal yapılanmadan söz edildiğinde çoğu zaman ilk akla gelen Merkez Bankası, Ticaret Bakanlığı, işçi-işveren örgütleri gibi kurumsal yapılardır. Oysa her türlü üretimin gerçekleştirildiği "işletmeler" veya iktisadi ilişkilerin yer aldığı "piyasalar" da iktisadi açıdan birer kurumdur. Özgüven'in vurguladığı gibi iktisadi düzen; "... kurumsallaşmış bir süreç olarak tanımlanabilir ve anlaşılabilir." (2007; s.17).

Kurum olarak piyasalar

Bazı iktisatçılar tarafından bilimsel (!) olduğu ileri sürülen Neoklasik doktrinin anlayışına göre, doğal süreç kendi haline bırakılırsa piyasalar zaman içinde "denge" konumuna gelebilir. Bir başka deyişle, hiç müdahale edilmezse, kurum olarak piyasa her iktisadi sorunu içsel dinamikleri sayesinde çözebilir. Oysa bu görüşün "gerçek" olaylar ve olgularla sağlam bir ilişkisi yoktur. Her şeyden önce tarihsel süreci ve bilinci dışlayan bir sosyal doktrinin bilimsel olduğunu ileri

sürmek ve buna itibar etmek bilimsel yaklaşıma pek uygun görünmüyor. Ayrıca, hiç müdahale edilmemiş bir piyasa kurumu yapılanması geçmişte hiç olmadığı gibi gelecekte de var olabilmesi olası görünmemektedir. Örneğin, günümüzün (2008-2009) ekonomik krizini aşabilmek için en sıkı Neoklasik doktrini taraftarları bile piyasa kurumunun iç dinamiklerini yeterli görmemekte, devletin müdahalesini beklemektedir. Dolayısıyla, kurum olarak piyasalar her zaman çeşitli kurumsal müdahalelere muhatap oldukları ve hep olacakları için piyasaların işleyişini, sorunlarını, çözümlerini kuramların yanı sıra "kurumsal yapılanma" çerçevesi içinde de ele alıp, değerlendirmek daha akılcı ve gerçekçi olacaktır.

Kurumları ve kurumsal ilişkileri teknolojik gelişmelerden bağımsız olarak değerlendirmek ciddi bir hata olur. Teknolojik gelişmeler kurumsal yapılanmayı ve kurumsal ilişkileri kimi zaman doğrudan kimi zaman da dolaylı olarak etkiler. Örneğin, taşıma araçları icat edilmeseydi trafikle ilgili kurallar da ortaya çıkmazdı. Bilgisayar ve internet icat olmasaydı bilişim dünyasıyla ilgili düzenlemelere gereksinim olmazdı. Cep telefonları kurumsal ilişkilerimizin ve davranışlarımızın değişimine etki yapan teknolojik yenilikler arasındadır. Kısacası, teknolojik gelişmeler yaşamı sadece fiziksel olarak etkileyen gelişmeler değildir, aynı zamanda sosyal davranışlarımızı, alışkanlıklarımızı etkileyen kurumsal değişimlere neden olurlar.

İktisadi kurumlar, iktisadi ilişkilerin yapısı ve geleceği üzerinde göz ardı edilemeyecek kadar olumlu veya olumsuz, doğrudan veya dolaylı etkili olabilirler. Örneğin, Merkez Bankaları faiz oranlarını değiştirerek yeni yatırımların yönünü ve miktarını doğrudan etkileyebilirler. Veya **işçi-işveren kurumları** (örgütleri) kendi çıkarları için **siyasal ve bürokratik kurumlardan** çeşitli isteklerde bulunabilir ve ekonomik ve siyasi güçleri oranında bu isteklerinin gerçekleşmesini sağlayabilirler. Bu istekler her zaman ülke çıkarları açısından yararlı olmayabilir. Ancak, aşırı veya karşılanamaz istekleri törpülemek, bunları daha yararlı biçime dönüştürmek gene "**kurumların**" görevidir. Çağdaş koşullara en uygun iktisadi kurumlaşmayı ve kurumların etkin kullanımını sağlayabilen toplumlar diğerlerine göre daha avantajlıdır.

Kurumsal yapılanmanın önemini ön plana çıkaran iktisatçıların görüşlerine göre, kurumların "iyi" veya "kötü" olmaları ülke ekonomik performansını, dolayısıyla ekonomik büyümeyi doğrudan etkiler. Acemoglu-Johnson- Robinson (2004;s.9) bu tür kurumlara "iyi" kurumlar diyor. Elbette "iyi" veya "kötü" olmak bazı sübjektif değerlendirmelere tabidir. Acemoglu-Johnson-Robinson'a (2004) göre "iyi" kurumların bazı olmazsa olmaz bazı nitelikleri vardır. "İyi" kurumlar iktisadi büyüme sağlayan kurumlardır (2004; s.9). "İyi" kurumların var olduğu ülkelerde "özel mülkiyet hakları" hem kurumsal olarak tanınır hem de kurumsal güvence altındadır.

