



BİLECİK ŞEYHEDEBALI ÜNİVERSİTESİ

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İktisat Anabilim Dalı

**GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE TİCARİ SERBESTLEŞMENİN
REKABET GÜCÜNE ETKİSİ**

Nuran AKDAĞ

Yüksek Lisans Tezi

Danışman

Doç. Dr. Aykut EKİNCİ

BİLECİK, 2013

Ref. No: 10002183

T.C.
BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE TİCARİ SERBESTLEŞMENİN
REKABET GÜCÜNE ETKİSİ

Nuran AKDAĞ

Yüksek Lisans Tezi

Danışman

Doç. Dr. Aykut EKİNCİ

BİLECİK, 201



BİLECİK ŞEYH EDEBALI
ÜNİVERSİTESİ

T.C.

BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

YÜKSEK LİSANS JÜRİ ONAY FORMU

29/05/2013

Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun 15/05/2013 tarih ve 99/3 sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından 29/05/2013 tarihinde Tez Savunma Sınavı yapılan Nuran AKDAĞ'ın "Geçiş Ekonomilerinde Ticari Serbestleşmenin Rekabet Gücüne Etkisi " konulu tez çalışması İktisat Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS tezi olarak kabul edilmiştir.

ÜYE (TEZDANIŞMANI): Doç. Dr. Aykut EKİNCİ

ÜYE : Doç. Dr. Mevlüdiye ŞİMŞEK

ÜYE : Yrd. Doç. Dr. ATIL TAŞER

ÜYE :

ÜYE :

ONAY

Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun tarih Ve sayılı kararı.

İMZA/MÜHÜR

TEŞEKKÜR

Tezimi hazırlamamda desteğini esirgemeyen ve her zaman aydınlık ışığı olan başta danışman hocam Doç. Dr. Aykut EKİNCİ'ye ve en zor zamanımda bana yardım eden Arş. Gör. Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ, Arş. Gör Nazan SAK ve Doç. Dr. Ebru ÇAĞLAYAN hocaya; manevi desteklerinden dolayı aileme özellikle ablalarım Özlem AKDAĞ ve Eylem AKDAĞ'a teşekkür ederim.

Nuran AKDAĞ

İstanbul, 2013

ÖZET

GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE TİCARİ SERBESTLEŞMENİN REKABET GÜCÜNE ETKİSİ

Nuran AKDAĞ

Küreselleşme ile beraber liberal anlayışa sahip Batı Bloğu'nu, Doğu Bloğu'na göre ekonomik ve siyasi anlamda birçok üstünlüğe sahip olmuştur. Bu durum Doğu Bloğunun mevcut yapıyı ıslah etme çabalarıyla kendini gösteren değişim anlayışı olarak kendini göstermiştir. 1989'da Polonya'da başlayan ve yine aynı yıl Berlin Duvarının yıkılmasıyla devam eden arayışların sonucu olarak 1991'de eski Sovyetlerin çöküşüyle zirveye çıkan yeni gelişmelerin yaşandığı bir dönem başlamıştır. Bu yönüyle dünyadaki ekonomik dengelerin yeniden değiştiği bir dönemin kapısı açılmıştır. Bu süreçle beraber merkezi planlı ekonomiyi terk edip piyasa ekonomisine geçen ülkeler "Geçiş Ekonomisi" (Transition economies) olarak adlandırılmıştır. Merkezi planlamadan piyasa ekonomisine geçişte serbestleşme, makro ekonomik istikrar, yeniden yapılanma ve özelleştirme son olarakta yasal ve kurumsal reformlarla geçiş sürecinin ana hatları belirlenmiştir. Piyasa ekonomisine geçişle Sovyetler Birliği ülkeleri kendi aralarında çeşitli gruplara ayrılmıştır. Eski Sovyetler Birliği'nin bir koluda Bağımsız Devletler Topluluğu'dur. Bağımsız Devletler Topluluğu ülkeleri kendi aralarında aynı zamanda reformları uygulamada sınırlı ve ılımlı olarak ayrılmışlardır. Bu çalışmanın amacı Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinin 1995-2011 yılları arasında ekonomi politikarından serbestleşmenin ticari anlamda rekabet gücüne olan etkisini incelemektir. Bu doğrultuda 1995-2011 yılları arasında ticari serbestleşme ve rekabet gücü verileri kullanarak panel veri analizi yapılmıştır. Yapılan araştırma sonucunda ticari serbestleşme arttıkça o ülkenin rekabet gücünü arttırmada belirleyici rol oynadığı görülmüştür. Reformları uygulamada ise ılımlı olan ülkelerin sınırlı ülkelere oranla uluslararası düzeyde rekabet gücünü arttırıcı ürünlerde rekabet gücünün arttığı görülmüşken, sınırlı reform uygulayan ülkelerde ise rekabet gücünü sınırlayıcı ürünlerde arttığı görülmüştür.

Anahtar Sözcükler: Geçiş Ekonomileri, Ticari Serbestleşme, Rekabet Gücü, Panel Veri Analizi

ABSTRACT

IMPACT OF COMPETITIVE TRADE LIBERALIZATION IN TRANSITION ECONOMIES

Nuran AKDAĞ

Western Bloc together with the globalization of having liberal understanding had many advantages in economic and political sense according to the Eastern Bloc. This change manifests itself in the efforts to reform the existing structure of the Eastern Bloc showing itself being the change of understanding. Beginning in Poland in 1989 and the same year collapsing of the Berlin Wall in 1991 as a result of the ongoing quest of new developments began a period of which culminated in the collapse of the former Soviet Union. In this respect, a gate of a period was opened that rechanged the world's economic balance of power. With this process, abandoning the centrally planned economy; changed to market economy being as named the countries "Transition Economics" (Transition economies) model. Transition from central planning to market economy liberalization, macroeconomic stabilization, restructuring and privatization finally to the legal and institutional reforms were outlined in the transition process. The Soviet Union, the countries of transition to market economy is divided into several groups with each other. An arm of Former Soviet Union also is Independent States Society. Implementation of reforms in the CIS countries is limited and modest at the same time as each other are separated. Purpose of this study was the CIS countries the competitiveness of the economy between 1995-2011 years from politics investigate the effects of liberalization in the commercial sense. Accordingly, trade liberalization and competitiveness between 1995-2011 years panel data analysis was conducted using data. increased trade liberalization as a result of this research, it was seen that played a decisive role in increasing the country's competitiveness. Reforms limited to countries that practice a moderate increase competitiveness at the international level in countries observed, increasing the competitiveness of the products, while countries with limited reforms limiting the competitiveness of products is increased.

Keywords: Transition Economies, Trade Liberalization, Panel Data Of Analysis, Competitiveness

İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR	İ
ÖZET.....	İİ
ABSTRACT	İİİ
İÇİNDEKİLER	İV
TABLolar LİSTESİ.....	Vİİ
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	Vİİİ
KISALTMALAR.....	İX
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

GEÇİŞ EKONOMİLERİ İLE İLGİLİ GENEL BİLGİLER

1.1. GEÇİŞ EKONOMİSİ KAVRAMI, ÖZELLİKLERİ VE SÜRECİ.....	3
1.1.1. Geçiş Ekonomisinin Tanımı.....	3
1.1.2. Geçiş Ekonomisinin Çeşitleri ve Özellikleri.....	8
1.1.3. Washington Uzlaşması.....	11
1.1.4. Reforma Götüren Sebepler ve Reform Süreci.....	12
1.1.5. Geçiş Sürecinde Yaşanan Resesyon (Durgunluk).....	15
1.1.6. Reformları Uygulamada Benimsenen Yaklaşımlar.....	17
1.1.6.1. Şok Terapi Yaklaşımı.....	19
1.1.6.2. Kademeli Reform Yaklaşımı.....	22
1.2. REKABET GÜCÜ İLE İLGİLİ GENEL BİLGİLER	24
1.2.1. Rekabet ve Rekabet Gücü.....	24
1.2.1.1. Rekabet Kavramı.....	25
1.2.1.2. Rekabet Gücü Kavramı.....	27
1.2.1.2.1. Firma Düzeyinde Rekabet Gücü.....	28
1.2.1.2.2. Endüstri Düzeyinde Rekabet Gücü.....	30
1.2.1.2.3. Ulusal (Uluslararası) Düzeyde Rekabet Gücü.....	31
1.2.1.3. Rekabet Gücünün Belirleyen Etmenler.....	32
1.2.1.3.1. Firma İçi Etkenler.....	34
1.2.1.3.2. Firma Dışı Etkenler.....	35
1.2.1.4. Uluslararası Rekabet Gücüne Etki Eden Faktörler.....	36
1.2.1.4.1. İktisadi Yaklaşımlara Göre Rekabet Gücü.....	37
1.2.1.4.2. Ekonomik Faktörler	40
1.2.1.4.3. Dış Ticaretin Liberalizasyonu.....	41
1.2.1.5. Rekabet Gücünün Ölçülmesi.....	42
1.2.1.5.1. Rekabet Gücünü Ölçümünde Kullanılan Endeksler.....	43

İÇİNDEKİLER (Devam)

1.2.1.5.1.1. Ticari Performans ve Piyasa Payı Göstergeler.....	43
1.2.1.5.1.1.1. Ticari Performans Ölçütü.....	44
1.2.1.5.1.2. Açıklanmış Karşılaştırmalı üstünlükler Endeksi.....	44
1.2.1.5.1.3. Nispi İhracat Avantajı Endeksi.....	45
1.2.1.5.1.4. Nispi İthalat Avantajı Endeksi.....	46
1.2.1.5.1.5. Nispi Ticaret Avantajı Endeksi.....	46
1.2.1.5.2. Uluslararası Kuruluşlara göre Rekabet Gücü Ölçümü.....	47
1.2.1.5.2.1. Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü'ne Göre Rekabet Gücü.....	48
1.2.1.5.2.2. Dünya Ekonomik Forumu'na Göre Rekabet Gücü.....	48

İKİNCİ BÖLÜM

GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE MAKROEKONOMİK PERFORMANS VE VERGİ REFORMU

2.1. MAKROEKONOMİK PERFORMANS.....	50
2.1.1. Büyüme.....	56
2.1.2. Enflasyon.....	60
2.1.3. İstihdam.....	67
2.1.4. Dış Ticaret.....	71
2.1.5. Geçiş Ekonomilerinde Liberalizasyon.....	72
2.5.1.1. Ticari Liberalizasyon (Ticari Serbestleşme).....	74
2.5.1.2. Finansal Liberalizasyon (Finansal Serbestleşme).....	77
2.1.6. Özelleştirme.....	81
2.2. VERGİ REFORMU.....	84

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TİCARİ LİBERALLEŞMENİN REKABET GÜCÜ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: "GEÇİŞ EKONOMİLERİ ÖRNEĞİ"

3.1. LİTERATÜRDE YAPILMIŞ ARAŞTIRMALAR.....	88
3.2. ÇALIŞMANIN AMACI.....	91
3.3. ÇALIŞMANIN KAPSAMI.....	92
3.4. ÇALIŞMADA UYGULANACAK METODOLOJİ.....	94
3.4.1 Birim Kök Analizi.....	95
3.4.2. Panel Veri Modeli.....	96

İÇİNDEKİLER (Devam)

3.4.2.1. Panel Veri Analizinde Tahmin Yöntemleri.....	97
3.4.2.1.1. Sabit Etkiler Modeli.....	98
3.4.2.1.2. Tesadüfi Etkiler Modeli.....	99
3.4.2.1.3. Hausman Testi.....	101
3.5. UYGULAMA.....	102
3.5.1. Birim Kök Analizi Sonuçları.....	102
3.5.2. Hausman Testi Sonuçları	103
SONUÇ	107
KAYNAKÇA	113
ÖZGEÇMİŞ	129

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: Merkezi Planlamadan Piyasa Ekonomisine Geçen Ülkeler.....	9
Tablo 2: Geçiş Ekonomilerinde Makroekonomik Performansa Geçiş Tarihleri.....	52
Tablo 3: Geçiş Ekonomilerinde Başlangıç Koşulları (1989-1991).....	54
Tablo 4: Geçiş Ülkelerinde Reel GSMH Artışı (%) 1992-2000.....	57
Tablo 5: Geçiş Ülkelerinde Reel GSMH Artışı (%) 2000-2009.....	69
Tablo 6: Geçiş Ekonomilerinde Enflasyon, 1992-1999 (Tüketici Fiyat Endeksine Göre Yıllık Ortalama Değişim Oranı %)......	62
Tablo 7: Geçiş Ekonomilerinde Enflasyon, 2000-2009 (Tüketici Fiyat Endeksine Göre Yıllık Ortalama Değişim Oranı %)......	66
Tablo 8: Orta- Doğu Avrupa, Baltık ve BDT Ülkelerinde İstihdam.....	73
Tablo 9: Liberalleşme Endeksi.....	73
Tablo 10: Ticari Açıklık Ölçütleri.....	75
Tablo 11: Geçiş Ekonomilerinde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları (DYSY)....	79
Tablo 12: Mal grupları ve Kodlamaları.....	94
Tablo13: Birim Kök testi Levin, Lin &Chu.....	102
Tablo14: İlimli Reform Uygulayan Ülkeler Hausman Test Sonucu.....	103
Tablo 15: Sınırlı Reform Uygulayan Ülkeler Hausman Testi Sonucu.....	104
Tablo 16: İlimli Reform Uygulayan Ülkeler Sabit Etkiler Modeli Sonucu.....	104
Tablo 17: Sınırlı Reform Uygulayan Ülkeler Sabit Etkiler Modeli Sonucu.....	105

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Elmas Modeli.....	33
Şekil 2: Uluslararası Rekabet Gücünü Etkileyen Firma İçi Etkenler.....	34
Şekil 3: Uluslararası Rekabet Gücünü Etkileyen Firma Dışı Etkenler.....	36
Şekil 4: Ekonomik Performansın Belirleyicileri.....	50
Şekil 5: Geçiş Ekonomilerinde Üretim.....	64
Şekil 6: Geçiş Ekonomilerinde Enflasyon ve Büyüme.....	65

KISALTMALAR

AB	Avrupa Birliği
AKÜ	Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi
BDT	Bağımsız Devletler Topluluğu
CIP	Rekabetçi Endüstriyel Performans
CMEA	Karşılıklı Yardım Konseyi(COMECON)
DEİK	Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
DTÖ	Dünya Ticaret Örgütü
DYSY	Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
ES	Eski Sovyetler
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	Gayri safi yurtiçi hasıla
IMD	Uluslararası Yönetim Geliştirme Derneği
IMF	Uluslararası Para Fonu
KDV	Katma Değer Vergisi
KİT	Kamu İktisadi Teşebbüsü
MDA	Merkez ve Doğu Avrupa
Nep	Yeni Ekonomi Politikası
OECD	Ekonomik İşbirliği Kalkınma Teşkilatınının
RCA	Revelead Comparative Advantage
RMP	The Relative Import Penetration Index
RTA	The Relative Trade Advantage Index
RXA	The Relative Export Advantage Index
S.S.C.B	Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
TPE	Ticari Performans Endeksi
UNCTAD	Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
UNIDO	Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı
WEF	Dünya Ekonomik Forumu

GİRİŞ

Geçiş ekonomileri kavramı, özellikle Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra iktisat literatüründe yaygın olarak kullanılan bir kavram haline gelmiştir. Geçiş ekonomileri merkezi planlamacı ekonomik sistemi uygulayan ülkelerin planlı ekonomiden piyasa ekonomisine yönelmelerini ifade etmek için kullanılan bir kavramdır. Bu ülkeler piyasa ekonomisine geçiş süreçleriyle birlikte dünya ekonomisine entegre olmak, dış ticaret hacimlerini arttırmak, büyüme hızını sağlamak ve istikrarı yakalamak için yoğun bir çaba içine girmiş ve piyasa ekonomisinin gereklerini sağlamak için birçok reform gerçekleştirme ve kurumsal yapıyı oluşturma girişimleri artmıştır. Dünya ekonomisine entegre olmak ve piyasa ekonomisinin işlerliğini arttırmak için yapılan reformlar ile belli bir ivme kazanmıştır. Globalleşme ile birlikte dünya ölçeğinde rekabetin önem kazandığı günümüz dünyasında geçiş ülkelerinde küresel piyasadan daha fazla pay elde edebilmek için rekabet güçlerini artırma konusunda yoğun bir çaba içine girmişlerdir. Bu amaçla çalışmada geçiş ekonomilerinin serbest piyasa ekonomisine geçmesiyle beraber ticari serbestleşmenin rekabet gücü üzerindeki etkisini üç bölümde incelenmiştir.

