

**KURUMSAL YAPI VE EKONOMİK KIRILGANLIKLARIN
ULUSLARARASI REKABET ÜZERİNDEKİ ETKİSİ**

DOKTORA TEZİ

SEYİT ALİ MİÇOOĞULLARI

**MERSİN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**

**İKTİSAT
ANABİLİM DALI**

**MERSİN
TEMMUZ-2021**

**KURUMSAL YAPI VE EKONOMİK KIRILGANLIKLARIN
ULUSLARARASI REKABET ÜZERİNDEKİ ETKİSİ**

DOKTORA TEZİ

SEYİT ALİ MİÇOOĞULLARI

**MERSİN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**

**İKTİSAT
ANABİLİM DALI**

**Danışman
Prof. Dr. Süleyman DEĞİRMEN**

**MERSİN
TEMmuz-2021**

ÖZET

Ekonomilerin büyüme ve kalkınma çabaları içerisinde uluslararası rekabet gücü temel belirleyici unsur olarak görülmektedir. Uluslararası rekabet gücünü belirleyen ve artıran faktörlerin araştırılması bu anlamda önem arz etmektedir. Fakat, söz konusu araştırmalar yapılırken dünya kapitalizminin 1980 sonrası yaşadığı büyük değişimlerin analizlere dahil edilmesi gerekmektedir. Zira, dünya kapitalizm tarihinde 1980'li yıllar önemli bir eşiği oluşturmaktadır. Her alanda kendini gösteren değişim dinamiklerine öncülük eden finansal küreselleşme ve liberalizasyon akımı, orta gelirli-gelişmekte olan ekonomilerde daha dikkate değer sonuçlar doğurmuştur. Salt iletişim teknolojilerindeki elde edilen gelişimlere bağlı olmayan ve aynı zamanda uluslararası sermaye hareketlerinde gözlemlenen büyük artışlarla kendini gösteren finansal küreselleşme, orta gelirli-gelişmekte olan ülkelerde yapısal ekonomik kırılganlıklara kapıları aralamıştır. Sermaye hareketliliğinin önündeki yasal ve fiili engellerin kaldırılması ve finansal piyasalarda yaşanan gelişmeler orta gelirli- gelişmekte olan ekonomilerde yarattığı önemli sonuçlardan biri de dış ticaret ve rekabet gücü alanında olmuştur. Bu çerçevede, bu çalışma, 1980 ve sonrası yıllarda sözü edilen paradigma değişikliğinden olumsuz anlamda etkilenen gelişmekte olan ülke ekonomilerinin yeni düzenin gerektirdiği hedef alanı ile (rekabet gücünü artırmak) uğraş alanına (ekonomik kırılganlıklarıyla mücadele) yoğunlaşarak, bu alanlara kurumsal iktisat paradigması bağlamında yeni çözüm önerileri sunmayı amaçlamıştır. Çalışmada, analizi yapılan süreçlerin akabinde gelişmekte olan ekonomilerde ortaya çıkan ve kronik hale gelen ekonomik kırılganlıkların özellikle döviz kuru ve enflasyonist etki kanallarıyla dış ticareti ve rekabet gücünü olumsuz etkilediği tespit edilmiştir. Daha sonra, rekabet gücünü olumsuz etkilediği tespitinde analizi yapılan ekonomik kırılganlıklar, kurumsal iktisat bağlamında irdelenmiştir. Ekonomik kırılganlıkların orta gelirli-gelişmekte olan ülkelerin uluslararası rekabet gücü üzerindeki olumsuz etkisinin şiddeti, kurumsal iktisat ekseninde ele alınacak yeni bir etki mekanizması ile azaldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar kelimeler: Uluslararası rekabet gücü, Finansal küreselleşme, Ekonomik kırılganlıklar, Kurumsal iktisat, Kurumsal kalite.

Danışman: Prof. Dr. Süleyman DEĞİRMEN, İktisat Anabilim Dalı, Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi, Konya.

ABSTRACT

International competitiveness is the main determining factor in the growth and development efforts of economies. In this sense, it is important to investigate the factors that determine and increase international competitiveness. However, the major changes experienced by world capitalism after the 1980s should be included in the analysis while conducting these investigations. Because the 1980s constitute an important threshold in the history of world capitalism. The financial globalization and liberalization movement, which has led to the dynamics of change that manifests itself in every field, has produced more remarkable results in middle-income and developing economies. Financial globalization, which is not only dependent on the developments in communication technologies but also manifests itself with large increases observed in international capital movements, has caused structural economic fragility in middle-income-developing countries. One of the important results of the removal of legal and actual obstacles to capital mobility and the developments in financial markets has been in the field of foreign trade and competitiveness. In this context, this study deals with the economies of developing countries that were adversely affected by the mentioned paradigm change in 1980 and after. In the new order, target area is to increase competitiveness and struggle area is to fight against economic fragilities. This study aimed to offer new solutions to target-struggle fields in the context of institutional economics paradigm. In this study, it was determined that the economic fragilities that emerged and became chronic in developing economies adversely affected foreign trade and competitiveness, especially through exchange rate and inflationary effect channels. Then, the economic fragilities analyzed in the determination of adversely affecting competitiveness were examined in the context of institutional economics. It was concluded that the severity of the negative impact of economic fragilities on the international competitiveness of middle-income-developing countries has decreased with a new effect mechanism that will be discussed in the axis of institutional economics.

Anahtar kelimeler: International competitiveness, Financial globalization, Economic fragilities, Institutional economics, Institutional quality.

Danışman: Prof. Dr. Süleyman DEĞİRMEN, Department of Economics, Konya Food and Agriculture University, Konya.

TEŞEKKÜR

Tez çalışmamın konusunun belirlenmesinden son aşamasına kadar, tüm süreçlerde, akademik rehberliği, bilgi birikimi ve değerli görüşleri ile bana yol gösteren, her koşulda yardımını esirgemeyen değerli hocam ve tez danışmanım Prof. Dr. Süleyman DEĞİRMEN'e inceliği ve sabrı için sonsuz şükranlarımı sunarım. Değerli öneri ve eleştirileriyle tezimin şekillenmesinde önemli katkılarda bulunan Dr. Öğr. Üyesi Ebru ARICIOĞLU ve Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Nasih TAĞ'a teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım. Ayrıca, değerli bilgi birikimi ve önerileri ile desteğini esirgemeyen Prof. Dr. Ahmet ŞENGÖNÜL'e ve üstün ekonometri bilgi birikimi ile ekonometri bilgi dağarcığımı geliştiren ve yol gösteren Doç. Dr. Mehmet Akif DESTEK'e teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım.

Düğünümüzün olduğu günün büyük stresine rağmen doktora mülakat sınavıma girmemi teşvik eden tezimin asıl kahramanı olan sevgili eşim Feriha MİÇOOĞULLARI'na büyük desteği için teşekkürü borç bilirim; sabrı ve desteği olmasaydı belki bu tez çalışması olmayacaktı. Hayatımıza gireceğini öğrendiğimiz ilk andan itibaren bizlere huzur ve mücadele hissi veren biricik kızlarımız Elif Su MİÇOOĞULLARI ve İdil MİÇOOĞULLARI, bu süreçte sizlerden çaldığım vakit için özür dilerim.

Son olarak, bu doktora tez çalışmasını büyük zorluklar içinde büyük fedakârlıklar ile desteklerini esirgemeyip bu aşamaya gelmemi sağlayan değerli aileme atfediyorum.

Seyit Ali MİÇOOĞULLARI

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
İÇ KAPAK	i
ONAY	ii
ETİK BEYAN	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
TEŞEKKÜR	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar DİZİNİ	ix
GRAFİKLER DİZİNİ	x
1. GİRİŞ	1
1.1. Tarihsel Arka Plan: Finansal Küreselleşme	1
1.2. Finansal Küreselleşmenin “Laneti”: Ekonomik Kırılganlıklar	5
1.2.1. Robert Mundell, Washington Mutabakatı ve Ekonomi Politikaları	9
1.3. Araştırmanın Gerekçesi	12
1.4. Araştırmanın Problem İfadesi	14
1.5. Araştırmanın Soruları	15
1.6. Araştırmanın Önemi ve Özgünlüğü	16
1.7. Araştırmanın Teorik Çerçevesi ve Hipotezler	16
1.7.1. Rekabet Gücü: Tanımı	16
1.7.1.1. Farklı Analiz Düzeylerinde Rekabet Gücü	18
1.7.1.2. Rekabet Gücü Kavramının Arkasındaki Perspektifler	22
1.7.2. Ekonomik Kırılganlıklar Altında Uluslararası Rekabet Gücü	23
1.7.3. Kurumsal İktisat: Kurumsal Yapı ve Kalitenin Etkisi	26
1.7.4. Araştırmanın Hipotezleri	27
1.8. Araştırmanın Metodolojisi ve Kapsamı	28
1.8.1. Panel Veri Analizi	28
1.8.2. Endeks Oluşturma: Temel Bileşenler Analizi (TBA)	29
1.8.3. Örneklem: G20 İçerisindeki Yükselen Ekonomiler (YEK)	30
1.8.4. Değişkenler	32
1.8.4.1. Rekabet Gücü Göstergesi: IMD-Rekabet Gücü Endeksi	33
1.8.4.1.1. IMD-Rekabet Gücü Endeksinde Ülkelerin Genel Görünümü	34
1.8.4.2. Ekonomik Kırılganlıkları Temsil Eden Değişkenler	50
1.8.4.3. Kurumsal Kaliteyi Temsil Eden Değişkenler	52
1.9. Araştırmanın Sınırlılıkları	53
1.10. Tez’in Yapısı	54
2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI	56
2.1. Kırılganlıklar Literatürü	56
2.1.1. Ana Akım İktisatta Kırılganlık	56
2.1.2. Post Keynesyen İktisatta Kırılganlık	59
2.1.3. Diğer Kırılganlık Literatürü	60
2.2. Rekabet Gücü Literatürü	61
2.2.1. Tanım ve Kavramlara İlişkin Literatür	63
2.2.2. Rekabet Gücünün Ölçümüne İlişkin Literatür	66
2.3. Kurum Kavramı ve Kurumsal Kalite	68
2.3.1. Kurum’un Kökeni	68
2.3.1.1. Kurumsal Değişim Teorileri	71
2.4. Kurum ile Rekabet Gücü Arasındaki İlişki	73
3. YÜKSELEN EKONOMİLER ÜZERİNE AMPİRİK BİR ANALİZ: KURUMSAL YAPI VE EKONOMİK KIRILGANLIKLARIN ULUSLARARASI REKABET ÜZERİNDE ETKİSİ	76
3.1. Veri, Metodoloji ve Kapsam	76

3.2. Ekonomik Kırılğanlıklar ve Kurumsal Kalite Endekslerinin Oluşturulması	79
3.2.1. Ekonomik Kırılğanlıkları Temsil Eden Değişkenler	79
3.2.2. Kurumsal Kaliteyi Temsil Eden Değişkenler	81
3.2.3. Endeks Oluşturma Yöntemi: Temel Bileşenler Analizi (TBA)	82
3.2.4. Temel Bileşenler Analiz Sonuçları	83
3.2.4.1. Ekonomik Kırılğanlık TBA Sonuçları	83
3.2.4.2. Kurumsal Kalite TBA Sonuçları	83
3.3. Ekonometrik Yöntem	84
3.3.1. Dinamik Panel Veri Analizi: Arellano-Bond GMM	84
3.3.1.1. Araç Değişkenlerin Geçerlilik Testi	86
3.3.1.2. Otokorelasyon Testi	86
3.3.2. Yatay Kesit Bağımlılık ve Homojenlik Testleri	87
3.3.3. Birim Kök Testleri	89
3.4. Araştırmanın Bulguları	91
4. SONUÇ	95
KAYNAKLAR	101
EKLER	112
ÖZGEÇMİŞ	119

TABLÖLER DİZİNİ

	Sayfa
Tablo 1.1. Washington Mutabakatı'nın Önerdiği Politikalar	11
Tablo 1.2. Modellerde Kullanılan Değişkenler	33
Tablo 1.3. IMD Rekabet Gücü Endeksi Hesaplamasında Kullanılan Göstergeler	34
Tablo 1.4. IMD-Rekabet Gücü Endeksi Genel Sıralama	35
Tablo 1.5. Arjantin'in Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)	36
Tablo 1.6. Brezilya'nın Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)	38
Tablo 1.7. Çin'in Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)	39
Tablo 1.8. Hindistan'ın Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)	41
Tablo 1.9. Endonezya'nın Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)	42
Tablo 1.10. Meksika'nın Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)	44
Tablo 1.11. Rusya'nın Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)	45
Tablo 1.12. Güney Afrika'nın Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)	47
Tablo 1.13. Türkiye'nin Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)	49
Tablo 2.1. Çeşitli Araştırmacılara göre Rekabet Gücü Tanımı (Kronolojik olarak sıralanmıştır)	63
Tablo 2.2. Rekabet Gücüne İlişkin Seçilmiş Bazı Kavram ve Teoriler	64
Tablo 2.3. Farklı İktisadi Analiz Düzeylerinde Rekabet Gücü Ölçümleri/Göstergeleri (Kronolojik olarak sıralanmıştır)	66
Tablo 3.1. Tahmin edilen katsayıların Uluslararası Rekabet Gücüne Etkisi	77
Tablo 3.2. Modellerde Kullanılan Değişkenler	78
Tablo 3.3. Yükselen Ekonomiler İçin EKE Sonuçları	83
Tablo 3.4. Yükselen Ekonomiler İçin KKE Sonuçları	83
Tablo 3.5. Yatay Kesit Bağımlılık Test Sonuçları	89
Tablo 3.6. Homojenlik Testi Sonuçları	89
Tablo 3.7. CADF-CIPS Panel Veri Birim Kök Sonuçları (Düzey)	90
Tablo 3.8. CADF-CIPS Panel Veri Birim Kök Sonuçları (Birinci Fark)	91
Tablo 3.9. İki Aşamalı Arellano-Bond GMM Dinamik Panel Katsayı Tahmin Sonuçları	92
Tablo 3.10. Modeller ve Doğrudan-Dolaylı Etkiler	94
Tablo 3.11. Toplam Etkinin Yorumlanması	94

GRAFİKLER DİZİNİ

	Sayfa
Grafik 1.1. Yükselen Ekonomiler (YEK)'e Yönelik Sermaye Akımları (Milyar ABD Doları)	7
Grafik 1.2. Yükselen (YEK) ve Gelişmiş Ekonomilerin (GELİŞMİŞ) Net Dış Varlık Pozisyon Değişimleri (Milyar Dolar)	8
Grafik 1.3. IMD-Rekabet Gücü Endeks Skorları	35
Grafik 1.4. Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Arjantin	37
Grafik 1.5. Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Brezilya	38
Grafik 1.6. Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Çin	40
Grafik 1.7. Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Hindistan	41
Grafik 1.8. Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Endonezya	43
Grafik 1.9. Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Meksika	44
Grafik 1.10. Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Rusya	46
Grafik 1.11. Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Güney Afrika	48
Grafik 1.12. Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Türkiye	49

1. GİRİŞ

İktisadi çerçevede ele alınan konu ne olursa olsun, yetkin bir analizin yapılabilmesi ve doğru sonuçların elde edilebilmesi son iki yüzyılda dünya kapitalist sisteminde meydana gelen gelişim dinamiklerinin iyi anlaşılmasına bağlıdır. Tezin esas kurgu alanını oluşturan konular bağlamında denilebilir ki söz konusu gelişim dinamikleri içerisinde finansal küreselleşme olgusu ayrı bir öneme sahip olduğu söylenebilir. Zira, finansal küreselleşme, bu çalışmanın araştırma alanını oluşturan gelişmekte olan ekonomilerde yapısal bir niteliğe bürünen ekonomik kırılganlıklar gibi bir olguyu doğurmuştur. Ekonomik kırılganlıklarla mücadele etmek zorunda kalan söz konusu ekonomiler, uluslararası rekabet gücü elde etmeleri daha da zorlu bir hal almıştır. Bu bağlamda, ekonomik kırılganlıklar, uluslararası rekabet gücünü olumsuz etkilemiş ve etkinin şiddeti, ancak kurumsal kalite bağlamında yeni ve etkili bir mekanizma ile azaltılabilir. Bununla birlikte ülkelerin yapısal özelliklerinin yanı sıra küreselleşme dinamiklerinin de analize dahil edilmesi gerekmektedir. Günümüzde küreselleşme dinamiklerini kavrayabilmek için hem politik iktisat hem de iktisat tarihi bağlamında küreselleşme dinamiklerinin değerlendirilmesi gerekmektedir (Frieden, 2006).

Sosyal bilimler literatüründe küreselleşme olgusunun ortaya çıkışı ve etki alanı ile ilgili birçok fikir ortaya atılmaktadır. İnsanların henüz mağaralarda yaşadığı dönemlerde yontmuş olduğu baltayı hayvan derisi ile trampa ettiği andan itibaren küreselleşmenin başladığını öne süren çalışmaların (Savaş, 2004) yanı sıra Sanayi Devrimi ile başlatan çalışmaların da (Rourke ve Williamson, 2000) olduğu bilinmektedir. Diğer taraftan, Kazgan (2005) küreselleşme sürecini Avrupa Rönesans'ı ve Coğrafi Keşifler ile yerkürenin keşfedilmesi ile başlatılabileceğini aktarmaktadır. Başka bir görüşe göre küreselleşme kıtalar arası ticaretin başlamasıyla ortaya çıkmış ve dolayısıyla küreselleşmenin bin yıllık bir süreç olduğu kabul edilmektedir (Bakırtaş ve Karbuz, 2000).

1.1. Tarihsel Arka Plan: Finansal Küreselleşme

Dünyada yaşanan siyasi ve ekonomik gelişmelere bağlı olarak her dönemde küreselleşme dinamikleri farklı bir şekilde gelişim gösterebilmektedir. Bu durum, küreselleşmeyi dönemlere ayırıp inceleyen diğer çalışmaların temelini oluşturmaktadır. Aslan (2007) çalışmasında küreselleşmeyi birinci küreselleşme, ara dönem olan ulusalcılığa dönüş, ikinci küreselleşme ve finansal-yeni küreselleşme dönemi olmak üzere üç ana döneme ayırmıştır. Yeldan (2012) da benzer şekilde çalışmasında, dünya kapitalizminin son iki yüzyıllık tarihini, iki ayrı uzun salınım altında, iki adet küreselleşme evresinin gerçekleşmiş olduğunu göstermektedir.

Küreselleşme ve doğurduğu sonuçların anlaşılmasında dönemlere ayırma yönteminin daha isabetli olduğu düşünülmektedir. Küreselleşmeyi dönemlere ayırıp inceleyen çalışmalara

bakıldığında 1870’li yıllar başlangıç yılları olarak ele alındığı söylenebilir. 1870’li yıllar ile başlayıp Birinci Dünya Savaşı ve nihayetinde 1929 Büyük Buhranı’na kadar olan dönem birinci küreselleşme dönemi olarak kabul edilmektedir. Bu dönem, fetih ve sömürgeleştirme hareketlerinin yanı sıra uluslararası ticaretin önünü açan siyasi ve iktisadi reformların yapıldığı ve ticari işlem hacminin arttığı dönemdir (Savaş, 2004; Aslan, 2007).

Genel olarak Birinci Dünya Savaşı ile İkinci Dünya Savaşı arasındaki dönem küreselleşmenin ara dönemi olarak kabul edilmekte ve *ulusalcılığa geri dönüşün yaşandığı ara dönem* şeklinde de tanımlanmaktadır (Şiriner, 2008). Birinci Dünya Savaşı bu ara dönemi şekillendirerek iktisadi, toplumsal ve siyasi yıkımları da beraberinde getirmiştir. Birinci Dünya Savaşı’ndan sonra da kapitalizm ve kapitalizmin egemen ideolojisi olan neoklasik iktisat (ana akım iktisat) büyük bir itibar kaybına uğramıştır. Ana akım iktisat, savaş sonrası ilk ciddi sınavını da 1929 Büyük Buhran ile vermiştir. Büyük Buhran ile birlikte dünya ekonomisinde ve kapitalist/sanayileşmiş ülkelerde üretim düzeylerinde, istihdamda, kârlılık oranlarında, teknolojik ilerlemede; kısaca ekonomilerin tamamında dramatik çöküşler meydana gelmiştir (Aslan, 2007). Gözlemlenen dramatik çöküşlere ilişkin farklı çözüm önerileri, İkinci Dünya Savaşı’nın yaşanmasıyla birlikte kendine daha fazla bir alan bulmuştur. Nitekim, İkinci Dünya Savaşı’nın sonlarına doğru “serbest piyasa” kapitalizminin başarısızlığının kaçınılmaz olduğu konusunda hemfikir olan iktisat tarihçisi Karl Polanyi (2010), iktisatçı Joseph A. Schumpeter (2012) ve hak savunucusu William Beveridge (1960) bu durumda gerekli olanın, büsbütün bir sosyalizm olmasa da önemli ölçüde devlet müdahalesi ve toplumsal yeniden dönüşümün gerekliliğini savunmuşlardır. Daha etkileyici olanı da Keynes (2008)’in Neoklasik iktisadın varsayım ve teorilerinin etkinsizliğini göstermesi ve yeni “devlet kapitalizmi”nin kuramsal temellerini attığı yeni iktisat doktrini sunmasıdır (Radice, 2007:157).

İkinci küreselleşme dönemi olarak adlandırılabilen İkinci Dünya Savaşı’ndan 1980’li yılların ortasına kadar olan dönemde dünya ekonomisinde Keynesçi bir uzlaşmanın yaşandığı söylenebilir. Bu dönem, kapitalist ekonomiler açısından piyasa mekanizmanın en iyi örgütleyici mekanizma olduğu fikrine dokunmaksızın piyasalara devletçi müdahalelerin ekonomik buhrandan çıkış reçetesi olarak düşünülmesi ana akım iktisat içerisinde kendini hissettirmeye başladığı dönem olarak göze çarpmaktadır (Lapavitsas, 2007). Dünya kapitalizminde refah devletinin “Altın Çağı” olarak kabul edilen bu dönemde Keynesyen politikalar meşru bir zemine yerleşmeyi başarmıştır (Thorsen ve Lie, 2006). Dahası, hükümet harcamalarının gayri safi yurtiçi hasıla içindeki payı sürekli artmasına bağlı olarak sağlık, eğitim, sosyal güvenlik, işsizlik ödemeleri, konut yardımları, gelir adaletinin sağlanması gibi kapsamlı refah sağlayıcı sistemlerin inşası önemli iktisat politika araçları olmuştur (Mishra, 1999; Briggs, 1999). Söz konusu iktisat politikaları Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (WB) ve daha sonra Dünya Ticaret

Örgütü (DTÖ) ismini alacak olan Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) gibi Bretton Woods sisteminin uluslararası kurumları vasıtasıyla yürütülmüştür.

Dünya ekonomisinin bu “Altın Çağı”nda uygulanan politikalar 1970’lerde kapitalist birikim krizinin yaşanmasıyla birlikte sorgulanmaya başlanmıştır. 1973-74 petrol şokunun akabinde uluslararası para sisteminin sarsılması, hammadde fiyatlarında gözlemlenen artışlar ve ekonomilerde yaşanan yüksek işsizlik ve enflasyonun uzun süre bir arada görünmesi karşısında Keynesyen politikalar yetersiz kalmıştır (Hobsbawn, 2009). Genişlemeci maliye politikalarının kalıcı bütçe açıklarına neden olması küresel krizin derinleşeceği fikrini beslemiştir. Dahası, 1970’lerin ikinci yarısına gelindiğinde gelişmiş kapitalist ülkelerin çoğunda kalıcı enflasyonun etkisiyle fiyat sistemi bozulmuş ve kâr oranlarında büyük düşüşler yaşanmıştır. Öte yandan Bretton Woods sisteminin kurumları da krize karşı etkili çözüm mekanizmaları oluşturmamış ve nihayetinde 1971’de Smithsonian Antlaşması ile askıya alınan Bretton Woods Sistemi 1973’te çökmüştür (Lapavitsas, 2007).

1980 ve sonrasında üçüncü küreselleşme evresine girilmiş ve bu evrede her alanda kendini gösteren paradigma değişikliği yasal ve fiili engellerin kaldırılması üzerine inşa edilmiştir. Bu inşa sürecinin belirleyici olgusu, 1970’lerin ikinci yarısında yaşanan iktisadi felaketlere kapitalist gelişmiş ülke hükümetlerinin verdiği tepkinin sonucu olan ve küreselleşmenin eşlik ettiği neoliberal politikalar (Colas, 2007; Clarke, 2007; Lapavitsas, 2007).

1980 öncesi her ne kadar farklı varyasyonları olsa da özünün korunduğu ve iktisadi hayatı şekillendiren klasik liberalizm ile 1980 sonrası iktisadi ve siyasi hegemonik düşüncüyü yeniden yapılandıran neoliberalizm arasındaki bazı önemli farklar vardır. Bu farklara değinmek iki açıdan önemlidir: (i) Keynesyen refah devleti paradigmasına karşı yürütülen saldırıların -bir nevi “karşı devrim”in- dinamiklerinin anlaşılmasını sağlayacak ve (ii) buna bağlı olarak ekonomik kırılganlıkların belirli ekonomik süreçlerin “neden”i mi yoksa “sonuç”u mu olduğu, bu karşı devrimin dinamiklerinde aranması gerektiği aktarılacaktır.

Klasik liberalizm düşünsel tohumlarını The Wealth of Nations (Milletlerin Zenginliği) çalışmasıyla (1776) Adam Smith atmışsa, Neoliberalizm de ise “Road to Serfdom” (Kölelik Yolu) çalışmasıyla (1944) Friedrich August von Hayek ve “Capitalism and Freedom” (Kapitalizm ve Özgürlük) adlı kitabıyla (1962) Milton Friedman atmıştır. Adam Smith önderliğinde Merkantalizm’e tepki olarak ortaya çıkan klasik liberalizmde birey ve devletin tanımlanması “piyasa” ve “siyasa” alanlarının birlikteliği üzerine inşa edilmiştir. Burada birey, çeşitli yasal ve toplumsal haklara (eğitim hakkı, temel sağlık hakkı, ticaret-rekabet yapma, güvenlik vb.) sahiptir. Devletin, bireyin sahip olduğu bu hakları muhafaza etme güdüsü, devletin ekonomik hayata müdahale etme biçiminin temelini oluşturmaktadır. Bu temelde, birey yasal-toplumsal haklarını kullanırken devlet de gerekli koşulları sağlamayı ve bu koşulları korumayı taahhüt etmektedir.

Klasik liberalizmde “siyasa”yı temsil eden devlet ile “piyasa”yı temsil eden haklar bireyi arasındaki bu zımni iş birliği neoliberalizm ile ters yüz edilmiştir. Kaldı ki, Hayek (2010) çalışmasında, piyasa sisteminin en iyi sistem olduğunu ve en iyiye her türlü müdahalenin kötü sonuçlar doğuracağını aktararak devletin piyasa ekonomisinin işleyişine müdahaleleri devam ederse mutlak köleliğin kaçınılmaz olduğunu iddia etmiştir. Friedman (2008) ise çalışmasında kapitalizmin müdahalesiz işlerliğini özgürlüklerin teminatı olarak görmüştür. Buradan hareketle neoliberal görüşün devlet ile birey arasındaki, dolayısıyla toplum arasındaki ilişkiyi yeniden ele almayı salık verecek yeni bir birey tahayyülünde bulunmasını gerekmektedir. Buradaki birey tahayyülü (akılda tasarlanan ve düşünülen) “iktisadi birey” (homo economicus) ile kurgulanmıştır. İktisadi bireylerden oluşan bir toplumda, devletin toplumsal ve ekonomik faaliyetlere uygun koşulları sağlamak ve çeşitli kamusal mal/hizmetleri sunmak için müdahaleci yapısına gerek yoktur. Zira iktisadi birey, içerisinde ödül ve cezaları barındıran bir iktisadi teşvik sisteminde yer alırken arz ve talep koşulları ile belirlenen piyasa ile de faydasını/kazancını ençoklaştırmış olacaktır. Klasik liberal-faydacı Jeremy Bentham’ın fikirlerini¹ daha da ileriye götüren neoliberal görüş, iktisadi faaliyetlerden fayda/kazanç elde etme konusunda piyasanın arz-talep koşullarını olmazsa olmaz olarak kabul edilmiştir. Sonuç itibarıyla, refah devleti anlayışında devletin sağlamayı taahhüt ettiği temel eğitim, güvenlik, sağlık gibi hizmetler de dahil olmak üzere tüm faaliyetler iktisadi faaliyet olarak kabul edilmiştir. Bu kabul altında, birey, ‘haklar bireyi’nden ‘iktisadi birey’e dönüşümü hız kazanmıştır (Adaman, 2017).

Hayek ve Friedman’ın tohumlarını attığı bu fikirler ana akım iktisat içerisine iyiden iyiye yerleşmeye başlamasıyla birlikte, savaş sonrası döneme damgasını vuran Keynesyen düşünce ile çelişmiştir. Bu ikili çatışma durumu, neoliberal görüş lehine seyir izleyerek Keynesyen paradigmanın güçlü hegemonyasının sarsılmasına neden olmuştur (Adaman, 2017). Zira Keynesyen Altın Çağ’da devlet, ekonominin genel işleyişinde aktif müdahaleci rolü meşru bir zeminde yer alırken yaşanan süreçle birlikte bu rolü sorgulanır hale gelmiştir.

Sonuç olarak Keynesyen Altın Çağ’ın bitimi ve Neo-liberal düşünce egemenliğinin sağlanmasıyla birlikte kapitalizmde gözlemlenen paradigma değişikliği, uluslararası makro iktisat politikalarını ve dolayısıyla ekonomilerin uluslararası rekabet gücünü artırma politikalarını da etkilemiştir. Bu durum, tezin araştırma alanlarının tarihsel arka planının sunulması bağlamında önemli bir eşik olarak görülebilir. Söz konusu eşik aynı zamanda neoliberalizmin ortaya çıkardığı yeni tip küreselleşme ve son elli yıllık sürece damgasını vuran finansal küreselleşme olgularını, özellikle gelişmekte olan ekonomilerde doğurduğu sonuçlar

¹ 19. Yüzyıl düşünürlerinden ve Klasik Liberalizmin gelişiminde büyük katkısı olan Jeremy Bentham faydacılığın da (utilitarianism) kurucusudur. Ona göre, özetle, bir şeyin iyi ya da kötü olması fayda sağlayıp sağlamadığına bağlıdır. Kendi çıkarları peşinde koşarken rasyonel olan ve bu şekilde faydasını ençoklaştırmaya çalışan bir “insan” tanımı yapmaktadır (Heywood, 2013).

bağlamında ele almayı zorunlu kılmaktadır (Yeldan, 2012). Kaldı ki, literatürde söz konusu olgular daha çok “devlete karşı piyasa” ya da “piyasaya karşı devlet” çerçevesinde ele alınmakta, sonuçlarına kısmen değinilmektedir. Söz konusu ikili tartışma alanları bir tarafa, küreselleşme ve liberalizasyonun devlet-piyasa karşıtlığı ya da eşitliği bağlamında yükselişi ve farklılaşması özellikle çevre ülkelerde (orta gelirli-gelişmekte olan ülkelerde) yeni iktisat politikalarının belirlenmesinde ve uygulanmasında büyük dönüşümlere neden olmuştur ve olmaktadır (Dağdelen, 2008).

1.2. Finansal Küreselleşmenin “Laneti”: Ekonomik Kırılğanlıklar

“...küreselleşme” olgusunu en geniş anlamıyla, ulusal ekonomilerin dünya mal ve finans piyasalarıyla eklemlenmesi ve bütün temel iktisadî karar süreçlerinin giderek dünya piyasalarında belirlenmesi olarak algılamaktayız. Bu bağlamda küreselleşen iktisadî ilişkilerin temelde iki unsurdan oluştuğunu görmekteyiz: (i) uluslararası mal ticaretinin serbestleştirilmesi ve (ii) uluslararası sermaye hareketlerinin önündeki tüm idari ve yasal sınırlamaların kaldırılarak, ulusal mal, finans ve emek piyasalarının kuralısızlaştırılması (de-regulation). Küreselleşme ideolojisinin ardında yatan mantıksal kurgu sermayenin kârlılığını tek amaç olarak görmekte ve kârın realizasyonu önündeki her türlü yasal düzenlemeyi iktisadî rasyonaliteye aykırı -çağdışı- olarak nitelendirmektedir” (Yeldan, 2000a, s.90)

Küreselleşme ve sonuçları, bazı araştırmacı ve yazarlarca “lanet” olarak adlandırıldığı görülmektedir. Hint araştırmacı-yazar Nayan Chanda’nın *Küreselleşmenin Sıradışı Öyküsü* adlı ünlü eserinde, ulusların kendi aralarındaki ticari mücadelelerin kahramanları olan tacirlerin, vaizlerin, maceraperestlerin ve savaşçıların küreselleşme olgusunu nasıl biçimlendirdiği anlatmış ve Chanda (2009), küreselleşmenin akademik anlamından sıyrılıp nasıl bir “lanet” haline geldiğini çarpıcı bir şekilde aktarmıştır. Benzer şekilde Erinç Yeldan, özellikle 2008 yılında yaşanan ekonomik krizden çıkış amaçlı artan sermaye akımlarının ve sıcak paranın “kaynak laneti”ne atıfla bir “lanet” yarattığını aktarmıştır (Karakaya, 2015). Bu anlamda küreselleşmenin, özellikle finansal küreselleşmenin, çeşitli mekanizmalar ile gelişmekte olan ülkelerde ekonomik kırılğanlıklara sebebiyet verdiği ve bunun bir “lanet”e dönüştüğü bu başlık altında aktarılmaya çalışılacaktır.

Finansal küreselleşme ve liberalizasyonla birlikte ulusal ekonomilerin dışa açıklığı ve karşılıklı bağımlılığı artmış ve ekonomik faaliyetlerin piyasalar aracılığıyla bütünleşmesi gerçekleşmiştir (Rodrik, 1997). Bu gelişmeler, faktör piyasalarını kapsayacak şekilde, reel piyasalarda üretilen mal ve hizmetlerin uluslararasılaşmasının önünü açmıştır. Fakat yaşanan süreç, finansal piyasalarda daha büyük bir etki yaratmıştır: finans piyasalarının bütünleşmesi ve finans piyasalarında sunulan ürünlerin çeşitliliği ve işlem hacmi devasa boyutlara ulaşması (Helleiner, 1997; Tobin, 2000; Yeldan, 2000b; Akyüz, 2017). Böylece dünya ekonomisi finansal

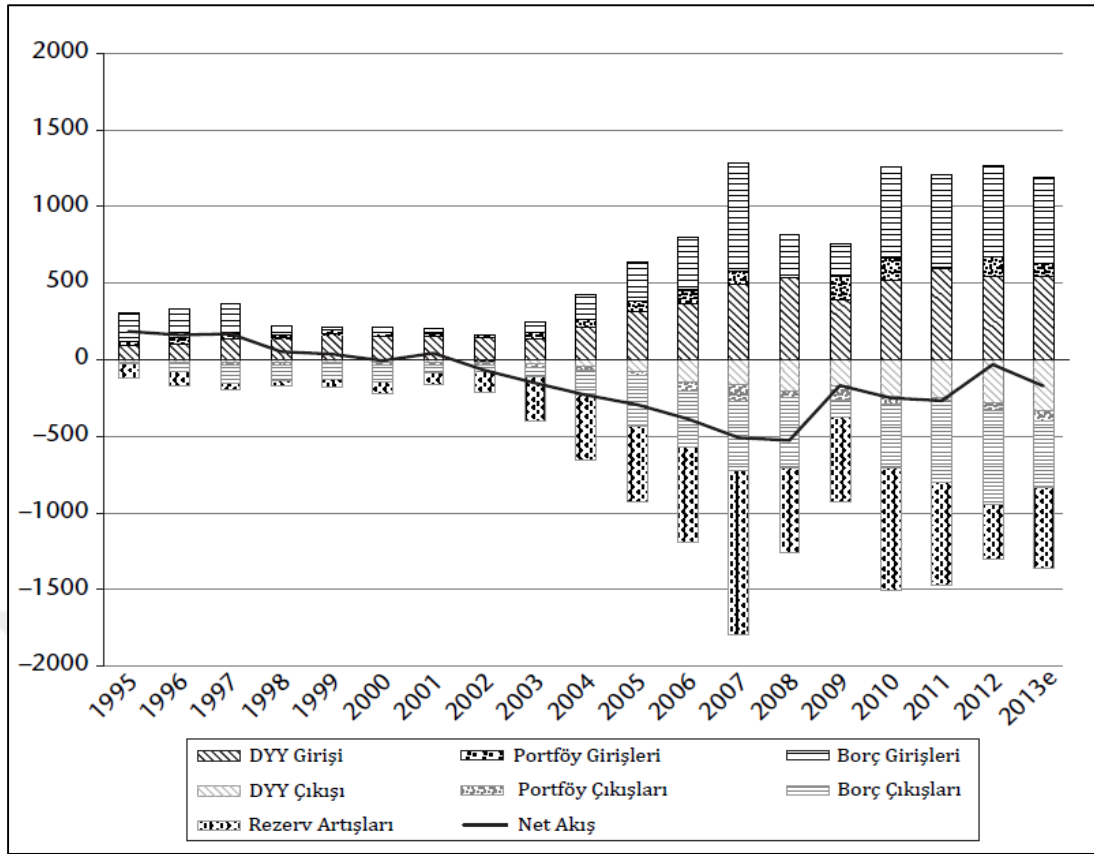
² Kaynak laneti, bir ülkenin değerli doğal kaynaklara sahip olmasına rağmen ekonomik olarak düşük performans gösterdiği paradoksal bir durumu tanımlamak için kullanılan bir terimdir.

küreselleşmenin hâkim olduğu yeni bir düzene girmiştir. Gelişmiş ülke ekonomilerinin lehine olan bu yeni düzene orta gelirli-gelişmekte olan ülke ekonomilerinin dahil edilme biçimleri ise bu ülke ekonomileri için önemli sonuçlar doğurmuştur. Uluslararası sermaye hareketlerinde yaşanan artışla birlikte, ulusal ekonomilerdeki politika yapıcılara belirlenen makroekonomik hedeflere ulaşmada yeni alternatif alanlar yaratmıştır: küresel ölçekte “serbest” hale gelen sermayeyi ulusal ekonomiye çekerek kendilerine kaynak yaratma olanağı doğmuştur. Fakat küreselleşen ve finansal anlamda liberalleşen yeni ekonomik düzen, özellikle orta gelirli-gelişmekte olan ülkelerin yeni düzenin bu olanaklarından faydalanabilmeleri için neoliberal politikalar seti ile ekonomilerini deregüle etme³ zorunluluğunu doğurmuştur. Bu dönüşümlerin en önemli bedeli -ve de laneti-, ekonomilerin kırılganlıklarla mücadele etme zorunluluğunu ortaya çıkarmasıdır. Söz konusu kırılganlıkların temelinde, politika yapıcıları açısından bağımsız ulusal para ve maliye politikası yapma olanağının kısmen ortadan kalkması ve ekonomilerin uluslararası piyasalarda ortaya çıkan küresel dalgalanmalar/krizlere çok daha açık hale gelmesidir (Bourdieu, 1998; Ritzer, 2010; Yeldan, 2000a; Kaplan ve Yapraklı, 2014).

Küresel finansal sisteme entegrasyon, ekonomik kırılganlıkları geliştirmekte olan ekonomilerde önemli bir sorun hale getirmesi 2000’li yıllar ile başlamıştır. Gelişmiş ülkelerde, özellikle ABD ve Avrupa’da krizlerle sonuçlanan finansal balonlar ve bunu izleyen aşırı gevşek para politikaları, geliştirmekte olan ülkelerin uluslararası finansal sisteme entegrasyonunun hızlanmasında da önemli bir faktör olmuştur. Burada belirleyici olan ise düşen faiz oranlarıdır. Gelişmiş ekonomilerde izlenen aşırı gevşek para politikaları, bu ekonomilerde faiz oranlarının düşmesine yol açması uluslararası sermayenin küresel ölçekte daha yüksek getiri oranı arayışına yöneltmiştir. Spekülatif nitelikteki kısa vadeli söz konusu sermaye için kazanç olasılığının daha yüksek olan geliştirmekte olan ülkeler daha cazip hale gelmiştir. Aşağıdaki Grafik 1.1’de 2000 yılı sonrası Yükselen Ekonomilerdeki (YEK)⁴ sermaye akışları gösterilmektedir.

³ *Deregüle etme (deregülasyon)*, devletin iktisadi faaliyetler üzerindeki karar alma süreçlerini daraltan ve/veya kaldıran; bunun yerine özel sektöre-sermayeye alan yaratan yasal düzenlemeler anlamında kullanılmıştır.

⁴ YEK’ler, IMF’nin “Yükselen Pazarlar ve Gelişmekte Olan Ekonomiler” olarak adlandırdığı ülkelere karşılık gelmektedir.



Grafik 1.1. Yükselen Ekonomiler (YEK)'e Yönelik Sermaye Akımları (Milyar ABD Doları)

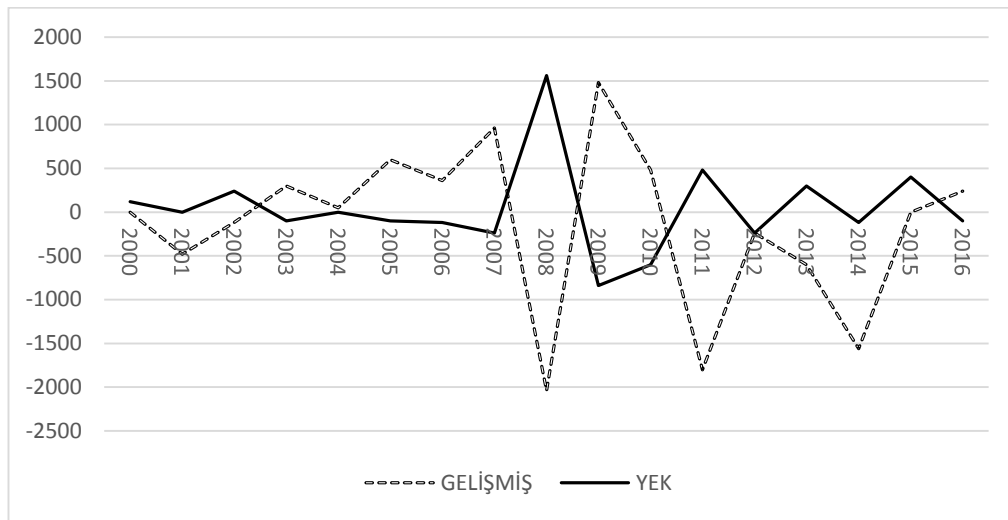
Kaynak: IIF (2014)

Özellikle 2002 yılından itibaren, gelişmiş ekonomilerde izlenen politikalar, YEK'ler için oldukça elverişli dış mali koşullar yaratmıştır. Tüm büyük gelişmiş ekonomilerde faiz oranlarında keskin indirimler ve ABD'de eşik altı (*subprime*) krediler balonuna ve bazı Avrupa ülkelerinde emlak ve tüketim balonlarına yol açan hızlı likidite ve kredi genişlemesi, YEK'lere sermaye girişlerinde büyük bir artış sağlamıştır. Lehman Brothers'ın Eylül 2008'deki çöküşü, küresel mali koşullarda hızlı bir bozulmaya ve yükselen ekonomilere yönelik sermaye girişlerinin aniden tersine dönmesine neden olsa da bu durum kısa sürmüştür. Zira, sıfıra yakın politika faizleri ile likiditenin hızlı genişlemesi yükselen ekonomilere sermaye girişlerinde tekrar hızlı bir iyileşme yaratmıştır. Lehman Brothers krizi hariç tutulursa, 2002 civarında başlayan sermaye girişlerindeki büyük bir patlama yaşanmıştır (Akyüz, 2017).

Daha erken entegrasyon aslında 1990'ların başında bu ekonomilerde sermaye hesabının serbestleştirilmesiyle başlamıştır. 1990'ların ikinci yarısında ve 2000'lerin başlarında ciddi sonuçları olan tekrarlayan krizlere (1994 Türkiye ve Meksika Krizleri; 1997'de patlak veren ve daha sonra bölgesel bir krize evrilen Asya Krizi; 1998 Rusya Krizi ve daha sonra güçlükle bastırılan Brezilya Krizi) rağmen, finansal liberalizasyon büyük bir hızla devam etmiş ve 2000'li yıllarla birlikte entegrasyon, geçmişte mali istikrarsızlıktan en çok zarar gören ülkeler de dahil

olmak üzere önemli ölçüde derinleşmiştir (Yeldan, 2015; Akyüz, 2017). Söz konusu yıllarda, gelişmiş ülke ekonomilerin gevşek ve genişlemeci para politikaları küresel finansallaşmanın önünde son derece elverişli koşullar yaratmıştır. Bu duruma ek olarak, yaşanan ekonomik krizlere rağmen gelişmekte olan ekonomilerde sermaye hareketliliğinin önündeki yasal ve fiili engellerin kaldırılması ile birlikte yurtiçi yerleşiklerin uluslararası finansal piyasalara erişimini ve yabancıların da yurtiçi piyasalara erişimini kolaylaştırmıştır. Bu durum, yukarıda da sözü edildiği üzere, gelişmekte olan ekonomilerin küresel finansal sistem ile bütünleşmesinin niteliğini değiştirmiş ve yapısal değişiklikler ile de mevcut ilişkileri daha da derinleştirmiştir. Bu ekonomilerin merkez bankalarının bilançolarında yer alan dış varlık ve dış yükümlülüklerin yüksek mertebede artış göstermesi de finansal küreselleşmede yaşanan derinleşmeyi gözler önüne sermektedir (Boratav, 2010; Akyüz, 2017, 2020; Yeldan, 2000a).

Küresel finansal ile bütünleşmenin ve ilişkilerin derinleşmesi bağımlı finansallaşmayı da beraberinde getirmiştir. Bağımlı finansallaşma, ekonomik kırılganlıkların oluşması ve gelişmesi gibi sonuç doğurmasının yanı sıra, merkez bankaları bilançolarındaki dış varlık ve dış yükümlülüklerin aşırı artmasına bağlı olarak da reel sektör kazanç ve kayıplarının aksine, sermaye kazanç ve kayıpları ödemeler dengesi hesaplarında daha önemli hale gelmiş ve gelişmiş ülke ekonomilerine finansal araçlar ile gelir ve servet aktarımı artmıştır (Akyüz, 2020). Bu durum, finansal küreleşme sürecinin, gelişmekte olan ülke ekonomilerde kırılganlık yaratmakla kalmamış, gelir ve servet aktarımı sağlaması minvalinde de gelişmiş ülke ekonomilerin lehine bir seyir izlediğini göstermektedir (Boratav, 2010; Akyüz, 2020).



Grafik 1.2. Yükselen (YEK) ve Gelişmiş Ekonomilerin (GELİŞMİŞ) Net Dış Varlık Pozisyon Değişimleri (Milyar Dolar)

Kaynak: Akyüz (2020) verileri ile oluşturulmuştur.

Yukarıdaki Grafik 1.2’de gelişmiş ve yükselen ekonomilerin (YEK) dış varlık ve dış yükümlülükleri ile gösterilen sermaye kazanç ve kayıpları arasında negatif ilişkinin olduğu görülmektedir. Gelişmiş ekonomilerin dış varlıkları (yükümlülükleri) üzerinden elde ettikleri sermaye kazancı ile YEK’lerin dış yükümlülükleri (varlıkları) üzerinden uğradıkları sermaye kaybı arasından güçlü bir ilişki vardır. Söz konusu güçlü ilişki, gelişmiş ve yükselen ekonomilerin net dış varlık pozisyonları arasındaki negatif ilişkinin de nedenidir. YEK’lerin net dış varlık pozisyonlarının bozulduğu yıllarda, gelişmiş ülkelerin pozisyonlarının iyileştiği görülmektedir. Bu güçlü negatif ilişki 2008 Ekonomik Krizi sonrası dönemlerde daha da belirginleşmiştir.

1.2.1. Robert Mundell, Washington Mutabakatı ve Ekonomi Politikaları

Ana akım iktisatçılarından olan ve 1999 Nobel İktisat Ödülü’nü kazanan Robert Mundell’in geliştirmiş olduğu modelin sonuçları ile ünlü ekonomist John Williamson’ın “isim babası” olduğu Washington Mutabakatı (*Washington Consensus*)’nin önerdiği politikaların gelişmekte olan ekonomilerde doğurduğu sonuçlar arasında manidar bağ, bu başlığın atılmasına neden olmuştur. Söz konusu iki olgu arasındaki bağ, bir önceki üst başlıkta anlatılan süreçlerin - ki bu süreçler, özellikle 1980’lerden sonra *finansal liberalizasyon* ve *neoliberal küreselleşme politikalarının* dünya ekonomisinde hâkim olmasıdır-gelişmekte olan ekonomilerin neden bağımsız para ve/veya maliye politikası uygulayamadıklarını gözler önüne sermektedir.

Robert Mundell ve meslektaşı Marcus Fleming ile ayrı ayrı fakat eş zamanlı, ticaret ve uluslararası sermaye hareketlerinin olmadığı ‘kapalı’ bir ekonomi için geliştirilen Keynesyen makroekonomi modeline, uluslararası sermaye hareketlerini dahil ederek, modelin neoklasik versiyonunu geliştirmişlerdir (Fleming, 1962; Mundell, 1963). Geliştirilen bu denge modeli literatürde Mundell-Fleming Modeli ya da İmkânsız Üçleme (*Trilemma*) olarak bilinmektedir (Obstfeld ve Rogoff, 1996). Modele göre ulusal merkez bankaları üç farklı politika seçeneğinden en fazla ikisini aynı anda seçebilir:

“Dış dünyaya açık bir ekonomide şu üç politika tercihindan sadece ikisi bağımsız olarak seçilebilir: i. Sermaye hareketlerinin kısıtlı ya da serbest oluşu; ii. Döviz kurlarının sabit ya da serbest oluşu ve iii. Bağımsız bir para politikası (ulusal faiz haddi). Sermaye hareketlerini serbestleştirmiş bir ulusal ekonomi artık hem döviz kurunu hem de (para politikası yoluyla) faiz oranlarını eşanlı olarak belirleyemez.”

Robert Mundell ve Marcus Fleming’in böylesi bir tespiti yapmaları önemlidir. Zira, sermaye hareketleri önündeki her türlü yasal ve fiili engellerin kaldırıldığı ve deregülasyon politikalarının (serbest sermaye hareketliliğinin) temel norm haline geldiği gelişmekte olan ekonomilerde, aynı anda hem döviz kurlarına hem de faizin düzeyine etki edebilecek politika setinden yoksun olunduğunun tespiti, bizatihi ana akım iktisatçılar yani “merkez” tarafından yapılmış olması bir ironidir (Roberts, 2021). Gerçekten de, Mundell ve Fleming’in sermaye

hareketlerinin serbest olduğu durumda, ekonomilerin genel bir dengesizlik eğiliminde olduğu sonucuna varmaları, ana akım iktisadın “sarsılmaz inanç”ı olan genel denge kuralıyla çalışmaktadır. Böylece, Mundell ve Fleming’in denge(*sizlik*) teorileri, beklentilerin tam tersini kanıtlamıştır. Eğilim olarak denge değil dengesizliğin olması ve para ve maliye politikaları ile ulusal ekonomilerin kendi ekonomilerini neden başarılı bir şekilde yönetemediklerinin bir ispatıdır.