Ancak, kurumların geçmişte veya günümüzde "kimler için", "hangi kıstaslara göre" ve "hangi yöntemlerle" iyi olduklarının değerlendirmesini çok iyi yapmak gerekir. Sömürgeci ülkelerin Asya'da, Afrika'da ve Amerika kıtasında yerel halklara ve yerel ekonomilere yaptıklarını acaba "iyi" kurumlar çerçevesinde değerlendirmek ne kadar doğru olur? Kimi zaman vahşet, kimi zaman insanlık suçu olarak tanımlanan eylemler Batılı sömürgecilerin kendi ekonomik büyümelerini sağlayan "iyi" kurumlarının sonucu değil miydi?

1- İyi Kurumlar - Kötü Kurumlar

Acaba "iyi" kurumlar hangi niteliklere sahiptirler? Gelişmiş ülke kurumları ne kadar "iyi" kurumlardır?

Önce Protestanlığın, ardından Kalvenizm'in ortaya çıkışı ile birlikte bugünün gelişmiş ülkelerinin bazı "iyi" kurumlara sahip olmaya başladıklarını ileri sürmek herhalde yanlış olmaz. Katolik doktrine göre Tanrı'ya yakın olmak ve ibadet etmek için kilisenin gösterdiği ilahi yol belliydi. Ancak, Protestanlık ile birlikte Katolik kilisesinin uygun gördüğü kurumsal yapılanmaya aykırı bir kurumsal yapılanma oluşmaya başlamıştı. İktisadi açıdan zengin olmak utanılacak bir şey olmak bir yana, bir anlamda Tanrı tarafından "seçilmiş" olmak gibi bir şeydi. Artık, kapitalizm ve kapitalist dine aykırı olgular değillerdi.

Ancak, Tanrı tarafından "seçilmiş" kişilerin oluşturduğu kurumların yeryüzünün değişik köşelerinde farklı "iyi" uygulamaları vardı. Örneğin, İngiliz kökenli "Doğu Hindistan" ticaret şirketi Hindistan'da askeri güçle elde ettiği ve İngiltere için "iyi" olan bir kurumsal yapı oluşturuyor ve bu vesile ile yüzyıllar boyunca hem küresel ticareti hem kontrol ediyor hem de Hindistan'ın zenginliklerini (altın-gümüş, vb.) kendi ülkesine aktarıyor, yani sömürüyordu.

Bir başka "iyi" kurumsallaşmayı Batılıların eski sömürgesi olan Afrika kıtasında görüyoruz. Batılıların "iyi" kurumları milyonlarca yerli halkı "iyi" kurumlarının yüce amaçları için "iyi" yöntemlerle imha etmiş ve zenginliklerinin Batının "iyi" kurumlarının denetimine geçmesini sağlamıştı.

Bir başka "iyi" kurumsal gelişmeyi Afrika'da gözlemliyoruz. Batının, özellikle de İngiltere'nin "iyi" kurumları derilerinin rengi siyah olan insanları köle olarak satıyor, satın alıyor ve Batılıların büyük çiftliklerde "iyi" kurumlar aracılığıyla kullanıyordu.

Bu tür "iyi" kurum (!) örneklerini ve "iyi" kurumsal davranışları kolaylıkla çoğaltabiliriz.

Rodrik'e (2002) göre uzun dönem büyümenin en önemli belirleyicisi kurumlardır. Ancak, daha gelişmiş ve etkin bir toplum için "iyi" kurumlara ve kurumsal yapılanmaya sahip olmak çok önemli olmakla birlikte "uzun dönem iktisadi gelişme" için yeterli olmayabilir. North da benzer bir görüşe sahiptir ve şöyle bir iddiada bulunur: "**Kurumlar, ekonominin uzun dönemdeki performansının altında yatan belirleyici unsurlardır**" (North, 2002; s.139)

Gene Rodrik'e (2002) göre büyüme için sadece yatırım ve girişimcilik yeterli değildir. Büyüme sürecini sürdürmek ve şoklara karşı esneklik kazanmak için aynı zamanda dört tür kuruma da gereksinim vardır.