Birinci bölümde geçiş kavramı, geçiş süreci ve özellikleri açıkladıktan sonra geçiş sürecinde yaşanan durgunluk dönemini ve geçiş sürecinde reformları uygulamada benimsenen yaklaşımları şok terapi ve kademeli reform yaklaşımı olarak incelenmiştir. Bu bölümdeki bir diğer başlığımız ise rekabet gücüdür. Rekabet ve rekabet gücü kavramları tanımlayıp rekabet gücü kavramını firma, endüstri ve uluslar arası düzeyde açıklanmıştır. Rekabet gücünü belirleyen unsurları, rekabet gücüne etki eden iktisadi, dış ticaret ve ekonomik faktörleri belirlenmiştir ve son olarak rekabet gücünü ölçmede kullanılan endeksler ve rekabet gücünü ölçen uluslararası kuruluşlar açıklanmıştır.

İkinci bölümde ise geçiş ekonomilerinin makroekonomik performansı ve vergi reformu üzerinde durulmuştur. Geçiş sürecinde geçiş ekonomilerinin makroekonomik unsurlarının belirlemede büyüme, enflasyon, istihdam, dış ticaret ve liberalizasyon gibi unsurlardan yararlanılmış ve vergi reformu incelenmiştir.

Üçüncü bölümde geçiş ekonomilerinde ticari serbestleşmenin rekabet gücü üzerindeki etkisi araştırılmıştır. İlk olarak literatürde yapılan çalışmalar, çalışmamızın amacı, kapsamı ve çalışmada uygulanacak yöntemler belirlenmiştir. Çalışma merkezi

planlama ekonomisinden piyasa ekonomisine geçen ülkelerden Bağımsız Devletler Topluluğı lkeleri üzerinde yapılmıştır. Bağımsız devletler topluluğı ülkelerinin 1995-2011 yılları itibariyle serbestleşme ve rekabet gücü verilerinden yararlanarak panel veri analizi yöntemini uygulanmıştır. Sonraki süreçte ise yaptığımız analiz sonucunda elde ettiğimiz bulgular geçiş ekonomileri üzerinden yorumlanmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

GEÇİŞ EKONOMİLERİ İLE İLGİLİ GENEL BİLGİLER

1.1. GEÇİŞ KAVRAMI, ÖZELLİKLERİ VE SÜRECİ

1.1.1. Geçiş Tanımı

Adam Smith, tam rekabet ya da ona yakın koşullar altında arz ve talep güçlerinin işlenmesini “görünmez el” ile ifade etmesiyle ve bu mekanizmanın üreticiler ve tüketiciler açısından her iki tarafın kazançlı olacağı bir ortam olarak belirtmiştir. Piyasa ekonomisi uluslararası ölçekte, ulusların kalkınmasına da yardım edeceğini ileri süren Smith’e göre kapitalizm; endüstriyel sermaye birikimi, iş bölüşümü ve uzmanlaşma ile etkinliğin artırılması ve ticaretin serbestleşmesiyle, ekonomik kalkınmanın da itici motoruna sahip olduğunu ifade etmektedir (Günsoy, 2008: 281). Kapitalizm ise serbest piyasa koşullarının uygulandığı ve devletin ekonomiye müdahalesinin en aza indirildiği sistemdir. Sermayenin birikimini en önemli amacı haline getiren bu sistemin oluşmasıyla modern fabrika ve makineler karşısında zanaatkârlar ve el işleri kollarından büyük bir kısmı kaybolmaya yüz tutmuş, toplumda büyük ölçüde işsizlik ortaya çıkmıştır. 19. yüzyılın başından itibaren liberal kapitalizmin en çok eleştirilen yönü sosyal olaylara karşı tepkisiz kalması ve kapitalizmle oluşan işçi sınıfının buna tepki göstermesi olmuştur. Teknolojik gelişmeye ve artan üretime rağmen halkın büyük kısmının bunlardan yararlanamıyordu. Makineleşme ve teknik yeniliklerin oluşturduğu işsizlik sorunların daha da büyümesine sebep oldu. Liberal kapitalizmin yaşanan toplumsal sıkıntılara ve ekonomik buhranlara karşı kayıtsız bir şekilde ilerleyişinin onu sekteye uğratacağı aynı zamanda Karl Marks’ın öngörülerini gerçekleştireceğinin habercisi olmuştur (Dural, 2007: 13).

Kapitalist sistem, çevrimsel krizlerle ekonomik düzeni sağlayamadığı için işsizlik ve iktisadi güvensizliğin meydana gelmesiyle halk yeni bir sistem arayışına girmiştir (Kazgan, 2011: 287-289). Halkın yeni sistem arayışı sosyalizm olmuştur. Sosyalizm kelimesi tarihte çok eskidir. Bu kavram tarihte 1917 Bolşevik İhtilali ile Rusya’da uygulamaya konulan Sovyet sistemi kurulduktan sonra düşünce olmaktan çıkmıştır. Sosyalizm, 19. Yüzyıl Avrupa’sında kapitalist sanayinin oluşturduğu

olumsuzluklara karşı bir “başkaldırma” oldu. İlk adımlardan biri mülkiyet hakkının doğurduğu egemenlik ilişkilerini değiştirmek için toprak üzerinde mülkiyete son verilerek, topraklar kamulaştırılmıştır (Özsoy, 2000: 163).

Sosyalizm felsefe olarak doğmuş olması uygulama alanı bulmasıyla kavramın tanımı da farklılaşmıştır. İngiliz sosyalist Bertrans Russell’e göre; “*Sosyalizm demokratik bir idare altında toprağın ve sermayenin ortak mülkiyete tabi olmasını ifade eder. Sosyalizmin üretimin kar değil, toplumsal ihtiyaçları dikkate alarak düzenlenmesini ve üretilenlerin herkese eşit veya hiç olmazsa yalnız kamu menfaatinin haklı gösterdiği eşitsizliklerle dağıtılmasını ifade eder.*” (Zincirkıran, 1966: 20)

Sosyalizm, üretim araçlarına özel mülkiyet yerine toplumsal mülkiyeti getirmeyi ve insanın insanı sömürmesini engellemeyi hedeflemiştir. Bu düşünceden yola çıkarak üretim kar için olmamalı, toplumsal ihtiyaçların tatmini için yapılmalı ve kişinin özgürlüğü korunmalıdır. Sosyalizm “ihtiyaç ekonomisi” fikrini vermiş ve kapitalizmin sistem uygulama alanının tükendiği noktada var olmuştur. Diğer bir ifadeyle Ünlü iktisatçı E. Roll’e göre liberal ekonomi devrimci nitelikteki hedefleri gerçekleştirmeyince sosyalizm kapitalizmden esinlenerek ortaya çıkmıştır (Kazgan, 2011: 288).

Sosyalizm bu anlamda dünyada birçok yerde başlamış olmasına rağmen, 1917 yılında Rusya’da başlayan Bolşevik ihtilali ile tüm dünyada yankılanmıştır. Birinci dünya savaşı süresince kurulan ittifakları etkileyen devrim, Rusya’da Bolşevik partinin zaferi yaşanırken, dünyada ise işçi sınıfının Karl Marks’ın öngörülerine geçiş olarak karşılandı. Komünist partinin iktidara gelmesiyle iç savaş başlamıştır. Komünist partinin lideri Lenin Rus ekonomisini çöküşten kurtarmak ve köylülerin karşı çıkışlarını önlemek amacıyla ekonomi politikaları ortaya koymuştur. Bu politikalar ile piyasa tipi işletmelere kısmi izin vermiş ve 1921-1928 yıllarında NEP (Yeni Ekonomi Politikası) uygulamaya koymuştur (Dural, 2007: 15-17; Turan, 2011: 353). Bunun yanında 1910-1930 yıllarında Hitler’in Almanya’da lider olmasıyla yaşanan olumsuzlukları aşırı milliyetçi ekonomi politikaları uygulamasıyla ekonomiye hayat vermiştir. Bu dönemde ekonomide uygulanan milliyetçilik politikalarının ekonomide daha fazla etkili olduğu sonucuna varmaktayız (Baydaliev, 2010: 7).

1929 Yılında ise Birinci Beş yıllık Plan'la başlayan sosyalist merkezi planlamayla kısa sürede sanayileşme ve gelişmiş ekonomilerin seviyesine çıkmayı hedeflemişlerdir. Amerika Birleşik Devletinde 1929'da yaşanan "Büyük Buhran" dönemiyle kapitalist sisteme olan güveni kırmış aynı zamanda Sovyet sisteminde ekonomideki hızlı ilerleyişiyle beraber kapitalist olmayan bir sistemde de ekonomide iyi ilerleyebileceğini göstermiştir (Baydaliev, 2010: 7).

1930'lu yıllarda ekonomik kalkınma konusundaki düşünceler daha çok klasik ekonomi çerçevesinde kabul görmüşse de Büyük Buhran'dan sonra daha çok devletçi politikalara yerini bırakmıştır. Keynes'in müdahaleci devlet politikaları ile kamunun ekonomideki etkinliğine ağırlık veren politikaları uygulama yoluna gitmişlerdir.

İkinci Dünya savaşının sonrasında sosyalizm dünyada hâkim olan örnek sistem haline geldi. Uluslararası düzeyde dünyanın en büyük ikinci büyük devleti olan SSCB dışında Arnavutluk, Bulgaristan, Polonya, Macaristan, Romanya, Çekoslovakya, Alman Demokratik Cumhuriyeti ve Yugoslavya'nın içinde bulunduğu Avrupa devleti, Moğolistan'dan sonra Çin ve Vietnam'ın oluşturduğu dört Asya devleti ve Latin Amerika'da Küba sosyalizmi benimsemiş ve "Sovyet Sistemi" model almışlardır (Dural, 2007: 17). Sosyalist ekonomi uyguladığı ekonomik kalkınma planları ile devam etmiş 1950 ve 1960 a kadar olan dönemde, Sovyet sisteminin gösterdiği büyüme ile altın çağını yaşamıştır (Güler, 2010: 164-165). Ağır endüstriye ve tüketimin kısıtlanmasına önem verirken eğitilmiş insan gücüne büyük kaynak aktaran ekonomik açıdan da önemli başarılarla imza atmıştır. Uzun yıllar boyunca da kapitalist sistemin hakim olduğu ülkelerle rekabet etmiştir. Bu rekabeti sadece ekonomik alanda sınırlı kalmamış siyasi anlamda da var olmuştur. Bazı ülkeler kendi demokratik tercihleri, bazıları askeri güç stratejileri ile sosyalist kalkınma modeline kendilerini dahil etmişlerdir (Günsoy, 2008: 283). Sovyetler Birliği Sovyet başarısını gören Japonya ve Fransa'da uygulamış 5-6 sene içerisinde çöken ekonomileri ayağa kaldırmıştır (Baydaliev, 2011: 8). Sovyet sistemin dünyadaki yankıları olumlu olurken sonraki zamanlarda Sovyet sistemi halkının yaşam standartları çok düşüktü. Tüm çabaların ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesi yönünde olmasına rağmen askeri harcamalara büyük kaynaklar ayrılması geri kalmışlığı engelleyemiyordu. Verimlilik ile ilgili sorunlar çözüme kavuşturulamamıştır. 1965 yılında SSCB'de ekonomik reform yapılması gerektiği kanısına varıldı. Bu reformlara "kosing" ya da "liberman" adı

verilmişti. Başbakanlığını Kosing'in yürüttüğü bu dönemde gerçek bir sermaye piyasasının bulunmadığı, sosyalizmin ruhuna aykırı olan yüksek kara teşvikin olduğu bir ortamda, insanların kazandıklarının karşılığını alamadığı, eski ve katı merkeziyetçi sistemin verimli olmadığını tespit etmiştir. Bu sorunların çözümü devletin işletmelerin üzerindeki haklarını azaltması ve işletmelere ekonomik özgürlüğü sağlanmasıydı. Rusya'da Sovyet öncesi ve sonrasında da reformların siyasi dayanağı olmadığı için reformlar da istenen başarı sağlanamamıştır ve ekonomi 1965 öncesine dönmüştür (Şatalin, 1991: 11).

1970'li yıllardan sonra meydana gelen ikinci sanayileşme dalgasında enformasyonun hızla yenilenmesi ve teknolojik ilerlemelerde bazı ülkeler ilerlerken bazıları da bu gelişmelerin arka planında kalmıştır. Bunlardan birisi de Sovyet birliği olmuştur (Güngör ve Işık, 2007: 54). 1973 yılında petrol ve enerji krizinin patlak verdiği yıl Rusya petrol ihracatında bulunmuştur. Petrol ihracatında bulunurken elde edilen döviz gelirini petrol çıkarmak için sanayi işletmeleri kurmada kullanmıştır. Oysaki elde edilen dolarları ekonominin altyapısını reel olarak değiştirmek, makine imalat sektörünü kalkındırmak için kullanamamışlardır. Rusya'nın petrol gibi ekonomik kaynağa sahip olmasına rağmen bunu iyi değerlendiremediği için ekonomide iyileşmeyi tam anlamda gerçekleştirilememiş ve ekonominin kötü gidişatı devam etmiştir (Şatalin, 1991: 12).