Fakat, ana akım tarafından elde edilen bu sonuçlar ana akımda yer almayan heterodoks iktisatçılar için şaşırtıcı bir sonuç olmamıştır. Onlara göre, kapitalist ekonomiler, birikim krizlerine ek olarak, kapitalist rekabetin anarşisi ve kâr arayan sermayelerin eşitsiz gelişimi nedeniyle zaten dengesizlik eğilimindedir (Roberts, 2021; Yeldan, 2015). Dolayısıyla, bu dengesizliğin bir yönünü kontrol etmeye yönelik herhangi bir girişim, yalnızca başka yerlerdeki dengesizliği artıracaktır.

Öte yandan, finansal liberalizasyon olgusunu, Washington Mutabakatı’nın IMF ve Dünya Bankası kurumları aracılığıyla yerleştirmeye çalıştığı anlayış/yaklaşım bağlamında irdelemek önemlidir. Zira, Washington Mutabakatı’nın sona erdiğiyle ilgili yaygın retoriğe rağmen, özellikle gelişmekte olan ülkelere telkin edilen politika önerileri ve uygulamaları devam etmektedir (Akyüz, 2017).

1989 yılında Uluslararası Ekonomi Kurumu (Institute for International Economics) tarafından düzenlenen ve Latin Amerika ülkelerinin kalkınma politikalarının ele alındığı konferansta John Williamson, Tablo 1.1’de yer alan politikaları önermiştir. Söz konusu politika seti Washington’da kabul edilmiş ve bu, politika setinin Williamson tarafından Washington Mutabakatı şeklinde adlandırılmasına vesile olmuştur (Williamson, 2004). Önermiş olduğu politika seti büyük eleştirilere maruz kalmasına rağmen Williamson, özellikle Latin Amerika özelinde, bu politikaların yolsuzluğu önlemede ve gelir dağılımında adaleti sağlamada önemli katkılarının olduğunu iddia etmiştir (Tunç Deveci, 2018). Fakat Williamson’ın iddiaları iyimser birer temenniden ileri gidememiştir. Zira, Washington Mutabakatının dikte ettiği finansal liberalizasyon ve aşırı kuralsızlaştırmaya bağlı neoliberal küreselleşme, henüz finans piyasaları gelişmiş ekonomilerin çok gerisinde olan ve bu alanda yeterince derinliği sağlayamamış gelişmekte olan ülkelerde yapısal kırılganlıklara neden olmuştur (Stiglitz, 2006; Tunç Deveci, 2018; Akyüz, 2020; Yeldan, 2021).

Tablo 1.1. Washington Mutabakatı'nın Önerdiği Politikalar

1. Mali disiplin
2. Kamu harcamalarının yeniden yönlendirilmesi
3. Vergi reformu
4. Faiz oranlarının serbestleştirilmesi
5. Standartlaştırılmış ve rekabetçi döviz kurları
6. Dış ticaretin serbestleştirilmesi,
7. Doğrudan yabancı yatırımlara açılma
8. Özelleştirme
9. Deregülasyon
10. Mülkiyet haklarının korunması
Kaynak: Rodrik, 2007: 17 (Aktaran: Deveci Tunç, 2018: 274)

Tam bu aşamada, Mundell ve Fleming'in sermaye hareketlerinin serbest olduğu açık bir ekonomi için tespit ettikleri “dengesizlik” durumu ile Washington Mutabakatı'nın neoliberal küreselleşmeye izin veren finansal liberalizasyon politikaları arasında büyük bir paralellik olduğunun tespiti yapılabilmektedir. Bu tespit aynı zamanda, finansal liberalizasyon ve neoliberal küreselleşme politikalarının gelişmekte olan ülkelerde neden olduğu olumsuz sonuçlar konusunda -ironik bir şekilde- ana akım iktisatçıları, onları eleştiren heterodoks iktisatçıların savundukları fikirlerde buluştuğunu göstermektedir. Özellikle 1980'lerden sonra *finansal liberalizasyon ve neoliberal küreselleşme politika* uygulamalarının koşullandırıldığı bir düzende, henüz finansal piyasaları derinlik kazanmamış gelişmekte olan ulusal ekonomiler *acımasız* sonuçlarla yüzleşmek zorunda kalmıştır. Sermaye hareketleri önündeki her türlü yasal ve fiili engellerin kaldırması telkin edilen bu ekonomiler, Mundell-Fleming Modeli'nin değil üç politika seçeneğinden ikisini belirleyebilmek, bağımsız herhangi bir makroekonomi (para ve maliye) politikası belirlemenin mümkün olmadığı gerçeği ile yüzleşmiştir (Roberts, 2021).

“Dolayısıyla, aslında Robert Mundell, kapitalist bir ekonomide, tüm küresel ekonomiyi kendi spekülasyon birikim mantığına tabi tutarak, döviz ve mali piyasalarda belirsizliği önleyebilecek ve makroekonomik istikrarı sağlayacak para ve mali politikalarını izlemenin imkânsızlığını vurgulamaktaydı. Nitekim blog sayfasındaki [Mundell'i] anma yazısında da Michael Roberts, Mundell'in aslında kapitalist kâr dürtüsü ile hareket eden uluslararası sermayenin küresel piyasalarda anarşi ve dengesizlik yarattığını ve bu dengesizliğin çözümünün de imkânsız olduğunu gösterdiğini yazmaktaydı.” (Yeldan, 2021)

Özetle, sermaye hareketleri önündeki tüm engellerin kaldırıldığı aşırı kuralsızlaştırılmış bir ekonomide, artık ulusal düzeyde bağımsız herhangi bir genişleyici maliye politikası ya da makroekonomik istikrarı sağlayacak para politikası izlemek imkânsız hale gelmiştir. Faiz oranını uzun vadede düşürmeyi hedefleyen genişlemeci bir para politikası ya da kamu harcamaları ile

istihdamı artırmayı hedefleyen bir maliye politikası, küresel finans piyasalarının spekülâtif kâr beklentileri ile şekillenen “*önce yüksek finansal getiri*” önkoşuluyla karşılaşmaktadır. Washington Mutabakatının dikte ettiği bu ön koşulun sağlanamadığı durumlarda ise gelişmekte olan ekonomilerde sermaye çıkışı mekanizması devreye girerek ekonominin mevcut kırılğanlıklarını daha da şiddetlendirmektedir. Nitekim, neoliberal finansal küreselleşme ve kuralsız serbestleştirilmenin neden olduğu spekülâtif sürü içgüdüğü ve “yerçekimi yasalarını hiçe sayan köpükleşme”, 1994 Türkiye ve Meksika Krizlerine, 1997’de patlak veren ve daha sonra bölgesel bir krize evrilen Asya Krizine, 1998 Rusya Krizine ve daha sonra güçlükle bastırılan Brezilya Krizine ne ve nihayetinde 2008 Küresel Krizine neden olmuştur (Yeldan, 2015, 2021; Akyüz, 2017).

1.3. Araştırmanın Gerekçesi

“Küreselleşme, yani serbest ticaretin önündeki engellerin kaldırılması ve ulusal ekonomilerin daha fazla bütünleşmesi, iyi yönde kullanılacak bir güç olabilir; ve dünyadaki herkesi özellikle fakirleri zenginleştirecek potansiyele sahiptir” (Stiglitz, 2006: 9).

Stiglitz’in küreselleşmeye ilişkin yukarıdaki kavramlaştırma çabasına benzer katkıyı *In Defense of Globalization* adlı çalışmasıyla Jagdish Bhagwati de yapmıştır. Bhagwati (2004)’ye göre küreselleşme, ulusal ekonomilerin, daha serbest dış ticaret, kısa vadeli sermaye akımları ve teknoloji ve emek hareketlilikleri ile dünya ekonomisiyle entegrasyonu olarak tanımlanmaktadır. Küreselleşme ile gelen bu entegrasyon sayesinde de az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler hızlı bir kalkınma sürecine gireceği aktarılmaktadır. Diğer bir “iyimser” bakış açısına göre, küreselleşmenin ülkeler arasındaki ekonomik farklılıkları “düzleştireceği” (flatten) ve sermaye, teknoloji ve bilgi akışlarının önündeki engellerin tamamen ortadan kaldırılmasa bile en aza indirileceği bir “sınırsız dünya”ya (borderless World) yol açacağı düşünülmektedir (Lakha ve Taneja, 2009).

Gerek Stiglitz’in gerekse Bhagwati’nin yaptıkları kavramsallaştırma çabası, aslında küreselleşmenin nasıl algılanmaması gerektiği ile ilgidir. Çünkü, doğurduğu sonuçlar itibarıyla, merkezin lehine-çevrenin aleyhine olan karşılıklı bağımlılık içeren ve yer yer çatışmalı sömürü ve hiyerarşik ilişkilere dayalı bir küreselleşme kavramsallaştırması yapmak, dünya ekonomisinin nasıl işlediğine dair daha gerçekçi bir tutumun gereği olacaktır.

*“Daha güncel bir olguya, dünya ekonomisi içinde finansal piyasaların bütünleşmesi sürecine de dikkat çekelim: Kısa vadeli sermaye hareketlerinin “gelişen” piyasalara kayması, **gelişmekte olan lehine** net kaynak transferi anlamına gelir. Ne var ki, bu mekanizmaya yol açan yüksek faiz oranları, büyük boyutlu artık aktarımları ile sonuçlanabilir. Sözü geçen ekonomilerin dış hesapları, spekülâtif sermaye girişlerine yapısal olarak bağımlı oldukları andan itibaren “gelişen” piyasalar, **finansal canlılık / finansal kriz / sermaye kaçışı** çevrimine tabi olur ve net kaynak aktarımı da zaman zaman ters yöne dönebilir” (Boratav, 2010: 41)*

Öte yandan, ana akım iktisadın (Neo-Klasik iktisat) genelinde, Bhagwati'nin de özelinde küreselleşmeye atfedilen 'uluslararası faktör hareketleri önündeki tüm yasal ve fiili engelleri kaldırarak gelişmiş ve gelişmemiş ekonomileri birbirine yakınsamasını sağlayan özelliği', gerçek hayatta tam anlamıyla karşılığı bulunmamaktadır:

"...geleneksek iktisadın "uluslararası faktör hareketleri" diye adlandırdığı olgu ... sermaye hareketlerindeki hızlı gelişme ve serbestleşme ise, sadece metropol sermayesi için değil, çevre ülkelerinin burjuvazileri için de yeni olanaklar getirmektedir. Özellikle kısa vadeli ve spekülatif sermaye hareketlerinin olağanüstü boyutlarda arttığı bu dönemde, çevre ve metropoller arasında emek hareketleri (19. yüzyılın aksine) giderek engellenmektedir. Sermayenin bu koşullarda uluslararasılaşması ile emeğin ulusal ekonomilerin sınırları içinde "tutsak" kılınması, ekonomik, politik ve ideolojik sonuçlar getirir" (Boratav, 2010:43).

Küreselleşme olgusunun kavramsallaştırma biçimindeki yukarıda aktarılan farklılıklar, küreselleşme sürecinin özellikle gelişmekte olan ekonomilerde beklenti ve sonuçlarda farklılıklara salık vermektedir. Gelişmekte olan ekonomilerin, dünya ekonomisine entegrasyonunu sağlayacağı ve sonuç olarak faktör piyasalarında tam hareketlilik ile birlikte kalkınma sürecine gireceği yönündeki *iyimser* yorumlamalar vardır. Söz konusu iyimser yorumlamaların gerçek hayatta karşılığı olmadığını aktarmak bu tez çalışmasının ilk gerekçesini oluşturmaktadır.

Charles P. Kindleberger, mali krizleri "kökü kurumayan çevrimler" şeklinde tanımlarken çevrimin *cinnet* ile başladığını, *panik* ile devam ettiğini ve nihayetinde *çöküş* ile sonuçlandığı şeklinde bir kavramsallaştırma yapmıştır (Kindleberger, 2008). Boratav (2010) da benzer şekilde, küreselleşmenin gelişen ekonomilerde sırasıyla *finansal canlılık* ile başladığını, sonrasında *finansal kriz* ve nihayetinde *sermaye kaçışı* ile sonuçlanan çevrim(ler)e neden olduğunu aktarmıştır. Gelişmekte olan ekonomilerin ortadan kaldırmaya -hiç olmazsa bile hafifletmeye çalıştığı- ekonomik kırılganlıkların temelleri, sözü geçen bu çevrim dinamikleri içerisinde aranmalıdır. Buradan hareketle, güncel iktisat yazınınca kırılganlıklar olgusunu ortaya çıkaran dinamiklerin/süreçlerin analizlerine çokça yer vermeden, salt makroekonomik göstergelerdeki bozulmaların nedeni olarak görülmektedir. Bu bakış açısıyla kırılganlıkları ortadan kaldırılmaya çalışmanın hatalı olduğunu aktarma çabası, bu tez çalışmasının diğer bir gerekçesidir. Bu gerekçeye binaen, bu tez çalışması mevcut bakış açısına ek olarak yeni bir bakış açısı sunmayı amaçlamaktadır. Kırılganlıkları ortaya çıkaran süreçlerin analiziyle birlikte, kırılganlıkların aslında sonuç olabileceği yönünde araştırmaların yapılacak olması da önemlidir. Zira, mücadele edilecek bir olgudan bahsediliyorsa onun neden mi, sonuç mu olduğunun tespitini yapmak elzem görünmektedir.

Tez çalışmasında ele alınan diğer bir olgu ise dış ticaret ve rekabet gücüdür. Mevcut dünya ekonomisi sisteminde, dış ticaret başarımına bağlı rekabet gücü olgusu, tıpkı ekonomik kırılganlıklar gibi, bir toplumun büyümesini, kalkınmasını, gelir dağılımını ve hatta ekonomik

bağımsızlığını etkileyebilecek karmaşık olgulardan birisidir (Boratav, 2010). Bu anlamda, yukarıda tarihsel ve teorik süreçleri aktarılan ekonomik kırılganlıklar ile rekabet gücü arasında bir etkileşim söz konusudur. Özellikle 1980li yıllar sonrasında dünya kapitalizminin geçirmiş olduğu değişimler ile birlikte finansal piyasaların küreselleşmesi neticesinde gelişmekte olan orta gelirli ülkelerde ekonomik kırılganlıklar ortaya çıkmış ve kırılganlıklar söz konusu ekonomilerin rekabet gücünü olumsuz etkilemiştir. Ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki olumsuz etkisinin şiddeti, kurumsal iktisat ekseninde ele alınacak yeni bir etki mekanizması ile azalacağı düşünülmektedir. Kurumsal iktisat, iktisadi süreçleri çözümlemeye çalışan, sosyal değişimi evrimci olarak gören, kurumlar üzerine odaklanan, değerlerin toplumsal yapı üzerindeki önemini vurgulayan ve araştırmaların deneysel olarak temellendirilmesi gerektiğini savunan çalışmaların genel adı olarak tanımlanabilir (Demir, 1996). Kurumsal iktisat, kurumları çalışma alanına katmak yerine, iktisadın geleneksel alanındaki süreçlerin doğaları gereği aslında ister istemez kurumsal oldukları vurgusundan yola çıkmaktadır. Diğer bir deyişle, yerleşik-ana akım iktisadın (*mainstream economics*) temel unsurları olan firma ve piyasa gibi ögeler aslında birer kurum olarak ele alınmaktadır (Özveren, 2007).

Sonuç itibarıyla, ekonomik kırılganlıklar ve kurumsal kalite arasındaki doğrudan etkileşimin, rekabet gücü üzerinde dolaylı-olumlu etkisini teorik ve ampirik olarak gösterme çabası bu tez çalışmasının en önemli amacıdır.

1.4. Araştırmanın Problem İfadesi

1980 sonrası dönemde merkez-gelişmiş ülkelerin başlatmış olduğu ve gelişmekte olan ülkelerin de desteklediği siyasal ve sosyo-ekonomik alanlarda büyük değişimlerin yaşandığı yıllar olarak göze çarpmaktadır. Bu yıllarda, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelerin de katkısıyla ülkelerin dışa açılma dereceleri ve ekonomilerini deregüle etme çabaları artmıştır. Bu durum, ülke ekonomileri için, özellikle gelişmekte olan ekonomiler için, önemli sonuçlar doğurmuştur. Reel ve finansal piyasaların küresel ölçekte işlem görmelerinin önündeki yasal ve fiili engellerin kaldırılmasıyla birlikte, politika yapıcılar açısından yeni politikalar belirleme alanı ortaya çıkmıştır. Söz konusu politikaların temelinde ise kısa vadeli sermayeyi ülke ekonomisine kazandırmaktır.

Diğer taraftan, küreselleşme ve finansal liberalizasyonun hâkim olduğu bu yeni dünya düzeni, ülke ekonomilerinin rekabet güçlerini artırmak suretiyle uluslararası ticarete daha fazla söz sahibi olma çabasına salık verirken, aynı zamanda kırılganlıklarla mücadele etmelerini gerektirmiştir. Rekabet gücünün başat faktör olduğu mevcut piyasa ekonomisi siteminde, ulusal şirketler kendi iç pazarlarında birbirleriyle rekabet etmenin ötesine geçmek durumundadır. Zira, dışa yönelme ve küreselleşme nedeniyle, ulusal şirketler artık küresel ölçekteki diğer firmalar ile rekabet etmektedir. Uluslararası ticaret hacmi arttıkça her ülke uluslararası pazarlardaki payını

artırmaya çalışırken, şirketler arasındaki rekabet kavramı uluslararası düzeye yayılmış ve bu da uluslararası rekabet kavramının derinlik kazanmasına yol açmıştır. Uluslararası düzeyde devletler/şirketler arasındaki rekabet, ekonomik kırılganlık durumundan ve kurumsal kaliteden oldukça etkilenmektedir. Buradan hareketle, uluslararası rekabet için gerekli kaynaklara ve daha iyi koşullara sahip olan ülkelerin, küresel arenada rekabet etme şansı daha yüksektir.

Bu çerçevede, tez çalışması, 1980 ve sonrası yıllarda sözü edilen paradigma değişikliğinden olumsuz anlamda etkilenen gelişmekte olan ülke ekonomilerinin yeni düzenin gerektirdiği hedef alanı ile (rekabet gücünü artırmak) uğraş alanına (ekonomik kırılganlıklarıyla mücadele) yoğunlaşarak, bu alanlara kurumsal iktisat paradigması bağlamında yeni çözüm önerileri sunabilme çabası, çalışmanın problem ifadesi olarak görülebilir.

1.5. Araştırmanın Soruları

Finansal küreselleşme, gelişmekte olan ülkelerde yapısal ekonomik kırılganlıklara sebebiyet vermiştir. Kırılganlıkları doğuran başat aktör finansal küreselleşme olabilir fakat gelişmekte olan ülkelerin zayıf kurumsal yapıları da bu duruma katkı sağlamıştır. Finansal küreselleşmeden olumsuz etkilenen gelişmekte olan ülkeler, halihazırda zaten çetin olan uluslararası rekabetin daha da zorlu bir hal almasıyla karşı karşıyalardır. Peki acaba, kırılgan-gelişmekte olan ülkeler uluslararası rekabet gücü elde etme sürecinde kurumsal yapıları, uluslararası rekabet gücü elde etmede etkili bir mekanizma oluşturabilir mi?

Tez çalışmasının cevaplamaya çalıştığı bu ana soruya aşağıdaki alt soruların cevaplarıyla ulaşılmaya çalışılmıştır. İlgili alt soruları:

- Kırılganlıklar: kavram ve olgu olarak nedir?
 - Kırılganlıklar: hangi süreçlerin/dönüşümlerin nedeni ya da sonucudur?
 - Kırılganlıkların niteliğine bağlı olarak *ekonomik kırılganlıklar* nedir?
 - Kırılganlıklar altında uluslararası rekabet gücünü belirleyen faktörler nelerdir?
 - Kurum, kurumsal yapılar, kurumsal kalite kavramlarının ekonomideki karşılığı ve önemi nedir?
 - Kırılganlıklar ile kurumsal yapı/kalite arasında nasıl bir ilişkisi vardır?
 - Nedenselliğin yönüne bağlı olarak, kurumsal kaliteyi artırmak, ekonomik kırılganlıkları kısmen ya da tamamen ortadan kaldırmada ne kadar etkili olur?
 - Uluslararası rekabet gücünü belirleyen faktörler arasında kırılganlıklar ve kurumsal kalite olgularının şiddeti nedir?
- Şeklinde sıralamak mümkündür.

1.6. Araştırmanın Önemi ve Özgünlüğü

Güncel iktisat yazınında, ekonomideki kırılğanlıklar salt makroekonomik göstergelerdeki bozulmalar çerçevesinde ele alınmaktadır. Öte yandan ekonomilerdeki mevcut kırılğanlıkları ortaya çıkaran dinamiklerin/süreçlerin analizlerine çokça yer vermeden, makroekonomik göstergelerdeki bozulmaların nedeni olarak görülmekte ve bu bakış açısıyla kırılğanlıklar ortadan kaldırılmaya çalışılmaktadır. Bu tez çalışması mevcut bakış açısına ek olarak yeni bir bakış açısı kazandırmayı amaçlamaktadır. Kırılğanlıkları ortaya çıkaran süreçlerin analiziyle birlikte, kırılğanlıkların aslında sonuç olabileceği yönünde incelemelerin yapılması da önemlidir. Zira mücadele edilecek bir olgudan bahsediliyorsa onun neden mi, sonuç mu olduğunun tespitinin yapılması gerekmektedir.

Kavram, olgu ve süreç bağlamında analiz ve tanımlaması yapılan kırılğanlıklar, Kurumsal İktisat Okulu çerçevesinde ele alınmıştır. Literatüre yeni bir tartışma alanı kazandırması çerçevesinde, öncelikle kırılğanlıklar ile uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişki tespit edilmiş daha sonra kırılğanlıklar üzerindeki etkisi ekseninde kurum/kurumsal kalite faktörleri ampirik analize dahil edilmiştir.

Gelişmekte olan ekonomilerinin uluslararası rekabet güçlerinin genel görünümü aktarıldıktan sonra, kırılğanlıkların rekabet gücünü nasıl etkilediği hususu ele alınmıştır. Bu bağlamda kırılğanlıklar ve kurumsal yapı/kalite olgularını da ekonometrik analizlere dahil ederek yeni bir perspektif sunabilme çabası, çalışmanın literatüre katkısı olarak değerlendirilebilir.

1.7. Araştırmanın Teorik Çerçevesi ve Hipotezler

Bu başlık altında, tez çalışmasının esas unsuru olan rekabet gücüne yönelik açıklamalar yer almaktadır. Rekabet gücü kavramı aşağıda yapılan açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, çok boyutlu bir kavramdır. Kavramın çok boyutluluğuna binaen, tez çalışmasında hangi boyutunun esas alındığını aktarmak teorik çerçeve için kaçınılmazdır. Daha sonra, yukarıda tarihsel ve teorik analizi yapılan ekonomik kırılğanlıkların, uluslararası rekabet gücü üzerindeki etki mekanizmaları aktarılmıştır. Son olarak, kırılğanlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki olumsuz etki şiddetinin nasıl azaltılacağı, kurumsal iktisat öğretisi bağlamında irdelenmiş ve buna yönelik hipotezler oluşturulmuştur.

1.7.1. Rekabet Gücü: Tanımı

Küresel ölçekte artan rekabetle birlikte, rekabet gücü stratejisine ilgi giderek artmaktadır. Öte yandan, rekabet gücünü tanımlamak ve rekabet gücünü ölçmek için uygun ölçütler geliştirmeye çalışan kuruluşların ve araştırmacıların artan bu ilgide payları büyüktür. Bununla

birlikte, rekabet gücü kavramına ilişkin tam anlamıyla bir çerçeve oluşturulamamıştır. Tartışmaların çıkış noktası, rekabet gücü ile teknolojik olanaklar arasındaki ilişkiyi araştıran araştırmaların sayısının artmasıyla yakından ilgilidir. Fagerberg (1988, 1996), Kaldor (1981), Porter (1990), Lall (2001), OECD (1992) ve Wignaraja (2003) gibi araştırmacılar, sadece fiyatla ilgili faktörlerle rekabet gücünü tanımlamaya çalışan ve dahası, özellikle teknoloji faktörü olmak üzere fiyata dayalı olmayan faktörlerin önemini vurgulayanlar diğer araştırmacılara karşı çıkmaktadır. Bu tartışmalar, rekabet gücü konusunun arkasındaki geleneksel görüşlerin (perspektiflerin) gözden geçirilmesine yol açmıştır.

Bu bağlamda, tez çalışmasının amaçlarından biri de yapılan tanımlarla birlikte geleneksel perspektifleri ve yakın zamanda revize edilen rekabet gücü perspektiflerini ortaya koymak ve ülkelerin rekabet güçlerine ilişkin bileşik ölçütleri (endeksleri) ve göstergeleri sunmak ve değerlendirmektir.

Rekabet gücünün başat faktör olduğu mevcut piyasa ekonomisi siteminde, ulusal şirketler kendi iç pazarlarında birbirleriyle rekabet etmenin ötesine geçmek durumundadır. Zira, dışa yönelme ve küreselleşme nedeniyle, ulusal şirketler artık küresel ölçekteki diğer firmalar ile rekabet etmektedir. Uluslararası ticaret hacmi arttıkça her ülke uluslararası pazarlardaki payını artırmaya çalışırken, şirketler arasındaki rekabet kavramı uluslararası düzeye yayılmış ve bu da uluslararası rekabet kavramının derinlik kazanmasına yol açmıştır. Uluslararası düzeyde devletler/şirketler arasındaki rekabet, ekonomik kırılganlık durumundan ve kurumsal kaliteden oldukça etkilenmektedir. Buradan hareketle, uluslararası rekabet için gerekli kaynaklara ve daha iyi koşullara sahip olan ülkelerin, küresel arenada rekabet etme şansı daha yüksektir.

Rekabet gücünün bu önemine binaen çeşitli kurum ve kuruluşların yapmış olduğu rekabet gücü tanımlamaları literatürce yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Dünya Ekonomik Forumu (WEF, 2005-2006, s. 3), bir ulusun rekabet gücünü *"bir ülkenin üretkenlik düzeyini belirleyen faktörlerin, politikaların ve kurumların bir toplamıdır ve bu nedenle rekabet gücü bir ekonomi tarafından elde edilebilecek refah düzeyini belirler."* şeklinde tanımlamaktadır. Başka tanıma göre rekabet gücü, *"bir ülkenin, serbest ve adil piyasa koşulları altında, vatandaşlarının reel gelirlerini koruyup artırırken aynı zamanda uluslararası pazarların ihtiyaçlarını karşılayan mal ve hizmetler üretebilme derecesi"* olarak da tanımlanmaktadır (The Report of the President's Commission on Competitiveness, 1984). Ulusal Rekabet Gücü Konseyi-National Competitiveness Council (NCC)'nin tanımına göre, *"rekabet gücü, herkes için daha iyi yaşam standartlarına yol açan pazarlarda başarıya ulaşma becerisidir"* (NCC, 2001: 80).

Daha ticaret odaklı rekabet gücü tanımlarını görmek de mümkündür. Örneğin, OECD'nin İstatistik Terimler Sözlüğü (*Glossary of Statistical Terms*)'nde uluslararası ticarete rekabet gücünü, *"bir ülkenin ürünlerini uluslararası pazarlarda satmadaki avantaj veya dezavantajının bir*

*ölçüsü*⁵ olarak tanımlamaktadır. Uluslararası Ticaret Merkezi (International Trade Center)'ne göre rekabet gücü *"bir ülkenin belirli bir ürünü diğer ülkelere ihraç etmesinin avantajı"* dır (ITC, 2007). Diğer taraftan, Keyder vd. (2004) rekabet gücünü, ülkenin toplam dünya ihracatındaki payındaki artışların neden olduğu, bir ülkenin yaşam standardında bir artış olarak tanımlamaktadır.

1.7.1.1. Farklı Analiz Düzeylerinde Rekabet Gücü

Rekabet gücüne ilişkin bu geniş literatür karşısında, rekabet gücünü üç ana analiz düzeyinde kategorize ederek özetlemenin iyi bir fikir olduğu düşünülmektedir. Söz konusu kategoriler (i) makroekonomik, (ii) mikroekonomik ve (iii) ticaretle ilgili performanslar şeklindedir.

Genel olarak makroekonomik bir bakış açısı, ülke düzeyinde iç ve dış denge ile ilgilenir ve fiyata dayalı faktörlerin rekabete etkisine odaklanır. Mikroekonomik bakış açısı, temelde bir firmanın kendisini güçlü veya zayıf yapan iç dinamikleriyle ilgilenir (Wignaraja, 2003; Nelson, 1992). Ticareti esas alan bakış açısı ise ihracat ve ihracat performanslarına dayalıdır.

Makroekonomik Bakış Açısı ile Rekabet Gücü

Genel olarak küresel rekabet, literatürde geleneksel makroekonomik perspektif altında tanımlanmaktadır (Boltho, 1996; Corden, 1994). Makroekonomik politikanın amaçları genellikle kısa vadede iç ve dış dengenin eşzamanlı olarak sağlanması ve uzun vadede mümkün olduğunca hızlı bir yaşam standardı büyümesi olarak tanımlanır. İç denge, genel olarak kabul edilebilir bir enflasyon oranıyla tutarlı olan olası en düşük işsizlik oranı (bu, tam istihdam olarak görülebilir) ve dış denge ise cari hesabın arzu edilen bir düzeyi olması (yani, cari hesap dengesi olarak görülebilir) şeklinde tanımlanır. Bu bağlamda arzu edilen uluslararası rekabet gücü derecesi, uygun iç politikalarla birlikte iç ve (geniş anlamda tanımlanmış) dış dengeyi sağlayan reel döviz kuru seviyesi olarak tanımlanabilir (Boltho, 1996).

Makroekonomik performans açısından bir ulusun rekabet gücü, bir bütün olarak değerlendirilmektedir. Burada, açıklık derecesi, kurumsal çerçevenin kalitesi, makroekonomik koşulların elverişliliği gibi bazı temel göstergeler kullanılarak küresel bağlamda bir mukayese ortamı yaratılır. Dünya Ekonomik Forumu (WEF) ve Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD), ülkelerin rekabet güçlerine göre sıralandığı yıllık rekabet gücü raporları yayınlayan iki büyük uluslararası organizasyondur. WEF ve IMD, rekabet edebilirliği tek bir endekste ölçmek için genellikle geniş nicel ve nitel değişkenler kullanılmaktadır.

⁵ OECD, Glossary of Statistical Terms, <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399> (Erişim Tarihi: 21.04.2019)

WEF'in Küresel Rekabet Gücü Raporu, kişi başına GSYİH ve kalkınma seviyeleri açısından büyük farklılıklar gösteren 139 ülkeyi içermektedir. Rapor'da, ülkelerin genel rekabet gücü, "Küresel Rekabetçilik Endeksi" (KRE) olarak adlandırılan tek bir endeksle ilişkilendirilmektedir. KRE yaklaşık 114 küresel değişkenden oluşmaktadır. KRE'de kullanılan anket verileri, WEF'ın Yönetici Görüşleri Anketinden gelir ve "somut veriler" de halka açık kaynaklardan elde edilmektedir. KRE'nin hesaplanmasında, üretkenliği ve rekabet gücünü etkileyen kurumlar, altyapı, makroekonomi, sağlık ve ilk öğretim, yüksek öğrenim ve eğitim, mal piyasası verimliliği, işgücü piyasası verimliliği, finansal piyasa gelişme, teknolojik hazırlık, pazar büyüklüğü, iş karmaşıklığı gibi birçok önemli faktör dikkate alınmaktadır. KRE, rekabet edebilirliği etkileyen faktörlerin ülkeler arasında farklılık gösterdiği ve dolayısıyla her faktörün ağırlığının, özellikle gelişme aşamasına bağlı olarak bir ülkeden diğerine değiştiği varsayımı altında inşa edilmektedir.

KRE'ne benzer şekilde, IMD'nin Dünya Rekabet Yıllığı, ülkeleri rekabet güçleri açısından sıralar ve 63 sanayileşmiş ve gelişmekte olan ekonomi için 337 istatistik kullanarak rekabet etme yeteneklerini analiz etmektedir. IMD, verileri rekabet gücünü etkileyen dört ana faktöre ayırır: i. ekonomik performans, ii. kamu etkinliği, iii. işalemi etkinliği ve iv. altyapı. Uluslararası, bölgesel ve ulusal kuruluşlardan somut veriler toplanır ve anket verileri Yıllık Yönetici Görüşlerinden elde etmektedir.

Mikroekonomik Bakış Açısı ile Rekabet Gücü

Mikroekonomik performans açısından, rekabet gücü genellikle sektörler, alt sektörler ve firmalar düzeyinde değerlendirilmektedir. Bu yaklaşımda rekabet gücü, rakiplere karşı en iyi kâr performansını sergileme yeteneği olarak kabul edilmektedir (Hill ve Jones, 1995). Rekabet gücünün en yaygın kullanılan göstergeleri göreceli fiyatlar, verimlilik, fiyat-maliyet marjları, göreceli piyasa büyüklükleri ve firmaların yapısıdır.

Dünya ekonomisinin hızla küreselleşmesine ve giderek karmaşılaşmasına rağmen, teknolojik kapasite ve sermaye faktörleri firmaların uluslararası piyasalardaki başarısını belirleyen en önemli faktörlerdir. Dolayısıyla, verimlilik artışı yoluyla ülkelerin ekonomik gelişiminin arkasında bu faktörler yer almaktadır. Bölünmüş pazarlar, heterojen ürünler, ölçek ekonomileri ve farklı teknolojiler Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlük kavramını yeniden ele almayı zorunlu kılmaktadır. Buradan hareketle, Michael Porter (1990) "rekabet avantajı" olarak adlandırılan yeni bir yaklaşım önermiştir. Ulusların karşılaştırmalı üstünlüğü dış ticarete dayanırken, rekabet avantajı ekonominin tüm arz tarafını temsil eder. Porter'ın modeli, bir ulusun belirli bir sektördeki rekabet avantajını *"işlerini yürütmek için bir platform olarak ülkeyi kullanmaya ikna etme kapasitesi"* olarak tanımladığı *"ulusal rekabet edebilirliğin elması"* şeklindedir (Porter, 1990:73-74). Ayrıca "elmas" ın dört yüzünü oluşturan dört koşula da dikkat çekmektedir. Bunlar; faktör koşulları (kaynaklar, doğal kaynaklar, sermaye ve altyapı), talep koşulları (endüstrinin ürününe yönelik talebinin niteliği), ilgili ve destekleyici endüstriler (yan

sanayilerin ve ilgili endüstrilerin varlığı veya yokluğu) ve firma stratejisi, yapısı ve rekabeti (şirketlerin nasıl yaratıldığını, organize edildiğini ve yönetildiğini ve yerel rekabetin doğasını belirleyen koşullar). Bu koşullara ek olarak, devlet tutumu ve politikası ile şansın rolü de Porter (1990) tarafından rekabet gücünün belirleyicileri olarak vurgulanmaktadır. Porter'ın argümanı, hükümetin yukarıdaki belirleyicilerin her birini politikaları ve operasyonel kapasiteleri yoluyla olumlu veya olumsuz olarak etkileyebileceğidir. Rekabet gücünün belirleyicisi olarak hükümetin diğer dört belirleyiciden ayrı olarak görülmesinin nedeni de buradan gelmektedir. Ayrıca, savaşlar, yabancı hükümetlerin siyasi kararları, talepte büyük artışlar, dünya finans piyasalarında ve döviz kurlarında kaymalar, teknolojinin süreksizliği ve girdi talebi gibi olaylar rekabet gücünü etkileyebilir. Sonuç olarak, ülkelerin "elmas" ın güçlü olduğu endüstrilerde rekabet avantajına sahip olduğu düşünülmektedir (Porter, 1990).

Mikroekonomik performans açısından rekabet gücünün değerlendirilmesine bir başka örnek de yine Michael Porter tarafından geliştirilen İş Rekabetçilik Endeksi (İRE)'dir (*Business Competitiveness Index, BCI*). İRE, temel olarak anket verilerine dayanır ve rekabet edebilirliği artırmak için hayati önem taşıyan mikroekonomik faktörleri belirlemeyi amaçlarken ülkeleri mikroekonomik rekabet güçlerine göre sıralamaktadır. İRE'nin inşasının arkasındaki ana fikir, ulusal düzeyde refahın üretken firmalar tarafından yaratılmasıdır. Verimliliğin mikroekonomik temelleri, *şirket operasyonları ve stratejisi* ve *ulusal iş ortamının kalitesi* iki alt dizininde yansıtılmaktadır. İki alt dizinin ağırlıklı ortalaması İRE olarak tanımlanır. Ağırlıklar, bağımlı değişkenin kişi başına düşen GSYİH seviyesi olduğu ilgili regresyonlarla belirlenir. Birçok açıklayıcı değişken kullanılarak, regresyonlar kişi başına GSYİH'ye göre çalıştırılır ve daha sonra istatistiksel olarak anlamlı katsayılarla sahip değişkenler, verimliliği artıran ana faktörler olarak kabul edilmektedir.

Mikroekonomik perspektif, firma düzeyindeki bakış açısı ile esas olarak firmalar arasındaki rekabet ve firma seviyesi stratejileri ile ilgilenmektedir. Son yıllarda, mikroekonomik perspektif, teknoloji ve inovasyonun etkisini içeren yeni bir perspektif seviyesine taşınmıştır. Burada, Wignaraja (2003) ve Lall (2001)'ün çalışmaları ön plana çıkmaktadır. Wignaraja (2003), teknoloji ve yeniliği üçüncü bir yaklaşım olarak sınıflandırır ve bu görüşü ayrıntılı olarak ele alırken; Lall (2001) ise teknolojinin serbestçe elde edilebileceğini ve firmaların teknolojileri "en etkin-en iyi" seviyelerde kullanabileceklerini varsayan neoklasik ekonomiyi eleştirmektedir. Ancak teknolojinin ithalatından başlayıp bu ülkelerin öncülüğünü yaptığı yeniliğe kadar uzanan uzun bir öğrenme süreci olduğunu da aktarmaktadırlar.

Öye yandan, mikroekonomik bakış açısı içerisinde teknoloji ve inovasyonun etkisini içeren bu yeni perspektif küresel rekabet gücünün kaynağı olarak da tasvir edilmektedir. Schumpeter (1950; Alıntıl原因 Shaikh, 2018, 315-316), fiyat temelli etkilerle birlikte teknolojik yeteneklerin önemini belirtir:

"İktisatçılar sonunda, fiyat rekabetinden başka bir şet görmedikleri konumdan çıktı... Ama Ekonomistler nihayet tek gördükleri fiyat rekabetinin olduğu aşamadan çıkıyorlar. (...) Ama ders kitabındaki resminden farklı olarak, kapitalist gerçeklikte önemli olan bu tür rekabet değil, yeni metadan, yeni teknolojiden, yeni arz kaynaklarından, yeni örgütlenme biçiminden (söz gelimi en büyük denetim birimi ölçeğinden) doğan rekabettir – kesin bir maliyet ya da kalite üstünlüğünü ele geçiren, sadece var olan firmaların kâr marjlarına ve çıktılarına değil, oranların temellerine, yaşamlarının ta kendisine darbe indiren rekabettir."

Bu argümanlara dayanarak Fagerberg (1988), teknolojik gelişmenin ülkelerdeki uluslararası rekabet gücü ve büyüme üzerinde bir etkisinin olup olmadığı sorusuna cevap aradığı çalışmasında elde edilen sonuçlar, aralarında pozitif bir korelasyonu desteklemektedir. Fagerberg (1996) başka bir çalışmasında teknolojik kapasite değişimi (gelişimi) ile rekabet gücü arasında da pozitif korelasyon tespit etmiştir.

Kaldor (1981; alıntıl原因 Fagerberg, 1996), teknolojik yeteneklerdeki farklılıkların rekabet gücü üzerindeki önemli etkisine vurgu yapmaktadır:

"Temel olarak, büyüyen bir dünya ekonomisinde, ihracatın büyümesi, esas olarak, bir ülkenin ürünleri için yabancı ülkelerin gelir esnekliği ile açıklanmalıdır; ancak bu gelir esnekliğinin nispeten büyük veya küçük olma eğiliminde olup olmayacağı, üreticilerinin yenilikçi yeteneği ve uyarlanabilir kapasitesi ile ilgilidir."

Ticaret Performansı Bakış Açısı ile Rekabet Gücü

Ticaret performansı açısından rekabet gücü, esasında ülkelerin ihracat performanslarına bağlıdır. İhracat performansları genellikle uluslararası pazarlardaki rekabetçi konumlarının göstergesi olarak kabul edilir. Dolayısıyla, ihracat performansının ölçülmesi bir anlamda ticarete dayalı rekabet gücünün ölçülmesi anlamına gelir. İhracata dayalı ticaret performansını ölçmek için kullanılan araçlar arasında ise ihracat benzerliği ve çeşitliliği ve açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler gibi araçlar yer almaktadır.

Diğer taraftan, rekabet gücünü ticaret performansı açısından tanımlamayan kurumlardan biri Uluslararası Ticaret Merkezi (UTM) (*International Trade Center, ITC*)'dir. UTM, ülkeler ve sektörler düzeyinde rekabet gücünü değerlendirmek için bazı nicel göstergeleri içeren Ticaret Performans Endeksi (TPE) (*Trade Performance Index, TPI*)'ni geliştirmiştir. TPE, 184 ülkeyi ve 14 farklı ihracat sektörünü (taze gıda, işlenmiş gıda, ağaç ürünleri, tekstil, kimyasallar, deri ürünleri, temel ürünler, elektrikli olmayan makineler, bilgi teknolojisi ve tüketici elektroniği ve nakliye ekipmanları gibi) kapsamaktadır. Özellikle bu endeks, pazar paylarındaki değişimleri göstermekte ve bu değişikliklere neden olan faktörleri ortaya koymaktadır. TPE sayesinde ürünler ve pazarlar için ihracat çeşitlendirmesini değerlendirmek mümkündür. TPE ayrıca ihracat performansına sistematik bir genel bakış ve sektörler düzeyinde karşılaştırma olanağı sunarak rekabet avantajları sağlamaktadır (ITC, 2007).

Rekabet gücünün tanımına ve ölçümüne ilişkin yukarıda kapsamlı açıklamalar yapılmıştır. Özellikle rekabet gücünün ölçümü üzerinde durulmuş ve makroekonomik,

mikroekonomik ve ticaretle ilgili performans şeklinde üç ana analiz düzeyi kategorize edilerek aktarılmıştır. Burada, kategori olan makroekonomik analiz düzeyi, bir ulusun rekabet gücü bir bütün olarak değerlendirdiği ve açıklık derecesi, kurumsal çerçevenin kalitesi, makroekonomik koşulların elverişliliği gibi bazı temel göstergeler kullanılarak küresel bağlamda bir mukayese ortamı yarattığı için bu tez çalışmasında esas alınan kategoridir. Bu analiz kategorisine bağlı olarak oluşturulan ve yukarıda da değinilen Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (International Institute for Management Development-IMD)'nün oluşturduğu Dünya Rekabet Gücü Endeksi tezin analizlerinde kullanılmıştır. Analiz bölümünde kullanılmasının gerekçeleriyle birlikte Dünya Rekabet Gücü Endeksi'nin metodolojisi ve içeriği hakkında daha geniş bilgiler

1.8.4.1. Rekabet Gücü Göstergesi: Küresel Rekabet Gücü Endeksi başlığında aktarılmıştır.

1.7.1.2. Rekabet Gücü Kavramının Arkasındaki Perspektifler

Rekabet gücü kavramını uluslararası, sektörler – firmalar arası olmak üzere iki farklı perspektif ile ele alınabilir.

Uluslararası Düzeyde

Uluslararası rekabet gücü yukarıda da aktarıldığı üzere geçtiğimiz on yıllarda tartışılmıştır. Uluslararası rekabet gücünün ne anlama geldiğine dair, literatürde bir mutabık olma durumu görünmemektedir. Krugman (1996)'ın belirttiği gibi, *"insanların çoğu, ulusların dünya pazarları için tıpkı şirketler gibi rekabet ettikleri görüşü olduğunu ve üretkenlik veya teknoloji açısından diğer uluslarla eşleşemeyen bir ulus, rakiplerinin maliyetlerini veya ürünlerini karşılayamayan bir şirket ile aynı türden bir krizle karşı karşıya kalacağını düşünmektedir."* Böyle bir düşüncenin eksik olduğu aşıkardır. Örneğin, Lall (2001), ulusal rekabet gücünü, firmaların verimliliğinin toplamı olarak tanımlayan ve böylece üretilen sinerjiyi göz ardı eden yaklaşımları eleştirmektedir.

Gerek Krugman (1996) gerekse Lall (2001) ülkeler arasında yoğun bir rekabet yaratan küreselleşmeye atıfla, ülkeler, küresel pazarda ayakta kalabilmek için rakiplerinden daha rekabetçi olmak zorunda olduğu aktarmışlardır. Krugman (1996)'ın bahsettiği gibi, *"Bir ülkenin rekabet gücü, serbest ve adil piyasa koşulları altında, uluslararası pazarların talebini karşılayan mal ve hizmetlerin aynı anda vatandaşlarının gerçek gelirlerini artırarak üretebilme derecesidir, bu da genellikle ülkenin 'refahı'nı yansıtır"* Bu nedenle, ulusal rekabet gücü, bir ülkede ikamet edenlerin sosyo-ekonomik refahına yönelik daha temel bir amaca yönelik bir ara hedeftir.

Rekabet gücü, yükselen yaşam standartları, genişleyen istihdam fırsatları ve bir ulusun uluslararası yükümlülüklerini yerine getirme yeteneği ile ilişkilidir. Bu sadece ülkenin yurtdışına satış yapma ve ticaret dengesini koruma kabiliyetinin bir ölçüsü değildir. "Yaşam standartlarındaki büyüme oranı, esasen üretkenliğin büyüme hızı tarafından belirlenir." (Garden ve Martin, 2005).

Sektörler-Firmalar Düzeyinde

Pek çok araştırmacı, firma düzeyindeki rekabeti ulusların rekabetinin kaynağı olarak ele almaktadır. Başka bir deyişle, bu anlayışa göre uluslar şirketleri kadar güçlüdür. Porter (1990)'ın popüler elmas modeli de bu yaklaşıma dayalı olarak geliştirilmiştir.

Son yıllarda teknolojiyi ithal etme, öğrenme ve üretme yetenekleri ile verimli endüstriyel kapasite gibi teknolojik yetenekler, ulusların rekabet gücünün kaynağı haline gelmiştir. Aynı argüman sektörler veya firmalar için de geçerlidir. Yerel veya bölgesel bir pazardaki bireysel firmaların rekabet gücü, yerel veya bölgesel rakiplerle karşılaştırılarak değerlendirilebilir. Bir endüstrinin rekabet gücü, bölgesel ve uluslararası benzerleriyle teknolojik yenilikler bağlamında karşılaştırılarak değerlendirilebilir. Dolayısıyla, rekabetçi bir endüstri, bölgeler arası veya uluslararası rekabet eden şirketlerin bir toplamı olarak tanımlanabilir (McFetridge, 1995).

Diğer taraftan, rekabet gücü, bir sektördeki bireysel firmaların ürünlerini yerel, ulusal ve küresel rakiplerinden daha iyi bir fiyat ve kalitede üretme ve satma kabiliyetine sahip olmasıyla da elde edilebilmektedir. Bu nedenle, endüstri düzeyindeki rekabet gücü, o endüstriyi oluşturan şirketlerin geniş ekonomik performansıyla eşanlamlı olarak kabul edilebilir. Buradan hareketle rekabet gücü, ekonomik etkinlik veya üretkenlik açısından da değerlendirmek mümkündür. Porter, rekabet gücünün tek anlamlı kavramının verimlilik olduğunu belirtir ve verimliliği, hem sermaye hem de emek girdileri dahil olmak üzere girdi birim başına çıktı olarak tanımlamaktadır. Porter'ın terminolojisine göre, uluslararası ticarete konu olan mal ve hizmetler sektöründeki üretkenlik, ulusal rekabet gücünü belirler (Porter, 1990).

Homojen bir ürün endüstrisinde, bir firmanın marjinal maliyeti veya artan maliyetleri rakiplerinkine göre ne kadar düşükse, pazar payı o kadar büyük olur ve diğer faktörler sabit iken, söz konusu ürün o kadar kârlı olur. Dolayısıyla, pazar payı, girdi maliyetini ve/veya verimlilik birer avantaj göstergesidir. Firma düzeyinde kârlılık, maliyet, verimlilik ve pazar payı rekabet gücünün göstergeleridir. Ek olarak, firma düzeyinde hesaplanabilen ilgili rekabet gücü ölçütlerinin çoğu, endüstri düzeyinde de belirleyici olmaktadır (McFetridge, 1995).

1.7.2. Ekonomik Kırılganlıklar Altında Uluslararası Rekabet Gücü

Bir önceki başlıkta aktarılan rekabet gücü ve dış ticaret olgusu, bu başlık altında ekonomik kırılganlıklar ile birlikte ele alınmıştır. Buradaki amaç, ekonomik kırılganlıklar ile mücadele etmek zorunda kalan ekonomilerde, kırılganlıkların dış ticareti ve rekabet gücünü hangi kanallarla etkilediğini tespit etmektir. Yapılacak tespitler ışığında da gelişmekte olan ekonomilerde rekabet gücünü artırmaya yönelik nasıl bir yol izleneceğinin araştırması yapılmıştır.

Ekonomik kırılganlıkların, özellikle 1980'lerden sonra, küreselleşme ve finansal liberalizasyon akımı ile birlikte kapitalizmin dinamiklerinde gözlemlenen değişimlerin ulusal-

uluslararası ekonomiler üzerinde yaratmış olduğu sonuçlardan biri olduğu tespiti yapılabilir. Ortaya çıkan bu sonuç, orta gelirli-gelişmekte olan ülkelerde, finansal küreselleşmenin de derinleşmesiyle birlikte bir “lanet” halini almıştır.

Hızlı finansal küreselleşme yalnızca finansal yeniliklerden (iletişim teknolojilerindeki gelişimden) değil, aynı zamanda, uluslararası sermaye hareketlerinde yaşanan artışla birlikte, ulusal ekonomilerdeki politika yapıcılarını kendi makroekonomik hedeflerine ulaşmak adına küresel ölçekte “serbest” hale gelen sermayeyi ulusal ekonomiye çekerek kaynak yaratmaya yönelik seçimlerinden de kaynaklanmaktadır (Sundaram ve Hui, 2020).