1. "Piyasa oluşturan kurumlar (mülkiyet hakları ve sözleşme yaptırımları):
2. Piyasa düzenleyici kurumlar (dışsallıklarla, ölçek ekonomileriyle, malumat eksiklikleri ile ilgili):
3. Piyasayı istikrarlaştıran kurumlar (parasal ve mali yönetim):
4. Piyasaları meşrulaştıran kurumlar (sosyal güvence ve sigorta, yeniden paylaşım politikaları, uyuşmazlık yönetimi kurumları, sosyal ortaklık)"
(Rodrik, 2002; s.6)

Önceki bölümlerde gördüğümüz gibi, uzun dönem büyümenin kaynağı **teknolojik yeniliklerdir** ve teknolojik yeniliklerin kaynağı da "**yaratıcı zihinsel emektir**". Eğer var olan kurumsal yapılanma, ne kadar "iyi" olursa olsun, yaratıcı zihinsel emeği ve teknolojik yenilikleri teşvik edici yapıda değilse, uzun dönemde iktisadi büyümeyi sağlaması mümkün değildir. Dolayısıyla, uzun dönem büyüme için gerekli ortamı sağladığı, yani teknolojik yenilikleri teşvik ettiği oranda, kurumlar başarılıdır. Bunun dışındaki koşullarda uzun dönem büyüme için "iyi" olmaları söz konusu olamaz. Göz ardı edilmemesi gereken çok önemli bir konu uzun dönem büyümeyi belirleyen "**yaratıcı zihinsel emeğin ürünü olan teknolojik yenilikler**" olmasıdır.

Osmanlı İmparatorluğu kurumları ne kadar "iyi" idiler?

North'un (2002), Rodrik'in (2002) ve Acemoglu-Johnson-Robinson'un (2004) kurumlar ile ilgili görüşlerine bakarak Osmanlı'nın kurumsal yapılanmasının "iyi" olduğunu rahatlıkla ileri sürebiliriz. Hatta Batılı birçok kurumla karşılaştırıldığında Osmanlı kurumlarının, Batılı tarzda "iyi" olmasa bile, çok daha insancıl olduğunu görürüz. **Özel mülkiyet; "... İslâm'ın dini bakımdan dokunulmaz ilkeleri arasındadır"** (İnalçık, 2000; s.83). Ticaret yapmak ve ticari kazanç yoluyla zenginleşmek mubahtır ve Osmanlı ticarete kendi vatandaşları arasında Müslüman, Hıristiyan, Musevi ayrımı, yani ırkçılık yapmazdı. Ticari ilişki kurulan başka ülke tüccarlarının hakları da Sultanın güvencesi altındadır. Ayrıca, Osmanlı

iktisadi düzeni sıradan vatandaşlarının maddi gönencini korumayı da öngörür. Bir başka deyişle, tüketicilerin hakları yasaların güvencesi altındadır ve hem fiyat hem de kalite denetimi yapmak, piyasalarda kıtlık olmasını engellemek devletin rutin görevleri arasındadır. İslâmi zekât sistemine göre zenginlerin malvarlığının bir kısmının yoksulların lehine yeniden dağılımı söz konusudur. İmarat diye bilinen aş dağıtım mutfaklarının amacı fakirlerin temel beslenme ihtiyacını gidermektir. Sadaka vermek de İslâm hukukuna uygun ve gelirin yeniden dağılımına olanak sağlayan kurumsal bir yapılandırma. Çünkü: "**Hayırseverlik, Allahın kullarına cömertçe ihsan ettikleri karşısında duyulan şükranın ifadesidir; dini sadaka yükümlülüğü çerçevesinde yorumlanır**" (İnalçık, 2000; s.84). Özetle, Osmanlı sultanları ve kurumları için halkın asgari bir gönenc düzeyinin sağlanması ve istikrarlı bir biçimde sürdürülmesi çok önemlidir.

Osmanlı'da "iyi" (?) bir kurum: Lonca Teşkilatı

"Loncalar disiplini sağlayıcı cezaları da üyelerine vermekten çekinmemiştir. Loncalar tarafından verilen disiplini sağlayıcı cezalar günümüzde de çok sık karşılaştığımız [tüketici haklarının](#) korunmasına dönük uygulanan yaptırımları kapsamaktaydı... Loncaların bazı yaptırımları aşağıdaki gibidir.