1985 yılında ise başbakanlığını Gorbaçov'in yürüttüğü Sovyet sisteminde ülkenin ekonomik ve politik yönde dönüşümlere ihtiyacının olduğunu yönünde yenilikler yapılması amacıyla bazı çalışmalarda bulunmuştur. Gorbaçov bozulan sovyet sistemini bazı yenilikler yaparak sistemin bozulmaların olduğu kısımları düzelterip sistemin sürekliliğini sağlama yönünde olmuştur. Gorbaçov'un girişimleri daha çok sosyalizmini dönüştürme çabaları doğrultusunda daha fazla demokrasi ve daha fazla sosyalizmi sağlamak amacıyla uygulamaya koyduğu perestroyka ve glasnost politikaları 80'li yılların sonuna doğru giderek artan ve toplumun her kademesi tarafından hissedilmeye başlanan ekonomik kriz toplumsal karışıklığı da beraberinde getirmiştir (Ölmezoğulları, 2008: 249). Karışıklığın artmasıyla yenilik fikrinin kesinleşmesiyle 1988-1989 yıllarında radikal reformların gerçekleştirilmesine yönelik eğilimler arttı. Bu dönemde bazı reformlar uygulanmış ve bu reformlar işletmelerin başında olan kişileri değiştirme ve işletmelerin yöneticilerini değiştirmekle sınırlı kalmıştır. Uygulanan

sınırlı reformlarla beraber bu sistem yürütülemez hale geldiğini ve yeni bir sistemin ekonomik ve sosyal çöküşü engelleyeceği kanısına varılmıştır. Gorbaçov döneminde belki de yapılan en büyük hata merkezi sistemin artık yürütülemez hale geldiğinin çok geç farkına varmış olmasıydı (Şatalin, 1991: 12). Bu dönemde daha çok sistemdeki tıkanıklıkları gidermeye yönelik ıslahatlar yapılmıştır. Sovyet sistemi yürütülemeyecek hale gelince merkezi planlamacılıktan piyasa ekonomisine geçmişlerdir. Geçişin üç temel üzerine inşa edilmiştir. İlk olarak siyasi açıdan baktığımızda otoriter-totaliter devlet anlayışından demokratik sisteme bir geçiş süreci yaşanırken; ikinci olarak ekonomik anlamda merkezi planlamacılıktan piyasa ekonomisine ve üçüncüsü de sosyokültürel anlamda da tek tip-homojen anlayıştan heterojen yapıya yönelimlerin olduğu bir sürece dönmüştür. Bu sürecin ortaya çıkmasında liberal anlayışa sahip Batı Bloğunun Doğu Bloğuna ekonomik ve siyasi anlamda üstünlüklerinin belirginleşmesi etkili olmuştur. Dolayısıyla başlangıçta Doğu Bloğunun mevcut yapıyı ıslah etme çabalarıyla kendini gösteren değişim anlayışının 1989'da Polonya'da başlayan ve yine aynı yıl Berlin Duvarının yıkılmasıyla devam eden arayışların sonucu olarak 1991'de eski Sovyetlerin çöküşüyle zirveye çıkan yeni gelişmelerin yaşandığı bir dönem başlamıştır. Bu yönüyle iki kutuplu bir dünya anlayışından tek kutuplu bir dünya düzenine yönelimin başladığı yeni bir süreç olarak devam etmiştir (Sarı vd., 2011: 253). Bu süreçle beraber merkezi planlı ekonomiyi terk edip piyasa ekonomisine geçen ülkelere "Geçiş Ekonomisi" (Transition economies) olarak adlandırılmaktadır (Altay, 2002: 68). Devletlerin sosyalist ya da karma ekonomik uygulamalar arasında, modern ekonomide ve açık ekonomi şartlarında serbest piyasa ekonomisine dönüşmesinin bir diğer adıdır (Akalin, 2003).

Geçiş ekonomileri kavramı, özellikle Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra hem iktisat hem de kamu yönetimi literatüründe yaygın olarak kullanılan bir kavram haline gelmiştir. Bunun en önemli nedeni Sovyetler Birliğinin dağılmasıyla, yaklaşık 25 ülkenin sosyalist sistemin başarısız olmasıyla serbest piyasa ekonomisine geçiş çabasını idari ve iktisadi tercih olarak benimsemiş olmalarıdır. Bu ülkelerin ekonomilerinin halen serbest piyasa ekonomisine dönüştürme çabaları devam ettiği için geçiş ekonomileri olarak adlandırılmıştır. Dolayısıyla geçiş ekonomileri kavramı, merkezi planlamacı ekonomik sistemini uygulayan ülkelerin planlı ekonomiden piyasa ekonomisi sistemine dönüştürmeye yönelik çabalarını ifade etmek için de

kullanılmaktadır (Turan, 2007: 579). “Geçiş Ekonomisi” kavramı kullanılmakla beraber bir sistem değişikliğini ifade ettiği içinde “Dönüşüm Ekonomisi” ,”Post Komünizm” ya da “Post Sosyalizm” gibi tanımlarda ifade edilmiştir. Bu tanımları dikkatle incelediğimizde komünizm ve sosyalizmin reddedildiğini ve uzun bir sürecin başladığını söyleyebiliriz (Ölmezoğulları, 2008: 251).

Bal, geçiş ekonomilerinin sürecini ve tanımını ticari entegrasyon ile ifade etmiştir. Uluslararası ticaretin gelişme dinamikleri bağlamında 1990’lı yıllarda önemli bir ivme kazandığını bir yandan ticaret hacmindeki önemli artışlar diğer yandan da ticaretin yapısal değişimi boyutlarıyla dikkatleri üzerine çekerken, giderek artan hızda olmak üzere bir katılım ve ticaret önündeki engellerin azaltılması olgusunun olduğu bir dönem olduğunu tespit etmiştir. Bu bağlamda, 1990’lı yılların dünya ekonomi tarihi açısından en önemli gelişmelerinden birisi de eski Doğu Blok’u ülkelerinin kapitalist ekonomik sistemle bütünleşme çabaları yer almaktadır. Merkezi ekonomik sistemi terk edip bütünleşme çabalarını gösteren ülke grubunu “Geçiş Ekonomileri” olarak adlandırmıştır (Bal, 2010: 159).

1.1.2. Geçiş Ekonomisinin Çeşitleri ve Özellikleri

Geçişin ne zaman ya da hangi ülkeler tarafından başlatıldığı konusunda birçok farklı görüş bulunmaktadır. Geçiş ülkelerini belirlemeye çalıştığımızda, Sovyetlerin yanı sıra eski Yugoslavya, Küba, Vietnam ve Çin ile Angola, Etiyopya ve Mozambik’ten oluşan bir ülke grubu dahil olmaktadır. Araştırma konusu daha çok eski Sovyetleri ifade etmek için kullanılır. Diğer taraftan geçişin ne zaman başladığı konusundaki düşünceler de 1989’da Polonya’da başladığı kabul edilirken; daha öncelerinde 1950’lerde Yugoslavya’da, 1968’de Macaristan’da ve hatta değişik tarihlerde yapılan teşebbüslerle Sovyetlerde ortaya çıktığı öne sürülmektedir. Fakat bu girişimler, piyasa ekonomisine yönelim amacı taşımadığı daha çok sistemdeki tıkanıklıkları aşmaya yönelik düzenlemeler niteliği taşımıştır, Köklü değişiklikler daha çok eski Sovyetler de başlamıştır (Fischer vd., 1996: 45; Sarı vd., 2011: 253).

Planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçen ülkelerin hangileri olduğu konusunda ekonomistlerin bulunduğu ortak nokta geçişin iki şekilde olduğudur. Bunlardan ilki geleneksel iken diğeri de yeni geçiş ekonomileridir. Geleneksel olarak

adlandırılan tropikal Afrika ve Güney Asya ekonomilerinin yaşadığı geçiştir. Diğeri de Doğu Avrupa, eski SSCB ve Latin Amerika ülkeleri olarak belirlenmiştir. Ekonomistler tarafından ortak kabul gören geçiş ülkeleri olarak birden fazla ülkenin yer almasına rağmen dünya genelinde(Afrika’da yalnız 30 kadarı vardır.) Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri, eski SSCB, Çin ve Moğolistan’dır (Papay, 2005: 79). Ekonomistler tarafından daha çok ikinci kategoride bahsettiğimiz geçiş ülkeleri temel alınmaktadır.

IMF piyasa ekonomisine geçen ülkeleri şöyle sıralamıştır (IMF, 2000);

Tablo1: Merkezi Planlamadan Piyasa Ekonomisine Geçen Ülkeler

1-Avrupa ve eski Sovyetler Birliği Geçiş Ekonomileri	2-Asya Geçiş Ekonomileri
1.1 Merkez ve Doğu Avrupa(MDA) Bulgaristan, Makedonya, Macaristan, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Romanya, Slovak Cumhuriyeti, Slovenya, Hırvatistan, Arnavutluk	Çin
1.2 Baltık	Vietnam
Letonya, Litvanya, Estonya	Kamboçya
1.3 Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT)	Laos
Ermenistan, Azerbaycan, Beyaz Rusya, Gürcistan, Kazakistan, Kırgız Cumhuriyet, Moldova, Rusya, Tacikistan, Ermenistan, Ukrayna ve Özbekistan	

Kaynak: (IMF, 2000)

Yukarıda sıraladığımız geçiş ekonomilerini özetle üç grupta incelersek (Altay, 2002: 70) :

- Birinci Grupta Merkezi Doğu Avrupa ülkeleri (Baltık ülkeleri dahil) bu ülkeler diğer ülkelere göre reformları daha radikal biçimde uyguladıklarını söyleyebiliriz. Avrupa Birliğine girmek isteyen bu ülke grubunun da özellikle 1990’lı yılların ortalarından itibaren ekonomik, sosyal ve kültürel alanda önemli gelişmeler görülmektedir. Yalnız Arnavutluk, Bulgaristan, Romanya ve Yugoslavya gibi ülkeler de reformlar daha yavaş uygulanmıştır.
- İkinci Grupta Bağımsız Devletler Topluluğu ile eski Sovyetler Birliği Cumhuriyetlerinin oluşturdukları devletler yer almaktadır. Aynı değişim sürecinden geçseler de ülkeler arasında farklılıklar bulunmaktadır. Örneğin; Beyaz Rusya, Özbekistan ve Türkmenistan diğer ülkelere göre daha az radikal reform sürecini uygulamışlardır. Geçiş sürecini daha zor bir dönem olarak yaşamışlardır.

- Üçüncü Grupta Çin ve Vietnam'ı ayrıca ele alırsak reformlar Çin'de 1978'de başlamıştır. Reformun ilk yıllarında sosyo-ekonomik gelişmeler düşük düzeyde olmasına rağmen son zamanlarda büyük hızla büyümektedir. Günümüzde planlı ekonomi sistemini uygulayan iki ülke bulunmaktadır. Bunlarda Küba ve Kuzey Kore Cumhuriyetleridir.

Aslund, Boone ve Johnson ise geçiş ekonomisi olan ülkeleri demokratikleşme ile piyasa reformlarının başarısı arasında ilişki kurmalarına göre sınıflandırmışlardır (Aslund vd., 2001: 92). Buna göre tam demokratik ülkeler gelişmiş piyasa reformları uygularken, yarı demokratik ülkeler sınırlı reform programları izlemiş ve diktatörlükle ya da işadamlarının egemenliğine boyun eğmiş ülkeler ise reform programlarında istenen başarıyı gösterememişler (Dural, 2007: 44) ;

- Reformcu Ülkeler: Macaristan, Slovakya, Litvanya, Letonya, Polonya, Estonya, Çek Cumhuriyeti
- İlimli Reformcu Ülkeler: Kırgızistan, Azerbaycan, Gürcistan, Bulgaristan, Ermenistan, Moldovya, Rusya, Kazakistan, Ukrayna ve Romanya
- Sınırlı Reformcu Ülkeler: Türkmenistan, Beyaz Rusya, Özbekistan ve Tacikistan

Merkezi piyasa ekonomisinden piyasa ekonomisine geçiş iktisadi yönden baktığımızda belirgin bir üretim biçiminden başka bir üretim biçimine geçmektir. Başka bir ifadeyle yeni bir ekonomik sisteme geçişin tercih edilmesi insanlık tarihinde bir dönemden başka bir döneme geçiştir. Ekonomik sistem bir ekonomide neyin, ne zaman nasıl ve kimin için üretileceği gibi temel sorunların çözümüne yönelik kararların üretim, tüketim ve dağıtım alanlarında oluşturulmasını sağlayan bir mekanizma olduğuna göre piyasa ekonomisine geçiş sürecinin ne kadar zorlu bir süreç olduğunu göstermektedir. (Ölmezogulları, 2008: 251). Merkezi piyasa ekonomisinden piyasa ekonomisine geçen ülkeler üretim, tüketim, gelir, iç ve dış ticaret ile kaynak dağılımı gibi birçok yönden birbirine benzememektedir. Bu anlamda bu ülkelerin ne kadar farklı koşulları olsa da birbirine benzer özellikleri bulunmaktadır (Yıldırım ve Çatalbaş, 2008: 135-136). Havrylyshyn ve Wolf bu özellikleri şöyle sıralamaktadır (Havrylyshyn ve Wolf, 1999):

- Ekonomiyi daha aktif hale getirmek, fiyatları ve piyasayı serbestleştirmek ve buna orantılı olarak kaynakların yeniden tahsisi yapılması
- Makroekonomik istikrar için, piyasa merkezli ve dolaylı araçların geliştirilmesi

- Coğunlukla özelleştirme yoluyla işletmelerin ve ekonomik etkinliğinde artış sağlamakta
- Ekonomi de verimlilik artışı için belli bir zaman sıkı bütçe politikası uygulanmakta
- Mülkiyet hakları, yasal hükümleri ve şeffaf pazar giriş düzenlenmelerini korumak için kurumsal ve yasal çerçeve oluşturulmaktadır.

1.1.3. Washington Uzlaşması

1980'lerin sonunda John Williamson tarafından isimlendirilen Washington Uzlaşması, Latin Amerika ülkelerinin girdiği krizden çıkmaları için hazırlanmış bir dizi ekonomik politikalardan oluşmaktaydı. Konesün özünde serbest bir ekonomi ve bozulan mali dengenin düzeltilmesi vardı (Sakakibara, 1997: 41). İstikrar ve ekonomik büyümeyi gerçekleştirmek ve ticari serbestleştirmenin yanında devletin ekonomideki payının küçültülmesi ekonomideki durgunluğa son vermek ve az gelişmiş ülkelerde ekonomik büyümeyi başlatmak temel hedefleri arasındadır. Bu amacına yönelik John Williamson tarafından on emir şeklinde ortaya konulmuştur (Kolodko, 1998: 4). Williamson'un on emir şeklinde belirlediği politikalar şunlardır (Williamson, 1997: 60-61):

- Mali Disiplin: Bütçe açıkları, enflasyon vergisi yaratmadan finanse edilmelidir.
- Kamu harcamaları: Yüksek verim sağlayacak alanlara ve gelir dağılımını iyileştirme potansiyeline göre yönlendirilmelidir.
- Vergi Reformu: vergi matrahının genişletilmesini ve marjinal vergi oranının azaltılmasını içermesi gerekmektedir.
- Finansal Liberalizasyon: Finansal serbestleşmenin temel hedefi faiz oranlarının piyasa tarafından belirlenmesinin sağlanmasıdır.
- Döviz Kurları: geleneksel olmayan ihracatta hızlı bir büyümeyi uyaracak biçimde rekabetçi bir düzeyde tespit edilmelidir.