Bu süreçte, bir tarafta daha fazla faiz geliri elde etmekle ilgilenen yabancı kurumsal-bireysel kısa vadeli-spekülatif yatırımcılar, diğer tarafta ise bu yatırımcıları ulusal ekonomilerine çekmeye çalışan orta gelirli-gelişmekte olan ekonomiler yer almaktadır. Spekülatif yatırımcılar, daha uygun şartlar ve koşullar talep ederken, orta gelirli-gelişmekte olan ekonomilerdeki karar vericiler ise bu taleplere, kendi finansal piyasalarını daha cazip kılacak deregülasyon faaliyetleri ile karşılık vermişlerdir. Taraflar arasındaki bu ilişki, ulusal finansal sistemlerin değişmesine, *bağımlı finansallaşmaya* ve böylece kronik ekonomik kırılganlıklara neden olmuştur. Ulus ötesi finansmanı ‘başarılı’ bir şekilde çekmenin *kefareti* ise orta gelirli-gelişmekte olan ekonomilerin, ekonomilerini geliştirmek için ‘politika alanlarının’ sınırlandırılması olmuştur. Zira, spekülatif sermaye atakları karşısında, sermaye hesaplarını açan ve ulus ötesi portföy yatırımlarını teşvik eden gelişmekte olan ekonomilerin bağımsız ulusal para ve maliye politikası belirleme ve uygulama olanağını kısmen ortadan kalkmış ve söz konusu ekonomileri uluslararası piyasalarda ortaya çıkan küresel dalgalanmalara çok daha açık ve savunmasız hale getirmiştir (Ritzer, 2010).

Ulusal para birimi, finans ve diğer varlık piyasalarının artan ulus ötesi entegrasyonu, gelişen piyasa ve diğer gelişmekte olan ekonomiler için roller, ilişkiler ve manevra alanı dahil olmak üzere küresel finans ve dinamiklerini dönüştürmüştür (Sundaram ve Hui, 2020). Döviz piyasaları artık uluslararası ticaret akışlarından daha az etkilenmekte ve yüksek faiz oranlı döviz varlıklarına yatırım yapmak için düşük faiz oranlı para birimlerinden borçlanarak *-carry trade ile-* faiz-kur arbitrajları yaygınlık kazanmıştır (Berksoy ve Saltoğlu, 1998).

Yukarıda aktarıldığı üzere, sermaye hareketliliğinin önündeki yasal ve fiili engellerin kaldırılması ve finansal piyasalarda yaşanan gelişmeler orta gelirli-gelişmekte olan ekonomilerde yarattığı önemli sonuçlardan biri de dış ticaret ve rekabet gücü alanında olmuştur. Sermaye hesaplarını açan ve ulus ötesi portföy yatırımlarını teşvik eden gelişmekte olan ekonomiler, spekülatif yatırımcıların ani sermaye giriş-çıkış ataklarına maruz kalmaları, ulusal para birimi değerinde dalgalanmalara zemin hazırlamıştır. Ani ve yüksek düzeyde sermaye girişleri neticesinde süreç, ulusal para biriminin yabancı para birimleri karşısında değer kazanarak ihracatın pahalı hale gelmesine ve ihracatçı sektörlerin rekabet gücünün azalmasına ve nihayetinde ucuz hale gelen ithalat nedeniyle ekonominin ithalata bağımlılık derecesinin

artmasıyla sonuçlanmıştır (Calvo,1996). Rekabet gücünü olumsuz etkileyen bu durum, dış ticaret açıklarının hızlı bir şekilde büyümesiyle ve ekonomilerde cari işlemler açığının sürekli artması ile devam etmiştir. Fakat devam edem olumsuzluklara rağmen, sermaye akımlarının devam etmesine bağlı olarak oluşan açıkların ödenmesinde bir sorun yaşanmamıştır. Zira, bu durumun esas belirleyicisi faiz ve döviz kuru arasındaki farklılıklardır. Kur-faiz dengesizlikleri, spekülative yatırımcılara yönelik *Carry Trade* için zemin hazırlayarak arbitraja dayalı sermaye akımları devam ettirmiştir. Bunun için, faiz oranlarının devamlı olarak yüksek, döviz kurunun ise değerli olması gerekmektedir. Faiz ve döviz kurundaki bu *gereklilik* gelişmekte olan ekonomilerin hem iç hem de dış dengelerinin daha da bozulmasına sebebiyet vererek makroekonomik istikrarsızlığı bir kısır döngü içerisine sürüklemiştir. Bu düzlemde, ekonomik büyüme reel ekonomiden (fiilen üretimin yapıldığı sektörlerden) kopuk-dışa bağımlı yani kırılgan nitelikte olup, faiz-döviz kuru arasındaki hassas dengelerin bozulması büyük çöküntülere uğrama potansiyelini artırmıştır (Yeldan, 1995).

Öte yandan yaşanan finansal liberalizasyon, gelişmekte olan ekonomilerin daha fazla rezerv biriktirmesi yönünde baskı oluşturmıştır. Zira, spekülative sermaye ataklarının istikrarsızlığını ve döviz kurundaki aşırı değerlemeyi engellemek, daha fazla rezerv biriktirmeyi zorunlu kılmıştır. İstikrarsızlık ve döviz kurunun aşırı değerlenme durumunun beslediği kaygılar sonucu, gelişmekte olan ekonomileri daha fazla rezerv biriktirmeye yöneltmesi, ülkelere giren kısa vadeli-spekülative nitelikteki sermayenin kullanım motifini de değiştirmiştir. Giren sermaye ne üretken alanlarda ne de oluşan cari açığın finansmanında kullanılmıştır. Aksine, rezerv biriktirme saiki ile hareket edilmiştir (UNCTAD, 1999; Helleiner,1997). Rezerv artışları ise merkez bankaların parasal tabanının genişlemesine sebep olmuştur. Parasal tabanın genişlemesi neticesinde meydana gelen enflasyonist etkinin engellenebilmesi için de sterilizasyon politikaları merkez bankalarının önünde uygulanması zorunlu olan bir seçenek halini almıştır. Sterilizasyon politikaları ise kamunun faiz yükünün artmasına yol açmıştır. Dövizin miktarının artması ile oluşan cari açığın, piyasalarda yerli para likiditesini azaltması sonucunda merkez bankaları eski likidite seviyesini yakalamak adına piyasalardan tahvil, bono gibi kıymetleri alarak repo işlemi yapmaktadır. Bu işlem sonucunda yapılan faiz ödemeleri ve diğer kamu harcamaları kanalı ile de ekonomide likidite artışı yaşanır ki bu durum enflasyonist etkiye neden olur (Helleiner 1997; Yentürk, 1997; UNCTAD,1999).

Ekonomik kırılganlıklar neticesinde ortaya çıkan enflasyonist etki, diğer makroekonomik değişkenler üzerinde etkili olduğu gibi dış ticaret ve rekabet gücü konularında da etkilidir. Kaynağını ne olursa olsun, yüksek enflasyon ödemeler dengesinde bozulmalara, ekonomik gelişimde engellemelere ve en önemlisi rekabet gücünün zayıflamasına neden olmaktadır (Haque vd. 1995; Başkılıç, 2006). Bu durumun yaşanmasında enflasyon olgusunun geleceğe yönelik belirsizlikler yaratmasıdır. Zira, geleceğe ilişkin fiyat düzeyinin nasıl bir seyir izleyici belirsizlik

barındırıyorsa gerek yatırımcı gerekse tüketici kararlarının etkilenmesi kaçınılmazdır. Yüksek enflasyon uzun dönemde fiyatların ve gelirlerin ne yönde seyredeceği konusunda büyük bir bilinmezlik ve belirsizlik getirdiği ölçüde istikrarsızlığı arttırarak; ekonomik aktörlerin uzun vadeli hesap ve sözleşme olanaklarını sınırlamakta, böylece küçümsemeyecek miktarda kaynak kaybına yol açarak büyümenin ekonominin potansiyelinin altında cereyan etmesine neden olmaktadır. Yüksek enflasyon sonucu artan faizler milli gelir ve refah kaybını da beraberinde getirmektedir. Yüksek faizler sonucu yatırım finansmanı artmakta ve firmaların rekabet güçleri zayıflamaktadır (Yurttançıkma, 2014).

Özetle, yukarıda aktarılan süreçlerin akabinde gelişmekte olan ekonomilerde ortaya çıkan ve kronik hale gelen ekonomik kırılganlıkların döviz kuru ve enflasyonist etki kanallarıyla dış ticareti ve rekabet gücünü nasıl etkilediği aktarılmıştır.

1.7.3. Kurumsal İktisat: Kurumsal Yapı ve Kalitenin Etkisi

İktisat literatüründe kırılganlık kavramı, analizi yapılmak istenen alan(lar) çerçevesinde tanımlaması yapılmakta ve tanımlamaya bağlı olarak niteliği ve nedenleri aktarılmaktadır. Fakat bu tez çalışmasında teorik analizler yapılırken ekonomik kırılganlıkların, özellikle 1980'lerden sonra, küreselleşme ve finansal liberalizasyon akımı ile birlikte kapitalizmin dinamiklerinde gözlemlenen değişimlerin ulusal-uluslararası ekonomiler üzerinde yaratmış olduğu sonuçlardan biri olduğu tespiti yapılmıştır.

Kapitalizmin değişim süreçleri çerçevesinde analizi yapılan ekonomik kırılganlıkları kurumsal iktisat bağlamında irdelenmesi bu tez çalışmasının önemli uğraş alanını oluşturmaktadır. Bu bağlamda, ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki olumsuz etkisinin şiddeti, kurumsal iktisat ekseninde ele alınacak yeni bir etki mekanizması ile azalacağı düşünülmektedir. Kurumsal iktisat, iktisadi süreçleri çözümlemeye çalışan, sosyal değişimi evrimci olarak gören, kurumlar üzerine odaklanan, değerlerin toplumsal yapı üzerindeki önemini vurgulayan ve araştırmaların deneysel olarak temellendirilmesi gerektiğini savunan çalışmaların genel adı olarak tanımlanabilir (Demir, 1996). Kurumsal iktisat, kurumları çalışma alanına katmak yerine, iktisadın geleneksel alanındaki süreçlerin doğaları gereği aslında ister istemez kurumsal oldukları vurgusundan yola çıkmaktadır. Diğer bir deyişle, yerleşik-ana akım iktisadın (mainstream economics) temel unsurları olan firma ve piyasa gibi öğeler aslında birer kurum olarak ele alınmaktadır (Özveren, 2007).

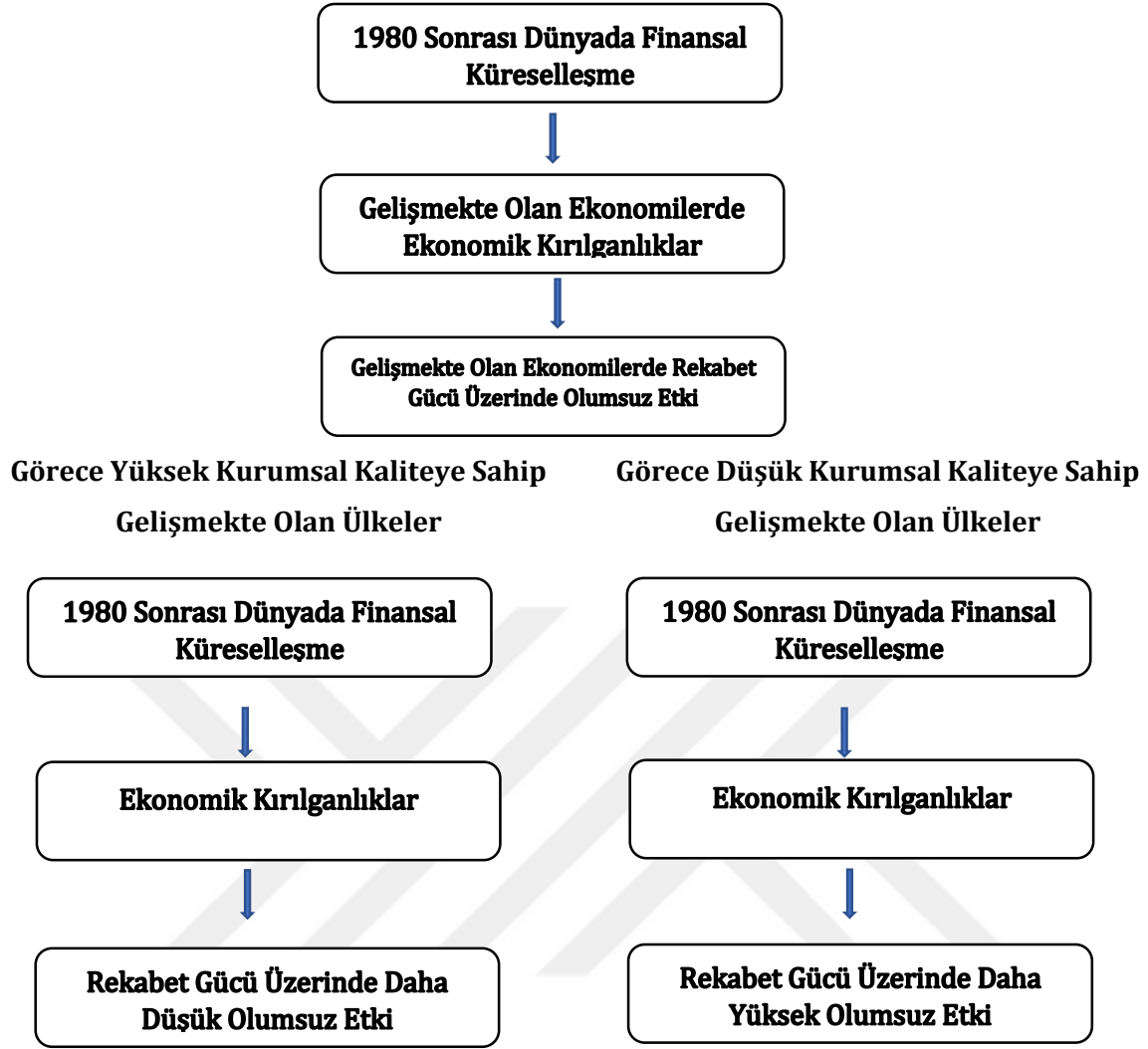
Kurumsal iktisat paradigmasının sunmuş olduğu bu bakış açısıyla ekonomik kırılganlıkları ele almak literatüre katkı sağlaması anlamında değerlidir. Zira, ekonomik kırılganlıklar genel anlamda statik bir sürecin değil; aksine tarihsel ve dinamik bir sürecin ürünüdür. Bu ön kabul altında, hâkim iktisat düşünce tarzının ihmal ettiği alanları da analizlerine dahil etmek suretiyle, sosyal ve ekonomik değişimleri evrimci bakış açısıyla ele alan kurumsal

iktisat paradigması, ekonomik kırılganlıklar ile rekabet gücü arasındaki ilişkinin niteliğini tanımlamakta güçlü bir araç olacaktır. Gelişmekte olan ekonomilerde, ekonomik kırılganlıklar altında rekabet gücünün iyileştirilmesi ve artırılması sahip oldukları kurumsal yapı ve kaliteye bağlıdır. North (1991)'un belirttiği gibi, kurumlar “işlem ve üretim maliyetlerini ve dolayısıyla ekonomik faaliyete girmenin kârlılığını, uygunluğunu belirler”. Sonuç olarak, bu değişim ilişkilerinin altında yatan kurumların yapısı ve olgunluğu hem uluslararası ticaretin büyüklüğünü hem de yönünü etkilemektedir.

1.7.4. Araştırmanın Hipotezleri

Hipotez 1 (H1) : Özellikle 1980’li yıllar sonrasında dünya kapitalizminin geçirmiş olduğu değişimler ile birlikte finansal piyasaların küreselleşmesi neticesinde gelişmekte olan-orta gelirli ülkelerde ekonomik kırılganlıklar ortaya çıkmış ve söz konusu kırılganlıklar gelişmekte olan-orta gelirli ekonomilerin rekabet gücünü olumsuz etkilemiştir.

Hipotez 2 (H2): 1980’li yıllar sonrasında dünya kapitalizminin geçirmiş olduğu değişimler ile birlikte, finansal piyasaların küreselleşmesi neticesinde gelişmekte olan-orta gelirli ülkelerde ortaya çıkan ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki olumsuz etkisi, ülkelerin kurumsal yapı ve kalitesine bağlıdır: Kurumsal yapısı ve kalitesi görece iyi (kötü) olan ekonomilerde, ekonomik kırılganlıkların rekabet gücü üzerindeki olumsuz etkisi daha düşüktür (yüksektir).



1.8. Araştırmanın Metodolojisi ve Kapsamı

1.8.1. Panel Veri Analizi

Konu ile ilgili olarak yapılan literatür incelemesi sonucunda çalışmada yaygın olarak kullanılan ekonometrik yöntemin panel veri analizi olduğunu ortaya koymaktadır (Kaplan ve Yapraklı, 2014; Jaffe ve Palmer, 1997). Bu tez çalışmasında da kırılganlıklar ve uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişkinin kurumsal kalite faktörleri ekseninde incelenmesi amacıyla kullanılan değişkenler, çalışmanın kapsamı ve incelenmesi planlanan ülkeler bağlamında, panel veri analiz yönteminin kullanılması uygun görünmektedir.

Panel veri analizinde, her bir birime karşılık, bir zaman serisi vardır. Zaman boyutuna sahip yatay kesit serilerinin kullanılarak ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesi yöntemine panel veri analizi ismi verilmektedir. Zaman serisi ve yatay kesit analizi ile kıyaslandığında panel veri analizi, araştırmacıya daha geniş bir veri seti ile çalışma imkânı sunmakta ve trend etkisini azaltmaktadır. Bu durum, daha yüksek güvenilirliğe sahip parametre tahminleri, daha yüksek

serbestlik derecesi ve açıklayıcı değişkenler arasında daha düşük çoklu doğrusal bağlantı, sonuç olarak daha etkin ekonometrik tahminler elde edilmesini sağlamaktadır. Panel veri yöntemi kesit ve zaman serisi gözlemlerini birleştirdiğinden gözlem sayısı daha fazladır. Panel veri bir dönemden diğerine meydana gelen değişim ile mikro birimler arasındaki değişimi birleştirmek suretiyle değişkenlik meydana getirerek çoklu doğrusallığı azaltmaktadır (Tatoğlu, 2020).

Gerek panel veri analizi ve analiz kapsamında kullanılan testlere ilişkin gerekse Temel Bileşenler Analizi (TBA)'ne ilişkin daha ayrıntılı bilgiler tez çalışmasının ampirik analizler bölümünde verilmiştir.

1.8.2. Endeks Oluşturma: Temel Bileşenler Analizi (TBA)

Ekonomik Kırılganlıklar Endeksi (EKE) ile Kurumsal Kalite Endekslerini (KKE) oluşturmak için ilk olarak 1901'de Karl Pearson tarafından geliştirilen ve 1930'larda Harold Hotelling tarafından adlandırılan Temel Bileşen Analizi (TBA) yöntem olarak seçilmiştir. TBA, özvektör tabanlı çok değişkenli analizlerde kolaylıkla kullanılabilen ve öngörü modellemelerinde etkin sonuçlar vermesinden ötürü kullanımı yaygın, köklü bir yöntemdir (Abdi ve Williams, 2010). TBA metodolojisinin esas amaçları arasında veri kümesindeki değişkenlerin boyutunu azaltarak çoklu bağlantı sorunlarını çözmektir (Hotelling, 1933; Bair vd. 2006). Böylelikle TBA, süreçte çok fazla bilgi kaybı olmadan verileri özetlemek için kullanılabilecek değişkenlerin doğrusal kombinasyonunu dikkate alarak çok sayıda birbiriyle ilişkili olan değişkeni tek bir değişken ile ifade etmeyi sağlamaktadır (UNCTAD, 2005).

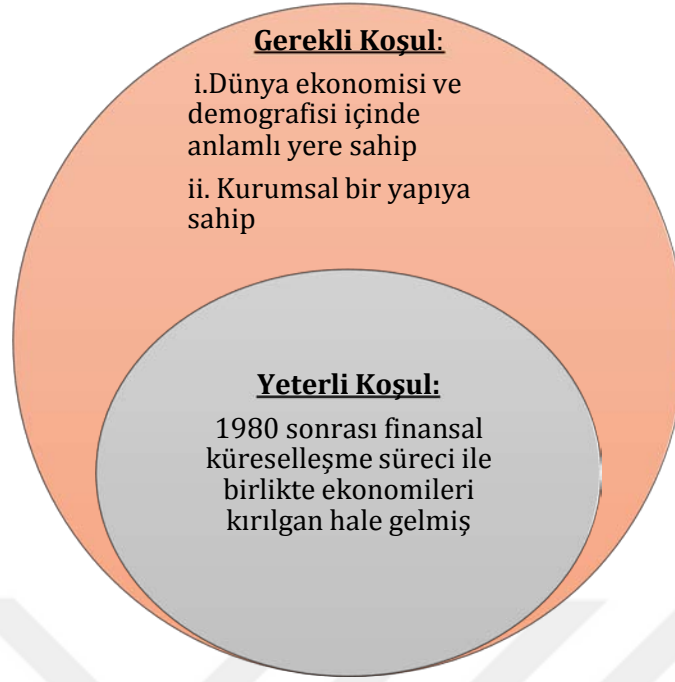
TBA'nin temeli, değişkenler arasındaki kovaryans ve korelasyon matrislerinin spektral özelliklerine dayanmaktadır. Simetrik ve pozitif tanımlı olması gereken bu matrislerin özdeğerleri aynı zamanda varyanslarıyla aynıdır. Başka bir deyişle, TBA veri kümelerinin kovaryans ve korelasyon matrislerinin özdeğerlerini ve özvektörlerini bulma işlemidir. Analizde, gözlem sayısı n ; bağımlı değişken sayısı p olan değişkenleri lineer ve birbirinden bağımsız k ($k \leq p$) kadar değişkene dönüştürülmektedir. Değişkenlere ait vektörler $X_1, X_2, \dots, X_p$ olarak tanımlansın ve bu vektörlerin standardize edilmiş versiyonu $Z_1, Z_2, \dots, Z_p$ olsun. Standardize edilmiş vektörlerin temel bileşenleri şu şekilde yazılabilir:

$$\begin{aligned} PC_1 &= (a_t)'Z = a_{11}Z_1 + a_{21}Z_2 + \dots + a_{p1}Z_p \\ PC_2 &= (a_t)'Z = a_{12}Z_1 + a_{22}Z_2 + \dots + a_{p2}Z_p \\ &\dots \\ PC_p &= (a_t)'Z = a_{1p}Z_1 + a_{2p}Z_2 + \dots + a_{pp}Z_p \end{aligned} \quad (1)$$

(1) nolu denklem sisteminde $PC_1, PC_2, \dots, PC_p$ temel bileşenleri; a_{ij} , her bir temel bileşenin hangi değişkenle ne oranda ilişkilendirildiğini gösteren katsayıları temsil eder. Orijinal değişkenlerin doğrusal kombinasyonları olarak oluşturulan temel bileşenler, toplam varyansı olabildiğince en yüksek şekilde açıklayabilmektedir. Bu bağlamda ilk temel bileşen (PC_1), toplam varyansın açıklanmasında katkısı maksimumdur. İkinci temel bileşen (PC_2), birinci temel bileşenden bağımsız olarak belirlenir, böylece birinci temel bileşen tarafından açıklanan varyanstan sonra kalan toplam varyansın açıklanmasında katkısı tekrar maksimum olur. Benzer şekilde, üçüncü ve müteakip temel bileşenler, toplam varyansın açıklanmasına katkıları maksimum olacak şekilde tanımlanır.

1.8.3. Örneklem: G20 İçerisindeki Yükselen Ekonomiler (YEK)

Tez çalışması kapsamında kurulan hipotezlerin test edilmesi aşamasında doğru sonuçların elde edilebilmesi doğru örneklem seçilmesine bağlıdır. Araştırmaya konu olan uluslararası rekabet gücü, ekonomik kırılganlık ve kurumsal kalite kavramlarının gelişim ve etkileme dinamikleri dikkate alındığında, ampirik analize dahil edilecek ülkelerin dünya ekonomisi ve demografisi içerisinde anlamlı bir yere ve kurumsal kaliteden bahsedilebilecek bir yapıya sahip olması gerekmektedir. Bu kapsamda, bu gerekliliğin yanı sıra 1980 sonrası dünya kapitalizmindeki paradigma değişikliğinden olumsuz etkilenen ekonomiler olması da diğer koşuldur. Kısaca, ampirik analizlere dahil edilecek ülkelerin belirlenmesinde *gerekli koşul* dünya ekonomisi ve demografisi içerisinde anlamlı bir yere ve kurumsal bir yapıya sahip olması ve *yeterli koşul* ise 1980 sonrası finansal küreselleşme süreci ile birlikte ekonomileri kırılgan hale gelen ve süreçten olumsuz etkilenen ülkeler olmasıdır. Gerekli ve yeterli koşul durumları bir şema dahilinde Şekil 1.1’de gösterilmiştir.

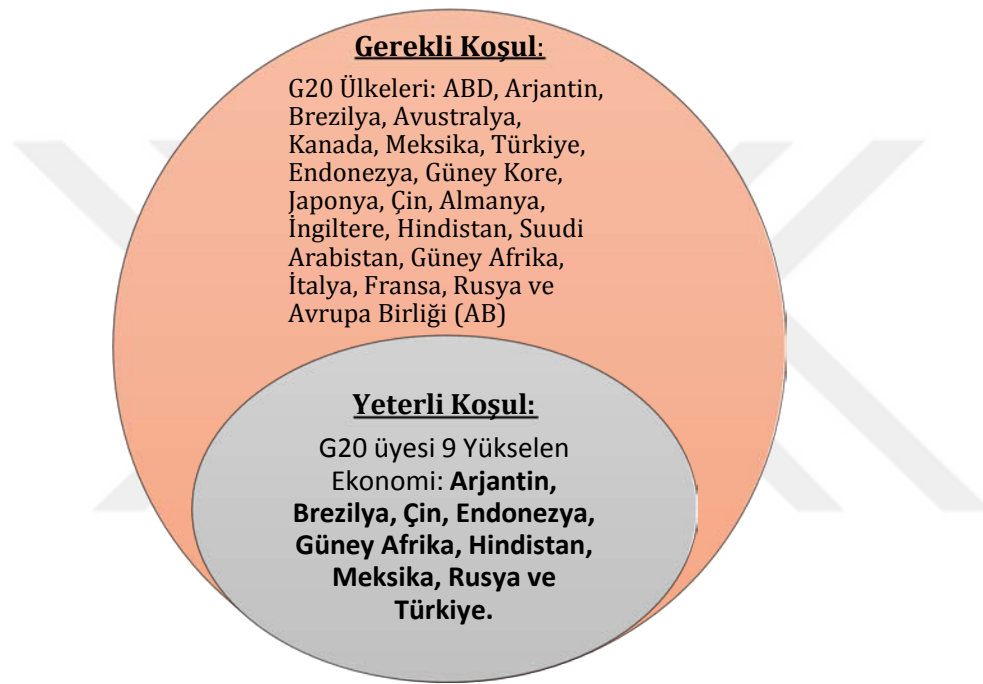


Şekil 1.1. Gerekli ve Yeterli Koşullar

Yukarıda aktarılan gerekli koşulu sağlayan uygun ülke grubu olarak G20 (*The Group of 20*)- 20ler Grubu belirlenmiştir. Zira, G20 ülkeleri dünya nüfusunun yaklaşık % 65'ini, küresel ticaretin %79'unu ve dünya ekonomisinin en az %85'ini temsil etmesi bakımından stratejik bir konuma sahiptir (Akyüz, 2017; Apak ve Yılmaz, 2010). G20, küresel ekonominin işleyişine ve krizlere karşı etkin politikalar belirlenmesi adına sanayileşmiş ve yükselen 20 ülkenin üyeliği ile 1999 yılında oluşturulmuştur. Söz konusu ülkeler, ABD, Arjantin, Brezilya, Avustralya, Kanada, Meksika, Türkiye, Endonezya, Güney Kore, Japonya, Çin, Almanya, İngiltere, Hindistan, Suudi Arabistan, Güney Afrika, İtalya, Fransa, Rusya ve Avrupa Birliği (AB)'dir.

G20 ülkeleri dünya ekonomisi ve demografisi içerisinde anlamlı bir yere sahip olması hasebiyle gerekli koşulu sağlamıştır, ancak 1980 sonrası finansal küreselleşme süreci ile birlikte G20 ülkelerinin tamamı, *ekonominin kırılgan hale gelmesi ve süreçten olumsuz etkilenmesi* olan yeterli koşulunu sağlamadığı açıktır. Kaldı ki, Akyüz (2017, 2020) ve Rodrik (2011) çalışmalarında, küreselleşme sürecinin ve özellikle gelişmekte olan ülkelerin finans piyasalarına dahil etme biçiminin daha çok gelişmiş ülkelerin lehine bir durum yarattığını, olumsuz etkilerin ise daha çok *Yükselen Ekonomilerde* yaşandığını aktarmışlardır. 1980li yıllar ile başlayan ve 2000'li yıllar itibarıyla daha da derinleşen finansal entegrasyonun sonuçları G20 ülkeleri içerisinde farklılıklar barındırmaktadır. Finansal sistemi yeterince gelişmiş ve bilişim teknolojileri yüksek olan, G20 üyesi sanayileşmiş-gelişmiş ülkelerin lehine gelişen finansal küreselleşme süreci, G20 üyesi olan gelişmekte olan ve *Yükselen Ekonomiler (YEK)* olarak adlandırılan ülkelerin lehine olmamıştır. G20 üyesi YEK'lerin aleyhine gelişen sürecin belirleyicisi

bağımlı finansallaşma olgusudur. Küresel finansal ile bütünleşmenin ve ilişkilerin derinleşmesi bağımlı finansallaşmayı beraberinde getirmiştir. Bağımlı finansallaşma, ekonomik kırılmalıkların oluşması ve gelişmesi gibi sonuç doğurmasının yanı sıra, merkez bankaları bilançolarındaki dış varlık ve dış yükümlülüklerin aşırı artmasına bağlı olarak da reel sektör kazanç ve kayıplarının aksine, sermaye kazanç ve kayıpları ödemeler dengesi hesaplarında daha önemli hale gelmiş ve gelişmiş ülke ekonomilerine finansal araçlar ile gelir ve servet aktarımı artmıştır (Akyüz, 2017, 2020; Rodrik, 2011). Bu durum, finansal küreleşme sürecinin, YEK'lerde kırılmalık yaratmakla kalmamış, gelir ve servet aktarımı sağlaması minvalinde de gelişmiş ülke ekonomilerin lehine bir seyir izlediğini göstermektedir.



Şekil 1.2: Gerekli ve Yeterli Koşulları Sağlayan Ülkeler

Sonuç olarak, ampirik analizde yer alacak ülkelerin belirlenmesinde Akyüz (2017, 2020) ve Rodrik (2011) çalışmaları referans alınmıştır. Buna göre, Şekil 1.2'de de gösterildiği üzere, yukarıda aktarılan gerekli ve yeterli koşulları aynı anda sağlayan G20 üyesi olan YEK'ler olduğu sonucuna varılmıştır. Ampirik analize konu olan G20 üyesi 9 Yükselen Ekonomi: **Arjantin, Brezilya, Çin, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan, Meksika, Rusya ve Türkiye.**

1.8.4. Değişkenler

Ampirik analizde kullanılan değişkenlere ilişkin açıklamalar ve verilerin temin edildiği kaynaklar Tablo 1.2' de sunulmuştur:

Tablo 1.2. Modellerde Kullanılan Değişkenler

	Değişken	Açıklama	Kaynak
Bağımlı Değişken Olarak Uluslararası Rekabet Gücü Göstergesi	KRG	Dünya Rekabet Gücü Endeksi (World Competitiveness Index)	IMD World Competitiveness Center
Ekonomik Kırılganlıklara İlişkin Bağımsız Değişken	CA	Cari İşlemler Açığı / GSYİH	Dünya Bankası
	TDBG	Toplam Dış Borç/GSMH	Dünya Bankası
	TKB	Toplam Kamu Borcu/GSYİH	Trading Economics
	TBS	Toplam Borç Servisi/İhracat	Dünya Bankası
	REZRV	Uluslararası Döviz Rezervleri / Toplam Dış Borç	Dünya Bankası
	BA	Bütçe Açığı/GSYİH	Trading Economics
Kurumlara İlişkin Bağımsız Değişken	TDBİ	Toplam Dış Borç / İhracat	Dünya Bankası
	VOİ	İfade Özgürlüğü ve Hesap Verebilirlik	Dünya Bankası
	POL	Politik İstikrar ve Şiddetin / Terörizmin Yokluğu	Dünya Bankası
	GOV	Hükümetin Etkinliği	Dünya Bankası
	REG	Düzenlemelerin Kalitesi	Dünya Bankası
	COR	Yolsuzluğun Kontrolü	Dünya Bankası
Diğer Bağımsız Değişkenler (Kontrol Değişkenler)	LAW	Hukukun Üstünlüğü	Dünya Bankası
	EVER	Emek Verimliliği (Emek Başına Çıktı Düzeyi)	ILO
	ARGE	Ar-Ge Harcamaları (GSYH yüzdesi)	Dünya Bankası

1.8.4.1. Rekabet Gücü Göstergesi: IMD-Rekabet Gücü Endeksi

Bir ekonominin rekabet gücü, tek bir makroekonomik göstergeye (örneğin; GSYİH, döviz kuru vb.) indirgenemeyecek kadar kapsamlı bir olgudur. Makroekonomik göstergeler kadar, ülkenin sahip olduğu diğer önemli özellikler de rekabet gücü üzerinde etkilidir. Söz gelimi, piyasalardaki verimlilik ve etkinlik, istihdam koşulları, bilimsel ve teknolojik altyapı vb gibi birçok unsur rekabet gücünün belirlenmesinde etkilidir. Bu anlamda, IMD (Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü)'nin, Dünya Rekabet Gücü Yıllığı adı altında 1989'dan günümüze kadar, çeşitli göstergeleri baz alarak ülkelerin rekabet güçlerine ilişkin bir endeks çalışması yapmaktadır.

Bu kapsamda yayınlanan 2020 yılına göre 337 kritere dayalı olarak 63 ülke için rekabet gücü hesaplanmıştır. Endeks hesaplanırken dünya genelinde faaliyet gösteren 56 farklı ulusal ve uluslararası kurum ve kuruluşun bilgi ve veri toplanmaktadır. Toplanan veriler 2/3 istatistik, 1/3 yönetici görüşleri şeklindedir. IMD endeksi uluslararası rekabet gücünü sadece ekonomik görünümle açıklamaz, ülke ve firma düzeyinde politik, sosyal ve kültürel değişimlerin rekabet gücü üzerinde etkili olduğunu ifade etmiştir. Ülkeler ve firmalar uluslararası rekabet gücünü

artırmada ekonomik performans, kamu etkinliği, iş alemleri etkinliği ve altyapı düzeylerini de geliştirmelidir (IMD, 2020).

Tablo 1.3. IMD Rekabet Gücü Endeksi Hesaplamasında Kullanılan Göstergeler

Ana Faktörler	Alt Faktörler
Ekonomik Performans Yurtiçi ekonominin makro-ekonomik değerlendirmesi, istihdam eğilimleri ve fiyatlar	• Yurtiçi Ekonomi • Uluslararası ticaret • Uluslararası yatırım • İstihdam • Fiyatlar
Kamu Etkinliği Kamu politikalarının, uluslararası rekabet gücüne etkisi	• Kamu finansmanı • Maliye politikası • Kurumsal çerçeve • İşlemine ilişkin mevzuat • Sosyal çerçeve
İşalemleri Etkinliği Ulusal ortamın işletmeleri yenilikçi, karlı ve sorumlu bir şekilde performans göstermeye teşvik etme derecesi	• Verimlilik ve etkinlik • İş gücü piyasası • Finans • Yönetim uygulamaları • Tutum ve değerler
Altyapı Temel, teknolojik, bilimsel ve beşeri kaynakların ekonomik ve sosyal ihtiyaçları karşılama boyutu	• Temel altyapı • Teknolojik altyapı • Bilimsel altyapı • Sağlık ve çevre • Eğitim
Kaynak: IMD (2020)	

1.8.4.1.1. IMD-Rekabet Gücü Endeksinde Ülkelerin Genel Görünümü

IMD-2020 Rekabet Gücü Endeksinde 63 ülke/bölge arasında ilk beşte sırasıyla, Singapur, Danimarka, İsviçre, Hollanda ve Hong Kong yer alırken; son beşte ise Güney Afrika, Hırvatistan, Moğolistan, Arjantin ve Venezuela yer almaktadır. G20 ülkeleri grubunda yer alan 9 Yükselen Ekonomiler'e ilişkin IMD-Rekabet Gücü Endeksi son beş yıllık genel sıralaması (*rank*) Tablo 1.4'de gösterilmektedir. Endeks çalışmasında toplam 63 ülke incelenmiş ve sıralaması yapılmıştır (IMD, 2020).

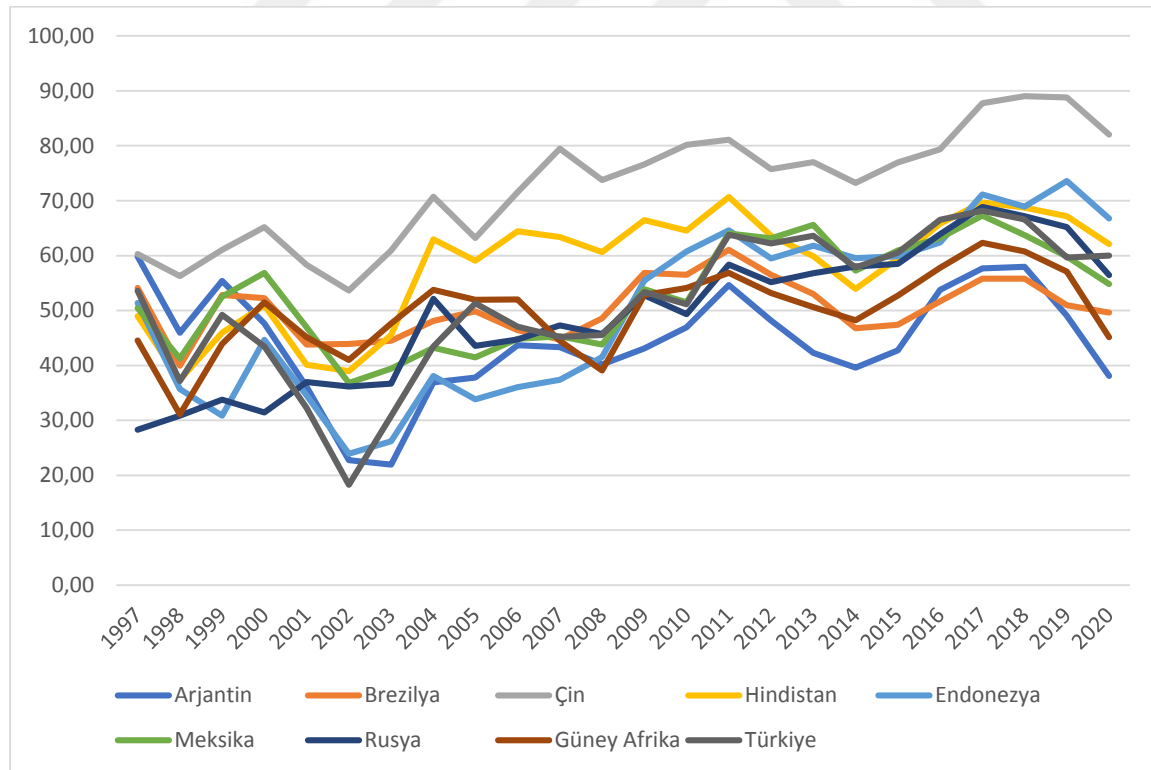
Tablo 1.4. IMD-Rekabet Gücü Endeksi Genel Sıralama

	2016	2017	2018	2019	2020
Arjantin	55	58	56	61	62
Brezilya	57	61	60	59	56
Çin	25	18	13	14	20
Hindistan	41	45	44	43	43
Endonezya	48	42	43	32	40
Meksika	45	48	51	50	53
Rusya	44	46	45	45	50
G. Afrika	52	53	53	56	59
Türkiye	38	47	46	51	46

Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020

Tablo 1.4’de ülkelerin son beş yıllık genel performanslarına bakıldığında, 9 YEK ülkesi arasında Çin, görece daha iyi bir sıralamaya sahipken, Arjantin ise görece daha kötü bir performansa sahip olduğu görülmektedir.

IMD-Rekabet Gücü Endeksi, ülkeler arasında sıralamayı (*rank*) oluştururken ülkelerin dört ana faktör ve her bir ana faktörün altında yer alan beş alt faktöre ait değerlerden (*score*) hareket etmektedir. Bu bağlamda, Grafik 1.3’te analize dahil edilen ülkelerin 0 ile 100 değeri arasında elde ettikleri skorlar ile 1997 yılından 2020 yılına kadarki performansları gösterilmektedir.

**Grafik 1.3. IMD-Rekabet Gücü Endeks Skorları**

Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020

Arjantin

İsviçre merkezli Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) tarafından derlenen Dünya Rekabet Gücü sıralamasında Arjantin'in rekabet gücü, 2018'de başlayan düşüşü devam etmekte ve 2019'da beş basamak gerileyerek 61. sıraya; 2020'de bir basamak gerileyerek, en alt sırada yer alan Venezuela'nın bir basamak üstüne, 62. sıraya düşmüştür (Tablo 1.5).

Tablo 1.5. Arjantin'in Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)

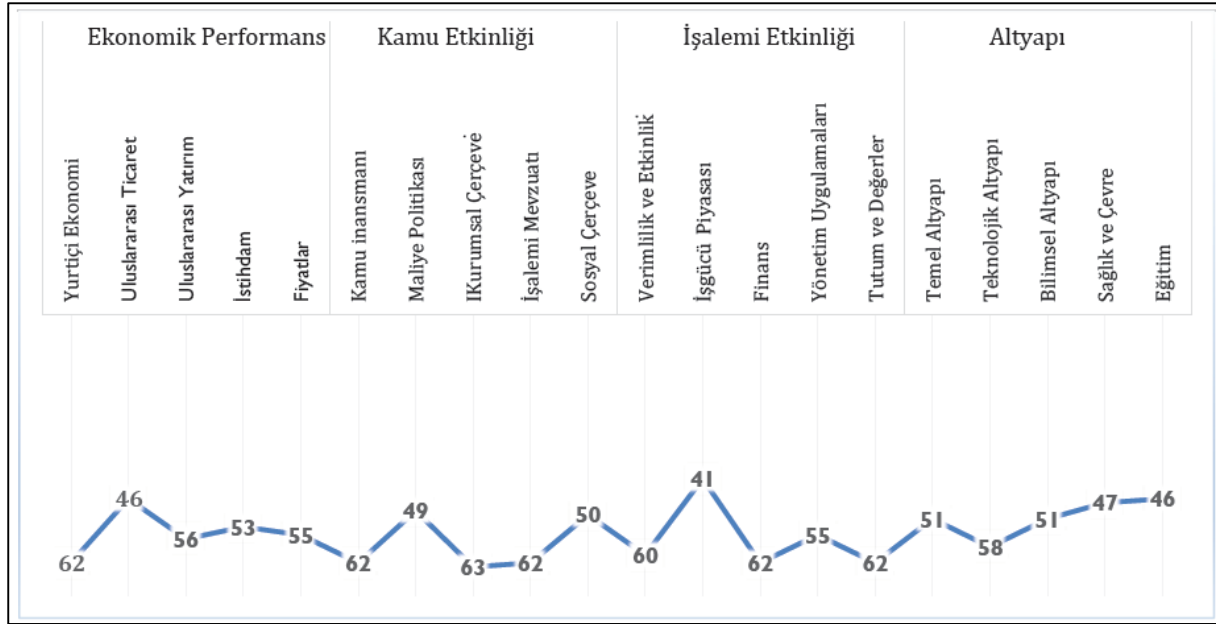
	2016	2017	2018	2019	2020
Rekabet Gücü Endeksi	55	58	56	61	62
1. Ekonomik Performans	53	56	60	61	60
2. Kamu Etkinliği	58	58	60	61	63
3. İşalemi Etkinliği	55	58	49	59	62
4. Altyapı	51	52	47	51	52

Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020

Rekabet Gücü Endeksini belirleyen ana faktörler bağlamında bakıldığında, genel sıralamaya paralel bir durum söz konusudur. Ekonomik Performans faktöründe son yılda görece bir iyileşme yaşanmışken, Kamu Etkinliği, İşalemi Etkinliği ve Altyapı faktörlerinde ise 2018'de başlayan kötü gidiş devam etmektedir (Tablo 1.5.)

Latin Amerika ülkesi olan Arjantin'in diğer Latin Amerika ülkeleri gibi uzun bir ekonomik kriz geçmişine sahiptir. Dış borçlarını ödeme konusunda, 1816'daki bağımsızlıktan bu yana dokuz kez temerrüde düşmüş ve ülkenin 2001'de düştüğü son temerrüdü çözmesi ise 15 yıl sürmüştür (IMD, 2020).

2020 yılı Rekabet Gücü Endeksini belirleyen alt faktörler bağlamında bakıldığında ise, İşalemi Etkinliği ana faktörünün içerisinde yer alan İşgücü Piyasası alt faktöründe en iyi sıralamaya sahip olduğu görülmektedir. En kötü sıralama ise Kamu Etkinliği ana faktörü içerisinde yer alan Kurumsal Çerçeve alt faktöründedir (Grafik 1.4.)



Grafik 1.4. Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Arjantin

Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020

IMD- 2020 Dünya Rekabet Gücü Yıllığı, ülkenin karşı karşıya olduğu zorlukları da (*Challenges in 2020*) sıralamış ve zorluklarla üstesinden gelinmesi durumunda rekabet gücünde daha iyi bir seviyenin yakalanabileceği aktarılmıştır. Yıllığa göre ülkenin önündeki zorluklar ve zorluklara ilişkin öneriler şu şekildedir (IMD, 2020):

- İktisadi faaliyetleri ve istihdamı yeniden tesis ederek ekonominin bir dengelenmeye ihtiyacı vardır. Söz konusu dengeyi sağlayarak Covid-19 virüs pandemisinin zorlukları ile mücadele edilmelidir.
- En savunmasız grupların ve sektörlerin içinde bulundukları ekonomik gerilemeyi tersine çevirmekte yaşanan zorluklarla mücadele edilmelidir.
- Borçları yeniden yapılandırma müzakeresi yoluyla kredi piyasalarına geri dönmeli ve kaynaklar kamu finansmanı için kullanıma açılmalıdır.
- Parasal büyüklüklerin ve mali açığın döngüsel olmayan genişlemesinden kaynaklı enflasyonist baskılar kontrol altına alınmalıdır.
- Dış ticaret önündeki korumacı baskılara direnmeli ve mantıklı bir rekabet gündemi uygulanmalıdır.

Brezilya

İsviçre merkezli Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) tarafından derlenen Dünya Rekabet Gücü sıralamasında Brezilya, 2016'da 63 ülke arasında 57. sırada iken 2017'de dört sıra birden gerileyerek 62. sıraya düşmüştür. Fakat 2017 yılından itibaren yükselme trendine girilmiş ve 2018'de 60., 2019'da 59. ve nihayetinde 2020 yılında 56. sıraya yükselmiştir (Tablo 1.6).

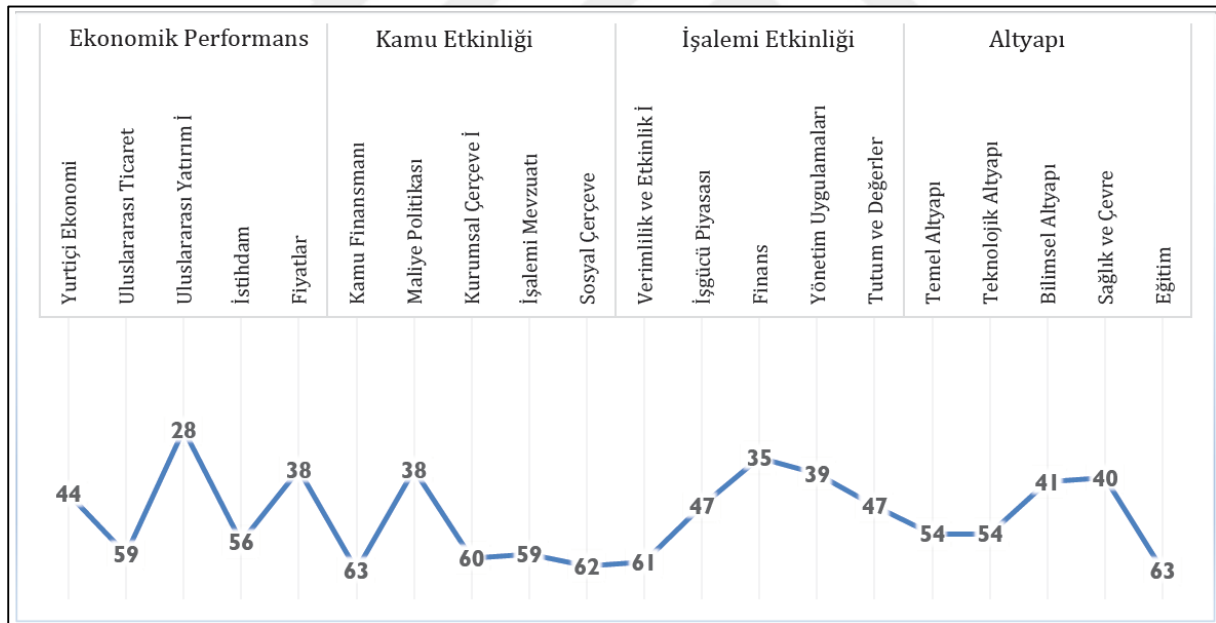
Tablo 1.6. Brezilya'nın Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)

	2016	2017	2018	2019	2020
Rekabet Gücü Endeksi	57	61	60	59	56
1. Ekonomik Performans	55	59	54	57	56
2. Kamu Etkinliği	61	62	62	62	61
3. İşalemi Etkinliği	51	49	50	57	47
4. Altyapı	46	51	52	54	53

Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020

Rekabet Gücü Endeksini belirleyen ana faktörler bağlamında son beş yıllık performanslara bakıldığında, en iyi performansın İşalemi Etkinliği'nde yaşandığını en kötü performansın ise Kamu Etkinliği'nde yaşandığı görülmektedir (Tablo 1.6).