- **Öğüt verme:** Esnaf ahlakına aykırı davranışlarda bulunanların çağrılarak nasihatle bulunulması.
- **Cereme (cerime):** Satış veya mübadelelerinde usule aykırı davrananlar, ayıplı mal satanlar, haksız kazancı nakden veya aynen iade etmenin yanında, ikramlar yaparak masrafa girip bir nevi maddi tazminat sayılabilecek "cereme" öderlerdi.
- **Dükkân kapatma:** Geleneklere aykırı davranmakta ısrar ederek tekrar edenler, bilerek ayıplı mal satanlar lonca kararı ile teamülen 3 günü geçmeyen dükkân kapama cezasına maruz kalırdı.
- **Dayak cezası:** Uygulanmasından ziyade korkutucu nitelikte olduğu, örgütlerin [kethüda](#) odalarının duvarlarına asılı falaka değneklerinin bulundurulmasından anlaşılmaktadır.
- **Sosyal ve ekonomik dışlama:** İslah olmayanlara uygulanan en ağır cezalardan biridir. Haklardan mahrum etmekle beraber, esnaf sandıklarından faydalandırılmaması, lonca dışıymış gibi muamele görmesidir. Bu cezalandırma ıslah olmayan ve kusur suçunda ısrarlı olan esnafa uygulanırdı.
- **Esnaf teşkilatından çıkarma:** Hile ve geleneklere uymamayı adet haline getirenlere, hırsızlık, namusa göz koyma ve adam öldürme gibi ağır suç işleyenler loncadan kovulurdu."

Kaynak: http://tr.wikipedia.org/wiki/Lonca_Te%C5%9Fkilat%C4%B1, 2009-03-16

Ekonomik büyümenin ve gönencin artması için bir diğer önemli kurum piyasalardır, daha doğru bir deyişle piyasaların büyüklüğüdür. Özellikle 1400-1800 arasında her türlü tüketim maddeleri için Osmanlı'nın iç piyasaları, "sömürge" dış pazarlara ihtiyaç duymayacak kadar büyüktü. Ateşli silahlar, top, gemi gibi askeri araç-gereçlerin yanı sıra ordunun giyim-kuşamı için talep de oldukça büyüktü.

Osmanlı devletinin ve kurumlarının küresel (ülkelerarası) ticarete bakışı ve teşviki günümüzde bile az rastlanır düzeydeydi. Değerli madenlerin ihracatına getirilen kısıtlamalar bazı durumlarda temel ihtiyaç maddelerinin ihracatına da getiriliyordu. Çünkü halkın gönenc düzeyinin istikrarı ve olası kıtlıkların önlenmesi Osmanlı yönetimi için oldukça önemliydi. İthal mallarda gümrük vergileri oldukça düşük düzeydeydi (yüzde 3-5 civarı). Dolayısıyla, Darülharp ülkeleri¹ hariç, Osmanlı'nın oldukça liberal küresel ticaret politikaları uyguladığını söyleyebiliriz.

Yukarıdaki "iyi" kurumsal yapılanmanın yanı sıra büyük piyasaların da var olduğu bir iktisadi düzende acaba ekonomik gelişme neden İngiltere'de, Hollanda'da, ABD'de olduğu gibi olmadı?

Acaba, "iyi" kurumsal yapılanmanın dışında eksik olan bir şeyler mi vardı?

Yoksa Osmanlı'nın kurumsal yapılanması "yeterince iyi" değil miydi?

Bu soruların yanıtlarını en iyi verecek olanlar herhalde iktisat tarihçileridir.

Farklı ülkeler, farklı kurumlar

Farklı ülkelerde farklı gelişmişlik düzeyleri vardır. Küresel olarak baktığımızda kiminin iktisadi açıdan göreceli olarak daha zengin, kiminin daha az zengin veya olduğunu görüyoruz. Bu farklılıkların neden(ler)i neler olabilir? Daha doğrusu, bu bölümün ilgi alanı çerçevesinde, küresel gelişmişlik farklılıklarının nedeni farklı kurumsal yapılanmalar olabilir mi? Gelişmiş ülkeler (GÜ) "daha iyi" kurumlara sahip oldukları için mi geliştiler? Günümüz gelişmekte olan ülkelerinin (GOÜ) hangi kurumları "iyi" veya "iyi değil" olarak tanımlanabilir? İyi ve kötü kurumları ayırırken hangi kriterlere bakmak gerekir? Daha doğrusu küresel geçerliliği olan böyle kriterler var mıdır?

Kurumlar, başka bir deyişle sözlü veya yazılı, resmi veya gayri resmi kurallar, nedensiz olarak ortaya çıkmaz. İktisadi kurumların var oluşlarının temel nedeni ekonomik düzeni ve istikrarı sağlamaktır. Kimi zaman günün koşullarına göre

¹ Darülharp ülkeleri: İslam hukukuna göre, Müslümanlar ile gayrimüslimler arasında henüz barış sağlanmamış ülkeler.

kendiliğinden oluşup gelişir, kimi zamanda toplumdaki bireyler ve gruplar tarafından bilinçli olarak tasarlanarak oluşurlar. Bazen de, hatta çağımız iktisadi ortamında sık sık IMF, Dünya Bankası gibi Batılı kurumların kendi değerlerine uygun kurumların gelişmekte olan ülkelerde oluşturulmasını talep ettiğini gözlemleriz.