- Ticari Liberalizasyon: Dış ticarete miktar kısıtlamaları tarifelerde yer değiştirmeli ve bunlara tek bir düşük tarife ulaşıncaya kadar %10 gibi bir oranda azaltılmalıdır.
- Doğrudan Yabancı Yatırım: Yabancı sermayenin önündeki engeller kaldırılmalı, yerli ve yabancı firmaların eşit şartlarda rekabet edebilmeleri sağlanmalıdır.
- Özelleştirmeler: Devlet işletmelerinin özelleştirilmelidir.
- Deregülasyon: Hükümetlerin yeni firmaların girişini engelleyecek veya rekabeti kısıtlayacak düzenlemeleri kaldırılmalı ve tüm düzenlemelerin güvenlik, çevre koruma veya mali kurumların denetimi gibi şartların sağlanması gerekmektedir.
- Hukuk sistemi ve mülkiyet hakları: hakları koruma altına alınmalıdır.

Washington Uzlaşmasının öne sürdüğü politikalar geçiş ekonomilerinde ne yeterli bir büyüme ne de refah seviyesinin yükseltmiştir. Özelleştirme ve liberalizasyon politikaları yalnızca ekonominin politika araçlarıdır. Washington Uzlaşmasında başarının bütünüyle sağlanamamış olmasının altında yatan sebep piyasa kurumlarının varlığına dayalı olmasıydı. Merkezi planlamadan piyasa ekonomisine geçen ülkelerde piyasa ekonomisine sahip kurumlara sahip değildi ve bunların oluşturulmasına dayalı da bir çalışma gerçekleştirmeyip ihmal edilmiştir. Bu yüzden kurumsallaşmanın olmadığı bir piyasa ekonomisinde serbestleşme ve özelleştirme çalışmaları ekonomide büyüme yerine daralmaya yol açmıştır (Sakınç, 2005: 8-9).

1.1.4. Reforma Götüren Sebepler ve Reform Süreci

Sovyet ekonominin bozulması ve reform sürecine girmesi anlık bir hadise olmayıp uzun bir zaman dilimini kapsamaktadır. Stalin' in sanayileşme politikaları uygulamasıyla 1950'li yıllarda en iyi dönemini yaşayan Sovyet Birliği, sonraki zaman sürecinde kaynakları etkisiz kullanması ve talebe göre üretim yapmasıyla ekonominin zayıflamasına neden olmuştur (Turan ve Işık, 2007: 63). 1979 yılında başlayan Sovyet – Afgan savaşı yapılan askeri harcamalardan dolayı Sovyet ekonomisinin çöküşünü hızlandırmıştır. Sovyet yönetimi bozulan ekonomiyi rakamsal verilerle göstermeseler de 1985 yılından sonra ekonominin üzerindeki gizlilik örtüsü kalkmıştır. Bu süreçten sonra ekonomide reforma gidilmiştir (Shutt, 2004: 137-138). Sovyetlerin reforma geçişte basit

ya da herhangi bir planı yoktu. 1991 yılında dış gözlemciler tarafından ele alınan reform süreci Stanley Fischer ve Alan Gelb tarafından özetlenmiştir (C. Dawson: 2003). Reformların dayandırıldığı temellere geçmeden önce reformları yapılış amaçlarını şöyle sıralayabiliriz (Shutt, 2004: 137-138; Tandırıcıoğlu, 2002: 203) :

- Ekonominin neredeyse tamamı devletin yönetimi altındaydı ve özel girişimciliğe çok sınırlı pay tanınmıştır.
- Sovyet yönetimi piyasanın talebine bakılmaksızın, hedef olarak verilen miktarlara göre üretim yapması ve aşırı planlamacı ekonomi politikası yürütmeleri
- Üretimin kamu kurumlarının tekelinde olmuştur. Fiyatlar ve yatırım kararları tek elden yönetilir duruma gelmiştir. Dışa kapalı, COMECON içi uzmanlaşmaya yönelik ekonomi politikaları uygulanmış ve uluslararası ticaret yapmadığı için rekabet etmeyen bir konuma gelmiştir.
- Maliyetleri ölçme ve kontrol bakımından anlamlı sistemlerin olmayışı, özellikle şirketler bazında olmadığı için fiyatların gerçek üretim ve dağıtım maliyetinin hesaplanmasında yaşanan başarısızlık
- Sosyal güvenlik alanında yapılan harcamalar gelirin büyük bir kısmı ile karşılanmıştır. Bu yüzden toplumsal rahatsızlıkları gidermek amacıyla siyasi bir araç olarak kullanılmıştır.
- Diktatoryal yönetim ve idare yapılarından dolayı yolsuzlukların yapılması, sistemi eleştirenlerin bastırılması ve ekonomik verilerin saptırılması
- Kamu altyapısı ve hizmetlerin aksaması;
- Sermaye stoklarının yenilenmemesi ve artık işlenemeyecek duruma gelmiş şirketler
- Mali tablolarına baktığımızda bazı şirketlerin maaşlarının ve maliyetlerin bir kısmını ödeyebilecek durumda olmasına rağmen dolandırıcılık ve görevi kötü kullanarak faaliyetlerini sürdürmeye çalışmaları;
- Kamu kurumlarında çalışanların yasa dışı örgüt kurmaları ve kanun düzeninin çöküşü;

Yukarıda saydığımız nedenlerden dolayı Sovyet sisteminin işleyemez bir duruma geldiğini ve yeni ekonomi politikaların uygulama ihtiyacı doğurmuştur. Bu amaçla 1980'lerin sonunda Gorbaçov merkezi sistemin yerini demokratik bir yönetime bırakmasını amaçlamıştır. Sistemin kendi kendini yenilemesi ve “daha fazla sosyalizm” sağlamayı tasarlamıştır. Sistem uygulanmaya çalışıldıysa da sistem sosyalizmin yenilenmesinden ziyade başka bir ekonomik sistem haline döndü. Sistemin yeni adı “Piyasa ekonomisi” oldu. Uygulanan yeniden yapılanma “perestroyka” ve şeffaflık “glasnost” politikaları sistemin içinden krizin aşılması yerine yeni sistemin meydana gelmesi ve yeni sistemin oluşturduğu bir kriz olarak ortaya çıktı. Yeni sistemdeki krizin adı da “geçiş” olarak tanımlanmıştır (Sakinç, 2005: 47).

N. Stern'e göre merkezi ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş sürecini ilk olarak 1980'lerin sonunda Balcerowicz öncülüğünde Polonya'da hızlı ve radikal, Macaristan'da da aşamalı piyasa ekonomisine geçiş reformlarıyla başlamıştır. Bunu izleyen sonraki süreçte Ocak 1990'da Sofya'da Karşılıklı Yardım Konseyi'nin(CMEA ya da COMECON) tarihi toplantısında alınan kararla, ticaretin bundan sonraki süreçlerde dünya fiyatlarına göre ayarlanmış güçlü bir parayla yürütülmesi kararı, entegre bir ekonomik birlik olarak Sovyet Blok' unu sona erdirmiştir. Ağustos 1991'de başarısız bir darbe girişiminin arkasından eski SSCB yıkılmış ve Ekim 1991'de radikal bir ekonomik program ilan edilmiştir. Böylece 1990 ve 1991 yılları eski SSCB için bir taraftan politik yapı değişikliği olarak demokrasiye yönelme, diğer taraftan da 70 yılı aşkın bir süre varlığını sürdüren bir imparatorluğun yıkılışı geçişin başlangıcını belirlemiştir (Güler, 2012: 53). Sovyet ekonomisinde yaşanan bütün olumsuzluklardan sonra piyasa ekonomisine geçişe karar verilmesiyle yeni bir soru işaretini de beraberinde getirmiştir. Yapılacak reformların sağlıklı bir şekilde gerçekleşmesi için belirleyici unsurlarının ne olması gerektiğidir. IMF bunları şu şekilde sıralamıştır (IMF, 2000);

- Serbestleşme: Fiyatların piyasa ekonomisine uygun olarak serbest bırakılması ve dünya ekonomisi ile entegre olmasını engelleyen ticari kısıtlamaların kaldırılmasıdır.
- Makroekonomik İstikrar: Bu süreçteki öncelikle liberalleşmeden ve talep patlamasından kaynaklanacak olan yüksek enflasyonun kontrol altına alınması ve belirli bir zaman sürecinden sonra düşürülmesidir. Bu süreç hükümetin

bütçesi üzerindeki disiplini, para ve kredilerindeki büyümeyi (devletin para ve maliye politikalarında bu disiplin vardır) ve ödemeler dengesinde sürdürülebilir bir ilerlemeyi sağlaması gerekmektedir.

- Yeniden yapılanma ve özelleştirme: Serbest bir piyasanın meydana getirilmesi için öncelikle serbest bir pazarın oluşturulması ve bu pazarda da üreticilerin mal üretmesi temel şartlarındandır. Bunun içinde yapılacak en temel şey özelleştirme değildir.
- Yasal ve kurumsal reformlar: Devletin ekonomideki rolünün belirlenmesi ve hukuki altyapının kurulmasının yanında rekabet edebilecekleri bir alan oluşturmak amacıyla rekabet politikalarını belirlemiştir.

Dünya Bankası'nda reformların ülkelerde uygulanmasında hız, başlangıç şartları gibi birçok yönden benzer olmasa da reformların içeriğini şöyle özetlemiştir (World Bank, 2002: 12);

- Makroekonomik istikrar,
- Fiyat ve ticaretin serbestleşmesi,
- Özel sektörün teşvik etmek gelişmesine katkıda bulunmak,
- Vergi sistemi reformlarının yapılması ve kamu harcamaları yeniden yapılandırılması,
- Yasal ve hukuki reformların yapılması,
- Kamu sektöründe kurumsal reformlara gidilmesidir.

1.1.5. Geçiş Sürecinde Yaşanan Resesyon (Durgunluk)

Merkezi planlama ekonomisi Bolşevik İhtilal'i ile başlayan süreçten sonra sürekli bir büyüme içerisine girmiştir. Merkezi planlama ekonomisi 1950'li ve 1960'lı yıllara kadar bu büyümeyi devam ettirmesine rağmen bu yıllardan sonra verimlilikte meydana gelen azalma ile beraber ekonomik büyümede yavaşlama sürecine girmiştir. 1989 yılından sonra da bu ekonomiler bu sistemin artık işleyemez olduğunu fark etmeleriyle dönüşüm sürecine girmişlerdir. Dönüşüm sürecine girmeleriyle 1990 yılın da geçiş ekonomilerini derin bir durgunluk dönemine girmişlerdir. Bu durgunluk

dönemi beraberinde yüksek enflasyon gibi birçok sorunu da beraberinde getirmiştir (Kolodko, 2000: 7).

Merkezi planlamadan piyasa ekonomisine geçen ülkelerin dönüşüm sürecinde ekonomik göstergelerine baktığımızda doğrudan bir ilerleme olmayıp bir durgunluk sürecine girmişlerdir. Diğer bir deyişle geçiş dönemindeki durgunluk, üretimde düşüşe yol açmakla beraber işsizliğin artmasıyla bu dönem çok uzun sürmüştür. Özellikle Keynesyen anlayışta ekonomik ve sosyal beklentileri, bozulan dengenin otomatik olarak kendiliğinden düzeleceğine refah seviyesinin ulaşacakları şeklinde olmuşsa da beklentileri doğrultusunda geçiş dönemi yaşanmamış durgunluk sürecine girmişlerdir. Ekonomide durgunluğun yaşanmasının bir başka sebebi de Doğu Ticaret Bloğu'nun çöküşü, büyük ölçekli sosyalist endüstrisinin yoksun kalması ve daha çok tarımın yaygın olduğu bir pazarın hakim olmasıydı (Csaba, 2005: 139). Durgunluk dönemini en az üç yıl ve en fazla da on yıllık bir süreç olarak ifade edebiliriz (Kolodko, 2000: 7).

Kolodko bütün geçiş ekonomilerini durgunluk dönemine dahil etse de Jonais Kornai'ye göre de Polonya dışındaki ülkelerin bu sürece girdiklerini belirtmektedir. Bunun altında yatan sebebinde hızlı liberalleşme sürecine girmesiyle bu döneme dahil etmemiştir. Geçiş döneminde yaşanan durgunluğu ekonomilerin liberalleşmelerine bağlı olarak atlatılan bir süreç olarak ifade etmişlerdir (Kornai, 1994: 39). Durgunluk dönemine giren ekonomilerin GSYİH % 20'lik düşmüş ve çıktı da %60'lık bir azalma meydana gelmiştir. Geçiş öncesi çıktı düzeylerine sadece üç ülke ulaşabilmişlerdir. Bunlar; Polonya, Slovenya ve Slovakya'dır. Dönüşüm sürecinde yaşanan durgunluk kabul edilemez bir gerçektir yalnız GSYİH ve çıktı oranındaki düşüşlerle beraber kayıt dışı ekonomi olgusunu da eklediğimiz zaman bu verilerin gerçekten biraz uzak olduğunu söyleyebiliriz (Kolodko, 2000: 7).

Kolodko geçiş ekonomilerinde krizin derinleşmesinin sebeplerini şöyle sıralamaktadır (1999: 9):

- Liberal bir piyasa ekonomisi için örgütsel altyapının yokluğu;
- Özelleştirilmiş aktifleri yerinde kullanılacak ve dağıtacak mali sistemden yoksun oluşu;
- Rekabet politikası için kurumsal altyapının yetersizliği;

- Yasal çerçevenin ve yargı sisteminin zayıf olması ve vergi yasalarının uygulamada yetersiz olması;
- Yerel yönetimlerin kötü yönetilmesi sonucunda bölgesel kalkınma sorunlarını çözülemeyişi;
- Piyasa ekonomisi ve sivil toplum kurumlarının (NGO) fonksiyonlarını destekleyecek hükümet dışı organizasyonların eksikliği
- Özelleştirmede ağırlık verilmesi gereken devletin ticarileşmesindeki eksiklikler

Popov ise geçiş dönemi durgunluğu 1990'lı yılların ilk yarısında gerçekleştiğini ve geçiş süreciyle ekonomik büyüme ve çıktıda büyük düşmelerin olduğu bir dönem olarak ifade etmiştir. Aynı zamanda geçiş dönemi yaşanan durgunluğu üç sebebe bağlamaktadır. İlki, dönüşümle başlayan durgunluk düşük fiyatları ve değişim görelili fiyat oranları, endüstriyel yapı ve dış ticaret modelleri geçişten önce var olan kaynakların bozulmaları nedeniyle yeniden tahsisat ihtiyacını oluşturan deregülasyon sonucunda olumsuz arz şoklarına sebep olmuştur. İkincisi devlet kurumlarının çöktüğü için krizin yönetimi ve geçişin zorlaşmasıdır. Üçüncü olarak, kötü ekonomik politikaları olmuştur. Makroekonomik istikrarı sağlama amacıyla kademeli ve hızlı reformları uygulamada yapılan kötü yönetimden kaynaklanmıştır. Hızlı reformların uygulanmasıyla fiyatların aniden serbestleşince geçiş dönemini ağılaştırmıştır (Popov, 2000).