2020 yılı Rekabet Gücü Endeksini belirleyen alt faktörler bağlamında bakıldığında ise, Ekonomik Performans ana faktörünün içerisinde yer alan Uluslararası Yatırım alt faktöründe en iyi sıralamaya sahip olduğu görülmektedir. En kötü sıralama ise yine Kamu Etkinliği ana faktörü içerisinde yer alan Kamu Finansmanı alt faktöründedir (Grafik 1.5).

**Grafik 1.5.** Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Brezilya

Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020

IMD- 2020 Dünya Rekabet Gücü Yıllığı, ülkenin karşı karşıya olduğu zorlukları da (*Challenges in 2020*) sıralamış ve zorluklarla üstesinden gelmesi durumunda rekabet gücünde daha iyi bir seviyenin yakalanabileceği aktarılmıştır. Yıllığa göre ülkenin önündeki zorluklar ve zorluklara ilişkin öneriler şu şekildedir (IMD, 2020):

- Altyapı ve lojistiğin kalitesinin modernizasyonu ve iyileştirilmesi.
- İnovasyon yeteneğini geliştirmek ve bilgi yoğun sektörler geliştirmek.
- Siyasi ortamda istikrar ve güvenin yeniden tesis edilmesi.
- Daha iyi işgücü verimliliği arayarak eğitim sistemi kalitesinin iyileştirilmesi.
- Ticaret bürokrasisinin ve vergi düzenlemelerinin daha etkin hale getirilmesi.

Çin

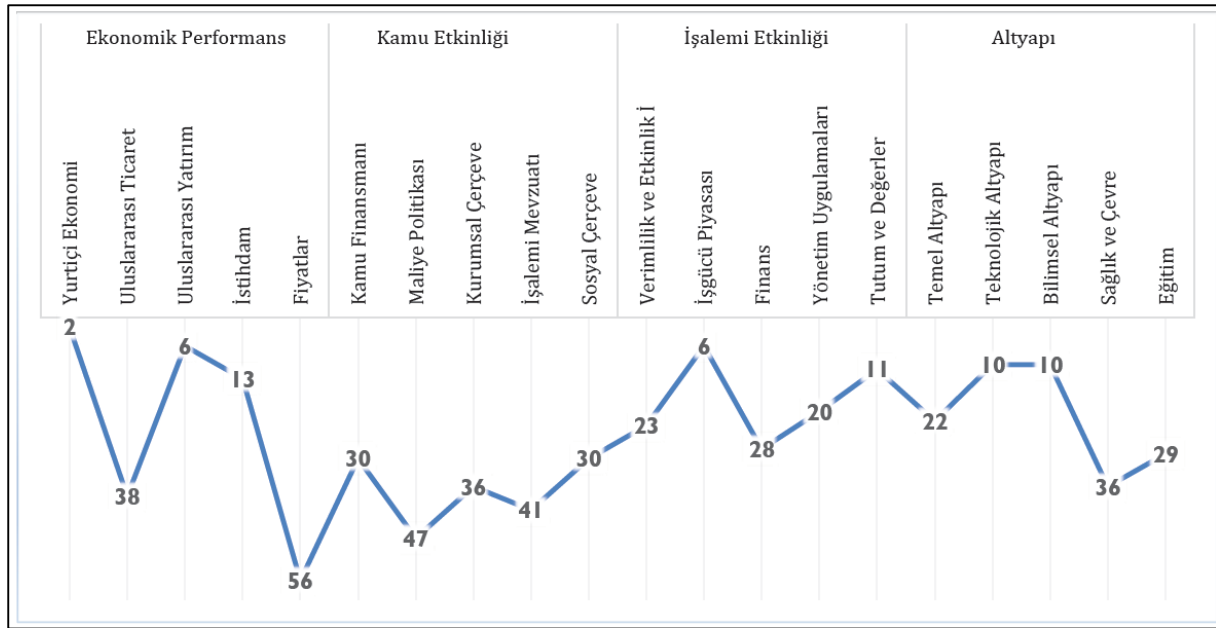
İsviçre merkezli Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) tarafından derlenen Dünya Rekabet Gücü sıralamasında Çin, 2016'da ekonomik performansında sağladığı atılım ile birlikte 25. sıradan 2017 yılında 18. sıraya ve 2018 yılında da 13. sıraya çıkmayı başarmıştır. Ekonomik performans dışındaki diğer alt faktörlerde istenilen atılımın yapılamaması neticesinde 2019 yılında 14. sıraya ve nihayetinde 2020 yılında 20. sıraya gerilemiştir (Tablo 1.7).

Tablo 1.7. Çin'in Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)

	2016	2017	2018	2019	2020
Rekabet Gücü Endeksi	25	18	13	14	20
1. Ekonomik Performans	3	2	2	2	7
2. Kamu Etkinliği	51	45	46	35	37
3. İşalemi Etkinliği	26	18	15	15	18
4. Altyapı	25	25	19	16	22
Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020					

Rekabet Gücü Endeksini belirleyen ana faktörler bağlamında son beş yıllık performanslara bakıldığında, en iyi performansın açık ara Ekonomik Performans'ta yaşandığını en kötü performansın ise Kamu Etkinliği'nde yaşandığı görülmektedir (Tablo 1.7).

2020 yılı Rekabet Gücü Endeksini belirleyen alt faktörler bağlamında bakıldığında ise, Ekonomik Performans ana faktörünün içerisinde yer alan Yurtiçi Ekonomi alt faktöründe en iyi sıralamaya sahip olduğu görülmektedir. En kötü sıralama ise yine Ekonomik Performans ana faktörü içerisinde yer alan Fiyatlar alt faktöründedir (Grafik 1.3.3).



Grafik 1.6. Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Çin

Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020

IMD- 2020 Dünya Rekabet Gücü Yıllığı, ülkenin karşı karşıya olduğu zorlukları da (*Challenges in 2020*) sıralamış ve zorluklarla üstesinden gelinmesi durumunda rekabet gücünde daha iyi bir seviyenin yakalanabileceği aktarılmıştır. Yıllığa göre ülkenin önündeki zorluklar ve zorluklara ilişkin öneriler şu şekildedir (IMD, 2020):

- Sosyo-ekonomik kalkınmayı istikrara kavuşturmak için etkili yatırımların yapılması gerekmektedir,
- Sanayi üretimini ve tüketimi artırmak için yeni altyapının geliştirilmesi gerekmektedir,
- Covid-19 salgınının etkisini azaltmak için küçük ve orta ölçekli işletmeleri (KOBİ'ler) desteklenmesi gerekmektedir,
- İnsanların daha iyi bir yaşam için sürekli artan ihtiyaçlarının ortaya çıkardığı zorluklar belirlenmeli bu zorluklar ile mücadele edilmelidir,
- Mikro ölçekte, varlıkları canlandırmak ve şirketlerin potansiyelini canlandırmak için pazarlama alanlarında reformların kolaylaştırılması gerekmektedir.

Hindistan

İsviçre merkezli Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) tarafından derlenen Dünya Rekabet Gücü sıralamasında Hindistan, 2016'da 63 ülke arasında 41. sırada iken 2017'de dört sıra birden gerileyerek 45. sıraya düşmüştür. Fakat 2017 yılından itibaren yükselme trendine girilmiş ve 2018'de 44., 2019'da 43. ve 2020 yılında konumunu koruyarak 43. sırada kalmıştır (Tablo 1.8).

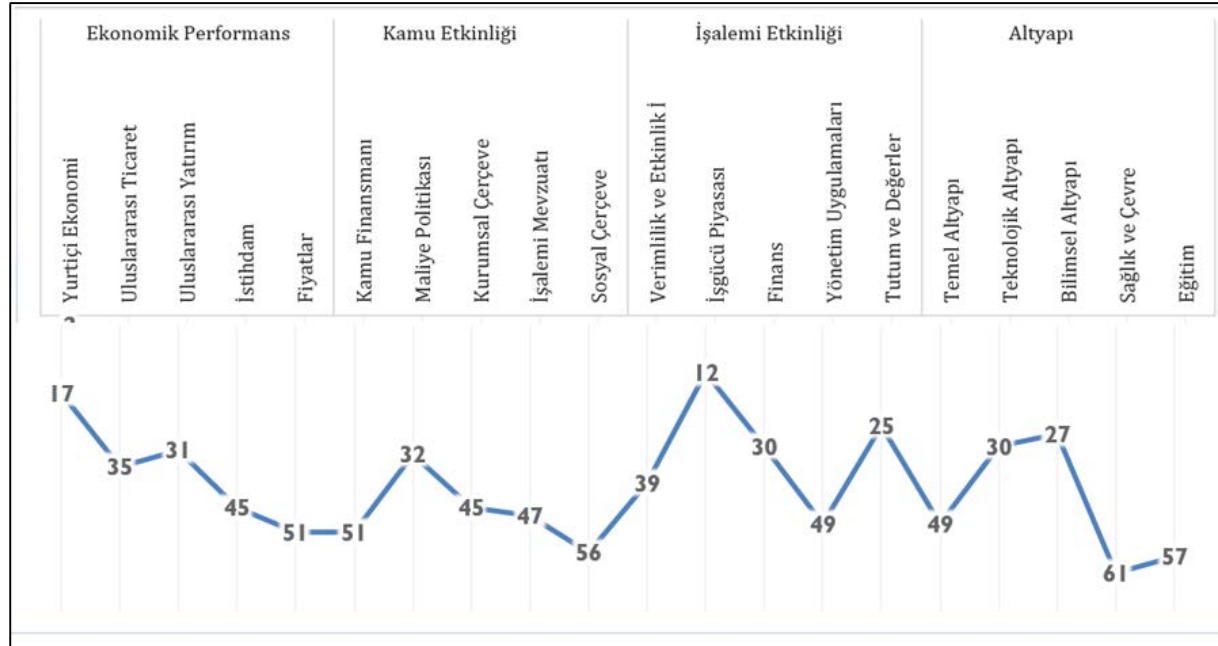
Tablo 1.8. Hindistan'ın Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)

	2016	2017	2018	2019	2020
Rekabet Gücü Endeksi	41	45	44	43	43
1. Ekonomik Performans	16	18	21	24	37
2. Kamu Etkinliği	47	48	50	46	50
3. İşalemi Etkinliği	31	29	29	30	32
4. Altyapı	58	60	56	55	49

Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020

Rekabet Gücü Endeksini belirleyen ana faktörler bağlamında son beş yıllık performanslara bakıldığında, Ekonomik Performans ve İşalemi Etkinliği ana faktörlerindeki görece başarı göze çarpmaktadır. Diğer taraftan, Kamu Etkinliği ve Altyapı ana faktörlerinde görece düşük performans sergilenmiştir (Tablo 1.8).

2020 yılı Rekabet Gücü Endeksini belirleyen alt faktörler bağlamında bakıldığında ise, Ekonomik Performans ana faktörünün içerisinde yer alan İşgücü Piyasası alt faktöründe en iyi sıralamaya sahip olduğu görülmektedir. En kötü sıralama ise Kamu Etkinliği ana faktörü içerisinde yer alan Sosyal Çerçeve ile Altyapı ana faktörü içerisinde yer alan Sağlık ve Çevre ve Eğitim alt faktörlerinde görülmektedir (Grafik 1.7).

**Grafik 1.7.** Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Hindistan**Kaynak:** IMD World Competitiveness Center, 2020

IMD- 2020 Dünya Rekabet Gücü Yıllığı, ülkenin karşı karşıya olduğu zorlukları da (*Challenges in 2020*) sıralamış ve zorluklarla üstesinden gelmesi durumunda rekabet gücünde daha iyi bir seviyenin yakalanabileceği aktarılmıştır. Yıllığa göre ülkenin önündeki zorluklar ve zorluklara ilişkin öneriler şu şekildedir (IMD, 2020):

- Mali açığın kontrol altına alınması gerekmektedir.
- Ekonomik büyümeyi sağlarken ve istihdam yaratan politikalara öncelik verilmelidir.
- Savunmasız ve dezavantajlı nüfus için temel ihtiyaçların sağlanmasıdır.
- Covid-19'un ekonomi ve toplum üzerindeki etkisini en aza indirilmelidir.

Endonezya

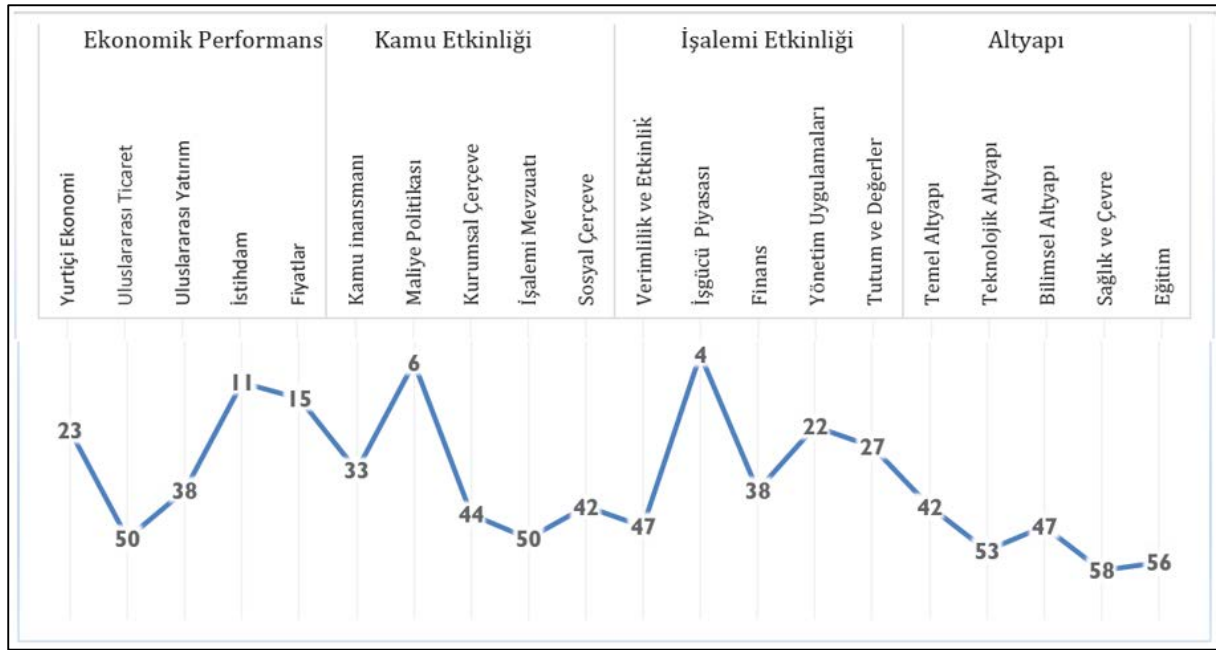
İsviçre merkezli Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) tarafından derlenen Dünya Rekabet Gücü sıralamasında Endonezya, 2016'da 63 ülke arasında 48. sırada iken 2017'den sonra bir atılım gerçekleştirerek sekiz sıra birden yükselerek 2020'de 40. sıraya yükselmiştir (Tablo 1.9).

Tablo 1.9. Endonezya'nın Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)

Tablo 1.4.5. Endonezya'nın Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)					
	2016	2017	2018	2019	2020
Rekabet Gücü Endeksi	48	42	43	32	40
1. Ekonomik Performans	37	33	27	25	26
2. Kamu Etkinliği	32	30	36	25	31
3. İşalemi Etkinliği	39	30	35	20	31
4. Altyapı	57	59	59	53	55
Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020					

Endonezya'nın Rekabet Gücü Endeksini belirleyen ana faktörler bağlamında son beş yıllık performansına bakıldığında, Ekonomik Performans ana faktörlerindeki görece başarısı söz konusudur. Diğer taraftan, Altyapı ana faktörlerinde görece düşük performans sergilenmiştir. Kamu Etkinliği ve İşalemi Etkinliği alt faktörlerinde ise 63 ülke içerisinde 31. sırada yer almaktadır (Tablo 1.9).

2020 yılı Rekabet Gücü Endeksini belirleyen alt faktörler bağlamında bakıldığında ise, İşalemi Etkinliği ana faktörü içerisinde yer alan Altyapı alt faktöründe 63 ülke içinde 4. sırada ve Kamu Etkinliği ana faktörünün içerisinde yer alan Maliye Politikası alt faktöründe yine 63 ülke içinde 4. sırada yer alması, ülkenin bu alanlardaki başarısını göstermektedir. En kötü sıralama ise Altyapı ana faktörü içerisinde yer alan Sağlık ve Çevre ve Eğitim alt faktörlerinde görülmektedir (Grafik 1.3.5).



Grafik 1.8. Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Endonezya

Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020

IMD- 2020 Dünya Rekabet Gücü Yıllığı, ülkenin karşı karşıya olduğu zorlukları da (*Challenges in 2020*) sıralamış ve zorluklarla üstesinden gelmesi durumunda rekabet gücünde daha iyi bir seviyenin yakalanabileceği aktarılmıştır. Yıllığa göre ülkenin önündeki zorluklar ve zorluklara ilişkin öneriler şu şekildedir (IMD, 2020):

- Ekonomik belirsizlikler nedeniyle işsizlik ve yoksulluk oranında artış söz konusu; bu alanlardaki sorunlarla mücadele artırılmalıdır.
- Küresel talebin / arzın azalması nedeniyle ihracat / ithalat faaliyetlerinde bir gerileme söz konusudur. Bu durumu tersine çevirebilecek politikalara ağırlık verilmelidir.

Meksika

İsviçre merkezli Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) tarafından derlenen Dünya Rekabet Gücü sıralamasında Meksika, 2016'da 63 ülke arasında 45. sırada iken, bu tarihten sonra rekabet gücünde gerileme yaşamıştır. Buna göre 2017'de 48. sıraya, 2018'de 51. sıraya, 2019'da 50. sıraya yükselmesine rağmen 2020 yılında bu başarısını devam ettirememiş ve nihayetinde 53. sıraya gerilemiştir (Tablo 1.10).

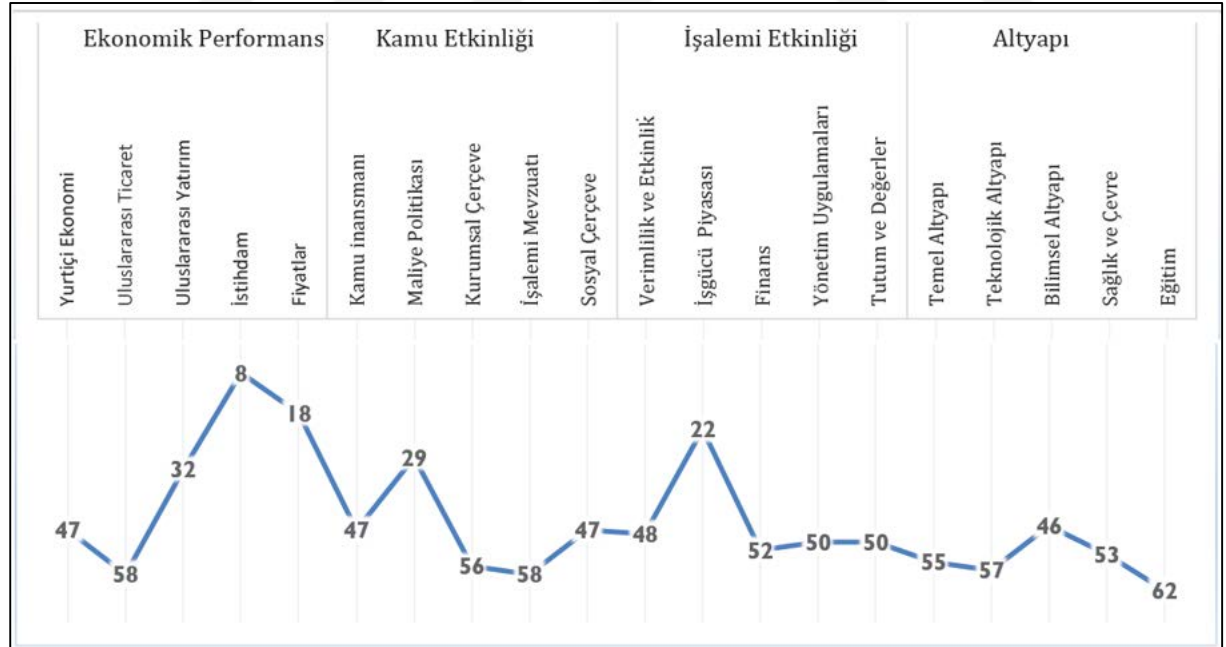
Tablo 1.10. Meksika'nın Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)

	2016	2017	2018	2019	2020
Rekabet Gücü Endeksi	45	48	51	50	53
1. Ekonomik Performans	23	30	35	28	38
2. Kamu Etkinliği	46	51	54	52	55
3. İşalemi Etkinliği	42	36	48	49	48
4. Altyapı	53	55	55	57	57

Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020

Meksika'nın Rekabet Gücü Endeksini belirleyen ana faktörler bağlamında son beş yıllık performansına bakıldığında, Ekonomik Performans ana faktörlerindeki görece başarısı söz konusudur. Diğer taraftan, Altyapı ana faktörlerinde görece en düşük performans sergilenmiştir (Tablo 1.10).

2020 yılı Rekabet Gücü Endeksini belirleyen alt faktörler bağlamında bakıldığında ise, Ekonomik Performans ana faktörü içerisinde yer alan İstihdam alt faktöründe 63 ülke içinde 8. sırada yer alması, ülkenin bu alanlardaki başarısını göstermektedir. En kötü sıralama ise Altyapı ana faktörü içerisinde Eğitim alt faktöründe görülmektedir (Grafik 1.9).

**Grafik 1.9.** Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Meksika

Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020

IMD- 2020 Dünya Rekabet Gücü Yıllığı, ülkenin karşı karşıya olduğu zorlukları da (*Challenges in 2020*) sıralamış ve zorluklarla üstesinden gelinmesi durumunda rekabet gücünde daha iyi bir seviyenin yakalanabileceği aktarılmıştır. Yılığa göre ülkenin önündeki zorluklar ve zorluklara ilişkin öneriler şu şekildedir (IMD, 2020):

- Covid-19 salgınının "Büyük Kilitlenme (*Great Lockdown*)" etkilerinden daha hızlı bir iyileşme için ekonomik ve sosyal politikalar uygulanmalıdır.
- İş ortamını iyileştirerek, daha az belirsizlik ve daha iyi adalet ve güvenlik ortamı sağlanmalıdır.
- İnovasyon yoluyla iç pazar büyümesini teşvik ederek daha yüksek bir GSYİH büyümesi teşvik edilmelidir.
- Uluslararası ekonomik ilişkiler geliştirilmelidir.
- Eğitim ve enerji konusunda yapısal reformlar teşvik edilmelidir.

Rusya

İsviçre merkezli Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) tarafından derlenen Dünya Rekabet Gücü sıralamasında Rusya, 2016'da 63 ülke arasında 44. sırada iken, bu tarihten sonra gerileme rekabet gücünde gerileme yaşamıştır. Buna göre, 2017'de 46. sıraya gerilediği görülmüştür. 2018 ve 2019 yıllarında 45. sıraya yükselmesine karşın 2020 yılında 2016 yılına kıyasla altı sıra birden gerileyerek 50. sırada kendine yer bulmuştur (Tablo 1.11).

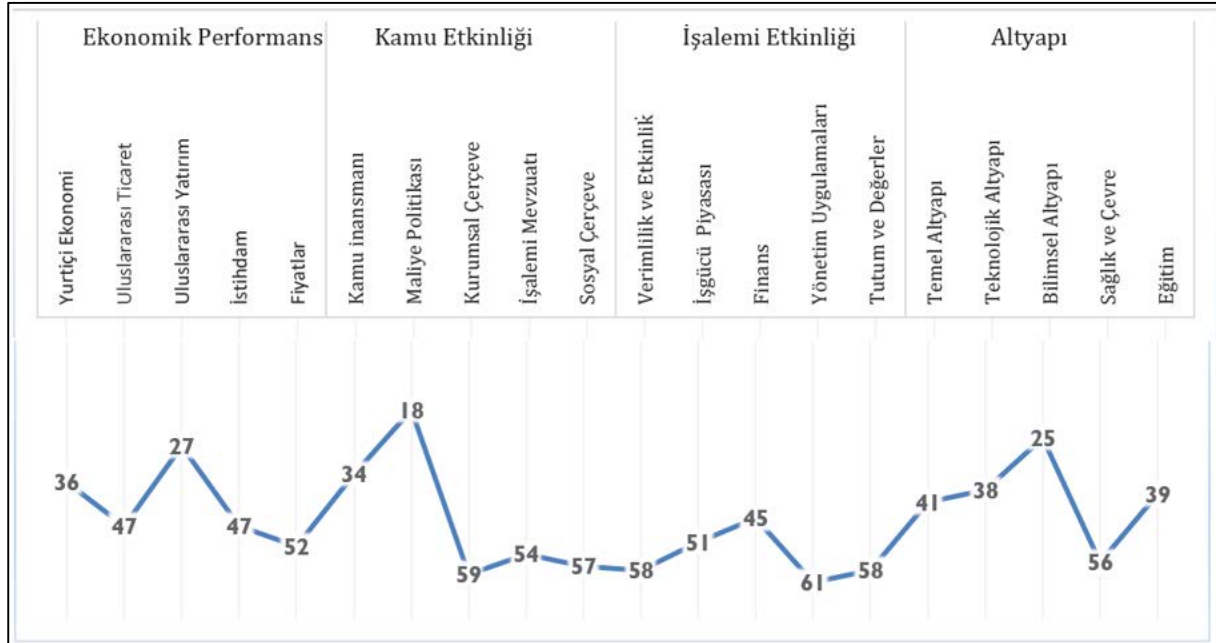
Tablo 1.11. Rusya'nın Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)

	2016	2017	2018	2019	2020
Rekabet Gücü Endeksi	44	46	45	45	50
1. Ekonomik Performans	49	46	38	31	47
2. Kamu Etkinliği	39	46	52	47	48
3. İşlemsel Etkinliği	52	51	54	53	58
4. Altyapı	36	36	35	37	42
Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020					

Rusya'nın Rekabet Gücü Endeksini belirleyen ana faktörler bağlamında son beş yıllık performansına bakıldığında, Altyapı ana faktörlerinde görece başarısı söz konusudur. Diğer taraftan, İşlemsel Etkinliği ana faktöründe görece en düşük performans sergilenmiştir (Tablo 1.11).

2020 yılı Rekabet Gücü Endeksini belirleyen alt faktörler bağlamında bakıldığında ise, Kamu Etkinliği ana faktörü içerisinde yer alan Maliye Politikası alt faktöründe 63 ülke içinde 18.

sırada yer almaktadır. En kötü sıralama ise İşlemi Etkinliği ana faktörü içerisinde Yönetim Uygulamaları alt faktöründe görülmektedir (Grafik 1.10).



Grafik 1.10. Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Rusya

Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020

IMD- 2020 Dünya Rekabet Gücü Yıllığı, ülkenin karşı karşıya olduğu zorlukları da (*Challenges in 2020*) sıralamış ve zorluklarla üstesinden gelmesi durumunda rekabet gücünde daha iyi bir seviyenin yakalanabileceği aktarılmıştır. Yıllığa göre ülkenin önündeki zorluklar ve zorluklara ilişkin öneriler şu şekildedir (IMD, 2020):

- Covid-19 nedeniyle GSYİH düşüşün önüne geçilmelidir.
- Özellikle küçük işletmeleri tehdit eden tüketicilerin düşük harcama profilini değiştirecek politikalar geliştirilmelidir.
- Bütçe kısıtlamalarına yol açan düşük petrol fiyatları büyük bir zorluk doğurmaktadır; bu durumla mücadele edilmelidir.
- İş dünyasına devlet desteği için fon eksikliği ve etkili araçlardan yoksunluk söz konusudur; bu durum düzeltilmelidir.
- Beklenen Anayasa reformu en kısa zamanda gerçekleştirilmelidir.

Güney Afrika

İsviçre merkezli Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) tarafından derlenen Dünya Rekabet Gücü sıralamasında Güney Afrika, 2016'da 63 ülke arasında 52. sırada iken, bu tarihten sonra rekabet gücünde gerileme yaşamıştır. Buna göre, 2017'de 53. sıraya gerilediği görülmüştür.

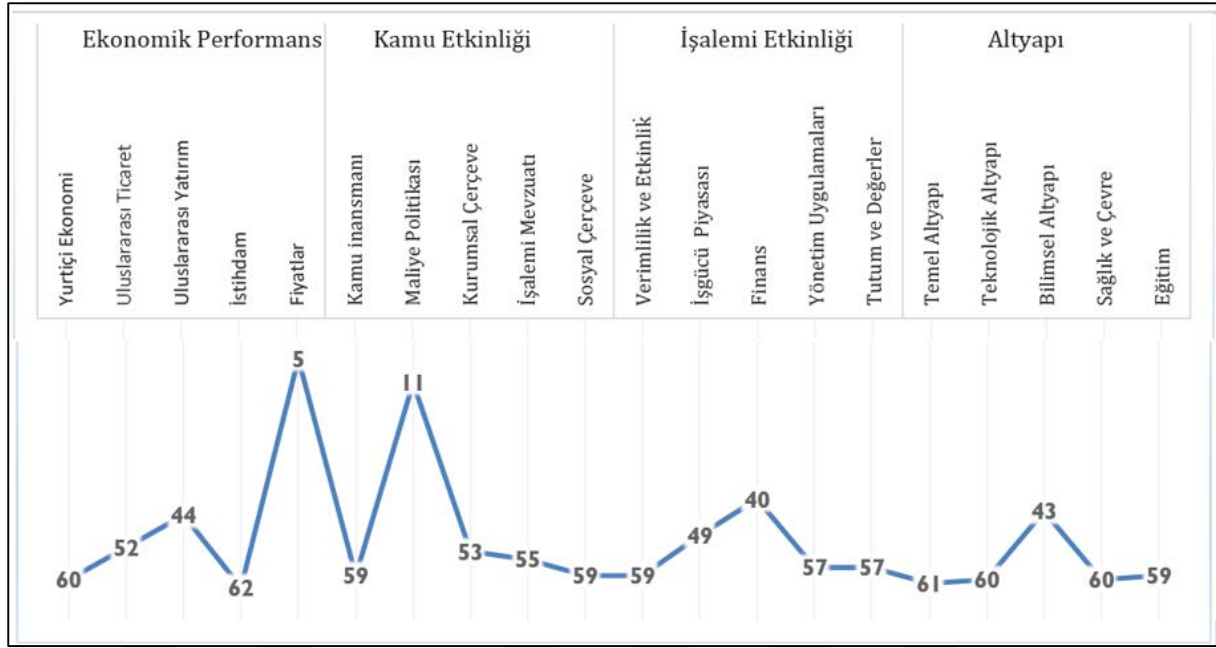
2018’de mevcut sıralamasını korumuş fakat 2019 yıllarında 56. sıraya ve nihayetinde 2020 yılında 2016 yılına kıyasla yedi sıra gerileyerek 59. sırada kendine yer bulmuştur (Tablo 1.12).

Tablo 1.12. Güney Afrika’nın Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)

	2016	2017	2018	2019	2020
Rekabet Gücü Endeksi	52	53	53	56	59
1. Ekonomik Performans	54	58	59	59	61
2. Kamu Etkinliği	40	50	49	50	54
3. İşalemi Etkinliği	47	41	46	44	56
4. Altyapı	54	56	57	60	61
Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020					

Güney Afrika’nın Rekabet Gücü Endeksini belirleyen ana faktörler bağlamında son beş yıllık performansına bakıldığında, Kamu Etkinliği ana faktörlerinde görece başarısı söz konusudur. Diğer taraftan, Ekonomik Performans ve Altyapı ana faktöründe görece en düşük performanslar sergilenmiştir (Tablo 1.12).

2020 yılı Rekabet Gücü Endeksini belirleyen alt faktörler bağlamında bakıldığında ise, Ekonomik Performans ana faktörü içerisinde yer alan Fiyatlar alt faktöründe 63 ülke içinde 5. sıra gibi kayda değer bir yer sahip olması ilk göze çarpanıdır. Ek olarak, Kamu Etkinliği ana faktörü içerisinde yer alan Maliye Politikası alt faktöründe de 11. sıra gibi iyi bir sıralama yakalanmıştır. En kötü sıralama ise en iyi performansın sergilendiği Ekonomik Performans ana faktörü içerisinde yer alan İstihdam alt faktöründe sergilenmesi şaşırtıcı olmuştur. Buna göre, 63 ülke içinde 62. sırada yer almıştır (Grafik 1.3.8).



Grafik 1.11. Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Güney Afrika

Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020

IMD- 2020 Dünya Rekabet Gücü Yıllığı, ülkenin karşı karşıya olduğu zorlukları da (*Challenges in 2020*) sıralamış ve zorluklarla üstesinden gelinmesi durumunda rekabet gücünde daha iyi bir seviyenin yakalanabileceği aktarılmıştır. Yıllığa göre ülkenin önündeki zorluklar ve zorluklara ilişkin öneriler şu şekildedir (IMD, 2020):

- İşsizlik oranlarında özellikle genç işsizlik gözlemlenen artış,
- Kamu sektörünün ekonomideki payının daralmasına rağmen yükselen kamu borç seviyeleri,
- Önemli yapısal problemleri olan ekonomiyi canlandırmak için kararlı planların eksikliği,
- Enerji sorununun (elektrik kaynağı sorunları ve sürekli kesintiler) devamlılık kazanması,
- Kamuya ait işletmelerde yolsuzluğun giderilmesine yönelik yasal süreçlerin çok yavaş ilerlemesi

gibi zorluklar Güney Afrika'nın önünde aşılması gereken zorluklar olarak aktarılmıştır.

Türkiye

İsviçre merkezli Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) tarafından derlenen Dünya Rekabet Gücü sıralamasında Türkiye, 2016'da 63 ülke arasında 38. sırada iken, bu tarihten sonra rekabet gücünde gerileme yaşamıştır. Buna göre, 2017'de 47. sıraya gerilediği görülmüştür. 2018'de mevcut sıralamasından bir basamak yukarı çıkmasına rağmen fakat 2019 yıllarında 51. sıraya ve nihayetinde 2020 yılında 2016 yılına kıyasla sekiz sıra gerileyerek 46. sırada kendine yer bulmuştur (Tablo 1.13).

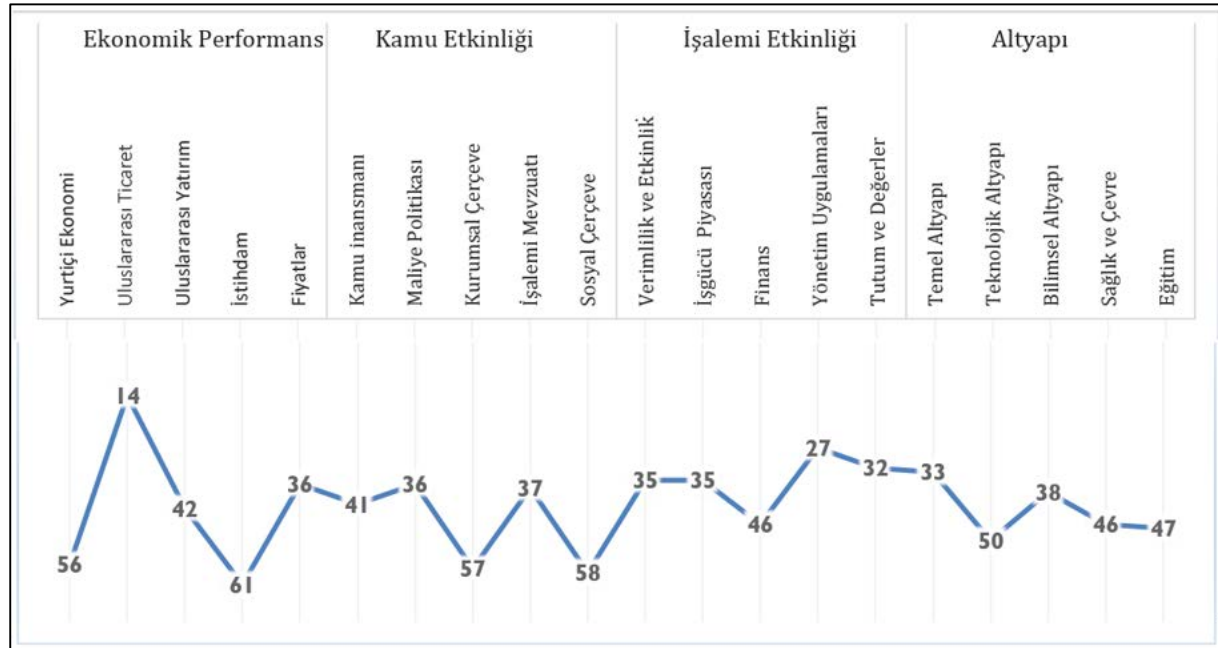
Tablo 1.13. Türkiye'nin Rekabet Gücü Endeksi (2016-2020)

	2016	2017	2018	2019	2020
Rekabet Gücü Endeksi	38	47	46	51	46
1. Ekonomik Performans	35	43	52	51	57
2. Kamu Etkinliği	38	41	45	55	51
3. İşlemsel Etkinliği	33	43	41	48	36
4. Altyapı	44	48	50	46	43

Kaynak: IMD World Competitiveness Center, 2020

Türkiye'nin Rekabet Gücü Endeksini belirleyen ana faktörler bağlamında son beş yıllık performansına bakıldığında, Kamu Etkinliği ana faktöründe görece başarısı söz konusudur. Diğer taraftan, Ekonomik Performans ve Kamu Etkinliği ana faktöründe görece en düşük performanslar sergilenmiştir (Tablo 1.13).

2020 yılı Rekabet Gücü Endeksini belirleyen alt faktörler bağlamında bakıldığında ise, Ekonomik Performans ana faktörü içerisinde yer alan Uluslararası Ticaret alt faktöründe 63 ülke içinde 14. sırada yer alarak görece en iyi performans bu alanda gerçekleşmiştir. En kötü sıralama ise en iyi performansın sergilendiği Ekonomik Performans ana faktörü içerisinde yer alan İstihdam alt faktöründe sergilenmesi şaşırtıcı olmuştur. Buna göre, 63 ülke içinde 61. sırada yer almıştır (Grafik 1.12).

**Grafik 1.12.** Alt faktörler ile 2020 Rekabet Gücü Endeksi: Türkiye

IMD- 2020 Dünya Rekabet Gücü Yıllığı, ülkenin karşı karşıya olduğu zorlukları da (*Challenges in 2020*) sıralamış ve zorluklarla üstesinden gelinmesi durumunda rekabet gücünde daha iyi bir seviyenin yakalanabileceği aktarılmıştır. Yıllığa göre ülkenin önündeki zorluklar ve zorluklara ilişkin öneriler şu şekildedir (IMD, 2020):

- Covid-19 nedeniyle küresel durgunluk,
- Makroekonomik dengesizlikler,
- Jeopolitik riskler,
- Siyasi belirsizlik,
- Yasal çerçevede belirsizlik

gibi zorluklar Türkiye'nin önünde aşılması gereken zorluklar olarak aktarılmıştır.

1.8.4.2. Ekonomik Kırılganlıkları Temsil Eden Değişkenler

Ekonomik kırılganlıkları temsilen, literatürde en çok kullanılan yedi farklı kırılganlık göstergesinden faydalanılarak Principal Component Analysis (PCA) (Temel Bileşenler Analizi-TBA) yöntemiyle oluşturulan Ekonomik Kırılganlık Endeksi (EKE) kullanılmıştır. EKE'yi meydana getiren göstergeler, i. Cari İşlemler Açığı/GSYİH, ii. Toplam Dış Borç/GSMH, iii. Toplam Dış Borç/İhracat, iv. Toplam Borç Servisi/İhracat, v. Uluslararası Döviz Rezervleri/Toplam Dış Borç, vi. Toplam Kamu Borcu/GSYİH ve vii. Bütçe Açığı/GSYİH şeklindedir.

- Cari İşlemler Açığı/GSYH (CA);** mal ve hizmet ithalatının toplam değerinin mal ve hizmet ihracatının toplam değerinin üzerinde olması anlamına gelen cari işlemler açığı durumunda ülke dünyanın geri kalanından net bir borçludur. Cari işlemler açığının Gayri Safi Yurtiçi Hasılaya oranının (veya GSYH'nin yüzdesinin) yüksek olması ve açığın finansman yöntemi ekonominin kırılgan olmasına salık verecektir. Özellikle bazı gelişmekte olan ekonomilerde cari açığın finansmanı adına doğrudan yatırımların yapılması veya uzun vadede döviz girişlerini sağlayacak politika setinin belirlenmesi yerine kısa vadeli-spekülatif özellik ihtiva eden politikaları tercih etmek, ekonomide dışa bağımlılığı artırmakla birlikte ekonomik kırılganlığın şiddetini artırabilir (Yeldan, 2005).
- Toplam Dış Borç/GSYH (TDBG);** dış borçla ilintili göstergeler arasında önemli bir yer tutan bu oran literatürde yaygın olarak kullanılmaktadır. Ekonominin toplam yıllık üretimi içindeki toplam dış borcun yerinin anlaşılmasına yardımcı olurken aynı zamanda risk düzeyinin belirlenmesinde ve borç yükü analizlerinde kullanılmaktadır. Toplam dış borcun GSYH içindeki oranının artışı, GSYH büyüme oranının artışından fazla olursa ekonomi dış borç kaynaklı bir kırılganlık tehlikesi içerisindedir. IMF ve Dünya Bankası'na yapılan çalışmalarda söz konusu tehlikeli eşik yüzde 50 ve üzeri olarak belirlenmiştir. Yüzde 50 üzerinde bir orana sahip ülke "fazla borçlu" olarak nitelendirilmektedir (World Bank, World Development Indicators, 2001)

- iii. **Toplam Dış Borç/İhracat (TDBİ);** ekonomilerin dış borçlarını mal ve hizmet ihracatından sağladığı gelirlerle ödemesi gerektiği varsayımı altında, toplam dış borcun ihracata oranı söz konusu ödemenin yeterliliğini/gücünü ifade eder. Oranın yükselmesi, ülkenin kendi ürettiğini tüketmesi yerine diğer ülkelerin ürettiklerini tüketmeyi tercih etmesi bağlamında devamlı bir dış borçlanma içerisinde olduğunu gösterir. IMF ve Dünya Bankası'na yapılan çalışmalarda dış borç/ihracat oranının yüzde 275'i aşması durumunda ülke "fazla borçlu" olarak nitelendirilmektedir (World Bank, World Development Indicators, 2001).
- iv. **Toplam Dış Borç Servisi/İhracat (TDBS);** Literatürde "dış borç karşılama oranı" olarak da kabul edilen bu gösterge üretim ve ihracattan sağlanan gelirlerin dış borçlanmada yer alan anapara ve faiz ödemelerini ne ölçüde karşıladığını göstermektedir. Toplam dış borç servisi/ihracat oranındaki artış, ülkenin üretim ve ihracat gelirlerinin anapara ve faiz giderlerini karşılama gücünün düştüğünü ifade eder. Dünya Bankası ve IMF raporlarına göre dış borç karşılama oranı yüzde 30 üzerinde ise ülke, "fazla borçlu ülke" olarak nitelendirilmektedir (World Bank, World Development Indicators, 2001).
- v. **Uluslararası Döviz Rezervleri/Toplam Dış Borç (RZRV);** Ülkeler iktisadi politikaları desteklemek, piyasalara güven vermek, dış borç servisini kolaylıkla gerçekleştirmek gibi bir takım iktisadi saik ile uluslararası rezerv biriktirirler. Rezervlerde gözlemlenecek düşüşler ülke ekonomilerinin kırılganlığa sürükleyebilir. Bu bağlamda, Uluslararası Döviz Rezervleri/Toplam Dış Borç oranının artması dış borç ödemelerinin kolaylıkla yapılabileceğini; düşmesi ise ödemelerde zorlukların yaşanmasına neden olur.
- vi. **Kamu Borcu/GSYH (KBG);** Devletler kamu harcamalarını finanse ederken borçlanma yoluna başvurabilir. Kamu borcu olarak nitelendirilen bu borçlanmanın GSYH içindeki payını makul seviyelerde tutmak ekonomiler için bir hedef halini almıştır. Aksi takdirde Kamu Borcu/GSYH oranının aşırı yükselmesi ekonomik kırılganlık olarak ortaya çıkabilir (Ural, 2003). Nitekim bazı ülke grupları, örneğin Avrupa Birliği (AB), üye ülkelerinden Ekonomik ve Parasal Birliğe katılabilmeleri için Maastricht Kriterleri başlığı altında gerekli Kamu Borcu/GSYH oranı şartını sağlamalarını istemektedir. Söz konusu oran şartı kamu borcunun GSYH'nın yüzde 60'ını aşmamasıdır. Burada amaçlanan fiyat istikrarı ve mali disiplini sağlamaktır.
- vii. **Bütçe Açığı/GSYH (BA);** Bütçe giderlerinin gelirlerini aştığını ifade eden bütçe açığının GSYH içindeki payının artması durumunda bu oran, ekonomik kırılganlığı artıran önemli bir gösterge halini alır. Zira bütçe açıklarında yaşanacak genişleme kamunun borçlanma ihtiyacını uyarlayarak diğer makroekonomik göstergelerde olumsuzluklara neden olmaktadır. Optimal Bütçe Açığı/GSYH oranı literatürce yüzde 3 olarak kabul

edilmektedir. Nitekim Maastricht Kriterleri başlığı altında da bu oran yüzde 3 olarak belirlenmiştir.

1.8.4.3. Kurumsal Kaliteyi Temsil Eden Değişkenler

Kurumsal kalite değişkenini temsilen, Dünya Bankası'na hazırlanan ve her yıl düzenli olarak yayınlanan Küresel Yönetişim Göstergeleri (KYG)-Worldwide Governance Indicators (WGI) veri tabanından elde edilen 6 farklı göstergenin Temel Bileşenler Analizi (TBA)-Principal Component Analysis (PCA) yöntemiyle oluşturulan Kurumsal Kalite Endeksi (KKE) kullanılmıştır. KKE'yi oluşturan göstergeler hem kamu hem de özel (ticari) veri sağlayıcıları da dahil olmak üzere 25 farklı kaynak tarafından üretilen yüzlerce değişkene dayanmaktadır. En düşük kalite seviyesi "0", en yüksek kalite seviyesi "100" olarak belirlenen göstergeler, 213 ülke ve bölgeyi kapsamaktadır (Thomas, 2010). İlgili göstergeler Politik İstikrar ve Terörizmin Yokluğu, Yolsuzluğun Kontrolü, İfade Özgürlüğü ve Hesap Verebilirlik, Hukukun Üstünlüğü ve Düzenleyici Kalite şeklindedir. İlgili göstergelerin kısa açıklaması aşağıdaki gibidir⁶

- i. **Politik İstikrar ve Terörizmin Yokluğu (PITY) (Political Stability and Absence of Violence/Terrorism)**, politik olarak motive edilmiş terörizm de dahil olmak üzere anayasaya aykırı veya şiddet içeren yollarla iktidarı elinde bulunduran hükümetlerin istikrarsızlaştırılması veya devrilmesi ihtimaline ilişkin algıları ölçmektedir.
- ii. **Yolsuzluğun Kontrolü (YK) (Control of Corruption)**, devletin seçkinler ve özel çıkar grupları tarafından "ele geçirilmesi" algısının yanı sıra yolsuzlukların biçim ve hacmine bakılmaksızın, siyasi iktidar mekanizmasının yolsuzluklarda ne ölçüde kullanıldığı algısını ölçer.
- iii. **İfade Özgürlüğü ve Hesap Verebilirlik (IOHV) (Voice and Accountability)**, bir ülke vatandaşının hükümetlerini seçme özgürlüğüne, ifade özgürlüğüne, örgütlenme özgürlüğüne ve özgür medyaya ne ölçüde katılabileceğine ilişkin algıları ölçer.
- iv. **Hukukun Üstünlüğü (HU) (Rule of Law)**, karar vericilerin toplumsal kurallara ne kadar güven duydukları ve bunlara ne ölçüde uydukları; sözleşme yapma hakkının yanı sıra mülkiyet haklarının korunmasında kolluk kuvvetleri ve mahkemelerin kalitesini ve toplumun suç ve şiddete meyilli olma algılarını ölçer.
- v. **Hükümetin Etkinliği (HE) (Government Effectiveness)**, kamu hizmeti sağlayıcısı hükümetlerin icraatlarının kalitesini ve icraatlarına herhangi bir politik baskı altında yapılıp yapılmadığı algısını ölçer. Diğer taraftan bu gösterge, hükümetlerin deklere ettiği politikalarla ne derece uyumlu olduğunu ölçer.

⁶ <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/worldwide-governance-indicators>

- vi. **Düzenleyici Kalite (DK) (Regulatory Quality)**, hükümetin özel sektör gelişimine izin veren ve teşvik eden etkili politikalar ve düzenlemeler oluşturma ve uygulama yeteneğine ilişkin algıları ölçer.

1.9. Araştırmanın Sınırlılıkları

İktisat literatüründe yapılan çalışmalarda karşılaşılan problemleri ampirik ve teorik olmak üzere iki ana başlık altında toplamak mümkündür. Ampirik çalışmaların esas problemlerden birisi ölçümlerin niteliğidir. Yapılan ölçümlere ve hesaplamalara dayalı olarak gerçekleştirilen tahminlerden elde edilen sonuçlar aynı kesitler (ülke, bölge, firma vb.) için dahi farklılık gösterebilmektedir. Dolayısı ile tez çalışmasında gerçekleştirilen ampirik analizlerin güvenilirliği kullanılan veri setinin güvenilirliğine bağlı olmaktadır. Bu durum ise önemli bir sınırlılık oluşturmaktadır. Bu tez çalışmasında, söz konusu sınırlılıkların olumsuz etkisini en aza indirmek için de literatürce mutabık kalınan göstergeler ve veri setleri tercih edilmiştir. Özellikle Kurumsal Kalite Endeksi (KKE) ve Ekonomik Kırılganlıklar Endeksi (EKK) oluşturulurken, veri ihmaline karşılık birçok makroekonomik göstergeden yararlanılmıştır. Buradaki amaç, yararlanılan gösterge sayısını artırarak oluşturulan endekslerin açıklayıcı gücünü artırmaktır. Göstergelerin niceliksel fazlalığı ilk etapta ampirik analizlerde hesaplama konusunda sınırlılık yaratmıştır. Bu sınırlılığı aşabilmek için Temel Bileşenler Analizi (TBA) yöntemi ile veri setini oluşturan göstergeler birer endekse dönüştürülmüştür.