Her kurumsal yapılanma toplumun içinde bulunduğu sosyal, iktisadi ve kültürel koşullardan ve gelişmişlik düzeyinden etkilenir, zaman içinde değişebilir. Ancak, küresel geçerliliği olan "iyi" kurumsal kriterlerin var olmadığını unutmamak gerekir. Hatta her ülkenin kendine özgü tarihsel, kültürel ve iktisadi geçmişinin ve yapısının olduğu da göz ardı edilmemelidir.

Kurumların ekonomik büyümeyi etkilemesine bir örnek olarak North 19. yüzyılda ABD'deki gelişmeleri gösterir.

"Bu yüzyılın başında evrimleşen kurumsal çerçeve... bir dizi ekonomik ve siyasi kuruluşun... gelişmesini teşvik etmişti. Bu ekonomik ve siyasi kuruluşların ekonomik faaliyetleri azamileştirmeye yönelik hareketleri, teşvik edilen eğitim yatırımlarıyla doğrudan ve dolaylı olarak etkinlik artışına ve ekonomik büyümeye yol açmıştı"

(North, 2002; s.16).

ABD'deki gelişmelere tam aksi yönde gelişmelere örnek olarak North, Üçüncü Dünya Ülkeleri'ndeki koşulları gösteriyor ve iddiasına göre fırsatlar genellikle "... **üretim faaliyeti yerine yeniden dağıtım faaliyetlerini geliştiren, rekabetçi koşullar yerine tekeller yaratan, fırsatları geliştirmek yerine onları kısıtlayan niteliktedir**" (North, 2002; s. 17).

Kurumsal yapının oluşması ve biçimlenmesinde varlıkların/kaynakların mülkiyeti ve dağılımının da önemli etkisi vardır. Her ne kadar demokrasi ile yönetilseler de, gelişmiş ülkelerde bile ekonomik güç küçük bir azınlığın egemenliğindedir ve siyasal gücün yapısını ve etkisini belirler. Dolayısıyla, hem iktisadi hem de siyasi kurumsal yapılanmayı büyük oranda belirleyen etmen iktisadi güçtür. Çağımızda küresel iktisadi kurumların, özellikle de işletmelerin yerel kurumların oluşumu ve faaliyetleri konusunda belirleyici bir güce sahip olduklarını ileri sürmek yanlış olmaz. Dolayısıyla, iktisadi performansın ne kadar başarılı olacağı sadece içsel dinamiklere değil, dışsal (küresel) dinamiklere de bağlıdır, özellikle de teknolojinin mülkiyeti ile ilgili alanlarda.

Eğer gelişmiş ülkelerin kurumları "iyi" kurumlarsa ve gelişmek için bu tür kurumlara gereksinim varsa, neden diğer ülkeler bunları kendi ülkelerine uyumlu hale getirip, uygulamazlar? Bunun nedeni gelişmekte olan ülkelerin iç

dinamiklerinin yetersizliği olabilir mi? Yoksa "iyi" kurumlara sahip olmanın ötesinde gelişmeyi engelleyici veya frenleyici başka etmenler olabilir mi?

AB, ABD, Japonya, Kanada, Avustralya gibi belli sayıdaki ülkelerin bugün GÜ kategorisinde olmalarında tarihsel süreçteki "iyi" (!) kurumlarının büyük etkileri olduğu yadsınamaz bir gerçektir. Geçmiş bir anlık unutarak, iktisadi gelişmişlik açısından çağdaş koşullara en uygun kurumsal yapılanmanın gelişmiş ülkelerde olduğunu söyleyebiliriz. Dolayısıyla, mantıksal bir çıkarıma ile gelişmekte olan ülkeler için örnek alınacak kurumsal yapılanmanın Batılı ülkelerde olduğu ileri sürülebilir. Nitekim GOÜ kurumsal yapılarını, IMF, Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü gibi GÜ'ün oluşturduğu ve denetlediği kurumların teşviyle, her geçen yıl giderek artan oranda GÜ kurumsal yapılanmasına uyumlu hale getirmektedirler. Ancak, diğer yandan, GÜ ile GOÜ arasındaki küresel gelir uçurumu kapanmak bir yana giderek açılmaktadır (Gürak, 2009). Oysa iktisadi açıdan gelişmek için GÜ kurumsal yapılanması örnek alındığına göre, GÜ kurumsal yapılanmasına benzerlik arttıkça iktisadi gelişmişlik farkının da kapanması gerekmez mi? Küresel teknoloji piyasalarındaki ve bilginin yayılmasının önündeki küresel aksaklıkları göz ardı ederek küresel gelişmişlik farklarını açıklamak mümkün olabilir mi?