1.1.6. Reformları Uygulamada Benimsenen Yaklaşımlar

Klasik iktisatçı Adam Smith'in "ülkeler nasıl zengin olur" sorusu aslında geçiş ekonomilerini tanımlamaktadır. Piyasa ekonomisine geçmeye çalışan ülkelerin en temel hedefleri yaşam standartlarını yükseltmektir. Geçiş ekonomilerinin üretimlerindeki büyük düşüşler reform stratejisi üzerine birçok tartışmayı başlatmıştır. Adam Smith'in bu temel sorusunun cevabı seçecekleri reform stratejilerinden en uygun olanıyla cevaplanmış olduğunu göstermektedir (Staehr, 2005: 177).

1990'ların başından itibaren planlı piyasa ekonomisini bırakıp yerine piyasa ekonomisi uygulayan ülkeler bu süreçte birçok reformu da uygulamaya koymuşlardır. Bu reformların uygulanmasıyla da ekonomilerin belirli ekonomi politikaların bırakıp

yerine başka ekonomi politikalarını uygulamaya geçmesiyle “Geçiş ekonomisi” kavramı literatüre girmiştir. Devletin tekelinde olan ekonominin serbestleştirilmesi, aynı zamanda bazı ülkeler kendi ülkeleri dışına ürettikleri ürünlerin yasaklanması gibi birçok sorunu ortadan kaldırmaya yöneliktir. Bu amaçla uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi, uluslararası sermaye hareketlerinin akışkanlığının sağlanmasıyla önündeki engellerin kaldırılması, devletin ekonomiye olan müdahalesinin en düşük seviyede tutma, kamunun ekonomideki payının azaltılması, merkezi hükümetlerin karar verme sürecindeki rolünü azaltılarak yerel yönetimlere yetki genişliği sağlayarak kaynakların kullanımında etkinliklerinin artırmak gibi küreselleşmenin liberal ekonomi politikalarıyla Sovyet Birliğindeki ekonomik çöküşün atlatılacağı görüşünde olan Sovyet ekonomisi reformları uygulamaya geçmiştir (Sakınç, 2005: 28-29).

Geçiş sürecinin başarılı bir şekilde geçmesi içinde birçok ekonomik reformun uygulanması temel hedef olmuştur. Reformları uygulamasında iç piyasa ekonomisini düzenlemekle başlanmıştır. İç piyasaya yönelik reformların başarılı geçmesi içinde makroekonomik istikrarın sağlamakla başlamışlardır (Sakınç, 2005: 30). Ülkeler arasında geçiş stratejilerinin uygulanmasında ise hız ve ülkeler arasında sosyo - politik, tarihi ve coğrafi farklılıklar yaşansa da geçiş politikalarının temelinde makroekonomik istikrar, mikro ekonomik yeniden yapılanma kurumsal ve siyasi reformlarla geçiş süreci yaşamış ve bunlara bağlı olarak benimsenen reformlarda benimsenen yaklaşımlar şekil almıştır (Svejnar, 2001: 4).

Geçiş sürecinde iki yaklaşım benimsenmiştir. Bunların ilki IMF ve Dünya Bankası tarafından geliştirilen mikro ve makroekonomik bakımdan ekonominin yeniden yapılanmasını sağlamak amacıyla liberalleşme üzerine hızlı ekonomi politikalarının uygulanacağı “Big Bang” (Büyük Patlama) veya “şok terapi” yaklaşımıdır. Diğer bir yaklaşım ise zaman sürecini dikkate almayıp ekonominin yeniden yapılanmasının “aşamalı” olarak gerçekleştirilmesini öngören yaklaşım şeklindedir. Bu yaklaşım şeklinde ise sektörlerin bazıları aşamalı şekilde yeniden yapılandırılırken bazıları da merkezi hükümetlerin yönetiminde kalmasıyla gerçekleştirilmesidir. Aşamalı reformları devlet eliyle gerçekleştirilen değişim olarak da ifade edebiliriz (Sakınç, 2005: 30).

Reformların uygulanmasının yanı sıra “şok terapistler ” mi yoksa “aşamalı geçiş yanlıları” mı acaba haklılardı? Hangi reformun başarıya götüreceği tartışılan konulardan olmuştur. Hızlı reformcular, “Bir uçurumu iki adımda geçemezsiniz,” derken, aşamalı geçiş yanlıları da bir bebeğin gelişimini dokuz ayda ancak tamamlayabildiğini belirtmiş ve bir nehri geçerken taşları hissetmeden geçilemeyeceğini savunmuşlardır. Aslında reformlarda benimsenen yaklaşımların yanı sıra reformlara bakış açısının farklılığından kaynaklandığını ifade eden Stiglitz, Macaristan’da gittiği bir seminerde katılımcılardan birisinin “Hızlı bir reform yapmalıyız! Bu reform beş yıl içinde başarıyla sonuçlandırılmalı.” derken bir başkası ise “Aşamalı bir reform yapmalıyız. Bu bizim beş yılımızı alır.” demesi aslında reformun hızından ziyade tarzıyla ilgili olduğunu gösteriyor. Geçiş ekonomilerinde temel alınması gereken başka bir nokta da düzgün şekilde çalışan bir piyasa ekonomisi tasarlanması hedefinde olmalarıdır. Bu amaca yönelik ekonomi politikaları uygulandığında reformları zaman sürecine sınırlandırmaz aynı zamanda başarıya götürür (Stiglitz, 2002: 186-187).

1.1.6.1. Şok Terapi Yaklaşımı

Sosyo – ekonomik anlamda yaşanan olumsuzluklar Sovyetler Birliğini reform yapmaya yönlendirmiştir. Reform sürecinin başlamasıyla beraber ilk verilecek kararlardan biriside uygulanacak reformlarda benimsenen yaklaşımdır. Bu yaklaşımlardan biri olan Şok terapi modeli, 1 Ocak 1990 tarihinde Polonya ile başlamış olup adını “Şok terapi” ya da “Big bang” olarak almıştır. Polonya ile başlayan liberalleşme programı Çekoslovakya (Ocak 1991), Bulgaristan (Şubat 1991), Rusya (Şubat 1992), Arnavutluk (Temmuz 1992), Estonya (Eylül 1992) ve Letonya (Haziran 1993) ile devam etmiştir (Marangos, 2003). Polonya, Çek Cumhuriyeti ve birçok Sovyet ülkesi tarafından tercih edilen şok terapi politikaları üç temele dayanmaktaydı;

- Fiyat liberalizasyonu;
- Hızlı özelleştirme;
- Kamu mali açıklarını azaltmak hedefiyle makro istikrarı sağlamaktır.

Bu temellere dayandırılan politikalar neoklasik iktisat teorisinin etkin bir piyasa ekonomisi için temel şartlarını da taşımaktadır. Başka bir deyişle, şok terapi politikaları neoklasik iktisadi analizle açıklanmaktadır (Sakinç, 2005: 31-32). Neoklasik teoride tam

rekabetin maksimum toplumsal fayda yaratması için, gelir bölüşümü eşitliği üzerinde durmaktadır. Fayda'yı bireysel ve toplumsal olarak ayrıştırmakta, ikisi arasındaki özdeşikliğin bulunmadığını ve toplumsal faydanın önemine dikkatleri çekmektedir (kazgan, 2011: 120). Aynı zamanda neoklasik iktisat devletin katı bir şekilde "laissez faire" uygulaması taraftarı değildir. Devletin piyasa ekonomisindeki rolünün az ama düzenleyici olmasını öngörmektedir. Şok terapi yaklaşımı da serbest piyasa ekonomisinin hakim olduğu bir ekonominin reformları en kısa sürede uygulamaya koymasını amaçlamaktadır. Toplumun politik ve ideolojik yapısının piyasa ekonomisinde uyarlamasının liberal doktrinlerle başarılı bir şekilde uygulanmasında belirleyici rol oynamaktadır (Sakinç, 2005: 32).

1989 yılının sonunda Gorbaçov'un perestroika politikalarını savunan dönemin solidarnosc (Dayanışma) hükümetine danışmanlık yapan Jeffery Sachs'ın önerileri doğrultusunda bir dizi ekonomi politikası hazırlanmıştır (Dural, 2007: 38). Polonya'nın Maliye Bakanı olan Lezsek Balcerowicz tarafından hazırlanan ekonomi politikaları ve daha sonraki zamanlarda "Balcerowicz plan'ı" olarak anılmıştır. "Şok Tedavi" olarak anılan bu program ülkenin ekonomik sistemini ve ekonomi politikasını değiştirmekle kalmamış aynı zamanda merkeziyetçi kumanda sistemine de son vermiştir (Palasz ve Michalski: 2005).

Şok tedavi yöntemi her ne kadar ekonomik, kurumsal ve siyasi krizlere sebep olsa da Sovyet Birliği ve Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde uygulanmıştır. Bu yöntem iki kategoride değerlendirilmiştir. İlk kategoride güçlü değişim yaşayan ülkelere S varyantı olarak ifade edilmiştir. İkincisi de zayıf değişim yaşayan ülkelere W varyantı olarak ifade edilmiştir. S varyantı olarak ifade edilen ülkeler Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Macaristan, Letonya, Litvanya, Polonya, Slovakya, Slovenya gibi ülkelerdir. W varyantı olan ülkeler ise özellikle Rusya ve Ukrayna olmak üzere diğer geçiş ülkeleri tarafından benimsenmiştir. İki varyant arasındaki farklılıklar geçişin ilk yıllarından sonra belirginleşmiştir. S varyantını açıklayan yöntem Çek Cumhuriyeti Başkanı V.Klaus tarafından benimsenmiştir. 10 Emir niteliğinde biçimlendirerek şöyle formüle etmiştir (Gomulka, 2000: 70-71) :

- Post komünist ülkelerdeki reformlar, karmaşık sosyal ve politik sürecin sonucudur. Bu yüzden bir kişi ya da merkez tarafından sosyal yönleri önceden tasarlanmamış ya da hazırlanmamıştır.
- Yabancı yatırımlar marjinal role sahiptir.
- Ekonomik şoklar, çıktıda meydana gelebilecek düşüşün kaçınılmaz sonucudur.
- Dramatik eylemler, kısıtlayıcı makroekonomik politikalar, fiyatları ve dış ticaretin serbestleştirilmesi ve özelleştirme sürecinin oluşturulması gerekliliğini ortaya koymaktadır.
- Kısıtlayıcı makroekonomik politikalar sürdürülebilir olmalıdır.
- Fiyat serbestleştirmelerinden doğacak fiyat şoklarına karşı korunmalı ve devamı sağlanmalıdır.
- Ekonomik yeniden yapılanma için kapsamlı bir özelleştirme gereklidir.
- Dönüşümün maliyetleri herkes tarafından paylaşılarak ödenmelidir.
- Başarılı dönüşüm yurtdışı pazarların açılmasını gerektirir ayrıca halkların ve fikirlerin serbest akışı sağlanmalıdır.
- Başarılı bir geçiş için başarılı politikacıları gerektirir.

S varyantını benimseyen bu ülkelerden Polonya, Rusya ve Çek Cumhuriyeti gibi birçok Sovyet birliği ülkesi tarafından benimsenen şok tedavi politikaları bu ülkeler arasında acıyı en az yaşayan ülke Polonya olmuştur. 1990-1992 yılları arasında GSMH yalnız %15 oranında azalma yaşayan Polonya Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri arasında serbest piyasa ekonomisine geçiş sürecinde ekonomik durgunluğu yenebilen aynı zamanda istikrarlı ekonomik büyüme sürecine giren ilk ülke olmuştur. Merkezi planlama ekonomisinden piyasa ekonomisine geçişte geçişin alt yapısının kurulmasını sağlamıştır. Polonya reformlarda ilk olarak yerli ve yabancı teşebbüslerin oluşumu için yasal zemin oluşturup birçok kurumu özelleştirme yollarına gitmiş ve kamunun ekonomideki etkinliğini azaltmıştır. Liberalleşerek dünya ekonomisine açıldı. Reformları sistematik olarak uygulama yoluna giderek uygulandığı sektörler de yapısal değişikliğe gitmiştir. İthalatın liberalize etmesiyle dünya ekonomisinde rekabete açılmıştır (Palasz ve Michalski: 2005).

Polonya'nın geçiş stratejisi daha çok özelleştirmeler üzerine kurulmuştur. Aşama aşama olarak belirlenen ekonomi politikaları yerine ani olarak uygulanan piyasa

ekonomisini benimseyen sonuç odaklı politikalar uygulanmıştır (Buluş, 2008: 29). Bunların yanı sıra Polonya'nın asıl amacı hiper enflasyonu önlemek ve yeni piyasa ekonomisi için kurumsal, ekonomik ve yasal zemini oturtmaya çalışmak olmuştur (Sachs, vd., 1990: 77).

Sonuç olarak hızlı reform politikalarını benimseyen ülkeler istenen başarıyı yakalayamamıştır. Yabancı sermayeyi reform stratejisinde etkinlik sağlayacak şekilde kullanamamışlardır ve fiyatların serbestleşmesi tek başına yeterli olmamıştır. Özelleştirmede ise başarılı ekonomi politikalarını uygulamadan uzak kalmışlardır (Turan, 2006: 6). Böylelikle reform sürecinin ömrü kısa olmuştur. Hükümetlerin çok büyük desteklerine rağmen ciddi boyutta istenmeyen sorunları da ortaya çıkmasını sebep olmuş, yüksek enflasyon, işsizlik, sosyal ve siyasi istikrarsızlığın oluşmasına engel olamamıştır (Marangos, 2003).

1.1.6.2. Kademeli Reform Yaklaşımı

Planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçişin makul bir hızda uygun sırayla hareket edilerek ekonominin daha iyi olabileceğini savunan görüşe kademeli reform stratejisi diyoruz. Reformların uygulanmasındaki temel hedef mükemmel kurumlar olmasa bile, uygulanacak politikalardan önce kurumlarda belli başlı düzenlemelerin yapılmasıydı. Bunu yaparken de kurumlarda yapılacak düzenlemelerin aşamalı bir şekilde uygulanmasıydı. Bu durumu örneklendirecek olursak, devlet denetiminde olan bir tekeli özelleştirmeye geçirmeden önce rekabet edilebilirliğinin sağlanacak bir otoritenin oluşturulmasıdır. Otoritenin olamaması durumunda, tüketiciyi sömüren bir özelleştirmeden ileriye gidilmeyecek olmasıdır (Stiglitz, 2002: 165).