Tezde analizi yapılan olguların literatürce mutabık kalınmaması ve hâlâ tartışmalı alanlar olması teorik anlamda karşılaşılan sınırlılığın nedenidir. Örneğin, tezin esas araştırma alanlarından biri olan rekabet gücünde söz konusu sınırlılıklar görülmektedir. Şöyle ki, rekabet gücünü tanımlamaya ve rekabet gücünü ölçmeye yönelik uğraşlar son zamanlarda hızını artırmıştır. Rekabet gücüne ilişkin uygun tanımlama ve ölçütler geliştirmeye çalışan kuruluşların ve araştırmacıların artan bu ilgisi aynı zamanda rekabet gücü kavramına ilişkin tam anlamıyla bir çerçeve oluşturulmasını engellemektedir. Sonuç itibarıyla, gerek teorik gerek ampirik çalışmalarda rekabet gücü ölçüm ve göstergeleri heterojen bir nitelik kazanmıştır. Bu durum, ampirik çalışmalardan elde edilen bulguların karşılaştırılmasını engelleyebilmektedir. Rekabet gücünün değerlendirilmesinde kullanılan mevcut ölçüm ve göstergelerin çeşitliliği/çokluğu göz önünde bulundurulduğunda, hangisi ya da hangilerinin doğru/uygun ölçüm ve gösterge olabileceği konusunda zorluklar yaşanması önemli bir sınırlılık oluşturmaktadır.

Diğer taraftan, kırılganlıklar ve kurumsal kalite olguları bağlamında uluslararası rekabet gücünü analiz eden literatürün kısıtlı olması ve konu ile ilgili verilerin temin edilmesinde zorluklar yaşanması önemli sorun oluşturmıştır. Ayrıca yabancı kaynaklara erişim konusunda maddi ve altyapı eksikliklerden kaynaklı bazı sınırlamaların yaşanması, veri tabanı aboneliklerin kısıtlı olması ve erişim engeli gibi sınırlamalar da söz konusudur.

1.10. Tez'in Yapısı

Tez çalışması dört temel bölümden oluşmaktadır. Geniş bir girişin yer aldığı birinci bölümde, tez çalışmasında ele alınan alanların tarihsel ve teorik arka planı verilerek çalışmanın amacı ve gerekçesi sunulmuştur. İkinci bölümde, birinci bölümde bahsi geçen olguların literatürü verilmiştir. Üçüncü bölüm, ampirik analiz bölümü ki burada analizlerde kullanılan veri seti ve yöntemler tanıtılarak analizlerden elde edilen bulgular aktarılmıştır. Bölümler arası birbirini takip eden sistematik yapının son aşaması olan sonuç ve değerlendirme bölümü tez çalışmasının dördüncü bölümünü teşkil etmektedir. Bölümlere ilişkin açıklamalar aşağıda verilmiştir.

Bölüm I: Giriş Bölümü

Bu bölüm, ekonomik kırılganlıkların yapısal hale gelmesinde önemli rolü olduğu düşünülen Finansal Küreselleşme'nin tarihsel arka planının verilmesiyle başlamaktadır. Finansal Küreselleşmeye ek olarak, tarihsel sürecin uğrak yerlerinden olan Washington Mutabakatı'nın para ve maliye politikaları özelinde, özellikle gelişmekte olan ülkelerin kırılganlıklarına etkisi de bu bölümde aktarılmıştır. İzleyen başlıklarda da çalışmanın problem ifadesi, önemi, cevabı aranan sorular ve kurulan hipotezler bir bütün olarak tartışılmıştır. Bu çerçevede, araştırma hedeflerinin gerçekleştirilmesi için araştırma soruları ve araştırma hipotezleri sunulmaktadır.

Bölümün inşa etmeye çalıştığı teorik çerçevenin tamamlanması amacıyla, Rekabet Gücü kavramının alternatif tanımları ve farklı düzeylerdeki perspektifleri aktarılmış ve buna binaen rekabet gücünün ekonomik kırılganlıklar altındaki durumu analiz edilmeye çalışılmıştır. Ekonomik kırılganlıklar altında, ülkelerin rekabet gücüne olumlu etki edeceği varsayımı altında, kurumsal kalitenin önemi de analiz edilmiştir. Son olarak, ampirik analizlerin kapsamının verildiği ve değişkenlerin kavramsallaştırıldığı bu bölümde ekonometrik uygulamaların genel metodolojisi hakkında bilgiler verilmiş ve çalışmanın sınırlılıkları ve yapısı paylaşılmıştır.

Bölüm II: Literatür Araştırması Bölümü

Bu bölümde çalışmada ele alınan olguların literatürdeki yeri araştırılmış ve araştırmanın sonuçları paylaşılmıştır. Öncelikle ekonomik kırılganlıklar olgusunun literatürü ele alınmıştır. Daha sonra, kurumsal kalite ve kurumsal kalite ile uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişkiye dair literatür aktarılmıştır. Literatürü araştırılan her bir olgu için hem teorik hem ampirik çalışmalar aktarılmıştır.

Bölüm III: Ampirik Analiz Bölümü

Kurumsal kalite faktörlerinin ve ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisinin ampirik olarak araştırıldığı bu bölümde, öncelikle veri seti, yöntem ve kurulan modellere ilişkin bilgiler verilmiştir. Veri setinde yer alan endekslerin oluşturulmasında kullanılan yöntem olan Temel Bileşenler Analizi (TBA) hakkında bilgiler verilmiş ve bulguları paylaşılmıştır. Bu açıklamaları yatay kesit bağımlılığı ve birim kök analizlerine ilişkin açıklamalar

ve bulgular takip etmiştir. Son olarak dinamik model tahmin yöntemlerinden Arrelano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen ve tüm gecikmeli değişkenleri araç değişken olarak kullanmayı öneren Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi- Generalized Method of Moments (GMM) hakkında bilgi verilmiş ve yöntem ile hesaplanan katsayı sonuçları yorumları ile birlikte paylaşılmıştır.

Bölüm IV: Sonuç ve Değerlendirme Bölümü

Tez çalışmasının bu bölümünde, ampirik analiz bölümünde elde edilen bulgular ile özellikle ilk bölümde aktarılan teorik bulgular bir arada tartışılmıştır. Burada, teorik sonuçlar ile ampirik sonuçların örtüşmelerine bağlı olarak çeşitli değerlendirmelerde bulunulmuş ve literatüre katkı bağlamında politika önerileri geliştirilmeye çalışılmıştır.



2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

2.1. Kırılganlıklar Literatürü

Tez’de kırılganlık kavramının ve kırılganlıkları doğuran dinamiklerin, özellikle 1980 sonrası dünya kapitalizminde gözlemlenen finansal liberalizasyon hareketlerinin orta gelirli-gelişmekte olan ülkelerde meydana getirdiği sonuçlarla ilintili olduğu ifade edilmektedir. Tez çalışmasındaki kırılganlık kavramın çerçevesi bu bakış açısıyla oluşturulmuştur. Fakat kırılganlıklar literatürü incelendiğinde, özellikle iktisat yazınında kırılganlık kavramının, analizi yapılan alan(lar) çerçevesinde ele alınarak tanımlanmasının yapıldığı görülmektedir. Buradan hareketle, literatür başlığı altında alternatif kırılganlıklar literatürü aktarılmaya çalışılacaktır.

Yakın tarihli kırılganlık literatürünün finansal bakış açısı temelli yaklaşımlarında, kriz ve kriz dönemleri önemli bir eşiği oluşturmaktadır. Şöyle ki, bir ekonomide kırılganlığın varlığı daha çok krizde olunup olunması ile yakından ilişkili olarak görülmektedir. Diğer bir ifade ile “kırılgan olmak” ve “tam anlamıyla krizde olmak” denk süreçleri ifade etmektedir. Fakat gerçek hayattaki durum biraz daha farklı olabilmektedir. Zira, kırılganlık finansal sistemlerin işleyişi ve yapısı ile yakından ilişkili iken; kriz(ler) ise belirli süreçler sonucunda yapısal hale gelen kırılganlıklara beklenmeyen dış şokların eşlik etmesiyle birlikte ortaya çıkan durumdur⁷. Buradan hareketle, literatürde iktisatçılar, iki kavram arasında bir ayırım yaparak; kırılganlıkları, ekonomilerin finansal sistemin maruz kaldığı şoklara kaşı savunmasız olmak ve krizleri, bir ekonominin güçlü-ani bir şokla karşılaşması durumunda ortaya çıkan durum şeklinde tanımlamaktadır (Bell ve Pain, 2000). Bu minvalde, tartışmalara yön veren teorik çerçeveler bağlamında kırılganlık kavramının incelenmesi gerekmektedir. Bu gereklilik, literatürünün etkili bir şekilde aktarabilmesi adına faydalı olmakta birlikte, finansal kırılganlık kavramının olası tüm yönleri de görülmüş olacaktır.

2.1.1. Ana Akım İktisatta Kırılganlık

Ana akım iktisatta kırılganlık kavramı, daha çok finansal yapıdaki istikrarsızlık ve krizlerle ilintili bir şekilde ele alınmaktadır. Ek olarak, gerek Klasik gerekse Neo-klasik görüşe göre piyasalar doğaları gereği istikrarlı ve dengededir. Bu çerçeveden bakıldığında, piyasalarda - daha genel olarak ekonomilerde- finansal kırılganlık ya da istikrarsızlık meydana gelirse, bu daha

⁷ Kırılganlıklar ile krizler arasında sözü edilen bu etkileşimin sistematik ve sistemik riskler bağlamında da irdelemesi yapılabilir. Sistematik risk, iktisadi, politik ve sosyal hayatın dinamik-sürekli değişebilen yapısından kaynaklanıp tüm piyasaları ve bu piyasalarda faaliyette bulunan tüm kurumları etkileyebilir (Akgüç, 1998). Sistemik risk ise mali kurumlarda ve bu kurumların faaliyette bulunduğu mali piyasalarda yaşanan ve finansal sistem ve sermaye hareketleri aracılığıyla yayılan finansal tehlike ve felaketleri ifade etmektedir (Alp, 2002). Buradan hareketle, kırılganlıkların başlattığı sistemik riskler, ekonominin tamamına yayılıp sistematik risklere dönüşebilmektedir.

çok dışsal şoklardandır ya da karar vericilerin hatalı makroekonomik politika kararlarından kaynaklandığı kabulü vardır. Dolayısıyla, ekonomide sağlanan denge mekanizması geçici de olsa dengeden uzaklaşıp istikrarsızlık neden oluyorsa, bunun altında yatan neden dışsal şoklardır (Şen ve Altay, 2009).

Loayza ve Raddatz (2007) kırılğanlığı; iç, dış, finansal ve ekonomik şoklara bağlayarak dile getirmiştir. Çalışmada, makroekonomik oynaklığın nedenleri arasında olan ticaret dalgalanmalarının, dışsal şokların önemli kaynağı olduğu üzerinde durulmaktadır. Ayrıca ekonominin reel tarafını etkileyen dışsal şokların yurtiçi koşullar tarafından belirlendiğine ve bu durumun makroekonomik istikrarı etkilediğine değinilmektedir. Bu bağlamda çalışma, kırılğanlığın yurtiçi kaynaklarının geleneksel analizi üzerine kurulmakta yani yerli para, dövizde ve mali alanlarda makroekonomik politika tepkileri açıklanmaktadır.

Reel ekonomi ile bağlantısız olarak kabul edilen ve finansal yapıdaki istikrarsızlık ve krizlerle ilintili olarak görülen kırılğanlıkların modellenmesinde, Modigliani ve Miller'in sermaye yapısı teoriminden çokça faydalandığı görülmektedir. Ana akımda yer alan geleneksel modellerde, finans sektörü ile reel ekonomiyi temsil eden sektörler birbirinden ayrı yapılar olarak ele alınmaktadır. Bu minvalde, aracılık maliyetlerinin (agent cost), asimetrik bilginin (asymmetric information) ve iflas maliyetlerinin (bankruptcy cost) olmadığı varsayımları ile oluşturulan Modigliani - Miller Teoremi, fiyatların belirlenmesinde engellerin olmadığı etkin bir piyasa durumunda, firma yatırım ve kararlarının, finansal durumundan-sermaye yapısından bağımsız olduğu üzerine inşa edilmiştir. Burada, yatırım kararları, nasıl finanse edildiğinden ziyade teknolojiye ve/veya bireylerin tüketim tercihlerine göre şekillendiği vurgulanmaktadır. Dolayısıyla teorem, firmaların yatırım kararlarının finansman kaynağı ve sermaye yapısı ile ilişkili olmadığı fikri üzerine oturtulmaktadır. Bu durumda, firmaların yatırımlarını nasıl finanse ettikleri reel ekonomiyi etkilememektedir (Modigliani ve Miller, 1963).

Monetarist Okulda kırılğanlıklar meselesi daha çok para miktarındaki dalgalanmalarla ilişkilendirilmektedir. Buradaki dalgalanmalar istikrarsızlık/kırılğanlık yaratmaktadır. Kırılğanlığa giden süreç, bankacılık sisteminde para miktarındaki dalgalanmaların neden olduğu paniklerle başlar ve daha sonra, parasal aktarım mekanizmaları ile paniğin sistemin tümüne bulaşmasıyla/yayılmasıyla devam eder. Nihayetinde, enflasyonist dinamikler kırılğanlığa sebebiyet vermiştir. Monetarist yaklaşım, kırılğanlık/istikrarsızlık sorununun temelinde para miktarındaki dalgalanmaları gördüğü için, bu sorunla baş edebilmenin yolunu da para arzında istikrarı ve öngörülebilirliği sağlamaktan geçtiğini aktarmışlardır (Bilgin, 2007).

Ana Akım iktisada dahil olan Yeni Keynesyen okulun çalışmalarına bir bütün olarak bakıldığında, asimetrik bilgi sorunu analizlerinde önemli bir yer tuttuğu görülmektedir (Snowdon ve Vane, 2012; Stiglitz, 2000; 2006). Finansal anlamda, kırılğanlık ile istikrarsızlık aynı anlama geldiği ve kırılğanlıkların dışsal şoklardan nedeniyle meydana geldiğini kabul eden Yeni

Keynesyenler, kırılabilirliği ve istikrarsızlığı, piyasaların genel işleyişini engelleyen asimetrik bilgi aracılığıyla açıklamaya çalışmışlardır (Kaya Bahçe, 2014). Bu doğrultuda, Stiglitz ve Weiss (1981) çalışmalarında, asimetrik bilgi sorununun finansal piyasa aktörlerince ters seçimle muhatap olacağı ve akabinde finansal piyasaların kredi sınırlamasına yönelmesiyle birlikte istikrarsızlık ve dolayısıyla kırılabilirlik meydana geleceğini aktarmışlardır. Finansal istikrarsızlığa sebebiyet veren ters seçim durumunda, bankalar sınırlı kontrol sağlamaya çalışırken, firmalara açılan kredilerin geri ödenmeme riskinin derecesi hakkında da yeteri kadar bilgiye sahip olmamaktadır. Bu durumda, kredi borcunu geri ödememe riski düşük ile geri ödememe riski yüksek olan firmalar arasında tersi seçim söz konusudur. Düşük risklilik grubunda yer alan ve yüksek getiri potansiyelli yatırım planı olan firmalar, finansman kaynaklara erişememektedir. Diğer taraftan, geri ödeme riski yüksek olan firmaların finansmana erişim sağlaması ve ödeme konusunda problemlerin yaşanması finansal istikrarsızlığa-kırılabilirliğe neden olmaktadır.

Yeni Keynesyen iktisatçılar Crotty ve Goldstein (1992) çalışmalarında, firmalar düzeyinde finansal kırılabilirlik ile asimetrik bilgi üzerinde durmuşlardır. İlgili çalışmada, asimetrik bilgi sorununun firma yöneticileri ile firma sahipleri arasında meydana geldiğini aktarmışlardır. Firma sahibi ile yöneticileri arasındaki asimetrik bilgi sorunu da yatırım kararlarını büyük ölçüde etkileyebilmektedir. Firma yöneticileri genel olarak büyüme, finansal sağlamlık ve özel olarak da kendi iş güvencesini sağlama saiki ile hareket etmektedir. Fakat, yöneticilerin firmayı büyütme ile finansal anlamda sağlam kılma hedefleri arasında bir uyumsuzluk söz konusu olabilmektedir. Söz konusu uyumsuzluk, büyüme hedefi doğrultusunda yatırımları borçlanma ile finanse etmekten kaynaklanmaktadır. Daha fazla yatırım projesini hayata geçirme, aynı zamanda daha fazla borçlanmayı gerekli kılmaktadır. Gereğinden fazla-rasyonel olmayan finansal borçlanma bir süre sonra firmaların finansal yapılarında büyük kırılabilirlikler doğurmaktadır.

Ayrıca, Bernanke ve Gertler (1990), "*Financial Fragility and Economic Performance*" adlı çalışmalarında, finansal kırılabilirliğe ilişkin geliştirdikleri modelde, yatırımları finanse etmek isteyen girişimcilerin oluşturduğu "dış finansman" olgusunu ele almışlardır. Firmaların yatırım yaparken genellikle dış finansman yolunu tercih etmeleri, düşük seviyede ve verimsiz yatırıma neden olmaktadır. Düşük net varlığa sahip olan firmalar ise, yatırımlarını finanse edebilen krediyi bulmakta zorlukla karşılaşmaktadırlar.

Goodhart vd. (2004)'nin "*A model to Analyse Financial Fragility: Applications*" adlı finansal kırılabilirlikler kavramını ele aldıkları çalışmada, bankaların toplam karlılıklarındaki düşüş ve buna ek olarak hane halkının ve bazı bankaların finansal yükümlülükleri yerine getirememesi finansal kırılabilirliklerin esas nedeni olarak gösterilmektedir. Azalan toplam banka kârlılıkları ve finansal yükümlülüklerin yerine getirilememesi sorunlarından ötürü, ekonomilerin maruz kaldığı kırılabilirlikler doğal sonuç olarak aktarılmıştır. Diğer taraftan, teknik olarak çalışma,

Modigliani - Miller Teoremi üzerinde durmakta ve “doğal sonuç” olan kırılganlıkları bu teorem yardımıyla açıklamaya çalışmaktadır.

2.1.2. Post Keynesyen İktisatta Kırılganlık

Post Keynesyen okul literatürünün aktarıldığı bu başlıkta, kırılganlıklar kavramı Post Keynesyen iktisatçı olan Hyman P. Minsky'nin literatüre katkıları bağlamında ele alınmıştır. Bir önceki başlıkta değinildiği üzere, Yeni Keynesyen okul, asimetrik bilgi sorunun önemine atıfla, firmaların yatırım kararlarının finansmanında tersi seçimin kırılganlıklara neden olduğunu aktarmışlardır. Dolayısıyla, kırılganlıkları ele alırken, reel ekonomi temsilcileri olan firmalar ile finansal sektör arasında mikro perspektifli bir bağ kurmuşlardır. Ana Akım ve Yeni Keynesyenlerde yatırım kararları ile finans-sermaye yapısı arasındaki ilişki firma temelli-mikro perspektifli ele alınırken, Post Keynesyenlerde yatırım-finans ilişkisi daha çok makro perspektifli ele alınmaktadır. Post Keynesyen iktisatçı Minsky de kapitalist ekonomilere içkin dinamiklere dayanan makro perspektifi tercih etmektedir.

Ana Akım görüş ile Post Keynesyenler arasındaki bu temel fark, Minsky'nin de finansal kırılganlıkları farklı bir şekilde ele almasına-tanımlamasına salık vermektedir. Yukarıda da aktarıldığı üzere, ana akım görüşler daha çok asimetrik bilgi, banka ve firmaların rasyonel olamayan iktisadi kararları neticesinde finansal kırılganlıkların oluştuğu yönündedir. Minsky ise kapitalist sistemin doğası gereği istikrarsızlıklar barındırdığına atıfla kırılganlıkları açıklamaya çalışmaktadır. Yatırım kararları ve yatırımların finansman motifi, süreklilik arz eden borçluluk yapısı ve düşen kârlılık oranlarının yarattığı baskı gibi kapitalist sistemlere içkin istikrarsızlık yaratan bu öğeler kırılganlık yaratmaktadır. Kapitalist sistemde faaliyet gösteren bir firma, söz konusu öğelerle karşılaşmamak için sürekli olarak kâr oranlarını yükseltmek zorundadır. Bu zorunluluk, kâr oranlarını artırma yönündeki zorunluluk, firmanın daha fazla yatırım yapması yönünde baskılanmasına ve dolayısıyla yatırımlarını finanse etmek için daha fazla borçlanmasına neden olacaktır. Fakat, firmanın yatırımları sonucu elde ettiği nakit akışı ve gelir, yatırımları finanse etmek için alınan borçların ödemesinde temerrüdün oluşması durumunda finansal kırılganlıklar kaçınılmaz hale gelmektedir (Kaya Bahçe, 2014).

Öte yandan Minsky, kapitalist sistemi Post Keynesyen okul bağlamında tanımlamış ve sistemin doğası gereği istikrarsızlık içerdiğini aktarmıştır. Dolayısıyla, ana akım iktisatçıların iddia ettiklerinin tersine, bir müdahale veya herhangi dışsal bir şok (savaş, doğal afet, hammadde problemleri vb.) olmasa bile sisteme içkin dinamiklerden ötürü sistem istikrarsızlık ve krizler yaratma eğilimindedir. Diğer taraftan kapitalist sistem için kârlılık oranlarındaki artış trendi hayati öneme sahiptir. Zira, kârlılık firmaların geleceğe yönelik yatırım iştahlarını uyarmaktadır. Firmalar üretim faktörlerine harcama yaparak bir üretim maliyetine katlanırlar. Buradaki amaç, yatırım maliyetinden daha fazla gelir etmektir. Gelirler, maliyetleri aştığı sürece yatırım yapma

eğilimi devam edecektir. Dolayısıyla, Minsky'e göre, yatırımlar kapitalist sistem için bu kadar önemli iken, yatırımların planlanması ve finanse edilme biçimi de bir o kadar önemlidir. Buradan hareketle Minsky, sistemde ortaya çıkacak kırılganlıklar da yatırımlarda meydana gelecek istikrarsızlıklardan kaynaklanabileceğini aktarmıştır. Yatırımların belirleyicileri bu anlamda önemlidir. Birçok makroekonomik belirleyici söz konusudur fakat bazı belirleyiciler istikrarsızlık yaratma potansiyeline sahip olduklarından ötürü öne çıkmaktadır. Örneğin, kârlılık oranları, menkul kıymet fiyatları, finans piyasalarının durumu gibi öğeler yatırımları etkileyebilme bağlamında önemli bir yere sahiptir. Sonuç olarak, kârlılık oranlarını artırma amacıyla yatırım kararları alan bir firma, yatırımlarını finanse ederken istikrarsızlık yaratma potansiyeli olan araçları kullanması kırılganlıklara neden olabilmektedir (Minsky, 1976).

2.1.3. Diğer Kırılganlık Literatürü

Bu başlık altında literatürde karşılaşılan alternatif kırılganlıkları konu alan çalışmalara yer verilmiştir. Bu bağlamda, yer yer ana akım görüşlere benzer görüşlerin yanı sıra farklı sınıflandırmalara tabi görüşler de aktarılmıştır.

Cannon (2008), kırılganlık kavramını doğal tehlikeleri ele alarak açıklamıştır. Çalışma kırılganlık, esneklik ve toplum kavramları üzerinde durularak açıklanmaktadır. Ayrıca Cannon (2008) kırılganlık kavramının; yoksulluk, yoksunluk, marjinalleşme gibi durumlarla karıştırıldığını ifade etmektedir. Cannon (2008) kırılganlığı; geçim gücü ve esneklik, sağlıklı yaşam, öz savunma, sosyal koruma, denetim ve kontrol olmak üzere beş bileşende toplamaktadır. Bu beş bileşen ne kadar güçlü olursa kırılganlık o kadar azalmaktadır. İnsanların sağlıklı yaşamını ve öz savunmasını geçim gücü ve esneklik belirlemektedir. Geçim gücü, dayanıklılık ve esneklik kavramlarını kapsamaktadır. Ayrıca yönetim türlerindeki farklılaşma, insanlar arasında geçim gücünü doğrudan etkilemektedir. Toplumun yönetim yapısı, gelirin ve varlıkların nasıl dağıtılacağı üzerinde etkili olmaktadır. Elbette bu durum, farklı insanların geçim gücünü olumlu ya da olumsuz etkileyecektir. Bir diğer bileşen olan sağlıklı yaşam, hem beslenme durumunu hem de fiziksel ve zihinsel sağlığı ifade etmektedir. Öz savunma bileşeni ise, gelirin ve kaynakların bilinen tehlikelere karşı korunmada kullanıldığı anlamına gelmektedir. İşleyişte yönetimle güçlü bir ilişki içinde olan sosyal koruma ise, insanların kendilerini koruyamadığı durumlarda karşımıza çıkmaktadır. Son bileşen olan denetim ve kontrol ise, sosyal korumanın kalitesini belirlemekte ve varlıkların tahsisini sağlamaktadır. Kötü bir yönetim, başarısız veya yetersiz sosyal korumaya yol açmaktadır. Aynı zamanda hükümetin eşit olmayan gelir ve varlık dağılımı, diğer bir bileşen olan geçim gücünü olumsuz yönde etkilemektedir.

Andrews ve Flores (2008) ise kırılganlık kavramını gıda krizlerine dayandırarak açıklamıştır. Söz konusu çalışmada farklı kırılganlık durumlarında, sürekli ve uzun süren yiyecek

krizlerinin analizi yapılarak kırılganlık kavramı açıklanmaya çalışılmaktadır. Ayrıca, devletlerin ve hane halklarının kırılganlığının açlığa karşı olduğuna da değinilmektedir.

Literatürde kullanılan alternatif indeksleme çalışmalarına bağlı olarak kırılganlık kavramını, ekonomik ve finansal kırılganlık olarak ikiye ayırıp inceleyen çalışmalar da mevcuttur. İlgili çalışmalarda da ekonomik kırılganlık da kendi arasında makroekonomik ve mikroekonomik kırılganlık olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Mikro ve makro ayrımını yapan ilk çalışmalardan biri A. Nurkse'e aittir. Nurkse (1952)'e göre, Mikroekonomik kırılganlık, şokların hanehalkına etkilerini ve hanehalkının refahında yaşanan değişmelerini ele almaktadır; buna karşın makroekonomik kırılganlık, şokların ekonomik büyüme üzerindeki etkilerine odaklanmaktadır.

Chaudhuri vd. (2002) çalışmalarında Hanehalkı Kırılganlığı (Household Vulnerability) çerçevesinde mikroekonomik kırılganlık tanımlaması yapmışlardır. Çalışmaya göre, mikroekonomik kırılganlığın temeli, hanehalkının yoksulluğa karşı kırılganlığından oluşmaktadır. Eğer hanehalkı refah seviyesini etkileyecek kadar büyük bir şok yaşamazsa, cari dönemde yoksul olan ve hatta gelecekte de yoksul olma ihtimali yüksek olan hanehalkı kırılgan olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca, yoksul olmayan hanehalklarının yoksulluk sınırının altına inmesinin de kırılgan bir durum olduğu üzerinde durulmaktadır.

Guillaumont (1999) çalışmasında kırılganlığın makroekonomik boyutunu ele almıştır. Çalışmaya göre makroekonomik kırılganlık, ülke ekonomisinin incelenmesi sonucunda, gelebilecek şoklar karşısında ülke refahında azalma yaşanması ihtimal dahilinde ise ilgili ülke ekonomisinin kırılgan olduğu sonucuna ulaşılabilir.

Guillaumont (2009) başka bir çalışmasında ise kırılganlıklara neden olan makroekonomik şokları dışsal ve içsel şoklar şeklinde sınıflandırarak bir açıklama getirmeye çalışmıştır. Dışsal şoklar da kendi arasında iki sınıfa ayrılarak değerlendirilmektedir: İlki, çevresel ya da doğal şoklardır. Deprem, volkanik patlama gibi doğal felaketler ve tayfun, kasırga, kuraklık, sel gibi sık karşılaşılan iklimsel şoklar örnek olarak verilebilmektedir. İkincisi ise, ticaret ve döviz ile ilgili dış şoklardır. Dış talebin ani düşüşü, dünya emtia fiyatlarının istikrarsızlığı ve dolayısıyla ticaret açısından istikrarsızlık, faiz oranlarındaki uluslararası dalgalanmalar bu türün temel örnekleri olmaktadır. Şokların diğer çeşidi olan iç şoklar ise, politika istikrarsızlığını ya da daha genel olarak öngörülme-yen siyasi değişiklikleri içermektedir. Bu duruma bağlı olarak makroekonomik kırılganlık üç bileşenin sonucu olarak algılanmaktadır: İlki, gözlemlenen ya da beklenen dışsal şokların boyutu ve sıklığı; ikincisi, şoklara maruz kalma; üçüncüsü ise, ülkenin şoklara tepki kapasitesi başka bir ifadeyle şoklara karşı dayanıklılığı şeklinde sıralanmaktadır.

2.2. Rekabet Gücü Literatürü

Rekabet gücü (*competitiveness*) terimi, iktisadi yazında en sık kullanılan kavramlardan biri olmasına rağmen, kavramın tam olarak neyi temsil ettiği ve kapsadığı konusunda iktisatçılar

arasında tam anlamıyla mutabakat sağlanamamıştır. Dolayısıyla, bu durum genel kabul görmüş bir rekabet gücü tanımının olmadığı ve literatürün karmaşık olduğu anlamına gelir. Terim (*competitiveness*), etimolojik olarak irdelendiğinde, *aramak, saldırmak, hedef almak, arzu etmek* anlamına gelen Klasik Latince kelime olan “*petere*” kelimesinden türemiştir ve yine Latince *birlikte* anlamına gelen “*con-*” öneki ile birleşerek günümüzdeki son halini almıştır. Fakat günümüzdeki son hali, genellikle farklı bağlamlarda kullanılmakta ve bu da alternatif araştırma alanları için farklı anlamlarda kullanılmasına salık vermektedir. Terimin iktisadi terminolojide kendine yer edinmesi ise 1970li yıllar ile olmuştur. Dönemin Amerikan iktisatçıları, Amerika ve Japonya arasında başlayan ve nihayetinde 1985 Plaza Anlaşmasıyla şiddeti azalan ticaret savaşlarının gölgesinde, rakip ekonomiler arasındaki rekabet gücünün derecesini belirlemek için terimi kullanmışlardır (Siudek ve Zawojka 2014). Diğer taraftan, 1973 Petrol Krizi’nin yaşanması ve buna bağlı olarak özellikle gelişmiş ülkelerdeki bazı endüstriler tarafından karşılaştırmalı üstünlüğün kaybedilmesi ile birlikte, literatürde, bu ekonomik kategorinin iktisatçılar tarafından daha fazla ele alındığını görmekteyiz.

Rekabet gücüne ilişkin araştırmalar, aktarıldığı üzere, yaklaşık kırk yıldır popüler olmasına rağmen, son zamanlarda pek çok iktisadi fenomenin rekabetçi olup olmadıklarına göre değerlendirilmeye çalışılmasından ötürü, kavrama ilişkin bazı olumsuzluklar ortaya çıkmıştır. Her iktisadi fenomeni, “rekabetçi mi değil mi” argümanı altında değerlendirmeye çalışmanın doğurduğu en büyük olumsuzluk, rekabet gücünün anlamının yanı sıra ölçümü konusunda her kategorik düzeyde (makro ve mikro düzeyler) oluşan karmaşadır. Porter ve Rivkin (2012)’e göre, rekabet gücü kavramının bu şekilde geniş çapta kullanılması yine geniş çapta yanlış anlaşılmasının önünü açmıştır. Kavramın yanlış anlaşılmasına bağlı olarak da politika tercihlerinin, hedeflenenin dışında sonuçlar doğurmasına neden olmaktadır.

Yukarıda aktarılan gerekçelerden ötürü, rekabet gücüne ilişkin en sık kullanılan literatür bu başlık altında sunulmaya çalışılmıştır. Bu bağlamda, bu başlığın önemli amaçlarından biri, rekabet gücünün tanımlarını, ölçütlerini ve belirleyicileri ile rekabet gücüne ilişkin incelenen literatürü aktarmaktır. Burada, rekabet gücüne ilişkin aktarılan tanımlardan hangisinin en iyi ve/veya en uygun olduğu sorusuna cevap verme motivasyonu söz konusu değildir. Diğer bir amaç, rekabet gücü kavramını, dünya çapındaki teorik ve ampirik çalışmalar perspektifinden sunmaktır. Araştırmacılar, rekabet gücü kavramlarına ve teorilerine, temsil ettikleri iktisadi düşünce akımının perspektifinden de bakarlar. Bu gerçeklik altında, rekabet gücünü tanımlamak için kullanılan yaklaşımların ve göstergelerin, söz konusu perspektifler bağlamında aktarılması, rekabet gücünü karşılaştırmalı kritik etme zemini yaratacaktır. Bu amaçla, daha anlaşılır olması amacıyla, literatür, yer yer tablolar ve şekiller halinde sunulmuştur.

2.2.1. Tanım ve Kavramlara İlişkin Literatür

Krugman (1996)'ın "iktisatçılar genel olarak rekabet gücü kelimesini kullanmadıkları" yönündeki argümanına rağmen, literatür araştırması sonucunda, araştırmacılar tarafından, bu terimi açıklığa kavuşturmak için farklı konseptlerde çok farklı tanımlar ortaya attıkları görülmüştür. Araştırmacılar tarafından ortaya atılan bazı tanımlamalar Tablo 2.1. de aktarılmıştır.

Tablo 2.1. Çeşitli Araştırmacılara göre Rekabet Gücü Tanımı (Kronolojik olarak sıralanmıştır)

Araştırmacı (Yıl)	Tanım
Fagarberg (1988)	Uluslararası rekabet gücü, teknolojik rekabet gücünden ve lojistik imkanlardan bağımsız değildir. Bir ulusun verimli Ar-Ge harcamaları yapması sonucunda ürünlerini pazarlayabilme kabiliyeti
Landau (1992)	Rekabet gücü, gelecekteki neslin hayat standardını ve ulusun büyüme potansiyelini düşürmeden, yüksek ve kaliteli istihdam seviyesine ulaşmasıdır
Khemani (2007)	Rekabet gücü, firmaların ve ülkelerin toplam verimliliği -özellikle emek verimliliği- artırabilme yeteneğine sahip olmasıdır.
Krugman (1990, 1994)	Rekabet gücü, üretkenliği ifade etmenin başka bir yoludur. Bir ülkenin yaşam standardını iyileştirme yeteneği neredeyse tamamen üretkenliğini artırma yeteneğine bağlıdır.
Krugman (1996)	"Bir ülkenin rekabet gücü, serbest ve adil piyasa koşulları altında, uluslararası pazarların talebini karşılayan mal ve hizmetlerin aynı anda vatandaşlarının gerçek gelirlerini artırarak üretebilme derecesidir"
Porter (1990)	Rekabet gücü kavramı ulusal verimliliklerdir. Rekabet gücü, bir ulusun, sakinlerine yükselen bir yaşam standardı ve sürdürülebilir bir temelde yüksek bir istihdam sağlama becerisidir.
Porter vd (2008)	Rekabet gücünün en olası tanımı, bir ülkenin ürünleri için dünya pazarlarındaki payıdır. Bu, rekabeti sıfır toplam bir oyun haline getirir, çünkü bir ülkenin kazancı diğerlerinin pahasına gelir.
Scott ve Lodge (1985)	Ulusal rekabet gücü, bir ülkenin kaynaklarından artan getiri elde ederken, uluslararası ticarette ürünler yaratma, üretme, dağıtma ve / veya hizmet verme yeteneğidir.
Markusen (1992)	Rekabet gücü, özellikle endüstriler arası rekabet gücü, toplam faktör verimliliğindeki artışlardır.
Altomonte vd (2012)	Uluslararası rekabet gücü, ülkenin bol miktarda bulunan mal ve hizmetleri, bu ülkede kıt olan mal ve hizmetlerle takas etme kabiliyetidir.
Dünya Ekonomik Forumu (Schwab ve Sala-i-Martin, 2013)	Rekabet gücü, bir ülkenin üretkenlik düzeyini belirleyen kurumlar, politikalar ve faktörler bütünüdür.
Dünya Ekonomik Forumu (1996)	Rekabet gücü, bir ülkenin kişi başına GSYİH'de sürdürülebilir yüksek büyüme oranları elde etme yeteneğidir.
Avrupa Komisyonu (2001)	Bir ulusun rekabet gücü, bir ekonominin nüfusuna sürdürülebilir bir temelde yüksek ve yükselen yaşam standartları ve yüksek istihdam oranları sağlama yeteneğidir.
Tyson D'Andrea (1992)	Rekabet gücü, ülkede yaşayanların hem yükselen hem de sürdürülebilir bir yaşam standardını yakalamasının yanı sıra, uluslararası rekabetin gereksinimlerini karşılayan mal ve hizmetler üretme yeteneğidir.
Ulusal Rekabet Gücü Konseyi (2001)	Rekabet gücü, herkes için daha iyi yaşam standartlarına yol açan pazarlarda başarıya ulaşma becerisidir.

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Rekabet gücü literatürüne bakıldığında, çeşitli araştırmacılar tarafından piyasa mekanizmasıyla ilişkili teorik, çok boyutlu ve göreceli bir kavram olarak tanımlanmıştır. Tanımların yukarıdaki Tablo 2.1’de sunulan çerçevesine bakıldığında, kavram farklı toplulaştırma düzeylerinde ele alınmıştır: uluslararası, ulusal, bölgesel, yerel, endüstriyel, sektörel ve ayrıca bireysel firmalar düzeyi. Genel olarak bunlar rekabet gücünün perspektif nesneleri olarak tanımlanabilir. Bununla birlikte, tanımlar genellikle piyasa rekabetiyle başarılı bir şekilde yüzleşebilen ve bu çetin rekabetle baş edebilen uluslar ve/veya endüstri/firmalar merkezli ele alınmıştır. Ancak piyasada, aynı anda yüksek, orta ve düşük rekabetçi ekonomik ajanlar da vardır. Bu nedenle, rekabet gücü kavramının piyasadaki karşılaştırılabilir (kıyaslanabilir) perspektif nesnelere göre, bir nesnenin bir dizi özelliği olarak tanımlanması gerektiği görülmektedir. Bu gereklilik yerine getirilmezse, rekabet gücünün kendisini, genellikle üretkenlik, yenilikçilik veya pazar payı gibi diğer kavramlarla neredeyse birbirinin yerine kullanılan kafa karıştırıcı bir kavram olmasına neden olmaktadır.

Literatür taramasının aktarılmasında, araştırmacıların temsil ettiği (veya bağlı olduğu) iktisadi akımların dikkate alınması önemlidir. Zira, araştırmacılar, rekabet gücü kavramlarına ve teorilerine, temsil ettikleri iktisadi düşünce akımının perspektifinden bağımsız değildirler. Tablo y'nin gösterdiği gibi, rekabet gücü literatürü, araştırmacıların temsil ettiği akımlar (görüşler) çerçevesinde kategorik olarak oluşturulmuştur. Buradaki amaç, rekabet gücünü karşılaştırmalı olarak sunabilmektir. Böylece, rekabet gücü kavramının, daha önce de aktarıldığı üzere, ne kadar yönlü ve “mutabık kalınamayan” bir kavram olduğu da görülecektir. Öte yandan Tablo 2.2’de rekabet gücü kavramının gerek makro düzeyde (ulusal, uluslararası) gerekse mikro düzeyde (firma, endüstri) araştırmacılar tarafından teorisinin oluşturulmaya çalışıldığı görülmektedir.

Tablo 2.2. Rekabet Gücüne İlişkin Seçilmiş Bazı Kavram ve Teoriler

Kavram/Teori	Temsilci	Tez
Klasik Kavram ve Teoriler		
Görünmez El kavramı	Adam Smith	Uluslararası serbest ticarete dahil olan her bir taraf, mutlak bir avantaja sahip olduğu malların üretiminde uzmanlaşarak fayda sağlayabilir. Öyleyse her ülke ürettiği ürünleri en düşük maliyetle ihraç etsin, ürettiği ürünleri en yüksek maliyetle ithal etsin.
Karşılaştırmalı Üstünlük Kavramı	David Ricardo	Bir ülke, malların üretiminde diğer ülkeler karşısında herhangi bir mutlak üstünlüğe sahip olmasa bile dış ticaretten faydalanabilir. Yurtdışına satmak için sadece herhangi bir malda karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahip olması gerekir.
Heckscher-Ohlin ticaret teorisi (faktör bolluğu teorisi)	Eli Heckscher Bertil Ohlin	Bir ülke, sahip olduğu bol üretim faktörlerinin görece yoğun kullanımını gerektiren malları üretme ve ihraç etme konusunda uzmanlaşacaktır. Görece sermaye bol olan ülke sermaye yoğun malları ihraç ederken, görece emek bol olan ülke emek yoğun malları ihraç edecektir.

Tablo 2.2. (Devamı)

Neoklasik Okul, Avusturya Okulu ve Kurumsal İktisat Kavram ve Teorileri		
Etkili (uygulanabilir) rekabet teorisi	John M. Clark	Rekabet avantajı, firmaların sunduğu yeniliklerden kaynaklanmaktadır. Yenilikler, rekabet avantajı elde etmek için firmaları agresif bir şekilde rekabet etmeye motive eder ve bu da makro düzeyde teknolojik ilerlemeye ve ekonomik büyümeye yol açar.
Pazarlama davranışı teorisi	Wroe Alderson	Bir firmanın rekabet avantajının altı potansiyel kaynağı vardır: i. pazar bölümlenmesi, ii. bir iletişim yolu olarak tanıtım ve reklam, iii. müşterilere ulaşma, iv. ürün geliştirme, v. süreç iyileştirme ve vi. ürün yenilikleri
Avusturya Okulu Teorisi	Karl Menger Ludwig von Mises	Piyasa rekabeti dinamik bir süreçtir ve belirli bir piyasa yapısı değildir. Piyasa dengesine doğru eğilim, girişimcilik faaliyetinin sonucudur. Bir işletme, yeteneklerinin gücüne ve tekliflerinin pazar ihtiyaçlarını karşılama derecesine göre rekabette kazanır veya kaybeder
Evrimsel İktisat	Joseph A. Schumpeter	Piyasadaki firmaların uzun vadede hayatta kalabilmeleri için hayati önem taşıyan şey, esas olarak elde edilen kaynakların yeni ve yenilikçi re-kombinasyonunu araştırmaya bağlı olarak değişen ortama sürekli uyum sağlamalarıdır.
Girişimcilik teorisi ve inovasyonlar	Joseph A. Schumpeter	Firmanın yenilik yapma yeteneği, rakiplerine göre rekabet avantajı elde etmenin anahtarıdır. Yeni çözümler yaratma yeteneği ve bunların piyasanın sunulmasına ilişkin riskleri alma yatkınlığı, rekabet sürecini ve girişimciliği vurgulamaktadır. Hem yenilikçi kapasite hem de girişimcilik seviyesindeki farklılıklar, herhangi bir ekonomik ajanın rekabetçi konumunda farklılıklara neden olur.
Kurumsal İktisat akımları	Friedrich List Max Weber James Buchanan	İktisadi faktörlere ek olarak, rekabet gücü, kamu otoriteleri, sendikalar, mali kurumlar, sosyo-politik organizasyonlar, mülkiyet ve organizasyon yapıları ve zihinsel alışkanlıklar, kurallar ve davranış kuralları gibi sosyal kurumlardan etkilenir.
Çağdaş rekabet gücü kavramları ve teorileri		
Krugman'ın rekabet gücü kavramı	Paul R. Krugman	Üretkenlik artışı, rekabet gücünün esas itici gücüdür. Ülkelerin uluslararası rekabet gücü, yüksek yaşam standartları ile ilişkilidir.
Porter'ın rekabet gücü teorisi	Michael E. Porter	Rekabet gücü, ürünlerde, süreçlerde ve yönetimde sürekli yeniliği destekleyen bir iş ortamı gerektiren uzun vadeli üretkenliğe bağlıdır. Ülkenin şirketlerinin küresel rekabet gücünü artıran dört temel koşul şunlardır: faktör koşulları, talep koşulları, ilgili ve destekleyen endüstriler (kümeler) ve firmanın stratejisi, yapısı ve rekabeti
Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.		

Klasik yaklaşım esas olarak makro düzeyde (uluslararası, ulusa, bölgesel) rekabet gücüne odaklanırken, sırasıyla neo-klasik yaklaşım mikro düzeyde odaklanır. Ülkelerin uluslararası ticarete serbestçe girme nedenlerini açıklamaya yönelik ilk girişim, Adam Smith'in 1776'da geliştirilen mutlak üstünlükler teorisinden kaynaklanmaktadır.

Rekabet gücü kavramlarının ve teorilerinin gelişiminin özetlendiği Tablo 2.2'de en etkili ve öne çıkanların şunlar olduğu görülmektedir: Adam Smith'in görünmez el kavramı, David

Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler kavramı, Schumpeter'in girişimci ve inovasyon teorileri, Porter'ın rekabet gücü teorisi ve Krugman'ın rekabet gücü kavramıdır. İlk ikisi, (mutlak ve karşılaştırmalı) üstünlükler ilkesine dayanan bir uluslararası ticaret sistemini açıklamaktadır. Schumpeter'in ana odağı, rekabet gücünün temel belirleyicileri olan yenilikçi faaliyetleri hedeflemektedir. Krugman, rekabet gücü teorisine yalnızca ulusların uluslararası ticaretteki rekabet avantajları için üretkenliğin önemine ve nüfusun yaşam standartlarını iyileştirmesine atıfta bulunmakla kalmamış, aynı zamanda uluslararası rekabet gücü tartışmalarını dikkate alarak literatüre katkıda bulunmuştur. Porter'ın rekabet gücü teorisiyle ilgili olarak, özellikle dikkate değer olan, araştırmacılar tarafından sıklıkla kullanılan Elmas modeli olarak adlandırılan ulusların rekabet avantajı için dört faktörlü modelidir.

2.2.2. Rekabet Gücünün Ölçümüne İlişkin Literatür

Rekabet gücü çalışmalarında, rekabet gücünün ampirik olarak ölçülmesi en zorlu alanlardan birisidir. Araştırmacılar, rekabet gücü kavramının evrensel olarak kabul edilmiş bir tanımdan yoksun olduğuna dair kanıtların ışığında, literatür taramasının gösterdiği gibi, rekabet gücünü ölçmek için çeşitli yaklaşımlar önermişlerdir. Söz konusu öneriler Tablo 2.3'de sunulmuştur. Rekabet gücü, teorik literatüre paralel olarak, farklı iktisadi analiz düzeylerinde ölçüldüğü bulunmuştur: uluslararası, ulusal/bölgesel, sektör/endüstri ve firma düzeyinde. Araştırmacıların çalışmalarında tek boyutlu, iki boyutlu ve çok boyutlu ölçümler kullandığı görülmektedir. Çok boyutlu ölçüme örnek olarak birçok boyuttan (kurumlar, altyapı, makroekonomik çevre, sağlık ve ilk öğretim, yüksek öğretim ve eğitim, mal piyasası etkinliği, işgücü piyasası etkinliği, mali piyasa gibi boyutlardan) oluşan Küresel Rekabet Gücü Endeksi (*The Global Competitiveness, GCI*)' dir. Rekabet gücü ölçüleri ayrıca iki kategoriye ayrılabilir: statik (herhangi bir zamanda rekabet gücünü düzeyini değerlendirme) ve dinamik (zaman içinde rekabet gücündeki değişiklikleri değerlendirme).

Tablo 2.3. Farklı İktisadi Analiz Düzeylerinde Rekabet Gücü Ölçümleri/Göstergeleri (Kronolojik olarak sıralanmıştır)

Araştırmacı/Kurum	Ölçüm/Gösterge
Uluslararası ve Ulusal/Bölgesel Düzeyde	
Kaldor (1978)	Görelî Birim İşgücü Maliyetlerinde Büyüme İhracat pazar paylarında büyüme
Fagerberg (1988)	İhracat ve ithalat pazar paylarında büyüme; Görelî Birim İşgücü Maliyetleri; Ülkenin ticaret hadlerindeki büyüme; Teknolojik rekabet gücü (Ar-Ge harcamaları)
Lipschitz ve McDonald (1991)	Reel Döviz Kuru
Markusen (1992)	Reel gelir; Verimlilik endeksi
Dollar ve Wolff (1993)	Verimlilik
IMD (1994, 2020)	Ekonomi Performans; Kamu Etkinliği; İşalemi Etkinliği; Altyapı

Tablo 2.3. (Devamı)

Esty ve Porter (2002)	Kişi başına GSYİH; Ekonomik büyüme; Güncel Rekabet Endeksi; Çevresel düzenleme göstergeleri
Mulatu vd (2004)	Net ihracat
Barrell vd (2005)	Denge döviz kuru
Sharpe ve Banerjee (2008)	Ülkenin küresel Doğrudan Yabancı Yatırımlardaki payı
Dünya Ekonomik Forum (Schwab ve Sala-i-Martin, 2013)	Küresel Rekabet Endeksi
Cornell Üniversitesi ve Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (2013)	Küresel İnovasyon Endeksi
Sektör/Endüstri Düzeyinde	
Buckley vd (1988)	Ticaret Dengesi
Neef (1992)	Birim işgücü maliyetleri
Jaffe ve Palmer (1997)	Ar-Ge Harcamaları; patent başvuru sayısı
Van Rooyen vd (1999)	Tarımsal gıda zincirleri için Balassa-Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi
Peterson (2003)	Sektörel üretim ve pazar payındaki değişiklikler
Carrarese ve Banterle (2008)	Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler; Görelî İhracat ve İthalat Üstünlükleri; Net İhracat Endeksi; İhracat Pazar Payı
Leiter vd (2009)	Çevresel göstergeler ve Doğrudan Yabancı Yatırım akımları
Lanoie vd (2011)	Üretim Faktörleri Verimliliği
Zhang vd (2012)	Sanayi Sektörü Ticaret Dengesi; Görelî birim ihracat fiyatları
Misala ve Siek (2012)	Kaynak donatımı ve ekonomik kalkınmada bölgenin karşılaştırmalı üstünlüğü
Firma Düzeyinde	
Balassa (1965)	Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler-Pazar payı olarak
Bruno (1965)	Yurtiçi kaynak maliyetleri
Krugman ve Hatsopoulos (1987)	Pazar payındaki değişimler
Porter (1990)	Çok boyutlu (bileşik) göstergeler
Helleiner (1991)	Görelî fiyat (bir veya daha fazla rakibe göre); Ürüne özgü reel efektif döviz kuru
Jorgenson ve Kuroda (1992)	Fiyata dayalı rekabet gücü
Swann ve Taghavi (1992)	Fiyat / ürün özelliği
Siggel ve Cockburn (1995)	Toplam birim maliyetler
Turner ve Golub (1997)	Görelî birim emek maliyetleri
Altomonte vd. (2012)	Firma düzeyinde üretkenlikler: Toplam faktör verimliliği, emek verimliliği ve birim emek maliyetleri

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Rekabet gücü literatürüne ilişkin yukarıda aktarılan ölçüm ve göstergeler genel olarak değerlendirildiğinde, normatif olmaları göze çarpmaktadır. Değer yargısı içermeyen, pozitif göstergeler gözlemlenebilir kanıtlara dayalıdır, dolayısıyla gerçek performansı yansıtır. Normatif göstergeler, aksine, değer yargılarını içermektedir. Bu ayrımla yakından ilgili olarak, ölçüm(ler) sonrası (*ex post*) ve öncesi (*ex ante*) rekabet gücü arasında farklar ortaya çıkacaktır. Örneğin, ölçümlerde kullanılan pazar payı ve cari denge gibi ölçütler geçmiş bilgilere dayalıdır. Dolayısıyla, rekabet gücü sınırlı da olsa değerlendirilir ki bu da *ex post* rekabet gücünü verir. Potansiyeli gösteren *ex ante* rekabet gücü, rekabet etme kapasitesini gösterir ve teknoloji, fiyatlar ve maliyet göstergelerine dayanır. İhracat fiyatları, ithalat fiyatları ve birim emek maliyetleri kullanılarak hesaplanabilen reel (efektif) döviz kuru bu kategori için iyi bir örnektir. Diğer

tarafından, rekabet gücü değerlendirirken, bir göstergenin rekabet gücünün kaynağını mı yoksa sonucunu mu temsil ettiğini belirlemek de önemlidir. Örneğin, düşük fiyat, maliyet ve yüksek üretkenlik, bir ulusun ya da firmanın güçlü rekabet gücünün nedenleriyken; pazar payı, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı endeksler ve ticaret dengesi, uluslararası rekabet gücünün etkilerini-sonucunu temsil ettiğini söylemek mümkündür.