GÜ-işletmelerinin teknoloji alanındaki egemenlikleri ve teknoloji piyasalarındaki aksaklıklar, North'un (2002) vurguladığı küresel rekabetin artması olgusuna maalesef bir katkı sağlamıyor. Aksine, küresel rekabetin bağımsız kâr birimleri işletmelerin çoğalması sayesinde artması yerine teknoloji mülkiyetine sahip GÜ-işletmelerinin doğrudan yabancı yatırımları (DYY) sayesinde gerçek anlamda artmadığına şahit oluyoruz. Çünkü DYY, gelişmekte olan ülkelerin sunduğu cazip ekonomik avanta(j)lar ve ucuz işçilik sayesinde kendi küresel rekabet gücünü arttırmakla birlikte kendi kontrolü dışında rekabetçi güçlerin oluşmasına fırsat vermemektedir. Dolayısıyla, GOÜ yöneticilerinin aşağıdaki iki ayrıntıya çok dikkat etmesi gerekir:

- 1- GÜ kurumsal yapılanmasını örnek almak ve birebir uygulamak yerine her ülke kendi olanakları, koşulları ve varlıkları çerçevesinde kendince en uygun "iyi" kurumları oluşturmaya çalışmalıdır.
- 2- Küresel teknoloji piyasalarındaki aksaklıkların giderilmesi ve yeniden, GOÜ çıkarlarına daha uygun biçimde yeni bir kurumsal yapılanma için çaba göstermelidir.

Küresel teknoloji piyasalarındaki ilgili aksaklıklar ve bilginin dağılımının önündeki engeller aşılmadan ne küresel rekabetin artması ne de küresel gelir dağılımındaki uçurumun kapanması pek olası görünmemektedir (ayrıntı için bak. Gürak, 1990, 2003 ve 2009).

Özetle, kurumlar günün koşullarına göre oluşturulur, geliştirilir ve zaman zaman da değiştirilir veya sonlandırılırlar. North'un vurguladığı gibi: "**Kurumlar, insanlar tarafından yaratılmıştır. Evrimleşir ve insanlar tarafından değiştirilirler;**" (2002;s.12). Teknolojik yenilikler yeni kurumların oluşup, gelişmesinde ve toplumun değişiminde çok önemli bir rol oynar.

Çin ve Kurumlar

İktisadi büyüme açısından son 20 yıla damgasını vuran Çin'de, Batılı iktisatçıların öngördüğü türden "iyi" bir kurumsal yapılanma yoktur. Hatta Batılı kurumsal değerler temel alınarak karşılaştırıldığında Çin'de "kötü" bir kurumsal yapılanma olduğu söylenebilir. Ancak, bu "kötü (!)" kurumsal yapılanma sayesinde Çin son yirmi yılda küresel çapta en yüksek büyüme hızına ulaşmıştır. Üstelik günümüz (2008-2010) küresel ekonomik krizinde hâlâ en yüksek büyüme hızına sahiptir.

Aslında, Çin örneğinde olduğu gibi, ne Japonya ne de Güney Kore Batının kurumsal yapısını birebir uygulayarak kalkınmışlardır. Hatta bazen Batının "iyi" kurumlarıyla çok zıt konumlara düşmüş ve eleştirilmişlerdir. Dolayısıyla, hangi kurumsal yapılanmanın "iyi", hangisinin "kötü" olduğu konusunda ne küresel geçerli bir bilimsel görüş ne de kıstaslar vardır. Her ülkenin kendi koşullarına en uygun (en iyi) kurumsal yapılanmayı bulması ve uygulaması gerekir. Ancak, kurumsal yapılanmanın teknolojik yenilikleri ve işgücünün nitelik düzeyini arttırmayı teşvik edici olması uzun dönem büyüme için olmazsa olmaz bir önkoşul olduğu rahatlıkla ileri sürülebilir.

Geleceğin kurumları neleri hedef almalı- amaçlamalı?