Kademeli reform sürecinde daha önce uygulanmayan bir ekonomik sistemin aşamalı olarak gerçekleştirildiği için yaparak öğrenilen bir reform sürecidir olarak da adlandırabiliriz (Kolodko, 2004: 11). Piyasa ekonomisine geçiş sağlanabilmesi için, yeterli kurumsal yapıların yeni organizasyonlar, yeni yasalar ve çeşitli ekonomik kurumların oluşturulmasıyla gerçekleştirilebilir. Bu düzenlemelerin de gerçekleştirilebilmesi için kurumlarda yapılacak değişim ve yenilenmelerin aşamalı bir şekilde gerçekleştirilmesidir (Kolodko, 1999).

Svejnar'a göre reformlar iki tiptedir. Reformları açıklarken ilk tipteki reformların hızlı bir şekilde gerçekleştiğini ifade ederken, ikinci tipteki reformlarında aşamalı bir şekilde gerçekleştiğini ifade etmiştir. İkinci tip reformlarda ifade ederken büyük ve orta ölçekli işletmelerin özelleştirilmesi, bankacılıkla ilgili ayrıntılı düzenlemelerden gerçekleştirilmesi, etkin bir vergi sistemini kurulması, kurumlarla ilgili sosyal güvenlik ağının kurulması bunların iş gücü piyasasında uygulanması ve hukuk sisteminde yasal düzenlemelerin yapılması olarak tanımlamıştır (Svejnar, 2001: 1). Aşamalı reform stratejisinde ülkeler arasında farklılıkların bulunması zor olsa da çeşitli alanlarda farklılıklar söz konusu olmuştur. Özellikle özelleştirme, bankacılık reformu, iş ve sosyal kurumlarda ve piyasa odaklı hukuk sisteminde yaşanmıştır (Svejnar, 2001: 6).

Aşamalı reform stratejisini temel amacı derin ve benzersiz bir değişimi başlatıp ekonomiyi durgunluktan kurtarmak (Kornai, 1994: 39) ve "Kıtlık Enflasyonu" sendromu (Kolodko, 1993: 21)'nun üstesinden gelmektir. Aşamalı reform süreci 1968'de Romanya ve Macaristan gibi "Yeni Ekonomik Mekanizma" gibi bir dönüşüm geleneğine sahip ülkelerde başlamış olup Slovenya ile devam etmiştir (Marangos, 2005:264). Aşamalı reform stratejileri daha çok politik ve makroekonomik olarak istikrarı sağlamış ülkelerde uygulandıkları söyleyebiliriz (Güler, 2012: 46). Bu durumu örneklendirecek olursak, Slovenya dönüşüm sürecini iki aşamada gerçekleştirmeye başlamıştır. İlk aşamasında makroekonomik istikrarı sağlamış ve federatif bir yapıdan yeni ve özgür bir devletin temellerini kurmaya başlamış olmasıdır. Bir diğer aşamada kurumsallaşma, kamuya ait varlıkların özelleştirilmesi, finansal sistemin iyileştirilmeye çalışılması, vergi ve teşvik politikalarının düzenlenmesi gibi yapısal reformlarla sürdürülmüştür. Slovenya'nın bir diğer avantajı da özelleştirme uygulamalarını destekleyen bir yapıya sahip olması da kademeli reform sürecini daha az sancıyla gerçekleştirmiştir (Özer ve Özata, 2008: 20).

Sonuç olarak baktığımızda kademeli reform yaklaşımı, şok terapi yaklaşımına göre daha başarılı geçen bir süreçtir. Bunun temelinde ülkelerin reformları aşama şeklinde gerçekleştirerek dönüşümü yavaş ama daha başarılı bir şekilde bitirmelerini sağlamıştır. Dikkat edilmesi gereken nokta reformların kendi içinde bütünlük arz etmeleridir. Reformlarda makroekonomik istikrarın sağlanmasının yanında kurumsal alt yapıyı sağlayan ülkelerde başarılı olmuştur. Örneğin Romanya dış ticaretin serbestleştirilmesi ile kamu iktisadi teşebbüslerinin özelleştirerek devletin ekonomideki

etkisini azaltmıştır. Bu alanda istenen başarıyı sağlamış olmasına rağmen kurumsal ve hukuki anlamda istenen başarıyı sağlayamamıştır. Reformlar da kısmi bir başarı sağlamıştır (Özsağır ve Yanar, 2008: 279). Kademeli reform stratejilerinde istenen başarıyı sağlayamayan istisnalar arasında Beyaz Rusya ve Özbekistan'ı görmekteyiz. Özbekistan hiper enflasyonu önleyememiştir. Beyaz Rusya da reform çabaları yetersiz kalmıştır (Havrylyshyn ve Wolf, 1999: 15)

1.2. REKABET GÜCÜ İLE İLGİLİ GENEL BİLGİLER

1.2.1. Rekabet ve Rekabet Gücü Kavramı

Dünyada ekonomik faaliyetlerin gelişmesiyle beraber 1970'li yıllarda özellikle neo-liberal politikaların uygulanmasıyla beraber dünya ticareti önemli ölçüde serbestleşmiştir. Serbestleşmenin gelişmesiyle beraber mal ve hizmet ticareti gelişmiştir. Mal ve hizmetlerin serbestleşmesi aynı zamanda ürün çeşitliliğini ortaya çıkarmıştır. Ortaya çıkan ürün çeşitliliği de beraberinde teknolojik yenilikleri getirmiştir. Mal ve hizmet ticaretinin serbestleşmesiyle teknolojik yenilikler hızla ilerlemeye başlamış gerek firma bazında, gerekse ülke bazında karın maksimizasyonu zor hale gelmektedir.

Günümüzün liberalleşen küresel ekonomisinde firma ve endüstriler, yurtiçi ve yurt dışı piyasalarda karşı karşıya kaldıkları rekabet ortamında ayakta kalabilmek, sahip oldukları pazar paylarını devam ettirmek ya da genişletebilmek için ne tür avantajlara sahip olunması gerektiği ve bu avantajları oluşturmak için neler yapılabileceği üzerine çalışmalar yapmaktadırlar. Firma ve endüstriler bir yana bırakırsak hükümetler de uluslararası rekabet gücü elde ederek vatandaşlarının yaşam standartlarını artırma amacı doğrultusunda makro düzeyde olsun mikro düzeyde olsun ekonomik açıdan hangi türde politikaların izlenmesi gerektiğine önem vermektedirler (Gökmenoğlu vd., 2012: 4). Bu sebeplere dayanarak firma, endüstri ve ülkeler karlarını nasıl maksimize edeceklerine dair çözüm yolları aramaya başlamışlardır. Gelişen ticaret ile beraber karın maksimize edilmesinin yollarından biriside rekabet gücünü kazanmak olmuştur. Rekabet gücü ve rekabet kavramı da bu noktada firma, endüstri ve ülkelerin en önemli konularından biri haline gelmektedir. Mal ve hizmet ticaretinde temel hedef rekabet

gücünü sağlayabilmektir. Rekabet gücünü sağlamada firma, endüstri ve ülkelerin farklı koşulları ve değişken şartları olduğu için rekabet ve rekabet gücü kavramlarını tanımlamada farklı tanımlamaları da beraberinde getirmiştir.

1.2.1.1. Rekabet Kavramı

Rekabet Kurumu'nun hazırladığı rekabet terimleri sözlüğüne göre rekabet; mal ve hizmet piyasalarındaki girişimcilerin serbest ekonomik kararlar verilebilmesini sağlayan yarışı ifade etmektedir (Rekabet Kurulu, 2010: 80). Rekabet Kurulu ise piyasa ekonomisinin temelini oluşturan rekabet, arz ve talep edenlerin pazar koşullarında serbest bir şekilde bir araya gelmesini sağlayarak, toplumun sınırlı kaynaklarını etkin biçimde dağılmasını ve verimli şekilde kullanarak, mal ve hizmetlerin kaliteli ve en uygun fiyatla tüketicilere temin edilmesini gerçekleştirmesi olarak tanımlamıştır (Rekabet Kurulu: 10).

Genel olarak rekabet kavramını, aynı alanda iş gören kişiler ve/veya kuruluşlar tarafından en güçlü ve en başarılı olmak gibi aynı amaçlara ulaşmada karşılıklı yarış mücadelesi hali şeklinde tanımlayabiliriz (Kaymakçı, 6).

Rekabet Kavramına geniş kapsamlı başka bir tanımda Türkkan yapmıştır. Türkkan'a göre rekabet; farklı hedeflerle farklı unsurları tanımlayabilen iktisadi, siyasi ve sosyal boyutları olan bir kavram olmasının yanında rekabeti en geniş anlamda, kıt kaynakları paylaşmak ya da bir ödül elde etmek amacıyla belli kural ve kıstaslar çerçevesinde insani temel hakların garantiye alındığı ve hiçbir ayrıcalığın yapılmadığı bir ortamda birden fazla oyuncu arasında oynanan oyun veya bir yarış olarak ifade etmektedir. Bu tanımı beş unsurla açıklamaktadır (Türkkan, 2005):

- Bunlardan ilki amaçtır. Rekabetin gerçekleşebilmesi için öncelikli olarak bir amacının olması gereklidir ve başkalarının varlığının bu amacın gerçekleşmesini zora sokmasını gerektirmesidir. Bu hedef iktisadi alanda kar maksimizasyonu, siyasi alanda da oy maksimizasyonu gibi örnekler verebiliriz. Bolluğun olduğu bir ortamda rekabet ortamı olmayacağından rekabetin kıt kaynakları elde etmek için yapıldığını söyleyebiliriz. Bu kıt şey piyasadaki bir pay ya da seçmenlerin kullanacakları oy olabilir.

- İkinci husus ise, kural ve kısıtlamaların olmasıdır. Rekabet oyuncularının istedikleri gibi, davranabilecekleri bir oyun değildir. Rekabet ortamında rakiplerin oyuna girişinin engellenmesi ya da zorla oyun dışı edilmesi, hakimin durumunun kötü yönde kullanması, rakipler arasında gizli anlaşmalar yaparak hile yapılması vs. yasaklanmıştır. Rekabet sadece bir özgürlük ortamında ve hukuki bir rejimde gerçekleşebilir. Bu yüzden kuralsız ve kısıtlamasız yarışları rekabet olarak değerlendirmemiz mümkün değildir. Bu tür durumlarda rekabet ihlali ve yahut haksız rekabetin olduğu bir ortam gerçekleşir.
- Üçüncü husus ise, temel özgürlüklerin ve insan haklarının güvence altına alınmasıdır. Bu temel özgürlükler, iktisadi alanda girişim özgürlüğü, sözleşme özgürlüğü, mülkiyet özgürlüğü, örgütlenme özgürlüğü ve seyahat özgürlüğüdür. Siyasi alanda ise bu özgürlüklere ek olarak düşünce ve ifade özgürlüğü, seçme seçilme özgürlüğü ön plana çıkmaktadır. Gerçekte tüm bu özgürlükler her iki alanda da ihtiyaç vardır. Özgürlüklerin olduğu oyuncuların mümkün olabilen en iyiye ulaşmalarını sağlamaktadır. Ayrıca özgürlükler yarışa giriş ve yarıştan çıkış serbestliğini güvence altına alır. Yarışa giriş ve çıkışların önünde engellerin olması rekabetin gerçekleşmesini de engeller. Özgürlüğün başka bir yanı da şeffaflıkta büyük rol almasıdır. Şeffaflığın var olmadığı bir ortamda oyuncuların en doğru kararları almaları mümkün olmayacaktır. Bu özgürlükleri tek sınırlayıcı unsur başkalarının da aynı hakları kullanabilmesidir.
- Rekabeti ifade ederken Türkan'ın vurguladığı bir dördüncü unsurda, hiç kimsenin ya da hiçbir kurumun ayrıcalıklı bir konumda olmamasıdır. Bütün kurumların aynı şartlar içerisinde yarışmasıdır ve hiç kimseye toleransı gösterilmemesidir.
- Son olarak beşinci husus da piyasanın kimsenin hâkimiyetin de olmamasıdır ve giriş çıkışların serbest olmasıdır. Rekabet en çok iktisadi anlamda kullanılan bir kavramdır. Rekabeti oluşturan beş husus aynı zamanda iktisadi anlamda rekabet kavramına da dahil edebiliriz.

1.2.1.2. Rekabet Gücü Kavramı

Hızla küreselleşen ve büyük bir yapısal dönüşüm içerisinde olan dünya ekonomisinin odak noktası haline gelen rekabet ülkeler arasında önemli bir konuma gelmiştir. Ülkelerin vatandaşlarının yaşam standartlarını yükseltmenin yanı sıra bu yaşam standartlarının devam ettirmelerindeki en büyük etken rekabet gücü olmuştur (Karaaslan ve Tuncer, 2010: 23). Ancak rekabet gücü kavramı artan ve yaygınlaşan önemine rağmen çok iyi anlaşılmaş değildir (Porter ve Kitels, 2003: 7). Bunun temelinde rekabet gücü şartlara göre değişkenlik gösterdiği için tanımı da farklılık göstermektedir. Bazıları rekabet gücünü firma, endüstri ve ülke bazında tanımlanırken, bazıları da makro ve mikro düzeyde tanımlamıştır (Karaaslan ve Tuncer, 2010: 23-24).

Annual Competitiveness Report' a göre rekabet gücü; piyasalardaki başarı ile insanların yaşam standardının yükselmesidir. Başarı seviyesinin belirleyen unsurlarda bireysel işletmelerde daha fazla istihdamın olması, gelir seviyesinin yükselmesi, mal ve hizmetlerin yaygınlaşmasıdır. Gelir seviyesinin yükselmesiyle beraber yaşam standartlarının artması ve bunun ulusal düzeyde yaygınlaşmasıdır (Annual Competitiveness Report, 1998).

OECD'nin tanımına göre rekabet gücü; uluslararası rekabetle yüz yüze gelen firmaların, endüstrilerin, bölgelerin, ulusların ve ülkeler üstü bölgelerin, nispeten yüksek gelirin, istihdam seviyesinde ve üretim faktörlerindeki yüksek dönüşüm oranlarında sürekliliğin sağlanmasıyla, üretim yapabilme yeteneğidir (Wysokinska, 2003: 11).

Rekabet gücü aynı zamanda görelilik olarak bir sektörün diğer ülkelerin aynı sektörlerine göre daha yüksek gelir ve istihdam yaratma gücü diyebiliriz. Diğer bir deyişle, ülkelerin ürettiği mallarda diğer ülkelerin malları ile fiyat, kalite, tasarım, güvenilirlik ve tam vaktinde teslim gibi unsurlarla yarışabilir düzeyde sahip olmasıdır (Demir, 2002: 229). Rekabet gücü, genel olarak bir firmanın pazar payını, karlılığını ve büyüme gücünü daha önceki düzeyine göre yükseltebilmesidir. Bu durum ülkelere yansımaları firmaların sayısı ve etkinliğinin fazla olması aynı zamanda ülkenin uluslararası piyasalarda güçlü bir konumda olmasının yanında uluslararası ekonomik sosyal ve siyasal gücünün de yükselmesi olarak neticelenir (Altay ve Pazarlıoğlu, 2007: 96).