Şimdiye kadar aktarılan ampirik literatürde göze çarpan diğer bir husus da rekabet gücü ölçüm ve göstergelerim heterojenliğidir. Bu durum, ampirik çalışmalardan elde edilen bulguların karşılaştırılmasını engelleyebilmektedir. Rekabet gücünün değerlendirilmesinde kullanılan mevcut ölçüm ve göstergelerin çeşitliliği/çokluğu göz önünde bulundurulduğunda, hangisi ya da hangilerinin doğru/uygun ölçüm ve gösterge olabileceği konusunda zorluklar yaşanması kuvvetle muhtemeldir. Buradan hareketle, rekabet gücünün karmaşıklığını yansıtmak için en uygun yaklaşım -ki bu tez çalışmasında da kabul edilen yaklaşım da budur-, bu kavramın çeşitli bileşenlerinden oluşan bileşik göstergeler kullanmaktır.

2.3. Kurum Kavramı ve Kurumsal Kalite

2.3.1. Kurum'un Kökeni

Kurumların ortaya çıkışını ve kalıcılığını tartışan ilk bilim insanlarının çoğu, kurumların yalnızca içerdikleri fikirlerin ve kuralların büyük ölçüde insanların alışkanlıkları olduğu için ortaya çıktığını ve devam ettiğini iddia etmektedir (James, 1892; Dewey 1922; Kilpinen, 2000). Dewey (1922), kurumların oluşum ve değişim süreçlerini tartışan ilk bilim insanlarından biridir. Dewey, "İnsan Doğası ve Davranış (*Human Nature and Conduct*)" adlı çalışmasında, kurumların, insanların aynı duruma "benzer şekilde" tepki verme eğiliminde olmaları nedeniyle ortaya çıktığını ve bu kuralların toplumsal gelenekler haline geldiği ve bir nesilden nesile aktarıldığı için devam ettiklerini savunmuştur.

Çeşitli yazarlar, inançların ve alışkanlıkların kurumların yaratılması ve evrimi üzerinde önemli bir etkisi olduğunu savunmaktadır. Searle ve Willis (1995) ve Searle (2005), çoğu kurumun, insanların belirli inançları ve tutumları olduğu için var olduğunu ve bunların yaygın olarak kabul gören bir kural haline geldiğini ileri sürerler. Öte yandan Tuomela (1995) bu teoriyi destekler ancak kurallar ve normlar arasında ayrım yapmaktadır. Tuomela (1995), normların ortak inançlara sahip bireyler arasındaki etkileşimlerin ürünü olduğunu, kuralların ise bazı otoriteler tarafından uygulanan anlaşmaların sonucu olduğunu savunmaktadır. İnsanlar tercihlerini inançlarına ve alışkanlıklarına göre oluştururlar ve tercihleri, insan etkileşimlerinin sonucunu belirlemede anahtar role sahiptir. Bu nedenle kurumlar, karşıt veya ortak çıkarları olan insanlar veya insan grupları arasındaki çatışmaların veya işbirliğinin sonucudur veya Sugden (2000)'in öne sürdüğü gibi, kurumların oluşturulması ve evrimi tercihlerin bir sonucudur.

Acemoğlu vd. (2015) göre kurumların kökeni alanında dört ana görüş vardır: i. verimli kurumlar görüşü (*the efficient institutions view*), ii. sosyal çatışma görüşü (*the social conflict view*), iii. ideoloji / inançlar görüşü (*the ideology/beliefs view*) ve iv. tesadüfi kurumlar görüşü (*the incidental institutions view*).

Verimli kurumlar görüşüne göre, faydasını maksimize etmeye çalışan sosyal gruplar ya da bireyler mevcut kurumları etkiliyor. Toplumlardaki mevcut koşullar belli bir grup için faydalı, bir diğeri için olumsuz ise bu iki grup müzakere edebilir ve müzakereler yoluyla kurumları değiştirebilir veya yenilerini oluşturabilir; bu şekilde toplam fayda artırabilir. Diğer taraftan, ülkeler arasındaki kurum farklılıkları, her ülkenin sahip olduğu farklı özelliklerden kaynaklanmaktadır. İyi ya da kötü kurumlar yoktur, sadece belirli yerlerde ve zamanlarda verimli olanlar ya da olmayan kurumlar vardır. Bir kurum bir ülke veya bir toplum için önemli faydalar yaratırken, bir diğesinde tam tersi etkilere sahip olabilir.

Sosyal çatışma görüşüne göre, kurumlar grupların seçimi olarak görünebilir, ancak ilk görüş olan verimli kurumlar görüşü ile en büyük fark, kurumların mutlaka verimli olmamasıdır. Bu yorum, kurumların çoğunlukla siyasal iktidarı elinde tutan sosyal gruplar tarafından şekillendirildiği ve bu grupların kendi çıkarlarını artırmak için seçim yaptıkları fikrinden kaynaklanmaktadır. Bu nedenle bazı durumlarda ortaya çıkan kurumlar toplam faydayı maksimize edemeyebilir. Schumpeter (1982), ekonomik büyüme sürecinin bir dereceye kadar bu görüşe dayanan “yaratıcı yıkım” olarak adlandırılan başka bir yönünü tanımlar. Ekonomik büyüme, yeni teknolojiler veya kurumlar getirerek ve mevcutların yerini alacak yeni şirketler yaratarak ekonomik ilişkileri, işletmeleri ve bazen bireysel gelirleri yok edecektir. Bu süreç, büyüyen bir toplumda bile doğal bir sosyal gerilim yaratır. Simon Kuznets (1957), Acemoğlu (2008)'nin aktardığı gibi, büyüme ve kalkınmaya genellikle kapsamlı yapısal dönüşümlerin eşlik ettiğini ve bunun da belirli yerleşik ilişkileri yok edip süreçte kazananlar ve kaybedenler yaratabileceğini tartışmıştır.

İdeoloji / inançlar görüşü, bir toplumdaki bireylerin sahip oldukları inançların kurumları etkileme sürecindeki rolüne odaklanmaktadır. Bu görüş, inançların bir toplumun teşvikleri üzerinde sahip olabileceği etkiye dayanmaktadır ve kurumların şekillenmesinde ve bir ekonominin performansında kültürün rolü ile bağlantılıdır. Bu araştırma alanıyla ilgili önemli bir engel, bu değişkeni ölçmenin zorluğu ve birçok bireysel araştırmacının farklı görüşlere sahip olmasıdır. Bununla birlikte, birçok iktisatçı, bir toplumdaki ideoloji ve inançların bir toplumda var olan kurumlar kümesi ve toplumun izlediği yol için önemli bir faktör olduğu görüşünü paylaşmaktadır.

Tesadüfi kurum görüşüne göre kurumlar, sosyal grupların seçimlerinden çok toplumlar içindeki etkileşimin bir sonucudur. İnsanlar etkileşim halindeyken, katılan bireylerin niyeti

olmadan bazı kurumlar oluşabilir (Nelson ve Sidney, 1982; Acemoğlu 2003; Acemoğlu vd.,2005; Young, 2020).

Dünyadaki toplumların sosyo-ekonomik çeşitliliği, ülkelerin farklı kültürleri ve tarihi kökenleri nedeniyle, farklı durumlarda her bir görüşü destekleyecek kanıtlar bulunabilir. Kurumların yukarıda aktarılan etkileme ve etkilenme durumuna binaen şu soru sorulabilir: kurumlar, toplumların ekonomik olarak ilerlemesine etki etmektedir; peki toplumların ekonomik olarak ilerlemesini durduran/olumsuz etkileyen kurumlar mevcut olabilir mi? Acemoglu vd. (2005) bu sorunun iki cevabı olduğunu belirtmiştir: Birincisi, “çoklu denge” vardır ve toplum, büyümeyi teşvik etmeyen verimsiz kurumlarla dengeye gelmiş olabilir. İkinci cevap, “bir toplum içindeki çıkar çatışmalarına” dayanmaktadır. Bu görüşe göre, kurumların değişimi ve ilerlemesi bir toplumda iki grup yaratır: kazananlar ve kaybedenler. Bunun anlamı, toplumun yeterince güçlü bir kesiminin “milli pastadan payını” korumak ve büyümeyi engellemek veya yavaşlatmak için reformları engelleyebileceğidir. Bir grubun gücünün rolü, kurumların bir toplumun ekonomik performansı üzerindeki rolünü incelemede çok önemlidir.

Kurum kavramını önemli kılan şey, kurumların kural olmaları ve bu kuralların, bireylerin içinde hareket ettikleri ve etkileşimde bulundukları çerçeveyi oluşturmasıdır. Kurallar, yazılı olmayan sosyal sözleşmeler olacağı gibi yazılı olan resmi yasalar da olabilir, ancak her iki durumda da toplum üyeleri tarafından bilinir. Kurumlar için en çok alıntı yapılan tanımlamalardan biri, North (2002) tarafından yapılan tanımdır:

“Kurumlar, bir toplumda oyunun kurallarıdır veya daha resmi olarak, insan etkileşimini şekillendiren insanca tasarlanmış kısıtlamalardır. Sonuç olarak, siyasi, sosyal veya ekonomik olsun, insan değişiminde teşvikleri yapılandırır. Kurumsal değişim, toplumların zaman içinde evrimleşme şeklini şekillendirir ve bu nedenle tarihsel değişimi anlamının anahtarıdır” (North, 2002, s.3-5).

North (2002) kurumları, oyuncular (insanlar) arasındaki etkileşimi etkileyen kurallar olarak tanımlar. Ek olarak, North (1994, s. 361) bu tanıma “kurumlar, kuraldır ve kuruluşlar ve girişimciler oyunculardır” ve bireylerin oluşturduğu gruplar arasındaki etkileşimin kurumları şekillendirdiğini eklemektedir. Ancak, siyasi partiler, firmalar, sendikalar vb. gibi grupları-örgütleri aktör olarak görmek, örgütler içinde ortaya çıkan çatışmaları ortadan kaldırmaktadır (Hodgson 2006). Bu tür çatışmalar, kuruluşlar içinde “kazananları” ve “kaybedenleri” belirleyebilir ve toplum veya ülke için ek siyasi ve ekonomik etkilere sahip olabilir ve sonuç olarak kurumların gelişimini etkileyebilir.

Diğer taraftan Hodgson (2006, s. 13), kurumları “kurallardan ziyade sosyal etkileşimleri yapılandıran yerleşik ve gömülü (embedded) sosyal kuralların kalıcı sistemlerdir. Kısacası, kurumlar sosyal kural sistemleridir, sadece kurallar değildir.” Şeklinde tanımlamaktadır. Hodgson (2006), kurumları “temsilcilerine duyarlı kurumlar” ve “temsilcilerine duyarlı olmayan

kurumlar" şeklinde daha ileri bir ayrım sunmaktadır. "Temsilcilerine duyarlı kurum", tercihler değiştikçe değişen veya terk edilen, "temsilcilerine duyarsız kurumlar" ise bireylerin tercihlerine veya davranışlarına tabi olmayan kurumlardır. North'un tanımıyla karşılaştırıldığında Hodgson, bir bireyin psikolojisinin ve tercihlerinin kurumların yaratılmasını açıklamadaki önemini göstermektedir. Bazı kurumların tercihlerden oldukça etkilendiğini, bazılarının ise bireylere seçenek bırakmayan katı kısıtlamalarla belirlendiğini savunuyor. Sonuç olarak, bazı kurumlar - ve kurumsal değişim- bireylerin inançlarından etkilenirken, diğerleri insanların etkileşimleri sırasında davranışlarını belirler (Hodgson 2004).

2.3.1.1. Kurumsal Değişim Teorileri

Ekonomik performansta kurumların rolü ve kurumsal değişim son yıllarda literatürde büyük bir ilgi görmesine rağmen, yukarıda da aktarıldığı üzere, kurumların tanımı veya kurumların gelişim süreci konusunda görüş birliği söz konusu değildir. Kurumsal değişimle ilgili literatür iki geniş kategoriye ayrılabilir (Kingston ve Caballero 2009). Birincisi, kurumların yaratıldığı, merkezileştirildiği (bireysel bir yönetici veya bir hükümet tarafından) veya kurumları kendi çıkarları için uygulamaya veya engellemeye çalışan bireyler veya gruplar arasındaki etkileşimlerle ilintili teoriler; ikincisi, sürecin ademi merkeziyetçi olduğu ve bireylerin koordinasyonu olmaksızın kendiliğinden yeni kurumların yaratıldığı "evrimsel" değişim teorileri. Her iki yaklaşımın da araştırmacılara farklı alanlarda uygulama imkanını verdiği için faydalı olduğu söylenebilir.

Merkezileştirilmiş Kurumsal Değişim

Merkezileştirilmiş kurumsal değişim teorileri, kurumsal değişimi, yeni politikaların ve kuralların siyasi veya ekonomik etkileşimler sırasında devlet veya gruplar tarafından belirlendiği bir süreç olarak görür. Kurumsal değişim sürecinde, Kurumsal bir değişimden beklenen fayda, kısa ve uzun vadeli maliyetleri aşıyorsa değişim yaşanır (Ostrom, 2009). Ostrom (2009)'e göre, işbirliği ve örgütlenme ihtiyacının mevcut kurumlara bağlıdır. Örneğin yönetenin mutlak güce sahip olduğu bir diktatörlükte, hükümdarın kararı yeni bir politika uygulamak için yeterlidir; bir demokraside ise yeni bir kuralın uygulanması için çoğunluğa ihtiyaç vardır. Ostrom ayrıca, pazarlık veya müzakerelere katılan bireylerin kurumlarla ilgili yanlış inançlarının veya eksik bilgilerinin ve önerilen değişikliklerin etkilerinin, toplumun kaynakları verimli bir şekilde tahsis eden verimli bir kurumlar kümesine ulaşma girişimlerini engelleyebileceğini, fakat ekonomik faaliyetler ve siyasi güce erişimi kısıtlayamayacağını aktarmıştır.

Benzer şekilde, kurumları mülkiyet haklarının belirleyicileri olarak inceleyen Alston vd. (1996) göre, kurumların evriminin, talep edenler (bir toplumun üyeleri) ve arz edenler (hükümet veya diğer siyasi aktörler) arasındaki müzakerelere bağlıdır. Bulguları, kurumların her zaman verimli olduğu için değil, çoğu durumda hükümetin seçim talepleri veya özel çıkar gruplarının

menfaatleri gibi farklı siyasi faktörlerin çıkarlarına yanıt vermesiyle değiştiğini göstermektedir. Aksine, müzakerelere katılan bireylerin veya grupların ekonomik veya siyasi gücü, kurumların şekillenmesinde önemli rol oynamaktadır.

Kurumsal değişime ve kolektif seçim sürecine ilişkin merkezileştirilmiş görüşlerin bir sorunu, North (1991)'un tanımına göre "gayri resmi kısıtlamaların" oluşumunu ve kalıcılığını açıklayamamalarıdır. Özellikle, merkezileştirilmiş kurumsal değişim teorileri, kanun yapıcılarının mülkiyet hakları gibi topluma ve ekonomiye fayda sağlayan kuralları nasıl belirlediklerini açıklayabilmekte, fakat kanuna bağlı olmayan bazı "gayri resmi kurumların" neden ve nasıl oluştuğu konusu açıklayamamaktadır.

Evrimsel Kurumsal Değişim

Evrimsel kurumsal değişim teorilerinde veya merkezi olmayan kurumsal değişim teorilerinde *"tüm oyuncular tarafından algılanan kurallarda veya davranışlarında veya inançlarında koordineli bir değişime neden olan merkezi bir mekanizma yoktur"* (Kingston ve Caballero 2009, s. 160). Kingston ve Caballero (2009), kurumsal değişimin evrimsel teorileri altında yeni kuralların veya kurumların kasıtsız veya rastgele yaratıldığını ve bunun sonucunda başarılı kurumların hayatta kalırken başarısız olanların değiştirildiğini ancak bu sürecin koordineli olmadığını savunmaktadır. Çoğu durumda, bu değişiklikler "düşünce alışkanlıklarındaki" değişikliklerin sonucudur (Veblen, 2005 [1899]). Thorstein B. Veblen'in derinlikli teorilerinin yanı sıra North (2002)'ün çalışmaları da kurumların evrimini inceleyen birçok akademisyeni etkilemiştir. North'un "resmi kuralları (*formal rules*)" ve "gayri resmi kısıtlamaları (*informal constraints*)" bir toplum içindeki etkileşimleri şekillendirir ve bu etkileşimler aracılığıyla bir toplumdaki mevcut kurumlar kümesini etkiler. North (2002), resmi veya gayri resmi kurallardaki değişikliklerin teknolojiye veya tercihlerdeki değişikliklerin bir sonucu olabileceğini ve bu değişikliklerin ani veya aşamalı olabileceğini savunmaktadır (North 2002).

North'un fikirleri, kurumsal değişimin "denge görüşünü" doğurmuştur. Bir toplumdaki kurumlar kümesi, toplumun inançlarına ve tercihlerine göre seçtiği dengeye bağlıdır (Knight, 1995). Çoğu durumda, farklı bireyler veya gruplar, bu kurumların kendilerine nasıl fayda sağladığına bağlı olarak, farklı kurumları tercih edecektir. Sonuç olarak, kurumların evrimi, en çok pazarlık gücüne sahip bireylerin inançları, davranışları ve tercihleri tarafından yönlendirilir. Ek olarak, pazarlık gücü mevcut kurumlar kümesinden etkilenebilir. Levi (1990), bazı kurumların bir toplumda "kazananlar" ve "kaybedenler" yaratarak güç tahsis edebileceğini veya belirli insan gruplarına fayda sağlayabileceğini savunmaktadır. Ancak, bu süreç toplum içinde gerginlik yaratabilir ve "kaybedenler" koordine olur ve işbirliği yaparlarsa mevcut kurumlara karşı "isyan" edebilirler. Bu nedenle, kurumlar ve kurumsal değişim, bireylerin toplum içindeki çeşitli işlemlerin veya etkileşimlerin sonucuna ilişkin beklentilerini etkiler ve bunlardan etkilenir.

Sonuç olarak, kurumsal değişim ve yeni kurumsal denge, beklentiler ve tercihlerdeki bir değişikliğin sonucu olabilmektedir.

2.4. Kurum ile Rekabet Gücü Arasındaki İlişki

Ülke ekonomilerinin rekabet güçlerini etkileyen unsurlar verimlilik, emek piyasalarındaki esneklikler, teknolojik inovasyonlar, sanayi sektörünün yapılanma hızı ve kamu sektörü altyapısının durumu genel başlıkları altında ele alınmaktadır. Fakat, esas itibarıyla, literatür, genel başlık niteliğinde sıralanan bu unsurların temelinde kurumsal yapının yer aldığı noktada mutabıktır. Ek olarak, kurumsal yapı, formel tarafını oluşturan üst yapı ve informal tarafını oluşturan alt yapı ile kendini gösterebilmekte ve söz konusu yapılar etkin olduğu sürece uluslararası rekabeti pozitif yönde etkileyeceği, literatürün mutabık kaldığı başka bir noktadır.

Veblen (1919), Hamilton (1932), Commons (1931), Hodgson (2006), Nelson (2007), Kasper ve Streit (1998), Marangos ve Astroulakis (2009) çalışmalarında, alt yapıyı oluşturan kurumsal unsurlara dair açıklamalar yapmışlardır. Onlara göre, alt yapı kurumlarının kuşaklar arası (intergenerational transmission) aktarılabilen bilgiler olduğunu ve bu bilgiler toplumların kültür mirasının ve iktisadi yapılarının bir parçasıdır.

Fullner (2008) ve Arrunada (2008) çalışmalarında alt yapı kurumlarına ilişkin açıklamalarda bulunmuşlardır. Onlara göre alt yapı kurumları gelenek-görenekleri, ahlaki normları, ideolojik bakış açıları, toplumun sahip olduğu itibar-suçluluk-utanç gibi öğeleri içermektedir. Söz konusu öğeler zaman içinde toplumun davranış kalıplarını evrimleştirir ve kuşakların dünyayı algılayış biçimlerini şekillendirir. Bu bağlamda alt yapı kurumları, toplumların değişim süreçlerini algılanması konusunda yardımcı olurlar.

North (2002)'a göre, üstyapı kurumları yasalar, anayasa, sözleşmeler ve mülkiyet hakları gibi öğeleri içermektedir. Toplumda genel olarak kabul edilmiş, meşruiyeti artık sorgulanmayan, yüksek yaptırım gücü bulunan ve resmi kurallar üzerine oluşturulmuştur. Sözü edilen bu yaptırımlar olmadan kurumlar işlevsizdir. Kuralların içeriği kurumları belirlemektedir. Üstyapı kurumları; siyasi (ve yasal) kurallar, ekonomik kurallar ve sözleşmelerden oluşur.

Kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerinde olumlu etkileri olduğunu gösteren birçok akademik çalışma bulunmaktadır. Adam Smith, John Stuart Mill, John Locke, Arthur Lewis, Douglass North, Daron Acemoğlu ve Robert Thomas, ekonomik kalkınmada farklı kurumsal faktörlerin önemine vurgu yapmışlardır.

Literatüre, kurumsal yapı ile ekonomik büyüme ilişkisinin araştırılması bağlamında önemli katkılarda bulunan D.Acemoğlu da (Acemoğlu ve Robinson, 2008; Acemoğlu ve Johnson, 2007; Acemoğlu ve Johnson, 2006; Acemoğlu ve Johnson, 2005; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2004; Acemoğlu vd., 2003; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2002; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2001), büyümeyi hedefleyen ekonomilerin mutlak suretle kurumsal kalitelerini

artırmaları gerektiği sonucuna varmıştır. Ek olarak, kurumsal yapı kalitesindeki iyileşme, aynı zamanda makroekonomik göstergelerde istikrar yaratacağını ve gelebilecek şoklara/krizlere karşı engelleyici etki yaratacağı ulaştığı bir sonuçtur.

Acemoğlu, Johnson ve Robinson'a göre (2004), toplumun sahip olduğu kurumlar, toplumdaki üretim yapısını, teknolojiyi, fiziksel ve beşeri sermaye yatırımlarını, kaynakların etkin dağılımını geliştirmesi, yenilik yaratması ve faktör birikimini kolaylaştırması açısından önemlidir. Ekonomik kurumlar sadece belli bir döneme ait ekonomik performansı etkilemekle kalmamakta, aynı zamanda gelecek dönemlere ait kaynakların dağılımı da dahil olmak üzere bir takım ekonomik sonuçlar doğurmaktadırlar. Acemoğlu, Johnson ve Robinson (2003) diğer bir çalışmalarında, makroekonomik politikaların kalitesinin kişi başı düşen GSYİH'ya etkisini, 1970-1997 yılları arası 73 ülke için panel veri yöntemiyle analiz etmişlerdir. Elde ettikleri sonuç, kurumsal yapıdaki kalite aynı zamanda makroekonomik politikaların kalitesini etkilemekte ve sonuç itibarıyla rekabet gücünün bir göstergesi olan kişi başı GSYİH'da bir artışı sağlamaktadır.

Fukuyama (2005) kurumsal yapının bir unsuru olan güvenin, şirketlerin uluslararası rekabet gücünü nasıl etkilediğini araştırdığı çalışmada, düşük güvenli toplumlarda yaygın olan aile şirketlerinin yapısına dikkat çekerek, aile şirketlerinin dış piyasayla rekabet gücünün düşük olduğunu belirtmektedir. Hissedarların birbirine güvenmemeleri veya şirket hakkında ortak bir vizyonu paylaşamamaları ya da uzun vadeli finansal hedeflerde birleşmemeleri yüzünden algılanan risk yükselmekte, gerekli yatırımlar yapılamamakta, bu durum şirketlerin geleceğini de tehlikeye atmaktadır. Sonuç itibarıyla, kurumsal yapının bir unsuru olan güven, şirketler aracılığıyla ekonomilerin rekabet gücünü arttırarak, gelebilecek şoklara karşı ekonominin dirençli olmasını sağlar.

Literatürde, kurumsal yapının bir diğer unsuru olan ekonomik özgürlüklerin rekabet gücü üzerindeki etkisini araştıran birçok değerli çalışma yer almaktadır (Gwartney, Hall ve Lawson, 2010; Gwartney, Hall ve Lawson, 2009; Powell, 2003). Çalışmalar, bir ekonomide ekonomik özgürlüklerinden bahsedilebilmesi için, ilgili ekonomide güçlü hukuki bir yapı ile mülkiyet haklarının korunması, uluslararası ticaretin serbest olması, devletin ekonomik hayata müdahalesinin en az seviyede olması, güven veren para politikalarının olması gibi faktörlerin mevcut olması gerektiğini savunmaktadırlar. Ekonomik özgürlüklerin olduğuna salık veren bu faktörler aracılığıyla, ülkelerin ekonomik performanslarındaki artışları rekabet gücündeki artışlar takip edecektir.

Grigorian ve Martinez (2000), gelişmekte olan Asya ve Latin Amerika ülkeleri üzerine yaptıkları çalışma ile kurumsal kalite ile iktisadi büyüme arasında güçlü ve pozitif yönlü bir ilişkinin olduğunu ortaya koymuşlardır. Onlara göre, kurumsal kalite, sadece yatırım yolu ile değil, aynı zamanda etkin kaynak tahsisi ve bürokratik verimlilik yoluyla da iktisadi büyümeyi etkilemektedir.

Gökalp ve Baldemir (2005) çalışmalarında, kurumsal yapı ile ekonomik büyümenin ilişkisini incelemişlerdir. Kümeleme ve panel veri analiz yöntemlerini kullanarak 146 ülke için, kurumsal yapı unsurları olan ifade özgürlüğünün, şeffaflığın, politik istikrarın, hukukun üstünlüğünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin araştırıldığı çalışmada sonuçlar pozitif ve anlamlı çıkmıştır.

Hukukun üstünlüğünü, demokratik hakların ve sosyal güvenlik ağlarının kurumsal yapı göstergesi kabul edildiği Rodrik (1997)'in çalışmasında, kurumsal yapının kişi başı düşen GSYİH üzerindeki etkisini 1960-1989 yıllarını kapsayacak şekilde, 90 ülke için araştırılmıştır. Rodrik, çalışmasında literatürle paralel sonuçlar elde etmiştir: sonuçlar pozitif ve anlamlı çıkmıştır.



3. YÜKSELEN EKONİLER ÜZERİNE AMPİRİK BİR ANALİZ: KURUMSAL YAPI VE EKONOMİK KIRILGANLIKLARIN ULUSLARARASI REKABET ÜZERİNDE ETKİSİ

Bu bölümde, ekonomik kırılگانlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisini kurumsal kalite faktörleri ekseninde etki mekanizmaları ampirik olarak araştırılmaktadır. Değişkenler arasındaki ilişkilerin incelendiği bu bölümde, öncelikle araştırmanın yürütülmesinde kullanılan model, veri seti ve kapsama ilişkin bilgiler verilecek, ardından araştırmada kullanılacak olan yöntemler tanıtılacaktır. Daha sonra ise gerekli testlerin uygulanmasının ardından değişkenler arasındaki ilişkiler söz konusu yöntem ile test edilerek elde edilen bulgulara yer verilecektir.

3.1. Veri, Metodoloji ve Kapsam

Ekonomik kırılگانlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisinin kurumsal göstergeler eksenindeki etki mekanizmasının incelenmesi için uluslararası rekabet gücünü temsilen IMD-Küresel Rekabet Endeksi (KRE) bağımlı değişken olarak belirlenmiştir. Bağımsız değişkenlerden ekonomik kırılگانlıkları temsilen yedi farklı ekonomik gösterge kullanılmıştır. Diğer bir bağımsız değişken olan kurumsal kalite göstergesi için de Dünya Bankası-Dünya Yönetişim Göstergeleri (WB-WGI)'nden derlenen altı değişken kullanılmıştır. Gerek ekonomik kırılگانlıklar için kullanılan yedi değişken gerekse kurumsal kalite için kullanılan altı değişken Principal Component Analysis (PCA) (Temel Bileşenler Analizi-TBA) yardımı ile birer endeks oluşturulmuştur. Ayrıca uluslararası rekabet gücü üzerinde etkili olduğu literatürde kabul edilen Ar-Ge harcamaları ile emek verimliliği kontrol değişkenleri olarak modellere dahil edilmiştir.

Ekonomik kırılگانlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisinin kurumsal faktörlerin katkısı dahil edilerek tespit edilmesi için öncelikle kurumsal faktörler dahil edilmeksizin ekonomik kırılگانlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisi incelenmiş, daha sonra ise ekonomik kırılگانlıklar ve kurumsal faktörler bir araya getirilerek analizler yapılmıştır. Yapılan tahmin sonucunda kurumsal kalitenin dahil edilerek hesaplanan katsayılar, kurumsal kalitenin dahil edilmediği modelden elde edilen bulgular ile karşılaştırılmış ve kurumsal kalitenin etkileme düzeyi araştırılmıştır.

Ampirik analizde, Nawaz vd. (2018) ve Duncan (2014) çalışmalarında kurulan modeller temel alınarak oluşturulmuştur. Bu bağlamda kurulan temel modeller aşağıdaki gibidir:

$$KRE_{i,t} = \alpha_1 KRE_{i,t-1} + \alpha_2 ARGE_{i,t} + \alpha_3 EMV_{i,t} + \alpha_4 EKE_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

$$KRE_{i,t} = \beta_1 KRE_{i,t-1} + \beta_2 ARGE_{i,t} + \beta_3 EMV_{i,t} + \beta_4 EKE_{i,t} + \beta_5 (EKE * KKE)_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

(2) numaralı denklem, ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisini kurumsal faktörleri modele dâhil etmeden; (3) numaralı denklem ise ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisini kurumsal faktörler ekseninde göstermektedir. Denklemlerde kullanılan i ve t alt indisleri sırası ile yatay kesitte yer alan ülkeleri ve zamanı temsil etmektedir. $KRE_{i,t}$ uluslararası rekabet gücünü temsilen Küresel Rekabet Endeksini; $KRE_{i,t-1}$, Küresel Rekabet Endeksi'nin bir gecikmesini; $ARGE_{i,t}$, Ar-Ge harcamalarının GSYİH içerisindeki payını; $EMV_{i,t}$, emek verimliliğini; $EKE_{i,t}$, ekonomik kırılganlık endeksinin; $(EKE * KKE)_{i,t}$, ekonomik kırılganlıklar endeksi ile kurumsal kalite endekslerinin çarpımından oluşan etkileşim değişkenini ve $\varepsilon_{i,t}$ ise hata terimini temsil etmektedir.

Kurumsal kaliteye yönelik politikaların ekonomik kırılganlıklar üzerinde etkisini ve dolayısıyla oluşturulan yeni etkileşim değişkeninin uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisinin tespit edilebilmesi için iki aşamalı modelleme yapılmıştır. Öncelikle (2) numaralı denklem ile ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisi doğrudan ölçülmekte ve α_4 katsayısı bu etkinin düzeyini göstermektedir. (3) numaralı denklemde ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki doğrudan etkiyi de β_4 göstermektedir. β_5 katsayısı ise ülkenin ekonomik kırılganlıklarının kurumsal kalite düzeyine bağımlı olarak gelişim seyretmesi ile ortaya çıkan dolaylı etkiyi göstermektedir. Bu yaklaşım, etkileşim etkisi (*interaction effect*) olarak adlandırılmaktadır. Etkileşim etkisi bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki ortak etkisini temsil etmektedir. Buradan hareketle, bir bağımlı değişkenin bağımsız değişkenden etkilenme derecesini başka değişken tarafından belirlenebilmektedir. Bu yöntem ile ekonomik kırılganlıkların alternatif kurumsal kalite seviyelerinde rekabet gücüne olan etkisi görülebilmektedir. Ekonomik kırılganlıkların marjinal etkilerinin tespitinde aşağıdaki denklemden faydalanılmıştır (Berry vd. 2012):

$$\frac{\partial KRE_{i,t}}{\partial EKE_{i,t}} = \beta_4 + \beta_5 KKE_{i,t} \quad (4)$$

(4) numaralı denklemde $KKE_{i,t}$, modelde yer alan kurumsal kalite değişkenin ortalamasıdır ve denklem, ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisini kurumsal kalite bağlamında değerlendirilebilmesine salık verecek karşılaştırma olanağı sunmaktadır. Söz konusu karşılaştırma modellerin tahmini ile elde edilen $\hat{\beta}_4$ ve $\hat{\beta}_5$ katsayılarının işaretleri ile yapılır. Bu, Tablo 3.1'de gösterilmiştir.

Tablo 3.1. Tahmin edilen katsayıların Uluslararası Rekabet Gücüne Etkisi

Katsayı İşareti		Değişkenlerin Rekabet Gücüne Etkisi	
$\hat{\beta}_4$	$\hat{\beta}_5$	$EKE_{i,t}$	$KKE_{i,t}$
(+)	(+)	(+)	(+)
(+)	(-)	(+)	(-)
(-)	(+)	(-)	(+)
(-)	(-)	(-)	(-)

Ampirik analizde kullanılan değişkenlere ilişkin açıklamalar ve verilerin temin edildiği kaynaklar Tablo 3.2' de sunulmuştur:

Tablo 3.2. Modellerde Kullanılan Değişkenler

	Değişken	Açıklama	Kaynak
Bağımlı Değişken Olarak Uluslararası Rekabet Gücü Göstergesi	KRE	IMD- World Competitiveness Index	Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü - The Institute for Management Development (IMD)
Ekonomik Kırılganlıklara İlişkin Bağımsız Değişken	CA	Cari İşlemler Açığı / GSYİH	Dünya Bankası
	TDBG	Toplam Dış Borç/GSMH	Dünya Bankası
	TKB	Toplam Kamu Borcu/GSYİH	Trading Economics
	TBS	Toplam Borç Servisi/İhracat	Dünya Bankası
	REZRV	Uluslararası Döviz Rezervleri / Toplam Dış Borç	Dünya Bankası
	BA	Bütçe Açığı/GSYİH	Trading Economics
	TDBİ	Toplam Dış Borç / İhracat	Dünya Bankası
Kurumlara İlişkin Bağımsız Değişken	VOİ	İfade Özgürlüğü ve Hesap Verebilirlik	Dünya Bankası
	POL	Politik İstikrar ve Şiddetin / Terörizmin Yokluğu	Dünya Bankası
	GOV	Hükümetin Etkinliği	Dünya Bankası
	REG	Düzenlemelerin Kalitesi	Dünya Bankası
	COR	Yolsuzluğun Kontrolü	Dünya Bankası
	LAW	Hukukun Üstünlüğü	Dünya Bankası
Diğer Bağımsız Değişkenler (Kontrol Değişkenler)	ARGE	Araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) harcamalar, GSYİH'nın yüzdesi	Dünya Bankası
	EMV	Emek Verimliliği, Kişi başına çıktı düzeyi	Uluslararası Çalışma Örgütü - International Labour Organization (ILO)

Ampirik analizde yer alacak ülkelerin belirlenmesinde Akyüz (2017, 2020) ve Rodrik (2011) çalışmaları referans alınmıştır. Buna göre, yukarıda **1.8.3. Örneklem: G20 İçerisindeki Yükselen Ekonomiler** başlığı altında aktarılan gerekli ve yeterli koşulları aynı anda sağlayan G20 üyesi olan YEK'ler olduğu sonucuna varılmıştır. Ampirik analize konu olan G20 üyesi 9 Yükselen Ekonomi: **Arjantin, Brezilya, Çin, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan, Meksika, Rusya ve Türkiye.**

3.2. Ekonomik Kırılganlıklar ve Kurumsal Kalite Endekslerinin Oluşturulması

Bu alt bölümde Yükselen Ekonomilerde demokrasi ve ekonomik özgürlüklerin bir göstergesi olarak kurumsal yapının niteliğini ortaya koyan kurumsal kalite endeksi Principal Component Analysis (PCA) (Temel Bileşenler Analizi-TBA) yöntemi ile oluşturulacaktır. Bu çerçevede öncelikle endeks oluşturmada kullanılan, demokrasi ve ekonomik özgürlükleri temsil eden göstergeler açıklanacaktır. Daha sonra TBA yöntemi hakkında teorik bilgi verilecektir. Son olarak her ülke için ayrı ayrı TBA sonuçlarına yer verilecek ve her ülke için kurumsal nitelik endeksi oluşturulacaktır.

3.2.1. Ekonomik Kırılganlıkları Temsil Eden Değişkenler

Ekonomik kırılganlıkları temsilen, literatürde en çok kullanılan yedi farklı kırılganlık göstergesinden faydalanılarak Principal Component Analysis (PCA) (Temel Bileşenler Analizi-TBA) yöntemiyle oluşturulan Ekonomik Kırılganlık Endeksi (EKE) kullanılmıştır. EKE'yi meydana getiren göstergeler, i. Cari İşlemler Açığı / GSYİH, ii. Toplam Dış Borç / GSMH, iii. Toplam Dış Borç / İhracat, iv. Toplam Borç Servisi/İhracat, v. Uluslararası Döviz Rezervleri / Toplam Dış Borç, vi. Toplam Kamu Borcu/GSYİH ve vii. Bütçe Açığı/GSYİH şeklindedir.

- i. **Cari İşlemler Açığı / GSYH (CA);** mal ve hizmet ithalatının toplam değerinin mal ve hizmet ihracatının toplam değerinin üzerinde olması anlamına gelen cari işlemler açığı durumunda ülke dünyanın geri kalanından net bir borçludur. Cari işlemler açığının Gayri Safi Yurtiçi Hasılaya oranının (veya GSYH'nin yüzdesinin) yüksek olması ve açığın finansman yöntemi ekonominin kırılgan olmasına salık verecektir. Özellikle bazı gelişmekte olan ekonomilerde cari açığın finansmanı adına doğrudan yatırımların yapılması veya uzun vadede döviz girişlerini sağlayacak politika setinin belirlenmesi yerine kısa vadeli-spekülatif özellik ihtiva eden politikaları tercih etmek, ekonomide dışa bağımlılığı artırmakla birlikte ekonomik kırılganlığın şiddetini artırabilir (Yeldan, 2005).
- ii. **Toplam Dış Borç / GSYH (TDBG);** dış borçla ilintili göstergeler arasında önemli bir yer tutan bu oran literatürde yaygın olarak kullanılmaktadır. Ekonominin toplam yıllık üretimi içindeki toplam dış borcun yerinin anlaşılmasına yardımcı olurken aynı zamanda risk düzeyinin belirlenmesinde ve borç yükü analizlerinde kullanılmaktadır. Toplam dış borcun GSYH içindeki oranının artışı, GSYH büyüme oranının artışından fazla olursa ekonomi dış borç kaynaklı bir kırılganlık tehlikesi içerisinde. IMF ve Dünya Bankası'na yapılan çalışmalarda söz konusu tehlikeli eşik yüzde 50 ve üzeri olarak belirlenmiştir. Yüzde 50 üzerinde bir orana sahip ülke "fazla borçlu" olarak nitelendirilmektedir (World Bank, World Development Indicators, 2001)

- iii. **Toplam Dış Borç / İhracat (TDBİ);** ekonomilerin dış borçlarını mal ve hizmet ihracatından sağladığı gelirlerle ödemesi gerektiği varsayımı altında, toplam dış borcun ihracata oranı söz konusu ödemenin yeterliliğini/gücünü ifade eder. Oranın yükselmesi, ülkenin kendi ürettiğini tüketmesi yerine diğer ülkelerin ürettiklerini tüketmeyi tercih etmesi bağlamında devamlı bir dış borçlanma içerisinde olduğunu gösterir. IMF ve Dünya Bankası'na yapılan çalışmalarda dış borç / ihracat oranının yüzde 275'i aşması durumunda ülke "fazla borçlu" olarak nitelendirilmektedir (World Bank, World Development Indicators, 2001).
- iv. **Toplam Dış Borç Servisi/ İhracat (TDBS);** Literatürde "dış borç karşılama oranı" olarak da kabul edilen bu gösterge üretim ve ihracattan sağlanan gelirlerin dış borçlanmada yer alan anapara ve faiz ödemelerini ne ölçüde karşıladığını göstermektedir. Toplam dış borç servisi / ihracat oranındaki artış, ülkenin üretim ve ihracat gelirlerinin anapara ve faiz giderlerini karşılama gücünün düştüğünü ifade eder. Dünya Bankası ve IMF raporlarına göre dış borç karşılama oranı yüzde 30 üzerinde ise ülke, "fazla borçlu ülke" olarak nitelendirilmektedir (World Bank, World Development Indicators, 2001).
- v. **Uluslararası Döviz Rezervleri / Toplam Dış Borç (RZRV):** Ülkeler iktisadi politikaları desteklemek, piyasalara güven vermek, dış borç servisini kolaylıkla gerçekleştirmek gibi bir takım iktisadi saik ile uluslararası rezerv biriktirirler. Rezervlerde gözlemlenecek düşüşler ülke ekonomilerinin kırılganlığa sürükleyebilir. Bu bağlamda, Uluslararası Döviz Rezervleri / Toplam Dış Borç oranının artması dış borç ödemelerinin kolaylıkla yapılabileceğini; düşmesi ise ödemelerde zorlukların yaşanmasına neden olur.
- vi. **Kamu Borcu / GSYH (KBG):** Devletler kamu harcamalarını finanse ederken borçlanma yoluna başvurabilir. Kamu borcu olarak nitelendirilen bu borçlanmanın GSYH içindeki payını makul seviyelerde tutmak ekonomiler için bir hedef halini almıştır. Aksi takdirde Kamu Borcu / GSYH oranının aşırı yükselmesi ekonomik kırılganlık olarak ortaya çıkabilir (Ural, 2003). Nitekim bazı ülke grupları, örneğin Avrupa Birliği (AB), üye ülkelerinden Ekonomik ve Parasal Birliğe katılabilmeleri için Maastricht Kriterleri başlığı altında gerekli Kamu Borcu / GSYH oranı şartını sağlamalarını istemektedir. Söz konusu oran şartı kamu borcunun GSYH'nın yüzde 60'ını aşmamasıdır. Burada amaçlanan fiyat istikrarı ve mali disiplini sağlamaktır.
- vii. **Bütçe Açığı / GSYH (BA):** Bütçe giderlerinin gelirlerini aştığını ifade eden bütçe açığının GSYH içindeki payının artması durumunda bu oran, ekonomik kırılganlığı artıran önemli bir gösterge halini alır. Zira bütçe açıklarında yaşanacak genişleme kamunun borçlanma ihtiyacını uyarlayarak diğer makroekonomik göstergelerde

olumsuzluklara neden olmaktadır. Optimal Bütçe Açığı / GSYH oranı literatürce yüzde 3 olarak kabul edilmektedir. Nitekim Maastricht Kriterleri başlığı altında da bu oran yüzde 3 olarak belirlenmiştir.

3.2.2. Kurumsal Kaliteyi Temsil Eden Değişkenler

Kurumsal kalite değişkenini temsilen, Dünya Bankası'na hazırlanan ve her yıl düzenli olarak yayınlanan Küresel Yönetişim Göstergeleri (KYG)-Worldwide Governance Indicators (WGI) veri tabanından elde edilen 6 farklı göstergenin Temel Bileşenler Analizi (TBA)-Principal Component Analysis (PCA) yöntemiyle oluşturulan Kurumsal Kalite Endeksi (KKE) kullanılmıştır. KKE'yi oluşturan göstergeler hem kamu hem de özel (ticari) veri sağlayıcıları da dahil olmak üzere 25 farklı kaynak tarafından üretilen yüzlerce değişkene dayanmaktadır. En düşük kalite seviyesi "0", en yüksek kalite seviyesi "100" olarak belirlenen göstergeler, 213 ülke ve bölgeyi kapsamaktadır (Thomas, 2010). İlgili göstergeler Politik İstikrar ve Terörizmin Yokluğu, Yolsuzluğun Kontrolü, İfade Özgürlüğü ve Hesap Verebilirlik, Hukukun Üstünlüğü ve Düzenleyici Kalite şeklindedir. İlgili göstergelerin kısa açıklaması aşağıdaki gibidir:⁸

- i. **Politik İstikrar ve Terörizmin Yokluğu (PITY) (Political Stability and Absence of Violence/Terrorism)**, politik olarak motive edilmiş terörizm de dahil olmak üzere anayasaya aykırı veya şiddet içeren yollarla iktidarı elinde bulunduran hükümetlerin istikrarsızlaştırılması veya devrilmesi ihtimaline ilişkin algıları ölçmektedir.
- ii. **Yolsuzluğun Kontrolü (YK) (Control of Corruption)**, devletin seçkinler ve özel çıkar grupları tarafından "ele geçirilmesi" algısının yanı sıra yolsuzlukların biçim ve hacmine bakılmaksızın, siyasi iktidar mekanizmasının yolsuzluklarda ne ölçüde kullanıldığı algısını ölçer.
- iii. **İfade Özgürlüğü ve Hesap Verebilirlik (IOHV) (Voice and Accountability)**, bir ülke vatandaşının hükümetlerini seçme özgürlüğüne, ifade özgürlüğüne, örgütlenme özgürlüğüne ve özgür medyaya ne ölçüde katılabileceğine ilişkin algıları ölçer.
- iv. **Hukukun Üstünlüğü (HU) (Rule of Law)**, karar vericilerin toplumsal kurallara ne kadar güven duydukları ve bunlara ne ölçüde uydukları; sözleşme yapma hakkının yanı sıra mülkiyet haklarının korunmasında kolluk kuvvetleri ve mahkemelerin kalitesini ve toplumun suç ve şiddete meyilli olma algılarını ölçer.
- v. **Hükümetin Etkinliği (HE) (Government Effectiveness)**, kamu hizmeti sağlayıcısı hükümetlerin icraatlarının kalitesini ve icraatlarına herhangi bir politik baskı altında yapıp yapılmadığı algısını ölçer. Diğer taraftan bu gösterge, hükümetlerin deklere ettiği politikalarla ne derece uyumlu olduğunu ölçer.

⁸ (<https://datacatalog.worldbank.org/dataset/worldwide-governance-indicators>)

- vi. **Düzenleyici Kalite (DK) (Regulatory Quality)**, hükümetin özel sektör gelişimine izin veren ve teşvik eden etkili politikalar ve düzenlemeler oluşturma ve uygulama yeteneğine ilişkin algıları ölçer.

3.2.3. Endeks Oluşturma Yöntemi: Temel Bileşenler Analizi (TBA)

Ekonomik Kırılganlıklar Endeksi (EKE) ile Kurumsal Kalite Endekslerini (KKE) oluşturmak için ilk olarak 1901'de Karl Pearson tarafından geliştirilen ve 1930'larda Harold Hotelling tarafından adlandırılan Temel Bileşen Analizi (TBA) yöntem olarak seçilmiştir. TBA, özvektör tabanlı çok değişkenli analizlerde kolaylıkla kullanılabilen ve öngörü modellemelerinde etkin sonuçlar vermesinden ötürü kullanımı yaygın, köklü bir yöntemdir (Abdi ve Williams, 2010). TBA metodolojisinin esas amaçları arasında veri kümesindeki değişkenlerin boyutunu azaltarak çoklu bağlantı sorunlarını çözmektir (Hotelling, 1933; Bair vd. 2006). Böylelikle TBA, süreçte çok fazla bilgi kaybı olmadan verileri özetlemek için kullanılabilecek değişkenlerin doğrusal kombinasyonunu dikkate alarak çok sayıda birbiriyle ilişkili olan değişkeni tek bir değişken ile ifade etmeyi sağlamaktadır (UNCTAD, 2005).

TBA'nin temeli, değişkenler arasındaki kovaryans ve korelasyon matrislerinin spektral özelliklerine dayanmaktadır. Simetrik ve pozitif tanımlı olması gereken bu matrislerin özdeğerleri aynı zamanda varyanslarıyla aynıdır. Başka bir deyişle, TBA veri kümelerinin kovaryans ve korelasyon matrislerinin özdeğerlerini ve özvektörlerini bulma işlemidir. Analizde, gözlem sayısı n ; bağımlı değişken sayısı p olan değişkenleri lineer ve birbirinden bağımsız k ($k \leq p$) kadar değişkene dönüştürülmektedir. Değişkenlere ait vektörler $X_1, X_2, \dots, X_p$ olarak tanımlansın ve bu vektörlerin standardize edilmiş versiyonu $Z_1, Z_2, \dots, Z_p$ olsun. Standardize edilmiş vektörlerin temel bileşenleri şu şekilde yazılabilir:

$$PC_1 = (a_t)'Z = a_{11}Z_1 + a_{21}Z_2 + \dots + a_{p1}Z_p$$

$$PC_2 = (a_t)'Z = a_{12}Z_1 + a_{22}Z_2 + \dots + a_{p2}Z_p$$

...

$$PC_p = (a_t)'Z = a_{1p}Z_1 + a_{2p}Z_2 + \dots + a_{pp}Z_p \quad (5)$$

(5) nolu denklem sisteminde $PC_1, PC_2, \dots, PC_p$ temel bileşenleri; a_{ij} , her bir temel bileşenin hangi değişkenle ne oranda ilişkilendirildiğini gösteren katsayıları temsil eder. Orijinal değişkenlerin doğrusal kombinasyonları olarak oluşturulan temel bileşenler, toplam varyansı olabildiğince en yüksek şekilde açıklayabilmektedir. Bu bağlamda ilk temel bileşen (PC_1), toplam varyansın açıklanmasında katkısı maksimumdur. İkinci temel bileşen (PC_2), birinci temel bileşenden bağımsız olarak belirlenir, böylece birinci temel bileşen tarafından açıklanan varyanstan sonra kalan toplam varyansın açıklanmasında katkısı tekrar maksimum olur. Benzer

şekilde, üçüncü ve müteakip temel bileşenler, toplam varyansın açıklanmasına katkıları maksimum olacak şekilde tanımlanır.