Kurumların önemi vurgulanırken ön plana çıkarılan temel unsurlar "**özel mülkiyet**" hakları ve "**liberal rekabetçi piyasa ekonomisi**" ile ilgili olanlardır. Uluslar arası kurumlar da genellikle bu doktrin çerçevesinde oluşturulmuşlardır ve sunulan çözüm önerileri de bu doktrine uygundur. Ancak, gelişmiş ülkelerden hiçbirinin gelişmelerini belli bir düzeye getirmeden önce şimdi GOÜ'e önerilen "serbest rekabetçi" piyasa uygulamalarını başlatmadıkları bilinen bir gerçektir. Ne sanayi

devrimini başlatan İngiltere, ne ABD, ne Almanya ne de Japonya bugün kendilerinin hararetle savundukları anlamda "serbest rekabetçi" piyasa koşullarına uyumlu iktisat politikaları uygulamamışlardı. Acaba iktisadi kurumları ön plana çıkararak iktisatçıları neden kurumların tarihsel süreçteki etkilerini gündeme getirmezler? Aslında günümüzde de GÜ'nün tam anlamıyla serbest ticaret kuramlarının önerilerine uygun ticaret politikaları uyguladıkları söylenemez. Korumacılık "farklı" biçimlerde varlığını sürdürülmektedir. Özel mülkiyet konusuna gelince; çağımızda gelişmekte olan birçok ülkede kurumsal iktisatçıların önerdiği tarzda özel mülkiyet hakları ve rekabet koşulları vardır ama nedense (!) bunlar da küresel gelişmişlik farklarının azalmasına pek katkı yapmaz.

Türkiye daha AB'ye tam üyelik görüşmeleri bile başlamadan önce 1995 yılında gümrük birliğini kabul etmiş olan tek ülkedir ve özel mülkiyet hakları konusunda bir kısıtlama olduğu da söylenemez. Türkiye ekonomisi bazı dönemlerde yüzde 7-8'lik büyüme oranlarına ulaşır ama bu büyüme sürekli olmaz ve ardından büyüme ya çok düşük düzeye iner ya da negatif olur. Eğer "özel mülkiyet" hakları ve "rekabetçi piyasa" uzun-dönem büyüme için yeterli olsaydı Türkiye'nin hızla küresel gelişmişlik farkını kapatıyor olması gerekmez miydi? Acaba Türkiye'nin büyümesine ve GÜ düzeyine gelmesine engel olan kurumsal nedenler "özel mülkiyet" hakları ve "rekabetçi piyasa" ile ilgili kurumsal yapılanma dışında **başka kurumsal nedenler** olabilir mi? Acaba hangi tür kurumsal yapılanmalar sorun oluşturmaktadır? Batının "iyi" kurumsal yapılanmasının olumsuz bir etkisi var mıdır?

Yukarıdaki bölümlerde özellikle 1300-1700 arası Osmanlı dönemine ait verilere baktığımızda özel mülkiyet haklarının yaygın olarak kabulünün yanı sıra uluslar arası ticaretteki serbestliğin çağımızın en liberal ticaret taraftarı iktisatçıları bile kıskandıracak nitelikte olduğunu gördük. Bir önceki paragrafta sorduğumuz soruyu tekrarlayacak olursak: Acaba geçmişte Osmanlı ekonomisinin, günümüzde Türkiye ekonomisinin büyümesine ve GÜ düzeyine gelmesine engel olan kurumsal nedenler "özel mülkiyet" hakları ve "rekabetçi piyasa" ile ilgili Batı tarzı kurumsal yapılanma dışında **"farklı" kurumsal nedenler** olabilir mi?

Çağımızda GÜ'nün küresel gelir farkını kapatamamasının en önemli iki "temel" nedeni vardır:

- 1- **Çağdaş teknolojileri etkin kullanacak nitelikli emek(-çi) kıtlığı:** ve
- 2- **Teknoloji mülkiyeti ile ilgili küresel piyasa aksaklıkları.**

Eğer bir kurumsal yaklaşım/görüş bu iki unsurun önemini ve etkilerini göz ardı ediyor veya ikincil-üçüncül duruma indiriyorsa, o kurumsal yaklaşımda ve toplumun kurumsal yapılanmasında ciddi sorunlar var demektir. Çağımızın küresel ve yerel "iyi" kurumlarının uzun dönem istikrarlı iktisadi büyümeyi sağlamak için

şu önerileri büyük ciddiyetle dikkate alması ve uygun politikaları oluşturup, uygulaması gerekir. Kurumlar:

- 1- **İşgücünün çağın teknolojilerini etkin olarak kullanabilecek düzeyde nitelik kazanması ve sayısının artması için gerekli önlemleri almalı.**
- 2- **"Yaratıcı zihinsel emek" ve yeni teknolojik buluşlar teşvik etmeli.**
- 3- **Küresel teknoloji piyasaları ve teknoloji mülkiyetindeki aksaklıkların GOÜ aleyhine olan yönlerini gidermeye çalışmalı**

(Gürak, 2009).