Yukarıdaki tanımlardan da anlaşılacağı gibi rekabet gücü çok geniş anlamları içinde barındıran bir kavramdır. Rekabet gücü kavramını biraz daha spesifik olarak firma, endüstri ve ulusal(uluslararası) düzeyde incelenebilir.

1.2.1.2.1. Firma Düzeyinde Rekabet Gücü

Firma düzeyinde rekabet gücünü tanımladığımızda, uluslararası ve endüstri düzeyindeki rekabet gücü tanımlamalarına göre daha dar kapsamlıdır. En çok kullanılan tanımlardan birine göre firma düzeyindeki rekabet gücü, firmaların ürünlerin rakip firmaların fiyatlarına göre eş ya da daha düşük seviyede üretebilme ve satma yeteneğidir (Cockburn vd., 1998: 2).

Başka bir tanıma göre de karlılık bir firmanın rekabet gücü göstergesidir ve kar edebilen firma rekabet gücü olan firmadır diyebiliriz. Bu tanıma açıklarsak, tam rekabet koşulları altında, piyasaya sunduğu bir ürünün piyasa fiyatını aşacak seviyede bir ortalama maliyete sahip olan bir firmanın rekabet gücü olamaz. Bununla beraber bir firmanın ürettiği ürünün ortalama maliyetlerinin üzerinde bir fiyata satabilse dahi rakiplerine oranla daha yüksek bir ortalama maliyete sahip olan bir firma homojen ürünlerin üretildiği endüstri de kar elde edemeyebilir. Bu da o firmanın etkin bir şekilde yönetilmediğini ya da daha az etkin olarak faaliyet gösterdiği için verimli olmadığını gösterir. Bu tür de olan endüstrilerde rakiplerine oranla marjinal maliyetleri en düşük seviyeye indiren bir firmanın karlılığı ve beraberinde pazar payı artırır. Farklılaştırılmış ürünlerin olduğu endüstride firmanın karsız olmasının sebepleri yukarıdaki sebepler dışında firmanın ürünlerinin kalitesi ve ürünlerin sunuşunda rakiplerine göre piyasaya sunduğu ürünlerin cazip olup olmaması karını ve pazar payını azaltma yönünde etki edebilir (Mcfetridge, 1995: 3).

Firma düzeyindeki rekabet gücünü açıklayan başka bir tanım da bir firmanın diğer firmalara göre yeniliklerin yapması ve üretimin yanı sıra fiyat, kalite ve teknoloji bakımından üstünlük sahibi olmasıdır (Depperu ve Cerrato, [Tarih yok]: 4).

Feurer ve Chaharbaghi' ye göre firma düzeyinde rekabet gücü, müşteri değerleri, hissedar değerleri ve bir organizasyon yeteneği gibi hareket eden ve değişen rekabet koşulları içerisinde tepki verme kabiliyeti olarak tanımlayabiliriz (Feurer ve

Chaharbaghi, 1994: 49). Firma düzeyinde rekabet gücünün belirleyicileri gerek yerli gerekse yabancı firmaların (Kibritçioğlu, 1996: 9-10) ;

- Maliyetlerini ya da
- Fiyatlarını ve
- Ürün kalitesi, firma/sektör/ ülke marjı ve servis gibi fiyat dışı rekabeti belirleyen etkenler bütün yerli ve yabancı firmaları etkileyen unsurlardır. Bunların içerisinde; hükümetin ihracatı teşvik edici ve ithalatta kısıtlayıcı ya da pahalılandırıcı (dış alım kotaları ve gümrük tarifeleri gibi) yapay rekabet gücü yaratıcı önlemlerini bir yana bırakırsak,
- İlgili piyasadaki rekabetin yoğunluğu
- Firmanın fiyat, daha doğrusu kar marjı belirlemesi ve bunu yaparken de göz önünde bulundurduğu etkenler,
- Sektördeki ortalama firma büyüklüğü başka bir deyişle ölçek ekonomileri,
- Kapasite kullanım oranı,
- Faktör piyasalarında girdi fiyatlarındaki değişimler,
- Sermaye piyasalarında finansmanlık koşulları,
- Firmaya girdi temininin de bulunan yerli ve yabancı firmaların fiyat ve fiyat dışı açılardan rekabet güçleri,
- Yurtiçinde yerli ve yabancı firmaların gerçekleştirdiği yatırımlar,
- Yerli firmanın yurtdışında pazar payını artırma amaçlı yaptığı yatırımlar,
- Üretim faktörlerindeki verimlilikler,
- Genelde üretim süreciyle, ürünün kendisiyle, pazarlama ve servis ağıyla ilgili inovasyonlardır.

Bu etkenlerin tamamı ya da birçoğunu firmalar taşıyabilir. Firmanın rekabet gücünü incelerken bu unsuları incelemeleri gerekmektedir. Diğer firmalar ile bu etkenler karşılaştırılmalı ve rekabet gücünü taşıyıp taşımadığını tespit edebilirler.

1.2.1.2.2. Endüstri Düzeyinde Rekabet Gücü

Endüstri düzeyinde rekabet gücü; bir ülkenin endüstrisinin diğer ülkelerin endüstrisine göre sanayide mal ve hizmetlerde maliyeti düşük ve kaliteli ürün üretiminde bulunabilmesidir (Nyarko ve Bruijn, [Tarih yok]: 3).

Endüstri düzeyinde rekabet gücü, firma düzeyindeki rekabet gücü kavramına göre biraz daha zor tanımlanabilir. Bir endüstrinin rakiplerine eşit ya da daha üst düzeyde verimlilik düzeyine ulaşması, bu düzeyi sürdürme yeteneği ya da rakiplerine kıyasla eşit ya da daha düşük maliyette ürün üretebilme veya satabilme yeteneğinin var olmasıdır. Diğer bir ifadeyle, sanayi düzeyinde rekabet gücü, bir sanayinin rakiplerine eşit ya da daha üst düzeyde bir verimlilik düzeyinde uluslararası piyasanın gereklerine uygun mal ve hizmet üretebilme ve daha düşük maliyetlerle uluslararası piyasaların standart ve taleplerine uygun mal ve hizmetleri üretebilmesini sağlayan buluş ve yenilikleri gerçekleştirebilme yeteneğidir (Aktan ve Vural, 2004: 12). Ayrıca endüstri düzeyinde rekabet gücünü ölçmede sektörün büyüklüğü, karlılığı verimlilik ve istihdam düzeyini belirleyicileri olmaktadır (Türker, 2009: 57).

Yerel ya da bölgesel firmaların rekabeti, yerel ya da bölgesel çapta rakipleri ile karşılaştırabiliriz. Ancak bir endüstriyi rakipleri ile karşılaştırırken başka bir ülkedeki ya da bölgedeki rekabetçi firmalara sahip olan endüstri ile karşılaştırırız (McFetridge, 1995: 13). Porter ve Van Der Linde ise endüstriyel rekabet gücünü en üst düzeyde verimliliğin olduğu ve rakiplerine oranla maliyetlerin düşük düzeyde olduğu ürünleri sunma yeteneği olarak ifade etmiştir (Porter ve Van Der Linde, 1995: 97).

Endüstriyel rekabet gücü aynı zamanda ulusal rekabet gücünü belirleyebilir. Bir firmanın uluslararası rekabette başarılı olması şirketin kendi başarısına bağlayabilir ancak bir endüstrinin başarısı firmalar topluluğunu ifade ettiği için ulusal rekabet gücünün kazanıldığıının göstergesidir (Blunck, 2006: 1). Bu yüzden endüstriyel büyüme rekabet gücü için her zaman önemlidir. Ancak küreselleşen dünyada mesafelerin kısılması, hızlı teknolojik değişim, yeni örgütlenme biçimleri ve ekonominin her alanda serbestleşmesi rekabet gücünü elde etmeyi zorlaştırmıştır (Lall, 2003: 4).

Porter' a göre endüstri rekabet gücünün elde edildiği ya da kaybedildiği alanlar firmalardır. Endüstride yer alan firmalar, endüstrilerde karlı ve sürdürülebilir bir rekabet

için “rekabet stratejisi” oluştururlar. Rekabet gücü şartlara göre değişkenlik gösterdiği için henüz tam olarak belirlenmiş rekabet stratejisi bulunmamaktadır. Rekabet stratejisinin seçerken iki unsur etkili olmaktadır. Bunlardan ilki, endüstri yapısı diğeri de firmanın endüstri içindeki konumudur (Atik, 2005: 19).

1.2.1.2.3. Ulusal (Uluslararası) Rekabet Gücü

Ulusal ekonomi çerçevesinde rekabet gücü, ulusal ekonominin uluslar arası pazarlarda standartları ile yarışabilecek uygun mal ve hizmet üretebilme yeteneğine sahip olması ve bunları sürdürmesi olarak tanımlanabilir (Altay ve Pazarlıoğlu, 2007: 96). Ulusal rekabet gücü, bir ülkede yaşayan vatandaşların yaşam standartlarının artması ve yükselen standartların sürekliliği olmasıdır. Birçok ülkede yaşam standartları ekonomik kaynaklarda verimlilik veya emek ve istihdam ile belirlenmektedir (Blunck, 2006: 2). Uluslararası Yönetim Geliştirme Derneği (IMD)’nin yayınlamış olduğu Dünya Rekabet Gücü Yıllığı’nda ulusal rekabet gücü “Bir ülkenin rekabet gücü, ülkenin firmaları için daha fazla değer yaratılmasını ve insanları için de daha fazla refahın sürdürülmesini sağlayan bir çevreyi oluşturabilme ve sürdürebilme yeteneği” olarak ifade etmiştir (Atik, 2005: 21).

Porter, bir ulusun uzun vadede hayat standartları ve kişi başına düşen milli gelirin esas belirleyicisi üretkenliktir. Bir ulusun temel amacı vatandaşlarına yüksek bir yaşam standardı sunmaktır. Yüksek yaşam standartlarına ulaşabilmek içinde ulusun sermaye ve emeğe ihtiyacı vardır (Porter, 1990). Beşeri kaynakların üretkenliği onların ücreti, sermayenin üretkenliği ise sermaye sahiplerinin getirisini ortaya koyar. Verimliliğin fazla olması sadece ulusal geliri arttırmakla kalmaz aynı zamanda vatandaşlara uzun çalışma saati yerine boş zamanları tercih etme fırsatı verir. Ayrıca yaşam standartlarını daha da yükselten kamu hizmetleri için ödenen gelirin kaynağı olan ulusal gelirin kaynağı olan ve sürdürende verimliliktir (Porter, 1998: 47).

Buna benzer başka bir tanımda bir ülkenin rekabet gücü, ar-ge faaliyetlerinin gelişmişlik düzeyi ve üretkenliği, çeşitli endüstrilerdeki başarısı, ülkenin dışsattım fazlası, yüksek teknolojik özellikli üretim yapması ve beşeri iş gücünün bulunması gibi faktörlerin toplamıdır. Bu özellikler çerçevesinde ulusal rekabet gücünün üç temel özellik şeklinde sıralanabilir (Çivi, 2001: 25):

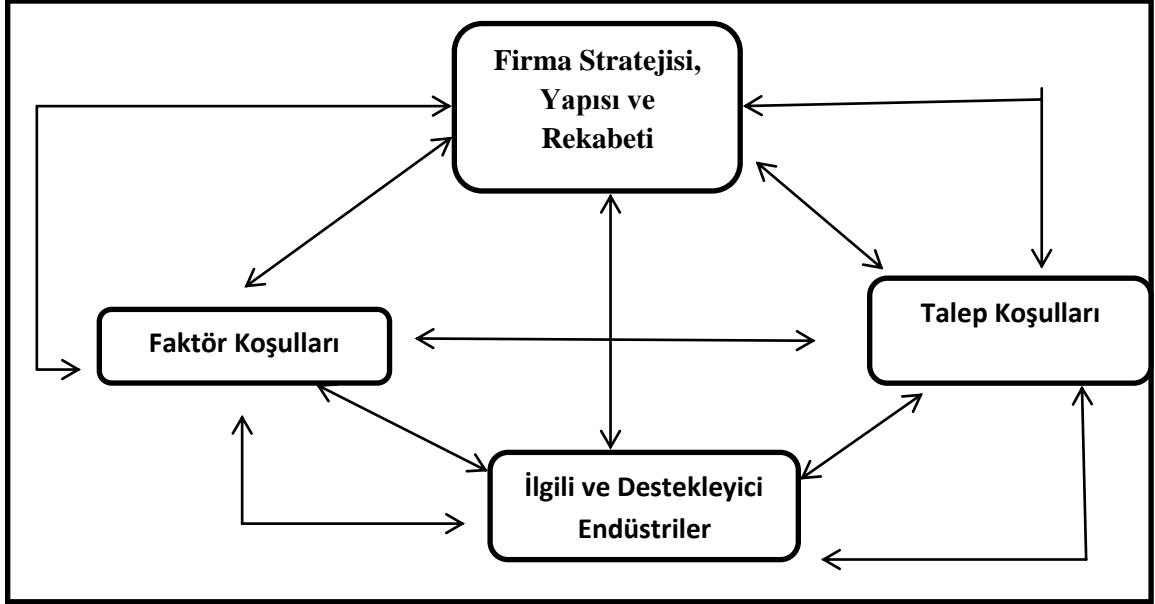
- Rekabet gücünü elde etmedeki temel amaç, yaşam standartlarını yükseltmektir. Bunu yapmak içinde ticaret, yatırım ve üretim gibi faaliyetlerde yeterli önem vermek ve ülkedeki tüm kurumlar arasında dayanışmanın artırılması ve uzmanlaşmanın oluşmasıyla elde edilebilir.
- Mal ve hizmet üretiminde ve dağıtılmasında rakip ülkeleri yakalayabilmek için ülkenin sahip olduğu yetenek ve potansiyelleri çok iyi kullanabilmesidir.
- Ulusal rekabet gücü her ülkede değişkenlik gösterdiği içinde rekabet gücünün incelenmesinde sayısız gösterge kullanılmaktadır (Uluslararası pazar payı, ülkenin ihracat bilançosu, üretim, istihdam vs.).

1.2.1.3. Rekabet Gücünün Belirleyen Etmenler

Rekabet gücünü belirleyen etmenlerde en büyük rol uluslara düşmektedir. Krugman'a göre rekabet gücü üzerinde belirleyici etken olarak devletin gücü hafife alınmamalıdır. Bunun temelinde devletin yapacağı vergi indirimleri olsun, diğer uluslara karşı koyacağı gümrük tarifelerin etkisinin büyük rol oynadığını savunmaktadır (Krugman, 1994: 255).