3.2.4. Temel Bileşenler Analiz Sonuçları

Analiz kapsamında yer alan Yükselen Ekonomiler için Ekonomik Kırılganlık Endeksi (EKE) ve Kurumsal Kalite Endeksi (KKE) sonuçları ayrı ayrı verilmiştir.

3.2.4.1. Ekonomik Kırılganlık TBA Sonuçları

Değişkenler arasındaki maksimum varyansı açıklayan her ülke için hesaplanmıştır. Bu işlem yapılırken özdeğeri ve açıklama oranı yüksek temel bileşenler dikkate alınmıştır (Bakınız EK-1a). Bu bağlamda, 1997-2018 dönemi dahilinde Yükselen Ekonomiler için dikkate alınan temel bileşenler analiz sonuçları Tablo 3.3'te gösterilmiştir.

Tablo 3.3. Yükselen Ekonomiler İçin EKE Sonuçları

Ülkeler	Vektörler (Ağırlıklar)							Öz Değer	V* (%)
	CA	TDBG	TDBİ	TDBS	RZRV	TKB	BA		
Arjantin	0.23	0.45	0.45	0.38	-0.39	0.43	0.18	4.60	0.65
Brezilya	0.07	0.48	0.42	0.39	-0.20	0.41	-0.47	4.10	0.58
Çin	0.32	0.42	0.35	-0.37	0.40	-0.35	0.32	5.34	0.76
Endonezya	-0.26	0.45	0.45	0.32	-0.39	0.45	-0.21	4.70	0.67
G. Afrika	0.20	0.43	0.44	0.35	-0.39	0.44	-0.31	4.73	0.68
Hindistan	0.12	0.47	0.51	0.32	-0.42	0.47	0.01	3.70	0.53
Meksika	0.29	0.52	0.55	0.35	-0.32	0.30	0.09	3.07	0.44
Rusya	-0.25	0.39	0.42	0.27	-0.44	0.41	0.38	3.60	0.51
Türkiye	0.16	0.49	0.48	0.42	-0.40	-0.19	0.34	3.59	0.51

Not: V*, varyansların açıklama gücünü ifade etmektedir.

3.2.4.2. Kurumsal Kalite TBA Sonuçları

Değişkenler arasındaki maksimum varyansı açıklayan faktörler Yükselen Ekonomiler için hesaplanmıştır. Bu işlem yapılırken özdeğeri ve açıklama oranı yüksek temel bileşenler dikkate alınmıştır (Bakınız EK-1b). Bu bağlamda, 1997-2018 dönemi dahilinde Yükselen Ekonomiler için dikkate alınan temel bileşenler analiz sonuçları Tablo 3.4'te gösterilmiştir.

Tablo 3.4. Yükselen Ekonomiler İçin KKE Sonuçları

Ülkeler	Vektörler (Ağırlıklar)						Öz Değer	V* (%)
	PITY	YK	IGHV	HU	HE	DK		
Arjantin	0.42	0.43	0.27	0.40	0.46	0.44	4.44	0.74
Brezilya	0.26	0.43	0.41	0.44	0.41	0.46	4.43	0.73
Çin	0.40	0.46	0.38	0.27	0.48	0.44	3.68	0.61
Endonezya	0.52	-0.52	0.13	0.31	-0.30	0.50	1.41	0.23
G. Afrika	0.43	0.42	0.41	0.48	0.49	0.00	3.02	0.50
Hindistan	0.46	-0.42	0.48	0.32	0.20	0.49	3.64	0.60
Meksika	0.04	0.27	0.51	0.45	0.50	0.46	3.33	0.55
Rusya	0.48	0.47	0.29	0.41	0.47	0.28	2.98	0.49
Türkiye	0.43	0.21	0.47	0.51	0.50	0.19	3.15	0.52

Not: V*, varyansların açıklama gücünü ifade etmektedir.

3.3. Ekonometrik Yöntem

Ekonomik kırılmalıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etki sürecinin kurumsal kalite faktörleri dâhil edilerek araştırıldığı bu çalışmada, yatay kesit ve zaman serisi analizlerini bir araya getiren panel veri analizi kullanılmıştır. Bu bağlamda öncelikle panel veri analizi yöntemini hakkında genel bilgiler verildikten sonra analizlerde kullanılan yöntemler tanıtılacaktır.

3.3.1. Dinamik Panel Veri Analizi: Arellano-Bond GMM

Panel verilerine dayalı ekonometrik uygulamaların sayısı son yıllarda giderek artmıştır zira panel verileri dayalı analizler daha geniş bir modelleme imkânı sunmaktadır. Panel veri setinde hem yatay kesit hem de zaman serisi olmak üzere iki boyut vardır. Başka bir deyişle, panel verileri her bir birime karşılık gelen N kesit birimi ve T zaman periyodunu içermektedir. Her iki boyutun kullanılması daha fazla örnek değişkenliği ve daha fazla serbestlik derecesi sağlar (Hsiao, 2007). Diğer taraftan, dinamik panel veri tabanlı analiz yöntemleri, panel veri analizi arasında en yaygın kullanılan yöntemlerden biridir. Ülkeler arası ekonomik ilişkilerin genellikle dinamik bir yapıya sahip olması, ekonometrik analizlere dahil edilen değişkenlerin gecikmeli değerlerinin de açıklayıcı değişken olarak analizlere dahil edilmesini gerekli kılmaktadır. Bunun için modelin sağ tarafına bağımlı değişkenin gecikmesini eklenerek modellere dinamik bir yapı kazandırılmış olur (Tatoğlu, 2020; Bun ve Sarafidis, 2013).

Dinamik panel veri modellerini geliştiren Anderson ve Hsiao (1981), bağımsız değişkenin farkının alındığı modeli şu şekilde kurmuşlardır:

$$Y_{i,t} = \delta Y_{i,t-1} + \beta X'_{i,t} + \mu_i + u_{it} \quad (6)$$

Denklemden kullanılan i ve t alt indisleri sırası ile yatay kesiti ve zamanı; $u_{i,t}$, hata terimini ve $Y_{i,t}$ bağımlı değişkeni temsil etmektedir. Ancak, bu yöntem tüm moment koşullarını ve $\Delta\mu_{i,t}$ 'nin yapısını dikkate almadığından tutarlı fakat etkin olmayan sonuçlar üretecektir (Baum, 2006). En önemli sorun, içsellik problemidir. Bu, bağımlı değişkenin gecikmeli değerinin modele bağımsız değişken olarak dahil edilmesinden kaynaklanmaktadır. Zira, dinamik modellerde $Y_{i,t-1}$ 'nin $u_{i,t}$ ile aralarında korelasyon vardır. Ek olarak, $Y_{i,t}$, birim etkiyi temsil eden μ_i 'nin fonksiyonu olduğundan $Y_{i,t-1}$ de μ_i 'nin bir fonksiyonudur ve aynı zamanda (6) numaralı denklemin temsil ettiği modelde $Y_{i,t-1}$ hata terimleri korelasyonludur. Sonuç itibarıyla bu durum, katı dışsalılık varsayımını bozarak tahmincilerin sapmalı ve tutarsız olmasına neden olmaktadır (Baltagi, 2005; Tatoğlu, 2020).

Dinamik panel veri modelleri ile tahmin yapılırken, yukarıda aktarılan birim etkiyi göz önünde bulunduran ve birim etkiyi temsil eden değişkenler ile bağımsız değişkenler arasında korelasyon ilişkisinin olmasına izin veren tahmincilerin kullanılması önerilmektedir (Tatoğlu, 2020). Bu bağlamda en uygun tahminci, Arrelano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen ve tüm gecikmeli değişkenleri araç değişken olarak kullanmayı öneren Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi- Generalized Method of Moments (GMM)'dir. Bu yöntemde öncelikle, birinci fark araç değişken matrisi kullanılarak dönüştürülmekte ve daha sonra bu dönüştürülmüş model genelleştirilmiş en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmektedir. Bu nedenle genelleştirilmiş momentler tahmincisi, *"iki aşamalı araç değişkenler tahmincisi"* olarak da bilinmektedir (Tatoğlu, 2020: 131)

Bağımlı değişkenin bir gecikmelisi alınarak elde edilen bağımsız değişken ile kurulan dinamik panel veri modeli aşağıdaki gibidir:

$$Y_{i,t} = \gamma Y_{i,t-1} + \mu_i + u_{it} \quad (7)$$

Yukarıdaki modelin birinci farkı da;

$$Y_{i,t} - Y_{i,t-1} = \gamma(Y_{i,t-1} - Y_{i,t-2}) + (u_{i,t} - u_{i,t-1}) \quad (8)$$

şeklinde. Farkı alınmasıyla birlikte modeldeki birim etki (μ_i) yok edilmiştir. Öte yandan, $Y_{i,t-1}$, $u_{i,t-1}$ ile korelasyonlu olduğundan birinci farklar tahmincisi aşağı doğru sapmalı ve birinci farklar modelinde yer alan hata terimi ($u_{i,t} - u_{i,t-1}$) de MA(1) birim köklüdür. Modelin farkının alınmasıyla birlikte, dinamik modelde geçerli araç değişken ($Y_{i,t-1} - Y_{i,t-2}$)'dir ve bağımlı değişkenin gecikmeli değerleridir. Bu nedenler, her bir gecikmeli değişkenin bir önceki fark hata terimi ile korelasyonu sıfırdır (Tatoğlu, 2020).

Yukarıdaki (8) numaralı denklemin temsil ettiği modelde, bağımlı değişkenin gecikmeli değeri tek bağımsız değişken olarak yer almaktaydı. Bu gecikmeli değer dışında bağımsız değişkeni de olan araç değişkenli birinci fark modeli matrislerle aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$Z' \Delta Y = Z' Y_{-1} \gamma + Z' \Delta X \beta + Z' \Delta u \quad (9)$$

ya da,

$$Z' \Delta Y = \delta Z' \Delta X + Z' \Delta u \quad \Delta X = [(Y_{i,t-1} - Y_{i,t-2}), X_{i,t} - X_{i,t-1}] = [\Delta Y_{i,t-1}, \Delta X_{i,t}] \quad (10)$$

şeklinde gösterilebilmektedir. Genelleştirilmiş Moment (GMM) tahmincisi ise, matris formatında aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir;

$$\hat{\delta}_{GMM} = \left(\Delta X' Z (Z' \hat{\Omega} Z)^{-1} Z' \Delta X \right)^{-1} \left(\Delta X' Z (Z' \hat{\Omega} Z)^{-1} Z' \Delta Y \right) \quad (11)$$

burada, $\hat{\Omega}$ hata terimlerinin varyans kovaryans matrisidir.

GMM tahmincisinin geçerli olabilmesi için “araç değişkenlerinin geçerliliği testi” ve “otokorelasyon” testlerinden geçebilmesi gerekmektedir.

3.3.1.1. Araç Değişkenlerin Geçerlilik Testi

GMM tahmininde kullanılan araç değişkenlerin geçerli olup olmadığını bir başka ifade ile aşırı tanımlama kısıtlamalarının geçerli olup olmadığını sınamak için Arellano ve Bond (1991)’de, Sargan (1958) Testi’ni önermişlerdir. Araç değişkenlerin kullanımı metodu, büyük ölçüm hataları olduğu zaman bile, katsayıların hesaplanmasında tutarlı sonuçlar çıkmasına neden olmaktadır. Böylece hataların azalmasına neden olarak, en iyi sonuçların elde edilmesini sağlar (Sargan, 1958). Bu test, GMM sistem ve GMM fark tahminleri ile hesaplanan iki ayrı Sargan Testi arasındaki fark ile hesaplanmaktadır. Kullanılan araçlar gerçekten dışsalsa, kalıntılar açıklayıcı değişkenler ile korelasyonlu değildir (Tatoğlu, 2020). Sargan Aşırı Kısıtlama Test İstatistiği aşağıdaki gibidir;

$$s = \Delta \hat{u} Z \left(\sum_{i=1}^N Z_i' \Delta \hat{u}_i \Delta \hat{u}_i' Z_i \right)^{-1} Z' \Delta \hat{u} \sim \chi^2_{p-K-1} \quad (12)$$

burada $Z_i = \text{diag} (Y_{i1}, \dots, Y_{is})$, ($s=1, \dots, T-2$) eşitliği vardır. Denklemden yer alan $\Delta \hat{u}$ iki aşamalı denklemden elde edilen kalıntılardır. p , Z ’nin sütun sayısı olmak üzere, s test istatistiği $p-K-1$ serbestlik derecesi ile χ^2 dağılımına uymaktadır (Tatoğlu, 2020).

3.3.1.2. Otokorelasyon Testi

Arellano ve Bond (1991) göre birinci farkı alınmış modelin kalıntıları için “ikinci derecede otokorelasyon yoktur” temel hipotezini sınanması gerekmektedir. Bu test önemlidir, zira, GMM Tahmincisi’nin etkin olması için ikinci dereceden otokorelasyon olmamalıdır [$E[\Delta u_{it} \Delta u_{it-2}] = 0$]. Genel olarak dinamik panel veri modeli aşağıdaki gibi yazılırsa;

$$Y_{it} = \alpha Y_{it-1} + \beta X_{it}^* + \mu_i + u_{it} = \delta X_{it} + u_{it} \quad (13)$$

burada, $x_{it} = (y_{it-1}, x_{it}^*)$ kısaltması yapılmıştır ve v_{it} 'nin ($= \mu_{it} + u_{it}$) otokorelasyonu bulunmamaktadır.

Yukarıdaki (13) numaralı denkleme ait birinci fark modeli aşağıda yer almaktadır:

$$\Delta Y = \Delta X\delta + \Delta u \quad (14)$$

şeklindedir. Kalıntılara ait denklem ise;

$$\hat{u} = Y - X\hat{\delta} = v - (\hat{\delta} - \delta) \quad (15)$$

şeklinde elde edilmektedir. Kalıntılar modelinde yer alan $\hat{\delta}$, δ 'nın Genelleştirilmiş Momentler Tahmincisidir (Tatoğlu, 2020).

v_{it} ilk modelde otokorelasyonlu değildir; birinci farkın alındığı modelde ise birinci dereceden otokorelasyonludur ve bu, olması beklenen bir durumdur. Ancak, Genelleştirilmiş Momentler Tahmincisinin etkin olabilmesi için ikinci dereceden otokorelasyon sorunun olmaması gerekmektedir. İkinci dereceden otokorelasyon sınaması için de birinci farklar modelinden elde edilen kalıntılar kullanılmaktadır. H_0 hipotezi, "otokorelasyon yoktur" şeklinde kurulmaktadır. Arellano-Bond Otokorelasyon Testi için test istatistiği,

$$m_2 = \frac{\hat{u}_{-2}\hat{u}}{\hat{u}^{1/2}} \sim N(0,1) \quad (16)$$

şeklindedir. Burada $\hat{u}_{-2}$, iki defa gecikmesi alınmış kalıntı vektörüdür. Temel hipotez doğru ise, u_{it} 'de otokorelasyon sorunu yoktur veya rassal yürüyüşe uymaktadır. Böylece, birinci fark modelinin hem havuzlanmış EKK hem de genelleştirilmiş EKK tahmincisi tutarlıdır (Tatoğlu, 2020).

3.3.2. Yatay Kesit Bağımlılık ve Homojenlik Testleri

Ampirik analize konu olan ülkeler arası yatay kesit bağımlılığının araştırılması panel veri analizinde kullanılacak testlerin belirlenmesinde önemli bir eşik olmasının yanı sıra bir ülkede yaşanacak bir şokun başka ülkelere yayılıp yayılmayacağının tespitinde de önemlidir. Ekonomik ve finansal entegrasyonunun şiddetinin arttığı konjonktürde, ülkeler arası yatay kesit bağımlılığın ortaya çıkması kaçınılmazdır. Bu nedenle, bu çalışmanın analiz öncesi ilk adımı, ülkeler arasındaki yatay kesit bağımlılığını incelemektir. Yatay kesit bağımlılığının varlığını araştırmak için zaman boyutunun (T), yatay kesit boyutundan (N) yüksek ($T > N$) olduğu için Breusch ve Pagan (1980) tarafından geliştirilen ve daha tutarlı sonuçlar veren LM testi ile Pesaran (2004) tarafından geliştirilen Cross-Section Dependence CD_{LM} testleri kullanılmıştır. LM ve CD_{LM} ilişkin denklem seti aşağıdaki gibidir:

$$y_{i,t} = \alpha_i + \beta_i x_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (17)$$

(17) numaralı denklemde i ve t indisleri sırasıyla yatay kesit boyutunu ve zamanı ifade eder. Yatay kesitlerin hata terimlerinin arasında korelasyon olmadığını temsil eden boş hipotez $H_0 : Cov(\varepsilon_{i,t}, \varepsilon_{j,t}) = 0$ iken, Yatay kesitlerin hata terimlerinin arasında korelasyon olduğunu temsil eden alternatif hipotez ise $H_1 : Cov(\varepsilon_{i,t}, \varepsilon_{j,t}) \neq 0$ şeklindedir. LM test istatistikleri için hesaplanan denklem;

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{i,j}^2 x_{N(N-1)/2}^2 \quad (18)$$

şeklindedir. CD_{LM} testi sonuçları için hesaplanan denklem ise;

$$CD_{LM} = \left(\frac{1}{N(N-1)} \right)^{1/2} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T \hat{\rho}_{i,j}^2 - 1) N(0,1) \quad (19)$$

şeklinde gösterilebilir.

Analiz öncesi ikinci adımında belirlenmesi gereken bir diğer önemli husus, eğim katsayılarının homojenliğidir. Katsayıların eğim homojenliğini incelemek için Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından literatüre kazandırılan ve $\tilde{\Delta}$ (Delta) test olarak da bilinen test istatistik hesaplamalarında kullanılan denklem aşağıdaki gibidir:

$$\hat{\Delta} = \sqrt{N} \frac{N^{-1} \tilde{S} - k}{\sqrt{2k}} \quad (20)$$

$$\hat{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} \frac{N^{-1} \tilde{S} - E(\tilde{Z}_{i,t})}{\sqrt{Var(\tilde{Z}_{i,t})}} \quad (21)$$

$\tilde{\Delta}$ testinde eğim katsayılarının homojen olduğunu gösteren boş hipotez $H_0 : \beta_i = \beta$ şeklinde iken, eğim katsayılarının homojen olmadığını (heterojen) gösteren alternatif hipotez ise $H_1 : \beta_i \neq \beta$ şeklindedir.

Yatay kesit bağımlılığı ve homojenlik test sonuçları Tablo 3.5 ve Tablo 3.6'da sunulmaktadır⁹.

⁹ Tez'in savunma sınavında jüri üyelerinin önerisi doğrultusunda yatay kesit bağımlılığının yanı sıra çoklu bağıntı sorunun olup olmadığına bakılmıştır. Bu amaçla değişkenlerin korelasyon matrisinden ve Varyans Şişirme Faktörü (*variance inflation factors-VIF*) yönteminden yararlanılmıştır. Korelasyon matrisinde yer alan katsayıların en büyüğü 0.61 olarak hesaplanmıştır ve katsayının 0.90'dan küçük olması çoklu bağıntı

Tablo 3.5. Yatay Kesit Bağımlılık Test Sonuçları

Pesaran CDLM2 (2004)		
Değişkenler	İstatistik	Olasılık Değeri (Prob.)
KRE	19.665	0.000
ARGE	7.943	0.000
EMV	20.054	0.000
EKK	10.616	0.000
EKE*KKE	1.912	0.056

Tablo 3.6. Homojenlik Testi Sonuçları

	$\hat{\Delta}$		$\hat{\Delta}_{adj}$	
	İstatistik	Olasılık	İstatistik	Olasılık
Model 1	3.151	0.000	3.930	0.001
Model 2	3.538	0.000	4.681	0.000

Yatay kesit bağımlılığına ilişkin CDLM testi sonuçlarına göre yatay kesitlerin hata terimlerinin arasında korelasyon olmadığını temsil eden $H_0 : Cov(\varepsilon_{i,t}, \varepsilon_{j,t}) = 0$ boş hipotezi reddedilmektedir. Değişkenlerin tamamında elde edilen test istatistikleri %1 anlamlılık seviyesinde yatay kesit bağımlılığının varlığına işaret etmektedir. Eğim katsayısının homojenliğine ilişkin katsayılarının homojen olduğunu gösteren boş hipotez $H_0: \beta_i = \beta$ in test edildiği $\tilde{\Delta}$ (Delta) test sonuçlarına göre boş hipotez %1 anlamlılık seviyesinde reddedilmektedir. Bu durumda eğim katsayılarının heterojen olduğu kabul edilmektedir. Sonuç olarak serilerde ve modellerde yatay kesit bağımlılığı bulunmasının yanı sıra eğim katsayıları heterojendir. Ekonomik ve finansal entegrasyonunun şiddetinin arttığı konjonktürde, ülkeler arası yatay kesit bağımlılığın tespit edilmesi beklenen bir sonuçtur. Elde edilen bu sonuçla birlikte, analize konu olan bir ülkede yaşanacak bir şok diğer ülkelere yayılacağı söylenebilir.

3.3.3. Birim Kök Testleri

Panel veri analizinde yatay kesitlerin hata terimlerinin arasında korelasyon olduğuna dair tespitler birim kök sınavasında kullanılacak testlerin belirlenmesinde önemlidir. Yatay kesitler için hesaplanan hata terimlerinin arasında korelasyon yok ise birinci nesil birim kök testleri; yatay kesitler için hesaplanan hata terimlerinin arasında korelasyon var ise ikinci nesil birim kök testlerinin uygulanması daha etkin sonuçlar vermektedir (Tatoğlu, 2020).

sorunun olmadığını ifade etmektedir. VIF değerlerinin en küçüğü 1.04 ve en büyüğü 2.17 olup, hesaplanan bu değerlerin 10'dan küçük olması çoklu bağıntı sorunun olmadığını diğer bir kanıttır. Söz konusu işlemlere ilişkin tablolar Ek-3'te sunulmuştur.

Modellerde kullanılan değişkenlerin tamamında hata terimlerinin arasında korelasyon olduğu dolayısıyla yatay kesit bağımlılığının varlığı tespit edilmiştir. Bu bağlamda, birim kök sinaması için yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ve Pesaran (2007) tarafından geliştirilen Dickey-Fuller (Cross-sectionally Augmented Dickey-Fuller (CADF)) testi tercih edilmiştir. CADF testine ait regresyon denklemi aşağıdaki gibidir:

$$\Delta y_i = \alpha + \beta_i y_{i,t-1} + \gamma_i \bar{y}_{t-1} + \delta \Delta \bar{y}_t + \varepsilon_{i,t} \quad (22)$$

CADF testinde sınanan boş hipotez her yatay kesite ait seri birim kök içermektedir şeklinde kurulmuştur. Regresyon denkleminde yer alan $\bar{y}_t$, t dönemindeki gözlemleri temsil etmektedir. CADF test sonuçları panel verilerinin tamamının durağanlığını değil, her bir yatay kesite ait serinin durağanlığının tespitinde kullanılır. Panelin tamamının durağanlığının tespiti için her bir yatay kesit için hesaplanan CADF t istatistiklerinin aritmetik ortalamasının hesaplanması gerekir. Hesaplanan aritmetik ortalama CIPS (*Cross-Sectionally Augmented IPS (CIPS)*) istatistiğidir. CIPS istatistiği aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$CIPS = N^{-1} \sum_{i=1}^N CADF$$

CADF birim kök test sonuçları Tablo 3.7 ve Tablo 3.8.'de verilmiştir.

Tablo 3.7. CADF-CIPS Panel Veri Birim Kök Sonuçları (Düzey)

Değişkenler	Model: Sabitli		
	CIPS değeri / t-bar	z-bar	Olasılık Değeri (Prob.)
KRG	-2.124	-1.126	0.130
ARGE	-1.461	0.924	0.822
EMV	-1.528	0.717	0.763
EKE	-2.929	-3.615	0.000***
EKE*KKE	-1.622	0.427	0.665
Kritik Değerler	%10	%5	%1
	-2.210	-2.330	-2.570
Değişkenler	Model: Sabitli ve Trendli		
	CIPS değeri / t-bar	z-bar	Olasılık Değeri (Prob.)
KRG	-2.616	-0.987	0.162
ARGE	-1.537	2.495	0.994
EMV	-1.931	1.222	0.889
EKE	-3.528	-3.928	0.000***
EKE*KKE	-2.212	0.315	0.624
Kritik Değerler	%10	%5	%1
	-2.730	-2.860	-3.100
Not: Gecikme uzunluğu otomatik belirlenmiştir. a: %1, b: %5 ve c: %10 önem düzeyi için serinin durağan olduğunu göstermektedir.			

Tablo 3.8. CADF-CIPS Panel Veri Birim Kök Sonuçları (Birinci Fark)

Değişkenler	Model: Sabitli		
	CIPS değeri / t-bar	z-bar	Olasılık Değeri (Prob.)
ΔKRG	-3.491	-5.354	0.000***
$\Delta ARGE$	-2.404	-1.993	0.023**
ΔEMV	-3.488	-5.345	0.000***
ΔEKE	-4.991	-9.992	0.000***
$\Delta EKE * KKE$	-3.437	-5.186	0.000***
Kritik Değerler	%10	%5	%1
	-2.210	-2.330	-2.570
Değişkenler	Model: Sabitli ve Trendli		
	CIPS değeri / t-bar	z-bar	Olasılık Değeri (Prob.)
ΔKRG	-3.426	-3.599	0.000***
$\Delta ARGE$	-3.385	-3.469	0.000***
ΔEMV	-3.720	-4.549	0.000***
ΔEKE	-5.058	-8.864	0.000***
$\Delta EKE * KKE$	-4.361	-6.616	0.000***
Kritik Değerler	%10	%5	%1
	-2.730	-2.860	-3.100
Not: Gecikme uzunluğu otomatik belirlenmiştir. ***: %1, **: %5 ve *: %10 önem düzeyi için serinin durağan olduğunu göstermektedir.			

CADF birim kök test sonuçlarına göre, EKE serisi düzeyde durağan, $I(0)$; EKE dışındaki serilerin tamamı ise farkları alındında durağan hale gelmektedir, $I(1)$. EKE dışındaki serilerin tamamının birinci dereceden birim köke sahip olduğu anlaşılmaktadır.

3.4. Araştırmanın Bulguları

Çalışmada, kurumsal kalite faktörlerinin ve ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisi, 1997 – 2018 dönemler arası veriler ile G20 üyesi 9 Yükselen Ekonomi için Arrelano ve Bond İki Aşamalı GMM tahmin yöntemi ile incelenmiştir. Ekonometrik analizlerde kullanılan değişkenlere ilişkin gözlem, ortalama, standart sapma, minimum ve maksimum değerleri gösteren tanımlayıcı istatistikler Ek 2’de sunulmuştur.

Kurumsal kalite faktörleri ve ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkileri incelenirken öncelikle kurumsal kalite faktörleri dahil edilmeden, sadece ekonomik kırılganlıkların etkisini gösteren modeller tahmin edilmiş (Model 1); daha sonra ise ekonomik kırılganlıklar ve kurumsal kalite faktörleri bir araya getirilerek tahminler gerçekleştirilmiştir (Model 2). Modeller kurulurken izlenen bu yöntemdeki amaç, etkileşim değişkeni içerisinde yer alan kurumsal kalite faktörlerinin uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisini ayırtmaktır. Ek olarak, 2008 küresel krizini temsil etmek üzere 2009 yılı kukla değişkeni oluşturulmuş ve modellere dahil edilmiştir.

Yükselen Ekonomilere ilişkin İki Aşamalı Arelano-Bond GMM tahmin sonuçları Tablo 3.9'da verilmiştir.

Tablo 3.9. İki Aşamalı Arellano-Bond GMM Dinamik Panel Katsayı Tahmin Sonuçları

Model	1	2
Bağımlı Değişken: KRG	Katsayı	Katsayı
KRE(-2)	0.678413*** (0.000)	0.445167*** (0.000)
EMV	0.419172*** (0.007)	1.032210* (0.071)
ARGE	0.043719* (0.084)	0.096509 (0.123)
EKE	-0.012405** (0.048)	-0.01020** (0.065)
EKE*KKE	-	0.00187* (0.078)
Kukla2008	-0.034892** (0.044)	-0.02469*** (0.003)
OTOKORELASYON AR(1)	-3.5964 (0.003)	-3.4723 (0.001)
OTOKORELASYON AR(2)	-2.081 (0.871)	-1.021 (0.677)
Sargan Testi	190.610 (0.214)	200.357 (0.322)
Wald Testi	493.65 (0.000)	698.78 (0.000)
Araç Değişken Sayısı	147	148
N	180	180

Not:***, ** ve * sırasıyla % 1, % 5 ve % 10 önem düzeylerini göstermektedir. Parantez içerisindeki değerler olasılık değerlerini ifade etmektedir.

Tablo 3.9'da Yükselen Ekonomiler için ekonomik kırılmalıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisi gösterilmiştir. Genel olarak modellerin anlamlılığı incelendiğinde, modellerin tümünde, kullanılan değişkenlerin bir bütün olarak anlamlılığını gösteren Wald Testinin anlamlı olduğu ve dinamik modelin geçerliliğinin göstergesi olan bağımlı değişkenin gecikmeli değerinin tüm modellerde anlamlı ve pozitif olduğu görülmektedir. Modelde kullanılan araç değişkenlerin geçerliliğinin test edilmesinde Sargan Testi kullanılmıştır. Sargan Test sonuçlarına göre, “aşırı tanımlama kısıtlamaları geçerlidir” boş hipotezi, olasılık değerinin

0.05'ten büyük olmasından ötürü reddedilmemiştir ve araç değişken sayısının grup sayısından daha düşük olması, tahminlerde kullanılan araçların geçerli olduğunu göstermektedir. Otokorelasyon testlerinde ise, parametre tahmincilerinin etkin olabilmesi için ikinci mertebeden otokorelasyon olmaması gereklidir. AR(1) sonucunun otokorelasyon varlığını kabul etmesi beklenmektedir. AR(2) sürecinde ise otokorelasyon kesinlikle kabul edilmemektedir. Yine, Tablo 3.9'daki sonuçlara göre, modellerin tamamında AR(1) süreci beklenildiği gibi otokorelasyon varlığını kabul ederken, AR(2) süreci modellerin hiçbirinde otokorelasyonu kabul etmemiştir. Bahsi geçen şartların sağlanması ile analize konu olan yükselen ekonomiler için ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisini incelemek için oluşturulan modellerin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Modellere kontrol değişkeni olarak dahil edilen Ar-Ge harcamaları ile emek verimliliği değişkenlerinin her iki modelde de uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkilerinin anlamlı ve pozitif olduğu görülmektedir. 2008 küresel krizini temsilen 2009 yılı kukla değişkenin de her iki model için istatistiki olarak anlamlı ve negatif olduğu görülmektedir.

Model 1'de kurumsal kalite faktörleri dahil edilmeden ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisi incelenmiştir. Model 1'den elde edilen bulgular, ekonomik kırılganlıklarda yaşanacak artışın beklendiği üzere uluslararası rekabet gücünü negatif yönde etkilediğini göstermektedir: Ekonomik kırılganlıklarda yaşanacak %1'lik artış uluslararası rekabet gücünü %1.24 azaltmaktadır. Kurumsal kalite endeksinin (KKE) ekonomik kırılganlık endeksi (EKK) ile çarpılarak oluşturulan etkileşim değişkenin Model 1'e eklenerek Model 2 oluşturulmuştur. Model 2 sonuçlarına göre elde edilen katsayılar istatistiki olarak anlamlı ve etkileşim değişkenin etkisinin de dahil edilmesiyle birlikte ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki toplam etkisini gösteren katsayı $[\partial KRE_{i,t} / \partial EKE_{i,t} = -0.0102 + (0.00187 \times 2.9248) = -0.00473]$ -0,00473 olarak hesaplanmıştır. Ekonomik kırılganlarda yaşanacak %1'lik artış uluslararası rekabet gücünü %0.47 azaltmaktadır. Söz konusu ampirik sonuçlar Tablo 3.10 ve Tablo 3.11'de tablo şeklinde de aktarılmıştır. Denklemden yer alan 2.9248 sayısı Kurumsal Kalite Endeksi (KKE)'nin ortalamasını $(\overline{KKE})$ temsil etmektedir.

Tablo 3.10. Modeller ve Doğrudan-Dolaylı Etkiler

Model 1: KKE'nin Dahil Edilmediği Model			
$KRE_{i,t} = \alpha_1 KRE_{i,t-1} + \alpha_2 ARGE_{i,t} + \alpha_3 EMV_{i,t} + \alpha_4 EKE_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$			
Model 2: KKE'nin Dahil Edildiği Model			
$KRE_{i,t} = \beta_1 KRE_{i,t-1} + \beta_2 ARGE_{i,t} + \beta_3 EMV_{i,t} + \beta_4 EKE_{i,t} + \beta_5 (EKE * KKE)_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$			
Model 2'de EKE'ye göre kısmi türev			
$\frac{\partial KRE_{i,t}}{\partial EKE_{i,t}} = \beta_4 + \beta_5 \overline{KKE}_{i,t}$			
	Kırılğanlıkların Doğrudan Etkisi (1)	Kurumsal Kalitenin Dolaylı Etkisi (2)	Toplam Etki (1+2)
Model 1	$\alpha_4 = -0.0124$	-	-0.0124
Model 2	$\beta_4 = -0.1020$	$\beta_5 \overline{KKE} = (0.00187 \times 2.9248) = 0.005469$	-0.00473

Tablo 3.11. Toplam Etkinin Yorumlanması

	Toplam Etki (1+2)	Yorum
Model 1	-0.0124	<i>Ekonomik kırılğanlarda yaşanacak %1'lik artış uluslararası rekabet gücünü %1.24 azaltmaktadır.</i>
Model 2	-0.00473	<i>Ekonomik kırılğanlarda yaşanacak %1'lik artış uluslararası rekabet gücünü %0.47 azaltmaktadır.</i>
Sonuç		<i>Kurumsal Kalite faktörleri, ekonomik kırılğanlıkların rekabet gücü üzerindeki negatif etkisini düşürerek yaklaşık %0.77 (%1.24-%0.47=0.77) pozitif katkı sağlamıştır.</i>

Model 1 ve Model 2'den elde edilen sonuçlar bir bütün olarak değerlendirildiğinde, kurumsal kalite faktörlerin dahil edilmediği Model 1'de ekonomik kırılğanlıklar değişkenin katsayısı -0.012405 olarak hesaplanmıştır. Kurumsal kalite faktörlerin dahil edildiği Model 2'de ise ekonomik kırılğanlıkların rekabet gücü üzerindeki toplam etkisini temsil eden katsayı -0,00473 olarak hesaplanmıştır. Kırılğanlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki daraltıcı etkisi, kurumsal kalite faktörlerinin dahil edilmesiyle birlikte azalmıştır (-0.012405 < -0,00473). Kırılğanlıklarda yaşanacak %1'lik artış rekabet gücünü yaklaşık %1.24 azalttığı durumdan, yaklaşık %0.473 azalttığı duruma geçilmiştir. Sonuç itibariyle, kurumsal kalite faktörleri ekonomik kırılğanlıklar üzerindeki etki mekanizmaları ile kırılğanlıkların rekabet gücü üzerindeki daraltıcı etki şiddetini azaltarak yükselen ekonomilerde rekabet gücü elde etmelerinde pozitif katkısının olduğu sonucuna varılmıştır.

4. SONUÇ

Dünya kapitalizm tarihinde 1980'li yıllar önemli bir eşiği oluşturmaktadır. Her alanda kendini gösteren değişim dinamiklerine öncülük eden finansal küreselleşme ve liberalizasyon akımı, orta gelirli-gelişmekte olan ekonomilerde daha dikkate değer sonuçlar doğurmuştur. Salt iletişim teknolojilerindeki elde edilen gelişimlere bağlı olmayan ve aynı zamanda uluslararası sermaye hareketlerinde gözlemlenen büyük artışlarla kendini gösteren finansal küreselleşme, orta gelirli-gelişmekte olan ülkelerde yapısal ekonomik kırılganlıklara kapıları aralamıştır. Ortaya çıkan bu sonuç, ekonomik kırılganlıkların söz konusu ülkelerde, finansal küreselleşmenin süreç içinde daha da derinleşmesiyle birlikte bir “lanet” halini almıştır. Burada belirleyici olan ise, spekülatif özelliğe sahip olan sermaye hareketleri ve bu hareketlere karşı orta gelirli-gelişmekte olan ülkelerin aldığı aksiyomdur. Söz konusu aksiyomlar, ulusal ekonomilerdeki politika yapıcılarını kendi makroekonomik hedeflerine ulaşmak adına küresel ölçekte “serbest” hale gelen ve zaten spekülatif nitelikte olan sermayeyi ulusal ekonomiye çekerek kaynak yaratmaya yönelik çabalar şeklinde olmuştur.

Bu süreçte, bir tarafta daha fazla faiz geliri elde etmekle ilgilenen yabancı kurumsal-bireysel kısa vadeli-spekülatif yatırımcılar, diğer tarafta ise bu yatırımcıları ulusal ekonomilerine çekmeye çalışan orta gelirli-gelişmekte olan ekonomiler yer almaktadır. Spekülatif yatırımcılar, daha uygun şartlar ve koşullar talep ederken, orta gelirli-gelişmekte olan ekonomilerdeki karar vericiler ise bu taleplere, kendi finansal piyasalarını daha cazip kılacak deregülasyon faaliyetleri ile karşılık vermişlerdir. Taraflar arasındaki bu ilişki, ulusal finansal sistemlerin değişmesine, *bağımlı finansallaşmaya* ve böylece kronik ekonomik kırılganlıklara neden olmuştur. Ulus ötesi finansmanı ‘başarılı’ bir şekilde çekmenin *kefareti* ise orta gelirli-gelişmekte olan ekonomilerin, ekonomilerini geliştirmek için ‘politika alanlarının’ sınırlanması olmuştur. Zira, spekülatif sermaye atakları karşısında, sermaye hesaplarını açan ve ulus ötesi portföy yatırımlarını teşvik eden gelişmekte olan ekonomilerin bağımsız ulusal para ve maliye politikası belirleme ve uygulama olanağını kısmen ortadan kalkmış ve söz konusu ekonomileri uluslararası piyasalarda ortaya çıkan küresel dalgalanmalara çok daha açık ve savunmasız hale getirmiştir.

Orta gelirli-gelişmekte olan ülkeler, sermaye hareketleri önündeki engelleri kaldırmayı amaçlarken, aslında ekonomilerini daha savunmasız hale getiren deregülasyon politikalarının temel-zorunlu motivasyonlardan birini de Washington Mutabakatı oluşturmaktadır. Çünkü, Washington Mutabakatının sunmuş olduğu anlayış, kalkınmak isteyen ekonomilere uygulanması gereken son ve tek seçenek olarak sunulmuştur. Aslında Mutabakatın dikte ettiği politika setinin temel amacı, finansal liberalizasyon ve aşırı kuralsızlaştırmaya bağlı neoliberal küreselleşme politikaların uygulanmasıdır. Fakat, söz konusu neoliberal politikalar henüz finans piyasaları

gelişmemiş ve bu alanda yeterince derinliği sağlayamamış gelişmekte olan ülkelerde yapısal kırılmalıkların daha da derinleşmesine vesile olmuştur.

Sermaye hareketliliğinin önündeki yasal ve fiili engellerin kaldırılması ve finansal piyasalarda yaşanan gelişmeler orta gelirli-gelişmekte olan ekonomilerde yarattığı önemli sonuçlardan biri de dış ticaret ve rekabet gücü alanında olmuştur. Sermaye hesaplarını açan ve ulus ötesi portföy yatırımlarını teşvik eden gelişmekte olan ekonomiler, spekülative yatırımcıların ani sermaye giriş-çıkış ataklarına maruz kalmaları, ulusal para birimi değeri dalgalanmalara zemin hazırlamıştır. Ani ve yüksek düzeyde sermaye girişleri neticesinde süreç, ulusal para biriminin yabancı para birimleri karşısında değeri kazanarak ihracatın pahalı hale gelmesine ve ihracatçı sektörlerin rekabet gücünün azalmasına ve nihayetinde ucuz hale gelen ithalat nedeniyle ekonominin ithalata bağımlılık derecesinin artmasıyla sonuçlanmıştır. Rekabet gücünü olumsuz etkileyen bu durum, dış ticaret açıklarının hızlı bir şekilde büyümesiyle ve ekonomilerde cari işlemler açığının sürekli artması ile devam etmiştir. Fakat devam eden olumsuzluklara rağmen, sermaye akımlarının devam etmesine bağılı olarak oluşan açıkların ödenmesinde bir sorun yaşanmamıştır. Zira, bu durumun esas belirleyicisi faiz ve döviz kuru arasındaki farklılıklardır. Kur-faiz dengesizlikleri, spekülative yatırımcılara yönelik *Carry Trade* için zemin hazırlayarak arbitraja dayalı sermaye akımları devam ettirmiştir. Bunun için, faiz oranlarının devamlı olarak yüksek, döviz kurunun ise değeri olması gerekmektedir. Faiz ve döviz kurundaki bu *gereklilik* gelişmekte olan ekonomilerin hem iç hem de dış dengelerinin daha da bozulmasına sebebiyet vererek makroekonomik istikrarsızlığı bir kısır döngü içerisine sürüklemiştir. Bu düzlemde, ekonomik büyüme reelden kopuk-dışa bağımlı yani kırılmal nitelikte olup, faiz-döviz kuru arasındaki hassas dengelerin bozulması büyük çöküntülere uğrama potansiyelini artırmıştır.

Öte yandan yaşanan finansal liberalizasyon, gelişmekte olan ekonomilerin daha fazla rezerv biriktirmesi yönünde baskı oluşturmıştır. Zira, spekülative sermaye ataklarının istikrarsızlığını ve döviz kurundaki aşırı değeri engellemek, daha fazla rezerv biriktirmeyi zorunlu kılmıştır. Rezerv artışları ise merkez bankaların parasal tabanının genişlemesine sebep olmuştur. Parasal tabanın genişlemesi neticesinde meydana gelen enflasyonist etkinin engellenebilmesi için de sterilizasyon politikaları merkez bankalarının önünde uygulanması zorunlu bir seçenek halini almıştır. Fakat, sterilizasyon politikaları kamunun faiz yükünün artmasına ve diğeri kamu harcamaları kanalı ile de ekonomide likidite artışı yaşanmasına neden olur ki sonuç itibarıyla enflasyonist etkiyle karşılaşılır.

Ekonomik kırılmalıklar neticesinde ortaya çıkan enflasyonist etki, diğeri makroekonomik değişkenler üzerinde etkili olduğu gibi dış ticaret ve rekabet gücü konularında da etkilidir. Kaynağını ne olursa olsun, yüksek enflasyon ödemeler dengesinde bozulmalara, ekonomik gelişimde engellemelere ve en önemlisi rekabet gücünün zayıflamasına neden olmaktadır. Yüksek

enflasyon uzun dönemde fiyatların ve gelirlerin ne yönde seyredeceği konusunda büyük bir bilinmezlik ve belirsizlik getirdiği ölçüde istikrarsızlığı arttırarak; ekonomik aktörlerin uzun vadeli hesap ve sözleşme olanaklarını sınırlamakta, böylece küçümsenmeyecek miktarda kaynak kaybına yol açarak büyümenin ekonominin potansiyelinin altında cereyan etmesine neden olmaktadır. Yüksek enflasyon sonucu artan faizler milli gelir ve refah kaybını da beraberinde getirmektedir. Yüksek faizler sonucu yatırım finansmanı artmakta ve firmaların rekabet güçleri zayıflamaktadır. Sonuç itibarıyla, analizi yapılan süreçlerin akabinde gelişmekte olan ekonomilerde ortaya çıkan ve kronik hale gelen ekonomik kırılganlıkların özellikle döviz kuru ve enflasyonist etki kanallarıyla dış ticareti ve rekabet gücünü olumsuz etkilediği tespit edilmiştir.

Kapitalizmin değişim süreçleri çerçevesinde, rekabet gücünü olumsuz etkilediği tespitinde analizi yapılan ekonomik kırılganlıklar, kurumsal iktisat bağlamında irdelenmiştir. Kurumsal iktisat, iktisadi süreçleri çözümlemeye çalışan, sosyal değişimi evrimci olarak gören, kurumlar üzerine odaklanan, değerlerin toplumsal yapı üzerindeki önemini vurgulayan ve araştırmaların deneysel olarak temellendirilmesi gerektiğini savunan çalışmaların genel adı olarak tanımlanabilir. Kurumsal iktisat, kurumları çalışma alanına katmak yerine, iktisadın geleneksel alanındaki süreçlerin doğaları gereği aslında ister istemez kurumsal oldukları vurgusundan yola çıkmaktadır. Diğer bir deyişle, yerleşik-ana akım iktisadın (mainstream economics) temel unsurları olan firma ve piyasa gibi ögeler aslında birer kurum olarak ele alınmaktadır. Kurumsal iktisat paradigmasının sunmuş olduğu bu bakış açısıyla ekonomik kırılganlıkları ele almak literatüre katkı sağlaması anlamında değerlidir. Zira, ekonomik kırılganlıklar genel anlamda statik bir sürecin değil; aksine tarihsel ve dinamik bir sürecin ürünüdür. Bu ön kabul altında, hâkim iktisat paradigmasının ihmal ettiği alanları da analizlerine dahil etmek suretiyle, sosyal ve ekonomik değişimleri evrimci bakış açısıyla ele alan kurumsal iktisat paradigması, ekonomik kırılganlıklar ile rekabet gücü arasındaki ilişkinin niteliğini tanımlamakta güçlü bir araç olmuştur. Ekonomik kırılganlıklar altında, rekabet gücünü iyileştirmeyi ve artırmayı hedefleyen gelişmekte olan ekonomiler, söz konusu hedeflere ulaşabilmeleri sahip oldukları kurumsal yapı ve kaliteye bağlıdır. North (1991)'un belirttiği gibi, kurumlar "işlem ve üretim maliyetlerini ve dolayısıyla ekonomik faaliyete girmenin kârlılığını, uygunluğunu belirler". Sonuç olarak, bu değişim ilişkilerinin altında yatan kurumların yapısı ve uygunluğu hem uluslararası ticaretin büyüklüğünü hem de yönünü etkilemektedir.

Bu bağlamda, teorik olarak ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki olumsuz etkisinin şiddeti, kurumsal iktisat ekseninde ele alınacak yeni bir etki mekanizması ile azaldığı sonucuna ampirik olarak da ulaşılmıştır. Araştırmaya konu olan uluslararası rekabet gücü, ekonomik kırılganlık ve kurumsal kalite kavramlarının gelişim ve etkileme dinamikleri dikkate alındığında, ampirik analize dahil edilecek ülkelerin belirlenmesinde, dünya ekonomisi ve demografisi içerisinde anlamlı bir yere ve kurumsal

kaliteden bahsedilebilecek bir yapıya sahip olmaları koşulları aranmıştır. Bu koşulların yanı sıra, 1980 sonrası dünya kapitalizmindeki paradigma değişikliğinden olumsuz etkilenen ekonomiler olma koşula da aranmıştır. Kısaca, ampirik analizlere dahil edilecek ülkelerin belirlenmesinde; *i. gerekli koşul*, dünya ekonomisi ve demografisi içerisinde anlamlı bir yere ve kurumsal bir yapıya sahip olması ve *ii. yeterli koşul*, 1980 sonrası finansal küreselleşme süreci ile birlikte ekonomileri kırılgan hale gelen ve süreçten olumsuz etkilenen ülkeler olması etkili olmuştur. Her iki koşulu sağlayan G20 ülkeleri içerisinde yer alan ve Yükselen Ekonomiler olarak adlandırılan dokuz ülke (Arjantin, Brezilya, Çin, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan, Meksika, Rusya ve Türkiye) örneklem olarak kullanılmıştır.

Ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisinin kurumsal göstergeler eksenindeki etki mekanizmasının ampirik olarak incelenmesi için uluslararası rekabet gücünü temsilen IMD-Dünya Rekabet Endeksi (DRE) bağımlı değişken olarak belirlenmiştir. Bağımsız değişkenlerden ekonomik kırılganlıkları temsilen yedi farklı ekonomik gösterge kullanılmıştır. Diğer bir bağımsız değişken olan kurumsal kalite göstergesi için de Dünya Bankası-Dünya Yönetişim Göstergeleri (WB-WGI)'nden derlenen altı değişken kullanılmıştır. Gerek ekonomik kırılganlıklar için kullanılan yedi değişken gerekse kurumsal kalite için kullanılan altı değişken Principal Component Analysis (PCA) (Temel Bileşenler Analizi-TBA) yardımı ile birer endeks haline getirilmiştir. Ayrıca uluslararası rekabet gücü üzerinde etkili olduğu literatürde kabul edilen Ar-Ge harcamaları ile emek verimliliği kontrol değişkenleri olarak modellere dahil edilmiştir.

Çalışmada, kurumsal kalite faktörlerinin ve ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisi, 1997-2018 dönemler arası veriler ile G20 üyesi 9 Yükselen Ekonomi için Arrelano ve Bond İki Aşamalı GMM tahmin yöntemi ile incelenmiştir. Kurumsal kalite faktörleri ve ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkileri incelenirken öncelikle kurumsal kalite faktörleri dahil edilmeden, sadece ekonomik kırılganlıkların etkisini gösteren modeller tahmin edilmiş (Model 1); daha sonra ise ekonomik kırılganlıklar ve kurumsal kalite faktörleri bir araya getirilerek tahminler gerçekleştirilmiştir (Model 2). Modeller kurulurken izlenen bu yöntemdeki amaç, etkileşim değişkeni içerisinde yer alan kurumsal kalite faktörlerinin uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisini ayırtmaktır.

Kurumsal kalite faktörleri dahil edilmeden ekonomik kırılganlıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisinin incelendiği Model 1'den elde edilen bulgular, ekonomik kırılganlıklarda yaşanacak artışın beklendiği üzere uluslararası rekabet gücünü negatif yönde etkilediğini göstermektedir: Ekonomik kırılganlarda yaşanacak %1'lik artış uluslararası rekabet gücünü %1.24 azaltmaktadır.