Birinci ve ikinci önerilerle ilgili olarak, yani nitelikli işgücü ve yaratıcı zihinsel emeğin teşviki konularında iktisatçılar arasında bir anlaşmazlık olacağını sanmıyorum. Ancak, kurumsalcı iktisatçılar arasında küresel teknoloji mülkiyeti aksaklıklarından söz edene rastlamak pek mümkün değil. Oysa küresel teknoloji piyasaları aksaklıkları özellikle GOÜ'e teknoloji transferi söz konusu olduğunda iktisadi büyüme önünde çok ciddi engeller oluşmasına neden olmaktadır (bak. Gürak, 2003).

Uluslar arası kurumlar ile ilgili gözden kaçırılmaması gereken çok önemli bir husus uluslar arası kurumların ve önerdikleri değerlerin GÜ yöneticileri tarafından oluşturulduğu ve bu kurumların gene GÜ tarafından yönetildiği ve yönlendirildiğidir.

Osmanlı dönemi iktisadi büyüme ile ilgili soruya gelince; özel mülkiyetin dinen bir hak olarak kabul edildiği, çağına göre büyük iç piyasaların olduğu ve oldukça serbest bir dış ticaret politikasının uygulandığı Osmanlı ekonomik düzeninde kapitalizmin gelişmemesinin en önemli iki nedeni şunlar olabilir:

- 1- "Ulemanın" teknolojik yeniliklere yaklaşımı.
- 2- Nitelikli işgücünün oluşmasına katkı sağlayacak laik ve yaygın bir eğitim sisteminin olmamasıdır.

Ancak, bu konuda en doğru yanıtları Osmanlı İmparatorluğu dönemi uzmanı olan iktisat tarihçilerinin araştırmaları ortaya çıkaracaktır.

Bazı özet görüşler ve öneriler

- 1- İktisadi büyüme için kurumlar önemlidir. Ancak, kurumların çağdaş düzeyde ve sayıda nitelikli işgücü yetiştirmeyi teşvik eden politikalar gütmesi gerekir (veri teknoloji ile etkinlik; Gürak, 2009).

- 2- Uzun dönem iktisadi büyüme için kurumların teknolojik yenilikleri teşvik eden bağımsız teknoloji politikaları gütmesi gerekir (**teknolojik verimlilik artışı**; Gürak, 2009).
- 3- Yerel kurumların teknoloji transferinde ortaya çıkan "kısıtlayıcı önlemleri" en aza indiren politikalar gütmesi gerekir.
- 4- Küresel kurumların, küresel teknoloji piyasalarındaki aksaklıkları giderici önlemler alması gerekir.
- 5- Küresel kurumlar gelişmiş ülkeler tarafından oluşturulmuş, kendi değer yargılarına ve iktisadi çıkarlarına göre tasarılanmış kurumlardır. Bütün küresel kurumların ülkeler arası "eşitlik" ilkesine göre yeniden yapılandırılması gerekir.
- 6- İktisadi büyüme için "özel mülkiyet" hakkı olmazsa olmaz bir önkoşul değildir; örnek; Çin².
- 7- İktisadi büyüme için gelişmiş ülke kurumlarına birebir benzeyen kurumlara sahip olmak bir önkoşul değildir; örnek, Çin.
- 8- Batılı kurumları ve Batının bugünkü gelişmişlik düzeyini analiz ederken tarihsel süreçte kurumlarının yapısal özelliklerini, neleri amaçladıklarını, neler yaptıklarını ve nasıl yaptıklarını da çok iyi analiz etmek ve ona göre bugün için "iyi" kurumlar olarak ders çıkarmak gerekir. Batının "iyi" kurumlarının kendi gelişmeleri sürecinde Hindistan'ın servetini nasıl sömürdüğünü, Çin'e zor kullanarak afyon satmaya çalıştığını, Afrikalıları nasıl köle ticaretinde kullandığını, Amerika kıtasındaki yerli halkın katliamını ve kendi halkından çocuk ve kadınları sanayi işletmelerinde hangi koşullarda çalıştırdığını unutmamak gerekir.
- 9- Batılı "iyi kurumların geçmişte çevresel koşulları nasıl kullandığını ve koruduğunu (!) unutmamak gerekir. Bugünün birçok küresel çapta ciddi çevre sorunlarının Batılı "iyi" kurumların faaliyetleri sonucu oluştuğunun iyi bilinmesi gerekir.

Özetleyecek olursak; küresel iktisadi eşitsizliklerin Batılı ideolojilerin ürünü olan kurumsal yapılanmaları birebir örnek alarak aşılabileceğini sanmak saflık olur. Çünkü küresel iktisadi eşitsizliklerin en önemli nedenlerinden biri, belki de en önemlisi, Batının "iyi" kurumları ve uygulamalarıdır.

² Umarım buradaki ifadeden yola çıkarak birileri komünizmin övüldüğü önyargısına varmaz.