Kurumsal kalite endeksinin (KKE) ekonomik kırılganlık endeksi (EKK) ile çarpılarak oluşturulan etkileşim değişkenin Model 1'e eklenerek Model 2 oluşturulmuştur. Model 2

sonuçlarına göre elde edilen katsayılar istatistiki olarak anlamlı ve etkileşim değişkenin etkisinin de dahil edilmesiyle birlikte ekonomik kırılmalıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki toplam etkisini gösteren katsayı $[\partial KRG_{i,t}/\partial EKE_{i,t} = -0.0102 + (0.00187 \times 2.9248) = -0.00473]$ -0,00473 olarak hesaplanmıştır. Ekonomik kırılmalıklarda yaşanacak %1'lik artış uluslararası rekabet gücünü %0.47 azaltmaktadır

Model 1 ve Model 2'den elde edilen sonuçlar bir bütün olarak değerlendirildiğinde, kurumsal kalite faktörlerin dahil edilmediği Model 1'de ekonomik kırılmalıklar değişkenin katsayısı -0.012405 olarak hesaplanmıştır. Kurumsal kalite faktörlerin dahil edildiği Model 2'de ise ekonomik kırılmalıkların rekabet gücü üzerindeki toplam etkisini temsil eden katsayı -0,00473 olarak hesaplanmıştır. Kırılmalıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki daraltıcı etkisi, kurumsal kalite faktörlerinin dahil edilmesiyle birlikte azalmıştır ($-0.012405 < -0,00473$). Kırılmalıklarda yaşanacak %1'lik artış rekabet gücünü yaklaşık %1.24 azalttığı durumdan, yaklaşık %0.473 azalttığı duruma geçilmiştir. Sonuç itibariyle, kurumsal kalite faktörleri ekonomik kırılmalıklar üzerindeki etki mekanizmaları ile kırılmalıkların rekabet gücü üzerindeki daraltıcı etki şiddetini azaltarak yükselen ekonomilerde rekabet gücü elde etmelerinde pozitif katkısının olduğu sonucuna varılmıştır.

Bu tez çalışmasında, özellikle 1980li yıllar sonrasında dünya kapitalizminin geçirmiş olduğu değişimler ile birlikte finansal piyasaların küreselleşmesi, *Yükselen Ekonomilerde* ekonomik kırılmalıkları ortaya çıkarmış ve söz konusu kırılmalıklar *Yükselen Ekonomilerin* rekabet gücünü olumsuz etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Takip eden teorik ve ampirik analizlerde, *Yükselen Ekonomilerde* ortaya çıkan ekonomik kırılmalıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki olumsuz etkisi, ülkelerin kurumsal yapı ve kalitesine bağlı olduğu tespiti yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar, ekonomik kırılmalıkların ekonomilerde yarattığı tahribatın etkisinin azaltılmasında kurumsal kalitenin öneminin büyük olduğunu göstermektedir.

Yükselen Ekonomilerde ekonomik kırılmalıkların, uluslararası iktisadi konjonktürün dayattığı *yanlış* politika önermelerine ek olarak, ulusal ekonomide karar vericilerin de ekonomiye ilişkin aldıkları yanlış ve/veya almadıkları doğru ekonomik-politik kararların sonucunda ortaya çıktığı varsayımı altında; politik istikrar, terörizmin yokluğu, yolsuzluğun kontrolü, ifade özgürlüğü, hesap verebilirlik, hukukun üstünlüğü ve düzenleyici kalite şeklindeki kurumsal kalite göstergelerinde yakalanacak yüksek seviyeler, ekonomik kırılmalıkların uluslararası rekabet gücü üzerindeki olumsuz etkisinin şiddetini azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu minvalde, ülkeler gerek büyüme ve kalkınma gerekse rekabet gücü elde etme sürecinde, kırılmalıkların etkisini azaltmak için kurumsal kalite göstergelerinde iyileşmeyi sağlamaları gerekmektedir.

Gelecek çalışmalarda, uluslararası rekabet gücü, ekonomik kırılmalıklar ve kurumsal kalite olgularını etkileşim mekanizmalarını alternatif gelir grubunda yer alan ülkeler için teorik ve ampirik olarak sınanması ve 1980 sonrası dünya kapitalizminde neoliberal politikalar ve

finansal küreselleşme ekseninde gözlemlenen paradigma değişikliğinin gelişmiş ülkeler lehine bir süreci doğurduğu yönündeki hipotezin test edilmesi planlanmaktadır. Ek olarak, kurumsal kalitenin altı bileşeninden (i. İfade Özgürlüğü ve Hesap Verebilirlik, ii. Politik İstikrar ve Şiddetin/Terörizmin Yokluğu, iii. Hükümetin Etkinliği, iv. Düzenlemelerin Kalitesi, v. Yolsuzluğun Kontrolü, vi. Hukukun Üstünlüğü) hangi bileşenin ekonomik kırılganlıkların rekabet gücü üzerindeki negatif etkiyi en aza indirdiğinin araştırılması planlanmaktadır.



KAYNAKLAR

- [1]. Abdi, H., ve Williams, L. J. (2010). Principal component analysis. *Wiley interdisciplinary reviews: computational statistics*, 2(4), 4.
- [2]. Acemoglu, D. (2003). Why not a political Coase theorem? Social conflict, commitment, and politics. *Journal of Comparative Economics*, 31(4), 620-652.
- [3]. Acemoglu, D. (2008). Introduction to economic growth. *Journal of Economic Theory*, 147(2), 545-550. doi: 10.1016/j.jet.2012.01.023
- [4]. Acemoglu, D. ve Johnson, S. (2005). Unbundling institutions. *Journal of Political Economy*, 113(5), 949-995.
- [5]. Acemoglu, D. ve Robinson, J. (2008). The role of institutions in growth and development (Vol. 10). *Washington DC: World Bank*.
- [6]. Acemoglu, D. ve Robinson, J. A. (2006). De facto political power and institutional persistence. *American Economic Review*, 96(2), 325-330. doi: 10.1257/000282806777212549
- [7]. Acemoglu, D., Johnson, S. ve Robinson, J. A. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American Economic Review*, 91(5), 1369-1401.
- [8]. Acemoglu, D., Johnson, S. ve Robinson, J. A. (2002). Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(4), 1231-1294.
- [9]. Acemoglu, D., Johnson, S. ve Robinson, J. A. (2004). Institutions, volatility, and crises. In *Growth and productivity in East Asia* (pp. 71-108). University of Chicago Press.
- [10]. Acemoglu, D., Johnson, S. ve Robinson, J. A. (2005). Institutions as a fundamental cause of long-run growth. *Handbook of Economic Growth*, 1, 385-472.
- [11]. Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J., ve Thaicharoen, Y. (2003). Institutional causes, macroeconomic symptoms: volatility, crises and growth. *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 49-123. doi: 10.1016/S0304-3932(02)00208-8
- [12]. Adaman, F. (2017). Neoliberalizm kavramının iktisat disiplini bağlamında kuramsal bir tartışması. 3 Nisan 2020 tarihinde <https://tr.boell.org/tr/2017/04/03/neoliberalizm-kavraminin-iktisat-disiplini-baglaminda-kuramsal-bir-tartismasi> adresinden alınmıştır..
- [13]. Akgüç, Ö. (1998). *Finansal yönetim*. İstanbul: Avcıol Basım Yayın.
- [14]. Akyüz, Y. (2017). *Playing with fire: Deepened financial integration and changing vulnerabilities of the Global South*. Oxford: Oxford University Press .
- [15]. Akyüz, Y. (2020). Küresel finansla bütünleşmenin getisi ve götürüsü. *İktisat ve Toplum Dergisi*, 19-29.
- [16]. Alp, A. (2002). *Uluslararası Mali Piyasalardaki Gelişmeler ve Türkiye*. Ankara: IMKB.
- [17]. Alston, L. J., Libecap, G. D. ve Schneider, R. (1996). The determinants and impact of property rights: Land titles on the Brazilian frontier. *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 12(1), 25-61.

- [18]. Altomonte C., Aquilante T., ve Ottaviano G.I. (2012). *The Triggers of competitiveness: The EFIGE cross-country Report*. The Bruegel Blueprint Series, Bruegel, Brussels.
- [19]. Andrews, C., ve Flores, M. (2008). Improving food crisis responses in fragile states. *UNU-WIDER Research Paper*.
- [20]. Apak, S., ve Yılmaz, G. (2010). G-20 ülkeleri ve küreselleşme. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 11-24.
- [21]. Arrunada, B. (2008). Human nature and institutional analysis. *New institutional economics: A guidebook*, 81-99.
- [22]. Aslan, N. (2007). Dünya ekonomisinde gelişmeler: Küreselleşme. Küçükahmetoğlu, Tüylüoğlu ve Çeştepe (Ed.). *Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım* içinde (ss. 5-22). Bursa: Ekin Yayınevi.
- [23]. Bahçe, S. A. K. (2014). Minskian yaklaşımla Türkiye’de finansal kırılganlık. *Ekonomik Yaklaşım*, 25(90), 1-19.
- [24]. Bair, E., Hastie T., Paul, D. ve Tishirani, R. (2006). Prediction by supervised principal components. *Journal of the American Statistical Association* 101(473), 119-137.
- [25]. Bakırtaş, T., ve Karbuz, S. (2000). Yirminci yüzyılda küreselleşme, gelişme ve yoksulluk. *İktisat İşletme ve Finans*, 32-48.
- [26]. Balassa B. (1965). Trade liberalization and “revealed” comparative advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies* 33, 99–123
- [27]. Barrell R., Choy A., Holland D. ve Riley R., 2005. The sterling effective exchange rate and other measures of UK competitiveness. *National Institute Economic Review* 191(1), 54–63.
- [28]. Başkılıç, E. (2006). *Türkiye’nin uluslararası rekabet gücü: Bazı AB ülkeleri kıyaslaması*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- [29]. Baum, C. (2006). *An introduction to modern econometrics using stata*. Texas: Stata Press.
- [30]. Bell, J. ve Pain, D.(2000). Leading indicator models of banking crises: A critical review. *Financial Stability Review*, No. 9, 113-129.
- [31]. Berksoy, T. ve Saltoğlu, B. (1998). *Türkiye ekonomisinde sermaye hareketleri*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.
- [32]. Bernanke, B. S., Gertler, M., ve Gilchrist, S. (1999). The financial accelerator in a quantitative business cycle framework. *Handbook of Macroeconomics*, 1, 1341-1393.
- [33]. Berry, W. D., Golder, M. ve Milton, D. (2012). Improving tests of theories positing interaction. *The Journal of Politics*, 653-671.
- [34]. Beveridge, W. H. (2014). *Full employment in a free society (Works of William H. Beveridge): A Report*. Routledge.
- [35]. Bilgin, C. (2007) *Finansal istikrarsızlık sorunu ve iktisat politikası bağlamında Türkiye*. Yayımlanmamış doktora tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- [36]. Boltho, A. (1996). The assessment: International competitiveness. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), 11-16.
- [37]. Boratav, K. (2010). *Emperyalizm, sosyalizm ve Türkiye*. İstanbul: Yordam Kitap.

- [38]. Bourdieu, P. (1998). *The essence of neoliberalism: What is neoliberalism?*. Le Monde Diplometique.
- [39]. Briggs, A. (1999). The welfare state at historical perspective. *Archives Europeennes de Sociologie*, 2(2), 221-259.
- [40]. Bruno, M. (1965). *The optimal selection of export-promoting and import-substituting projects*. Project for Quantitative Research in Economic Development, Center for International Affairs, Harvard University.
- [41]. Buckley, P. J., Pass, C. L., ve Prescott, K. (1988). Measures of international competitiveness: a critical survey. *Journal of Marketing Management*, 4(2), 175-200.
- [42]. Calos, A. (2007). Neoliberalizm, küreselleşme ve uluslararası ilişkiler. Saad-Filho ve Levy (Ed.), *Neoliberalizm: Muhalif Bir Seçki* (Ş. Başlı ve T. Öncel, Çev.), (ss. 123-142). İstanbul: Yordam Kitap.
- [43]. Calvo, G. A. (1996). The management of capital flows: Domestic policy and international cooperation. *The International Monetary and Financial System*, 85-132.
- [44]. Cannon, T. (2008). Reducing people's vulnerability to natural hazards: Communities and resilience. *Research paper*. Helsinki: UNU-WIDER.
- [45]. Carraresi, L., ve Banterle, A. (2008). *Measuring competitiveness in the EU market: a comparison between food industry and agriculture* (No. 725-2016-49577).
- [46]. Chanda, N. (2009). *Küreselleşmenin sıradışı öyküsü: Tacirler, vaizler, maceraperestler ve savaşçılar globalizmi nasıl şekillendirdiler?* (Çev. D. Cenkçiler). Ankara: ODTU Geliştirme Vakfı Yayıncılık.
- [47]. Goodhart, C. A., Sunirand, P., ve Tsomocos, D. P. (2006). A model to analyse financial fragility. *Economic Theory*, 27(1), 107-142.
- [47]. Chaudhuri, S., Jalan, J., ve Suryahadi, A. (2002). Assessing household vulnerability to poverty from cross-sectional data: A methodology and estimates from Indonesia.
- [49]. Clarke, S. (2007). Neoliberal toplum kuramı. Saad-Filho ve Levy (Ed.), *Neoliberalizm: Muhalif Bir Seçki* (Ş. Başlı ve T. Öncel, Çev.), (ss. 91-105). İstanbul: Yordam Kitap.
- [50]. Commons, J. R. (1931). Institutional economics. *The American Economic Review*, 21(4), 648-657.
- [51]. Corden, M. (1994). *Economic policy, exchange rates and the international system*. Oxford: Oxford University Press.
- [52]. Cornell University, INSEAD, WIPO, 2013. The global innovation index 2013: The Local Dynamics of Innovation. Geneva, Italya.
- [53]. Crotty, J. R. ve Goldstein, J. P. (1992). The investment decision of the Post Keynesian firm: A suggested microfoundation for Minsky's investment instability thesis. *New York, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College and Bowdoin College, Working Paper*, No. 79.
- [54]. Demir, Ö. (1996). *Kurumcu iktisat*. Ankara: Vadi Yayınları.
- [55]. Dewey, J. (1922). *Human nature and conduct an introduction to social psychology*. NY: Henry Holt and Company. New York.

- [56]. Dollar, D., Wolff, E. N., ve Wolff, E. N. (1993). *Competitiveness, convergence, and international specialization*. MIT Press.
- [57]. Esty, D. C., ve Porter, M. E. (2001). Ranking national environmental regulation and performance: a leading indicator of future competitiveness?. *The global competitiveness report, 2002*, 78-100.
- [58]. Fagerberg, J. (1988). International competitiveness. *The Economic Journal*, 98(2), 355-374.
- [59]. Fagerberg, J. (1996). Technology and competitiveness. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), 39-51.
- [60]. Fellner, A. (2008). Role of culture in economic development: China study of China and Latin America. *Theses and Dissertations. Paper 236. University of South Florida Scholar Commons*.
- [61]. Fleming, J. M. (1962). Domestic financial policies under fixed and floating exchange rates. *IMF Staff Papers*, No: 9, s. 369-379.
- [62]. Frieden, J. A. (2006). *Global capitalism: Its fall and rise in the twentieth century*. New York: W.W. Norton & Company.
- [63]. Friedman, M. (2008). *Kapitalizm ve özgürlük* (Çev. D. Erberk ve N. Himmetoğlu). İstanbul: Plato Film Yayınları.
- [64]. Frohberg, K., ve Hartmann, M. (1997). *Comparing measures of competitiveness* (No. 2). Discussion paper.
- [65]. Fukuyama, F. (2005). *Güven-Sosyal erdemler ve refahın yaratılması*. (Çev. A. Buğdaycı). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- [66]. Garden, C. ve Martin, L. R. (2005). *A Study on The Factors of Regional Competitiveness*. Cambridge: University of Cambridge. 20.12.2019 tarihinde https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf adresinden alınmıştır.
- [67]. Gökalp, M.F. ve Baldemir, E. (2006). Kurumsal yapı ekonomik büyüme ilişkisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8 (1).
- [68]. Grigorian, D. A., ve Martinez, A. (2000). Industrial growth and the quality of institutions. *Policy Research Working Paper*, 2475.
- [69]. Guillaumont, P. (1999). On the economic vulnerability of low income countries. *CERDI-CNRS, Université d' Auvergne. Etudes et Documents*.
- [70]. Guillaumont, P. (2009) An economic vulnerability index: Its desing and use for international development policy. *CERDI, CNRS and Université d' Auvergne. Etudes et Documents*
- [71]. Gwartney, J., Lawson, R., ve Norton, S. (2009). Economic freedom of the world: 2008 annual report. *The Fraser Institute*.
- [72]. Gwartney, J., Lawson, R., ve Norton, S. (2010). Economic freedom of the world: 2009 annual report. *The Fraser Institute*.
- [73]. Hamilton, W. (1932). Institutions. Seligman ve Johnson (Ed.), *Encyclopaedia of Social Sciences* içinde (ss. 84-89). London: Routledge.

- [74]. Haque, I., Bell, M., Dahlman, C., Lall, S., ve Keith, P. (1995). Trade, technology, and international competitiveness. *Washington DC: EDI Development Studies*.
- [75]. Hayek, F. A. (1944). *Kölelik yolu*. (Çev. T. Feyzioğlu ve Y. Arsan). Ankara: Liberte.
- [76]. Helleiner, G.K. (1991). Increasing international competitiveness: A conceptual framework. İçinde: *Increasing the International Competitiveness of Exports from Caribbean Countries*. Economic Development Institute, World Bank, 17-23.
- [77]. Helleiner, G. K. (1997). Capital account regimes and the developing countries. *International Monetary and Financial Issues-UNCTAD(VIII)*.
- [78]. Heywood, A. (2013). *Küresel siyaset*. Ankara: Adres Yayınları.
- [79]. Hill, C. W. L. ve Jones, G. R. (1995). *Strategic management – An integrated approach*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- [81]. Hobsbawn, E. (2009). *Tarihi perspektif içinde kapitalizmin bunalımı*. N. Satlıgan ve S. Savran içinde, *Dünya Kapitalizminin Krizi* (Çev. Ü. Kıvanç). İstanbul: Belge Yayınları.
- [82]. Hodgson, G. M. (2004). *The evolution of institutional economics*. Economics as Social Theory. Taylor & Francis.
- [83]. Hodgson, G. M. (2006). What are institutions?. *Journal of economic issues*, 40(1), 1-25.
- [84]. Hotelling, H. (1933). Analysis of a complex of statistical variables into principal components. *Journal of Educational Psychology*, 139-142.
- [85]. IMD (1994). *The World Competitiveness Yearbook*.
- [86]. IMD (1920). *The World Competitiveness Yearbook*.
- [87]. Jaffe A.B., ve Palmer K. 1(997). Environmental regulation and innovation: A panel data study. *The Review of Economics and Statistics* 79(4), 610-619.
- [88]. James, W. (1892). The stream of consciousness. *Psychology*, 151-175.
- [89]. Jorgenson D.W. ve Kuroda M. (1992). Productivity and international competitiveness in Japan and the United States, 1960-1985. in B.G. Hickman (Ed.), *International Productivity and Competitiveness*. Oxford University Press, New York.
- [90]. Kaldor N. (1978). The effect of devaluations on trade in manufactures. *Further Essays on Applied Economics*. Duckworth, Londra, 99-118.
- [91]. Kaldor, N. (1981). The role of increasing returns, technical progress and cumulative causation in the theory of international trade and economic growth. *Economie appliquée*, 34(4), 593-617.
- [92]. Kaplan, F., ve Yapraklı, S. (2014). Ekonomik kırılganlık endeksi göstergelerinin döviz kuru üzerindeki etkileri: Kırılgan 12 ülke üzerine panel veri analizi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 6(3), 111-121.
- [93]. Karakaya, K. (2015). Sıcak paranın laneti. Erinc Yeldan ile röportaj. Bloomberght. 10 Mart 2015. 23 Ocak 2020 tarihinde <https://businessht.bloomberght.com/piyasalar/haber/1051675-sicak-paranın-laneti> adresinden alınmıştır.
- [94]. Kasper, W. ve Streit, M. E. (1998). *Institutional economics, social order and public policy*. Massachusetts: Edward Elgar Publishing.

- [95]. Kazgan, G. (2005). *Küreselleşme ve Ulus – Devlet*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- [96]. Keyder, N., Sağlam, Y., ve Öztürk, M. K. (2004). *International competitiveness and the unit labour cost based competitiveness index*. METU Studies in Development, 31(1), 43-70.
- [96]. Keynes, J. M. (2008). *Genel teori: İstihdam, faiz ve paranın genel teorisi*. İstanbul: Kalkedon Yayınları.
- [97]. Khemani, R. S. (2007). Competition policy and promotion of investment, economic growth and poverty alleviation in least developed countries. World Bank.
- [98]. [Kilpinen, E. \(2000\). The enormous fly-wheel of society: Pragmatism's habitual conception of action and social theory. 22 Şubat 2021 tarihinde http://hdl.handle.net/10138/10587](http://hdl.handle.net/10138/10587) adresinden alınmıştır.
- [99]. Kingston, C., ve Caballero, G. (2009). Comparing theories of institutional change. *Journal of Institutional Economics*, 5(2), 151-180.
- [100]. Knight, J. (1995). Models, interpretations, and theories: constructing explanations of institutional emergence and change. *Explaining social institutions*, 95.
- [101]. Krugman, P.R. (1990). *The age of diminished expectations*. Cambridge: The MIT Press.
- [102]. Krugman, P.R. (1994). Competitiveness: A dangerous obsession. *Foreign Affairs* 73(2), 28-44.
- [103]. Krugman, P. R. (1996). Making sense of the competitiveness debate. *Oxford Review of Economic*, 28-44.
- [104]. Krugman, P.R. ve Hatsopoulos, G.N. (1987). The problem of U.S. competitiveness in manufacturing. *New England Economic Review*, 18-29.
- [105]. Kuznets, S. (1957) Summary of discussion and postscript. *The Journal of Economic History*, 17(4):545-553, 1957. doi: DOI:10.1017/S0022050700079109.
- [106]. Lakha, S., ve Taneja, P. (2009). Balancing democracy and globalisation: The role of the state in poverty alleviation in India. *Journal of South Asian Studies*, 32(3), 408-424.
- [107]. Lall, S. (2001). *Competitiveness, technology and skills*. UK: Edward Elgar Publishing.
- [108]. Landau, R. (1992), Technology, capital, formation and U. S. competitiveness, B. G. Hickman (Ed.). *A Neoclassical Economic and Strategic Management Approach To Evaluating Global gribusiness Competitiveness Competitiveness Review*, Vol.:1. New York: Oxford University Press.
- [109]. Lanoie, P., Laurent-Lucchetti, J., Johnstone, N., ve Ambec, S. (2011). Environmental policy, innovation and performance: new insights on the Porter hypothesis. *Journal of Economics & Management Strategy*, 20(3), 803-842.
- [110]. Lapavistas, C. (2007). Neoliberal dönemde anayolcu iktisat kuramı. A. Saad-Filho ve D. Johnston (Ed.). *Neoliberalizm: Muhalif bir seçki* (Çev. Ş. Başlı, ve T. Öncel) içinde (ss. 59-75). İstanbul: Yardım Kitap.
- [111]. Leiter, A. M., Parolini, A., ve Winner, H. (2009). Environmental regulation and investment: Evidence from European Industries (No. 2009-04). *Working Papers in Economics and Statistics*.

- [112]. Levi, M. (1990). A logic of institutional change. K. Schweers ve M. Levi (Ed.), *The Limits of Rationality*. Chicago: University of Chicago Press.
- [113]. Lipschitz L. ve McDonald D. (1991). Real exchange rates and competitiveness: A clarification of concepts and some measurements for Europe. *IMF Working Paper*.
- [114]. Loayza, N. V. ve Raddatz, C. (2007) The structural determinants of external vulnerability. *The World Bank Economic Review*, 21, 3.
- [115]. Marangos, J., ve Astroulakis, N. (2009). The institutional foundation of development ethics. *Journal of Economic Issues*, 43(2), 381-388.
- [116]. Markusen J.R. (1992). Productivity, competitiveness, trade performance and real income: The nexus among four concepts. *Economic Council of Canada*.
- [117]. McFetridge, D. (1995). Competitiveness : Concepts and measures. *Ottawa: Carleton University Press*.
- [118]. Minsky, H. P. (1976) *A theory of systemic fragility*. New York: New York University Press
- [119]. Misala J. ve Siek E. (2012). International competitive ability of the Silesia economy during the Transformation. *Katowice Economic University Press*, 35-52.
- [120]. Mishra, R. (1999). *Globalization and the welfare state*, . Massachusetts: Edward Elgar Publ. Lmt.
- [121]. Modigliani, F. ve Miller, M. H. (1963). Corporate income taxes and the cost of capital: A correction. *The American Economic Review*, 53, 3.
- [122]. Mulatu A., Florax R. ve Withagen C. (2004). Environmental regulation and international trade. *Tinbergen Institute Discussion Paper*. 20/3.
- [123]. Mundell, R.A. (1963). *Capital mobility and stabilization policy under fixed and flexible exchange rates*. *Canadian Journal of Economic and Political Science*, 29(4), 475-485.
- [124]. NCC (National Competitiveness Council). (2001). , Annual Competitiveness Report-2001. Dublin, Ireland.
- [125]. Neef, A. (992). An international comparison of manufacturing productivity and unit labor cost trends. B.G. Hickman (Ed.). *International Productivity and Competitiveness*. (ss. 137-157). Oxford University Press, New York.
- [126]. Nelson, R. R. (1992). Recent writings on competitiveness: Boxing the compass. *California Management Review*, 34(Winter), 127-137.
- [127]. Nelson, R. R., ve Sidney, G. (1982). An evolutionary theory of economic change, 93, 371.
- [128]. North, D. C. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.
- [129]. North, D. C. (1994). Economic performance through time. *The American Economic Review*, 84(3), 359-368.
- [130]. North, D. C. (2002). *Kurumlar, kurumsal değişim ve ekonomik performans*. (Çev. G. Çağalı Güven). İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları.
- [131]. Obstfeld, M. ve Rogoff, K. S. (1996). *Foundations of international macroeconomics*. Massachusett: The MIT Press.

- [132]. OECD (1992). *Technology and the economy: The key relationships*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- [133]. Ostrom, E. (2009). *Understanding institutional diversity*. Princeton university press.
- [134]. Özveren, E. (2007). *Kurumsal iktisat*. Ankara: İmge Kitabevi.
- [135]. Peterson, S. (2003). The EU emissions trading scheme and its competitiveness effects upon European business—results from the CGE model DART. In *Emissions Trading and Business*, 275-292.
- [136]. Polanyi, K. (2010). *Büyük dönüşüm: Çağımızın siyasal ve ekonomik kökenleri*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- [137]. Porter, M. E. (1990). *Competitive advantage of nations*. New York: The Free Press.
- [138]. Porter, M.E., Ketels, C. ve Delgado, M. (2008). The microeconomic foundations of prosperity: Findings from the business competitiveness index. *WEF, The Global Competitiveness Report 2007–2008* WEF, Geneva.
- [139]. Porter, M. E., ve Rivkin, J. W. (2012). The looming challenge to US competitiveness. *Harvard Business Review*, 90(3), 54-61.
- [140]. Powell, B. (2003). Economic freedom and growth: The case of the Celtic Tiger. *Cato Journal*, 22(3), 431-448.
- [141]. President's Commission on Competitiveness (1984). The Report of the President's Commission on Competitiveness.
- [142]. Radice, H. (2007). İmparatorlukların olmadığı bir emperyalizm mi? A. Saad-Filho ve D. Johnston (Der.), *Neoliberalizm: Muhalif bir seçki* (Çev. Ş. Başlı ve T. Öncel) içinde (ss. 155-167). İstanbul: Yardım Kitap.
- [143]. Ritzer, G. (2010). *Küresel dünya*. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- [144]. Roberts, M. (2021). Robert Mundell: Nothing optimal. 25 Nisan 2021 tarihinde <https://thenextrecession.wordpress.com/2021/04/10/robert-mundell-nothing-optimal/> adresinden alınmıştır.
- [145]. Rodrik, D. (1997). *Küreselleşme sırnı aştı mı?* (F. Ünsal ve İ. Akyol, Çev.) Ankara: Kızılirma Yayıncılık.
- [146]. Rodrik, D. (2007). *One economics, many recipes: Globalization, institutions, and economic growth*. New Jersey: Princeton University Press.
- [147]. Rodrik, D. (2011). *Akıllı küreselleşme*. (Çev. B. Aksu). Ankara: Efil Yayınevi Yayınları.
- [148]. Rourke, K. H., ve Williamson, J. (2000). When did globalisation begin? *Cambridge: NBER Working Paper*.
- [149]. Savaş, V. F. (2004). *Dünya ekonomik sistemi*. İstanbul: Yeditepe Üniversitesi Yayınları.
- [150]. Schumpeter, J. A. (1982). The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle (1912/1934). *Transaction Publishers*. 1, 244.
- [151]. Schumpeter, J. A. (2012). *Kapitalizm, sosyalizm ve demokrasi*. (H. İlhan, Çev.) İstanbul: Alter Yayıncılık.

- [152]. Scott B.R. ve Lodge G.C. (1985). *US competitiveness in the world economy*. Boston: Harvard Business School Press.
- [153]. Searle, J. R. (2005). What is an institution?. *Journal of Institutional Economics*, 1(1), 1-22. doi:10.1017/S1744137405000020
- [154]. Searle, J. R. ve Willis, S. (1995). *The construction of social reality*. Simon and Schuster.
- [155]. Sharpe, A. ve Banerjee, M. (2008). *Assessing Canada's Ability to Compete for Foreign Direct Investment* (No. 2008-04). Centre for the Study of Living Standards.
- [156]. Siggel, E. ve Cockburn, J. (1995). *International competitiveness and its sources: a method of development policy analysis*. Concordia University, Department of Economics, Discussion Paper, 9517.
- [157]. Siudek, T., ve Zawojka, A. (2014). Competitiveness in the economic concepts, theories and empirical research. *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia*, 13(1).
- [158]. Stiglitz, J. E. (2006). *Küreselleşme büyük hayal kırıklığı* (Çev. A. Taşcıoğlu ve D. Vural). İstanbul: Plan B.
- [159]. Stiglitz, J. E. ve Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, 71(3).
- [160]. Sugden, R. (2000). Team preferences. *Economics & Philosophy*, 16(2), 175-204. DOI: <https://doi.org/10.1017/S0266267100000213>
- [161]. Sundaram, J. K., ve Hui, M. L. (2019). *Developing economies' subordinate financialization*. 12 Aralık 2020 tarihinde <http://www.ipsnews.net/2019/09/developing-economies-subordinate-financialization/> adresinden alınmıştır..
- [162]. Swann, P. ve Taghavi, M. (1992). Measuring price and quality competitiveness: A study of Eighteen British product markets. *Avebury, Aldershot*.
- [163]. Şen, A. ve Altay, H. (2009). Global istikrarsızlık hipotezi bağlamında global finansal kriz. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1).
- [164]. Şiriner, İ. (2008). *Finansal küreselleşme: Para ve maliye politikalarında dönüşüm*. İstanbul: Telos Yayıncılık.
- [165]. Tatoğlu, F. (2020). *İleri panel veri analizi*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- [166]. Thomas, M. A. (2010). What do the worldwide governance indicators measure? *The European Journal of Development Research*, 31-54.
- [167]. Thorsen, D. E. ve Lie, A. (2006). *What is neoliberalism?* Department of Political Science: University of Oslo Retrieved. 20 Haziran 2020 tarihinde <http://folk.uio.no/daget/What%20is%20Neo-Liberalism%20FINAL.pdf>. adresinden alınmıştır.
- [168]. Tobin, J. (2000). Financial globalization. *World Development*, 28(6), 1101-1104.
- [169]. Tunç Deveci, T. (2019). Neoliberal politikaların küresel krize etkisi. *SBF Dergisi*, 367-393. DOI: 10.1501/SBFder_0000002502
- [170]. Tuomela, R. (1995). The importance of us: A philosophical study of basic social notions.

- [171]. Turner A. ve Golub S.S. (1997). Towards a system of unit labor cost-based competitiveness indicators for advanced, developing and transition countries. *Staff Studies for the World Economic Outlook*, IMF.
- [172]. Tyson D'Andrea L. (1992). *Who's bashing whom: Trade conflict in high technology industries*. Institute for International Economics, Washington, D.C.
- [173]. UNCTAD (1999). *Trade and development report*. New York.
- [174]. Ural, M. (2003). Finansal krizler ve Türkiye. *D.E.Ü.İ.İ.B.F Dergisi*, 11-27.
- [175]. Van Rooyen, C. J., Esterhuizen, D. ve Doyer, O. T. (1999). How competitive is agribusiness in the South African food commodity chain? (No. 1737-2016-140328).
- [176]. Veblen, T. B. (1919). *The place of science in modern civilisation and other essays*, New York, Augustus M. Kelley M. Muchie.
- [177]. Veblen, T. B. (2005). *Aylak sınıfın teorisi*. (Çev. Z. Gültekin ve C. Atay). İstanbul: Babil Yayınları.
- [178]. WEF (World Economic Forum). (2005-2006). *Global Competitiveness Report*. Geneva, Switzerland: World Economic Forum.
- [179]. WEF/IMD (1995). *The World Competitiveness Report*. World Economic Forum and Institute for Management Development, Geneva ve Lausanne.
- [180]. Wignaraja, G. (2003). *Competitiveness analysis and strategy*. Competitiveness Strategy in Developing Countries. New York: Routledge.
- [181]. Williamson, J. (2004). A short history of the Washington Consensus 20 Şubat 2021 tarihinde <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.145.3639&rep=rep1&type=pdf> adresinden alınmıştır.
- [182]. WorldBank. (2001). *World Development Indicators*. Washington D.C.: World Bank.
- [183]. Yeldan, E. (1995). Türkiye'de finansal serbestleştirme deneyimi. *Petrol İş Yıllığı*, 203-219.
- [184]. Yeldan, E. (2000a). Küreselleşen Türkiye ekonomisinde bölüşüm ve birikim ilişkileri. *Birikim Dergisi* (136), 90-98.
- [185]. Yeldan, E. (2000b). Küreselleşen Türkiye ekonomisinde devlet, sermaye ve ücretli emek açısından bölüşüm ilişkilerine toplu bir bakış. *Petrol İş Sendikası 1997/99 Yıllığı*.
- [186]. Yeldan, E. (2005). Türkiye Ekonomisi'nde dış açık sorunu ve yapısal nedenleri. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 47-60.
- [187]. Yeldan, E. (2012). *Küreselleşme sürecinde Türkiye ekonomisi: Bölüşüm, birikim ve büyüme*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- [188]. Yeldan, E. (2021). *Mundell ve açık makroekonomi*. 14 Nisan 2021 tarihinde <https://www.cumhuriyet.com.tr/yazarlar/erinc-yeldan/mundell-ve-acik-makroekonomi-1827951> adresinden alınmıştır.
- [189]. Yentürk, N. (1997). Finansal serbestlik ve makroekonomik dengeler üzerindeki etkiler. *İktisat Dergisi* (366-367), 55-64.

- [190]. Young, H. P. (2020). *Individual strategy and social structure: An evolutionary theory of institutions*. Princeton University Press.
- [191]. Yurttançıkmaç, Z. Ç. (2014). *Seçilmiş ülkelerde rekabet gücünün belirleyicileri ve büyüme ilişkileri*. Yayımlanmamış doktora tezi, Atatürk Üniversitesi, Erzurum.
- [192]. Zhang, J., Ebbers, H. ve Mulder, R. (2012). Competitiveness of Chinese industries-a comparison with the EU. *Rev. Eur. Stud.*, 4, 203.



EKLER**4.1. EK-1(a): Ekonomik Kırılganlıklar Endeks Vektörleri**

ARJANTİN							
Değişkenler	TB 1*	TB 2	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6	TB 7
CA	0.2343	0.6461	0.26	0.4538	-0.4465	-0.1567	-0.1739
TDBG	0.452	-0.0906	-0.2568	0.0076	-0.0635	0.6634	-0.5267
TDBİ	0.459	-0.0832	-0.0356	0.1864	-0.1251	0.2872	0.8051
TDBS	0.3841	-0.0739	0.6745	-0.614	-0.0983	-0.0534	-0.0508
RZRV	-0.397	0.3068	0.4706	0.1115	0.3736	0.6047	0.0953
TKBG	0.4381	-0.1031	0.1653	0.388	0.7219	-0.2861	-0.1287
BAG	0.182	0.6762	-0.4018	-0.4682	0.3325	-0.0499	0.1262

BREZİLYA							
Değişkenler	TB 1	TB 2*	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6	TB 7
CA	-0.4027	0.3608	-0.1619	0.47	0.6664	-0.116	0.0544
TDBG	0.1331	0.6099	-0.0896	-0.1144	-0.0488	0.5826	-0.4974
TDBİ	0.492	0.1874	0.1117	-0.0874	0.2831	0.3279	0.7177
TDBS	0.4688	0.0469	0.4068	0.7316	-0.1655	-0.1229	-0.1864
RZRV	-0.3751	0.0784	0.8847	-0.2186	0.1175	0.0926	-0.0163
TKBG	0.2462	0.548	0.0457	-0.3491	-0.0131	-0.717	-0.0287
BAG	-0.3963	0.3925	-0.0546	0.2311	-0.6572	0.0422	0.4458

ÇİN							
Değişkenler	TB 1*	TB 2	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6	TB 7
CA	0.0727	0.6398	0.4175	0.2576	-0.3932	0.2947	0.3214
TDBG	0.4802	-0.1225	-0.0194	-0.1904	0.3902	0.0432	0.7508
TDBİ	0.4176	-0.3125	-0.3212	0.2204	-0.2545	0.6926	-0.1781
TDBS	0.3907	0.371	-0.1432	0.5609	0.494	-0.2076	-0.2956
RZRV	-0.2047	-0.5529	0.4651	0.6311	0.0829	-0.0365	0.1718
TKBG	0.4154	-0.0975	0.6947	-0.3589	0.1314	0.0803	-0.4276
BAG	-0.4718	0.1586	0.0515	-0.0843	0.6002	0.617	-0.0398

HİNDİSTAN							
Değişkenler	TB 1*	TB 2	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6	TB 7
CA	-0.3522	0.2245	0.6235	-0.5964	0.1626	0.1059	0.2087
TDBG	0.4201	-0.1151	0.3104	0.0212	0.3602	0.5068	-0.5717
TDBİ	0.434	-0.139	0.0267	0.0577	-0.0314	0.4648	0.7558
TDBS	0.1751	0.9468	-0.0903	0.2127	0.1227	0.0609	0.0282
RZRV	-0.4184	-0.1176	-0.2422	0.25	0.8046	0.0936	0.1839
TKBG	0.4023	-0.0812	0.4481	0.2173	0.3089	-0.6816	0.1537
BAG	-0.3789	-0.0143	0.4966	0.6969	-0.2916	0.1971	0.0109

ENDONEZYA							
Değişkenler	TB 1*	TB 2	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6	TB 7
CA	-0.394	-0.0705	0.5722	0.283	0.6503	0.0466	0.085
TDBG	0.3253	0.6354	-0.0311	0.0257	0.2843	0.5529	-0.32
TDBİ	0.4208	0.1707	-0.1248	0.329	0.1403	-0.0735	0.803
TDBS	0.3592	-0.4175	0.5354	-0.0352	-0.3355	0.5339	0.1056
RZRV	-0.3756	-0.313	-0.5481	0.3519	0.0156	0.574	0.0838
TKBG	0.4031	-0.2575	-0.0419	0.6859	0.036	-0.2688	-0.4749
BAG	-0.3597	0.4729	0.2593	0.4642	-0.602	-0.0044	0.0428

MEKSİKA							
Değişkenler	TB 1*	TB 2	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6	TB 7
CA	-0.2651	0.5823	-0.5152	0.248	0.4701	0.2054	-0.0233
TDBG	0.4555	-0.0089	0.0692	0.2182	0.3087	-0.093	0.7975
TDBİ	0.4506	-0.0232	0.0635	0.4244	0.3042	-0.4647	-0.5512
TDBS	0.3298	0.5611	-0.0585	0.2546	-0.7121	0.0139	0.0306
RZRV	-0.3997	-0.2936	0.2121	0.7993	-0.141	0.2137	0.0675
TKBG	0.4524	-0.0552	0.1763	-0.0154	0.1521	0.8269	-0.2325
BAG	-0.2144	0.5062	0.8039	-0.0823	0.2027	-0.0604	-0.0047

RUSYA FEDERASYONU							
Değişkenler	TB 1*	TB 2	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6	TB 7
CA	0.2037	0.7472	0.3978	0.3903	-0.2463	-0.1653	0.0399
TDBG	0.4316	-0.2195	0.2492	0.1903	0.2539	0.0231	-0.776
TDBİ	0.4472	-0.0625	-0.0545	0.1743	0.6519	-0.3029	0.496
TDBS	0.3522	-0.157	-0.6414	0.4915	-0.4453	0.0075	0.0093
RZRV	-0.398	0.3166	-0.3015	0.4252	0.4824	0.4687	-0.1316
TKBG	0.4399	-0.0177	0.2068	-0.1433	-0.0824	0.8116	0.2781
BAG	-0.3103	-0.5142	0.4813	0.5815	-0.1098	0.0451	0.2354

GÜNEY AFRİKA							
Değişkenler	TB 1*	TB 2	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6	TB 7
CA	0.1214	0.6291	0.0768	0.6491	-0.3958	0.0646	0.0373
TDBG	0.4698	0.2801	-0.0897	-0.0464	0.4098	-0.1151	-0.7137
TDBİ	0.5104	-0.0517	0.0592	0.1183	0.2289	-0.6196	0.532
TDBS	0.325	0.087	0.7922	-0.4093	-0.2519	0.168	0.0034
RZRV	-0.4215	0.2229	0.4643	0.2178	0.6978	0.0849	0.1245
TKBG	0.4698	-0.2523	-0.123	0.2334	0.2431	0.7301	0.2323
BAG	0.0041	0.6342	-0.3525	-0.5414	0.1162	0.1738	0.3698

TÜRKİYE							
Değişkenler	TB 1*	TB 2	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6	TB 7
CA	0.2897	0.5224	0.1677	0.4907	-0.0105	-0.6002	-0.1181
TDBG	0.521	0.0744	-0.3607	0.1309	-0.2663	0.1926	0.6839
TDBİ	0.555	0.0027	-0.1196	0.1564	0.0325	0.4904	-0.6416
TDBS	0.3588	0.1155	0.6692	-0.5492	-0.3264	0.009	0.0426
RZRV	-0.3203	0.4851	0.3819	0.327	0.0947	0.6011	0.1977
TKBG	0.3094	-0.4221	0.3789	0.1806	0.6962	-0.0267	0.2541
BAG	0.0975	0.543	-0.3003	-0.5257	0.5725	-0.0111	0.035

4.2. Ek-1(b): Kurumsal Kalite Endeks Vektörleri

ARJANTİN						
Değişkenler	TB 1*	TB 2	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6
PITY	0.42	-0.28	-0.53	0.24	0.50	0.39
YK	0.43	0.28	-0.37	0.40	-0.63	-0.21
IOHV	0.27	0.85	0.20	-0.07	0.34	0.20
HU	0.40	-0.27	0.73	0.49	0.02	0.04
HE	0.46	-0.11	-0.02	-0.37	0.29	-0.75
DK	0.44	-0.17	0.11	-0.64	-0.40	0.45
*: Uygun görülen temel bileşeni ifade etmektedir.						

BREZİLYA						
Değişkenler	TB 1*	TB 2	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6
PITY	0.26	0.87	0.40	0.09	-0.04	0.10
YK	0.43	-0.28	0.38	0.08	0.76	0.07
IOHV	0.41	0.11	-0.59	0.66	0.04	-0.18
HU	0.44	-0.25	0.36	-0.06	-0.46	-0.63
HE	0.41	0.18	-0.46	-0.74	0.15	-0.09
DK	0.46	-0.25	0.01	0.00	-0.43	0.74
*: Uygun görülen temel bileşeni ifade etmektedir.						

ÇİN						
Değişkenler	TB 1*	TB 2	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6
PITY	0.40	0.44	-0.08	-0.80	-0.06	-0.08
YK	0.46	-0.11	-0.30	0.16	0.79	-0.19
IOHV	0.38	-0.38	0.77	-0.14	0.12	0.31
HU	0.27	0.75	0.23	0.50	-0.01	0.23
HE	0.48	-0.16	0.09	0.25	-0.47	-0.68
DK	0.44	-0.25	-0.51	0.10	-0.36	0.59
*: Uygun görülen temel bileşeni ifade etmektedir.						

HİNDİSTAN						
Değişkenler	TB 1	TB 2*	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6
PITY	0.52	0.15	0.06	-0.66	0.47	0.21
YK	-0.52	0.37	0.21	0.21	0.49	0.50
IOHV	0.13	0.40	0.73	-0.10	-0.53	0.09
HU	0.31	0.45	-0.57	0.21	-0.33	0.47
HE	-0.30	0.65	-0.26	-0.29	0.02	-0.58
DK	0.50	0.24	0.18	0.62	0.37	-0.36
*: Uygun görülen temel bileşeni ifade etmektedir.						

ENDONEZYA						
Değişkenler	TB 1*	TB 2	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6
PITY	0.43	0.40	-0.17	-0.11	-0.73	-0.27
YK	0.42	-0.42	0.47	0.02	-0.31	0.58
IOHV	0.41	0.38	0.36	-0.58	0.47	-0.04
HU	0.48	-0.09	-0.75	0.01	0.28	0.34
HE	0.49	-0.23	0.19	0.55	0.25	-0.55
DK	0.00	0.68	0.15	0.59	0.10	0.40
*: Uygun görülen temel bileşeni ifade etmektedir.						

MEKSİKA						
Değişkenler	TB 1*	TB 2	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6
PITY	0.46	-0.34	0.21	0.12	0.50	0.60
YK	-0.42	-0.07	0.32	0.85	-0.02	0.01
IOHV	0.48	-0.29	0.15	0.17	0.19	-0.77
HU	0.32	0.51	-0.64	0.44	0.18	0.03
HE	0.20	0.73	0.65	-0.08	0.08	-0.03
DK	0.49	-0.09	0.08	0.18	-0.82	0.19
*: Uygun görülen temel bileşeni ifade etmektedir.						

RUSYA FEDERASYONU						
Değişkenler	TB 1*	TB 2	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6
PITY	0.04	0.72	0.66	-0.05	0.05	-0.20
YK	0.27	-0.53	0.69	0.06	-0.02	0.40
IOHV	0.51	0.05	-0.08	-0.10	-0.83	-0.18
HU	0.45	0.13	-0.13	0.85	0.20	-0.03
HE	0.50	-0.25	0.00	-0.35	0.47	-0.59
DK	0.46	0.34	-0.25	-0.37	0.23	0.64
*: Uygun görülen temel bileşeni ifade etmektedir.						

GÜNEY AFRİKA						
Değişkenler	TB 1*	TB 2	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6
PITY	0.48	-0.29	-0.29	-0.35	0.36	-0.59
YK	0.47	0.23	-0.08	0.59	-0.50	-0.35
IOHV	0.29	-0.38	0.77	0.31	0.30	0.04
HU	0.41	0.24	0.38	-0.64	-0.43	0.14
HE	0.47	-0.36	-0.41	0.09	-0.03	0.69
DK	0.28	0.73	-0.02	0.09	0.58	0.18
*: Uygun görülen temel bileşeni ifade etmektedir.						

TÜRKİYE						
Değişkenler	TB 1*	TB 2	TB 3	TB 4	TB 5	TB 6
PITY	0.43	-0.14	0.24	0.78	-0.34	-0.12
YK	0.21	0.55	0.70	-0.18	-0.01	0.37
IOHV	0.47	-0.35	-0.26	-0.33	-0.39	0.57
HU	0.51	-0.29	0.09	-0.02	0.80	-0.02
HE	0.50	0.28	-0.11	-0.39	-0.23	-0.67
DK	0.19	0.63	-0.61	0.32	0.19	0.26

4.3. Ek-2: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Gözlem Sayısı	Ortalama	Std. Sapma	Min.	Maks.
KRE	198	52.51111	12.8637	18.27	89.03
ARGE	198	.7574727	.4378046	.0476	2.1857
EMV	198	9.576406	.8047916	7.639296	10.65484
EKE	198	3.632433	2.717898	0	10
KKE	198	2.92480	2.649782	0	10
EKE*KKE	198	10.61964	9.17755	0	78.1

4.4. Ek-3: Çoklu Bağntı Sorunun Test Edilmesi**Korelasyon Matrisi**

	EKE	EKE*KKE	KKE
EKE	1		
EKE*KKE	0.6127	1	
KKE	0.1665	0.1082	1

VIF Sonuç Tablosu

Değişkenler	VIF	1/VIF
EKE	2.17	0.4610
EKE*KKE	1.89	0.5299
ARGE	1.26	0.7913
EMV	1.18	0.8451
d2008	1.15	0.8672
KKE	1.04	0.9618

ÖZGEÇMİŞ

Adı ve Soyadı

Doğum Tarihi

E-mail

Öğrenim Durumu :

Derece	Bölüm/Program	Üniversite	Yıl
Lisans	İktisat	Ankara Üniversitesi	2008-2013
Yüksek Lisans	-	-	-
Doktora	İktisat	Mersin Üniversitesi	2015-2021

Görevler :

Görev Ünvanı	Görev Yeri	Yıl
Öğretim Görevlisi	Kilis 7 Aralık Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu-Dış Ticaret	2018-Devam ediyor

ESERLER (Makale, Bildiri ve Kitap Bölümü)

Makaleler

1. Alancıoğlu, E. ve Miçoogulları, S.A. (2020). *Türkiye’de vergi geliri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Ampirik bir araştırma*. International social sciences studies journal, 6(56), 718-728.
2. Şit, A., ve Miçoogulları, S. A. (2020). *The effect of syndication and securitization loans on financial performance of state-owned banks: The case of Turkey*. Journal of Financial Economics and Banking, 1(1), 10-19.

Bildiriler

1. Miçoogulları, S.A.; Değirmen, S. ve Özkan, Ş. (2017) *Politik Belirsizlikler ile Kurumsal Yapının Uluslararası Rekabet Gücüne Etkileri: G7+BRC Ülkeleri Üzerinde Panel Veri Analizi*. 6th International Congress on Current Debates in Social Science (CUDES). İstanbul, Türkiye.
2. Dalkılıç, R., Miçoogulları, S.A. and Değirmen, S. (2018) *2000 Yılı Sonrası Türkiye Sanayisindeki Yapısal Dönüşüm: Ürün Uzayı Metodolojisi ile Bir Analiz*. 2018 6th International Conference on Economics (ICE-TEA). Antalya, Turkey.
3. Özkan, Ş., Miçoogulları, S.A. and Değirmen, S. (2018) *21. Yüzyılda Dünya’da ve Türkiye’de Büyüyen İletişim Ekonomisi*. İzmir International Congress on Economics and Administrative Sciences (İZCEAS). İzmir, Turkey.
4. Miçoogulları, S.A. (2019). *Institutional Quality and Income Inequality: Panel Cointegration Analysisin 12 Developing Countries*. 11th International Statistic Congress. Antalya, Turkey.

Kitap Bölümü

1. Miçoogulları, S. A. ve Değirmen, S. (2019). Kurumsal kalite ve gelir Eşitsizliği: Gelişmekte olan 12 ülke üzerinde panel eşbütünleşme analizi. Şit, A. ve Telek, C. (Ed.), *Ekonomi ve Finans Alanında Ampirik Çalışmalar* (ss. 37-63). Ankara: Gazi Kitabevi.