Rekabet gücünü belirleyen faktörlere yönelik geleneksel ticaret teorisine yönelik yaklaşımı Porter geliştirmiştir. Porter ve geleneksel ticaret teorisi arasında temel bazı farklılıklar bulunmaktadır. Geleneksel teoriye göre rekabet gücünü belirleyen temel faktörler; toprak, kuruluş yeri, doğal kaynaklar, emek ve nüfusun büyüklüğüdür. Bu faktörler ülkenin kendi kaynakları olduğu için doğal mirasıdır (Kösekahyaoğlu ve Özdamar, 2005: 78). Porter'a göre uluslararası rekabet gücünü belirlemede en belirleyici faktör firmalardır. Firmalar, rekabet gücünü oluşturmada ulusal şartları kendilerine geliştirme ve yeniliğe arka çıkan bir ortam sağlarsa başarılı olurlar. Üstünlük sağlamak yeni rekabet biçimlerine nüfuz etmeyi, risk üstlenmeye istekli olmayı ve riskli uygulamalara yatırım yaptırmayı gerektirmektedir. Uluslar, yerel şartların bu gibi stratejileri tez elden ve girişimci bir şekilde şirketleri teşvik ettikleri durumlarda başarılı olmaktadır. Uluslar, kendi yurtiçi avantajlarının diğer uluslar içinde değerli olan ve gerçekleştirdikleri yenilik ve gelişmelerin uluslararası ihtiyaçları gölgede bıraktığı sanayilerde başarılı olurlar. Uluslararası rekabette başarı, şirketlerin

uluslararası düzeye ulaşmalarıyla gerçekleşmektedir. Bunu gerçekleştirmeleri içinde küresel strateji ile yükseltilip güçlenmesi gerekmektedir (Porter, 1998: 49).



Şekil 1: Elmas Modeli

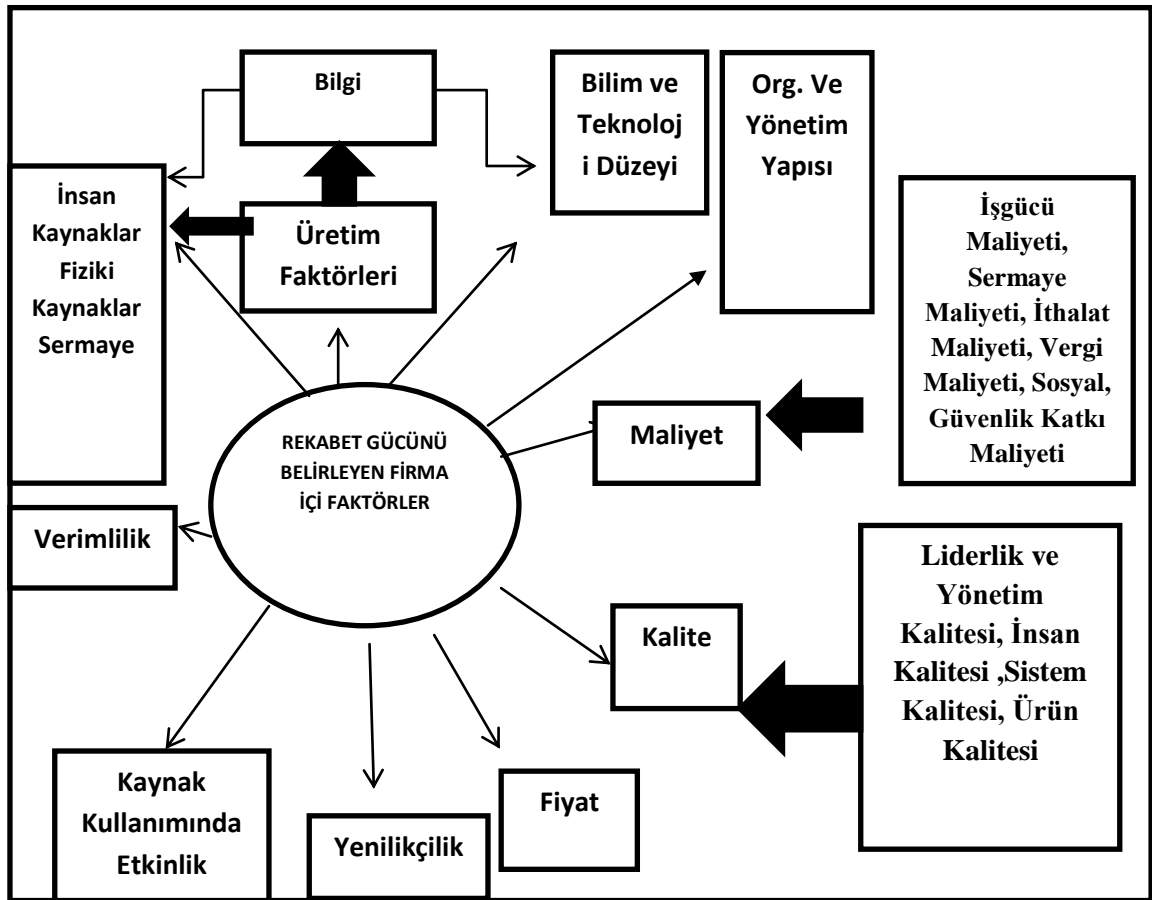
Kaynak: (Porter, 1990: 72)

Ulusların firmalar düzeyinde iken başarılı olmalarını dört özellikle açıklamıştır (Porter, 1990: 78):

1. Faktör Koşulları: Ulusun, sanayide rekabet gücünü kazanması için gerekli vasıflı iş gücü ya da altyapı gibi üretim faktörlerindeki konumunu var olup olmadığını incelemesi.
2. Talep Şartları: Ülkenin sanayisiyle sunduğu mal ve hizmetlere ülke halkının bunlara talebi.
3. Bağlantılı ve destekleyici sanayiler: ülkede uluslararası açıdan rekabetçi konumda bulunan tedarik sanayilerinin ya da ilgili sanayilerin varlığı ya da yokluğu.
4. Firma Stratejisi, yapısı ve rakipliği: ülkelerde şirketlerin nasıl bir oluşum sürecine girdiği, örgütlenmesi ve idaresini yönlendiren koşullar ve bulunduğu rekabet süreci.

1.2.1.3.1. Firma İçi Etkenler

Uluslararası rekabet gücünü belirleyen faktörleri incelediğimizde hammadde, işgücü, enerji, faiz, kredi ve pazarlama giderleri gibi maliyetlerini ya da kar marjı gibi fiyatı etkileyen unsurlar ve ürün kalitesi, firma/ sektör/ ülke marjı ve servis gibi fiyat dışı rekabeti belirleyen etkenler bütün yerli ve yabancı firmaları etkileyen iç unsurlardır (Kibritçiöğlü, 1996: 9). Aynı zamanda firma içi etkenler arasında firmanın ürettiği malların kalitesi, maliyeti ve fiyatı önem taşımaktadır. Maliyetler arasında da işgücü maliyeti, sermaye maliyeti, ithalat maliyeti, vergi maliyeti, sosyal güvenlik maliyeti ve benzeri maliyet faktörlerini göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Bunların yanı sıra verimlilik, kârlılık, firmada kullanılan bilgi teknolojisi, organizasyon ve yönetim yapısı, kaynakların etkin kullanımı, yenilikçilik ve yaratıcılık gibi faktörler rekabet gücünü belirleyen firma içi diğer unsurlardır (Aktan ve Vural, 2004: 27-28).

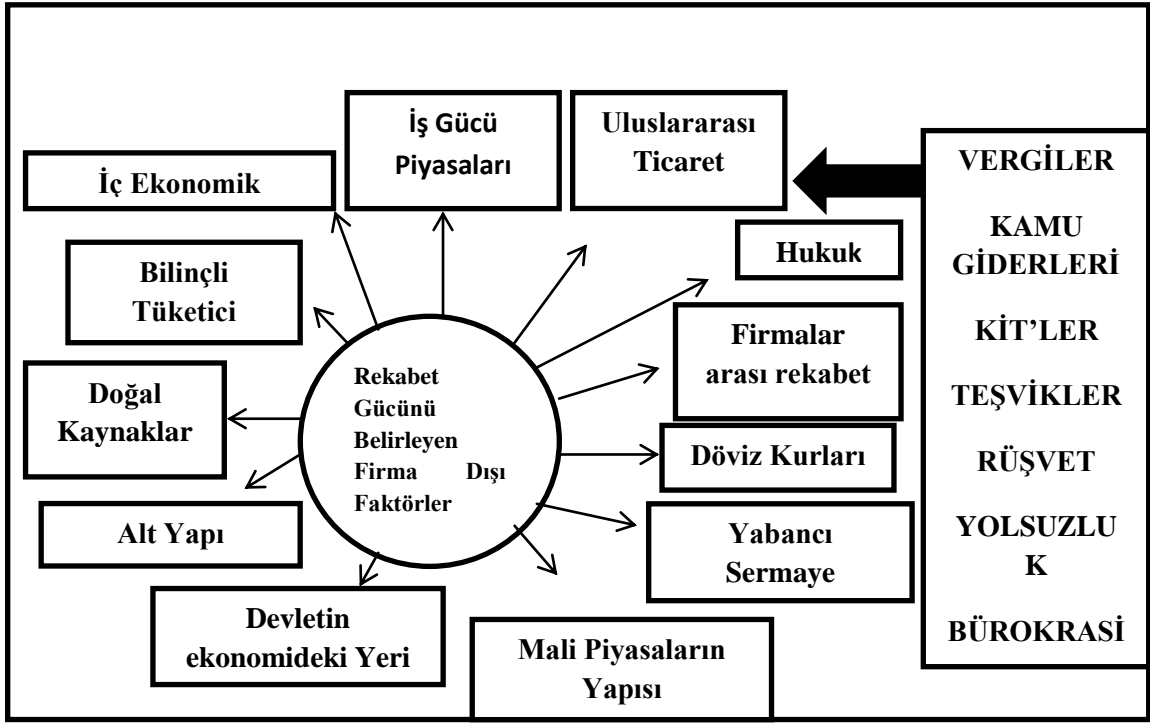


Şekil 2: Uluslararası Rekabet Gücünü Etkileyen Firma İçi Etkenler

Kaynak:(Aktan ve Vural, 2004: 16-18).

1.2.1.3.2. Firma Dışı Etkenler

Rekabet gücünü belirleyen firma dışı birçok etken bulunmaktadır. Bu etkenlerin arasındaki en belirleyici unsurlardan biri devletin ekonomideki yeri ve ekonomiye olan müdahaleleri önem taşımaktadır. Devletin ekonomideki görev ve fonksiyonlarının genişlemesiyle orantılı olarak firmalar bundan olumsuz etkilenirler. Devletin genişlemesi demek, kamu harcamalarının artması anlamına gelmektedir. Artan kamu harcamaları ilk olarak vergiler ile karşılanacağından, bu dolaylı olarak firmaların kasalarındaki azalışa neden olur. Devletin KİT'ler ve sosyal güvenlik kuruluşları ile ekonomide aktif olarak yer aldığı ekonomilerde bu kuruluşların zararlarının bütçeden karşılanması söz konusu olacağından, yine özel firmalarda bu durumdan olumsuz etkilenmektedir. Devlet, özel şirket ve firmaları teşvikler yoluyla desteklediğinde bu durum “ teşvik kollamacılık” adı altında rüşvet ve yolsuzluklarla suistimale sebebiyet verecektir. Devletin ekonomideki yeri dışında, uluslararası rekabet gücünü belirleyen firma dışı etkenler arasında, uluslararası ticaret sistemi de büyük rol oynamaktadır. Uluslararası ticaret sisteminde, korumacılık veya serbest ticaret en önemli iki unsurdur (Vural ve Aktan, 2004: 28-29). Hükümet eylem ve uluslararası ticareti kısıtlama veya sınırlamaya politikaları uygular. Genellikle dış ticarete rekabet gücünün yerel işletmelerin ve işlerin korunması amacı ile yapılır. Korumacılığın tipik yöntemleri ithalat tarifeleri, kotalar, sübvansiyonlar veya yerel işletmeler ve doğrudan devlet müdahalesi vergi indirimleri dahil olmaktadır (Investopedia, 2012). Korumacı olan bir devlet firmaların kalitelerini arttırmalarının, maliyetlerini minimize etmelerini ve kaynaklarını etkin kullanmalarını engeller çünkü devlet himayesinde olduğunu düşünüp rekabet gücünü artırma ihtiyacı hissetmez (Aktan ve Vural, 2004: 30).



Şekil 3: Uluslararası Rekabet Gücünü Belirleyen Firma Dışı Etkenler

Kaynak: (Aktan ve Vural, 2004: 16-18).

Bunların dışında firma dışı rekabet gücünü belirleyen unsurla bilinçli tüketicilerin varlığı, iş gücü piyasalarında katı hukuk kuralları ile düzenlediği ve devletin piyasaya müdahalesi, ekonomik istikrar, hukuk sistemi, doğal kaynaklar, piyasadaki rekabet düzeyi ve mali piyasaların gelişmişliği gibi unsurlardır (Aktan ve Vural, 2004: 30).

1.2.1.4. Uluslararası Rekabet Gücüne Etki Eden Faktörler

Uluslararası rekabet gücünü belirleyen birçok faktör bulunmaktadır. Uluslararası rekabet gücünü, iktisadi yaklaşımlara, ekonomik faktörlere ve ticari serbestleşmeye göre incelenebilir. İktisadi yaklaşımlara göre, A dam Smith'in Mutlak Üstünlük, David Ricardo'nun karşılaştırmalı Üstünlük, Heckscher-Ohlin- Samuelson Teoremi, Paul Krugman'ın Yaklaşımı, Michael Porter'in Elmas Modeli ve Cho ve Moon'un Dokuz Faktör Modeli gibi temel düşünceler ile ifade edebiliriz. Ekonomik Faktörleri de kendi içinde makro ve mikro olmak üzere gruplandırabiliriz. Ticari serbestleşme de ise küresel bazda incelenebilir (Karaaslan ve Tuncer, 2010: 26).

1.2.1.4.1 İktisadi Yaklaşımlara Göre Rekabet Gücü

15. yüzyıl boyunca uluslararası ticaret keşifler ve sömürgeler ile önemli hale gelmiştir. Ekonomik teorilerinin temelini taşıyan merkantilizm ülkelerin değerli madenlerle zengin olacağı varsayımına dayanmaktadır. Ülkelerin ürettiği ürünlerde ihracatını en yüksek düzeye getirmelerini aynı zamanda ithalatını da en düşük düzeyde tutmalarına dayanmaktadır. Merkantilizme göre uluslararası ticarete bir ülke kazanırken diğer ülkeler kaybeder. Hiçbir zaman iki tarafta karlı çıkmaz (Lamasheva, 2004: 74-75).

Adam Smith (1723-90)'e göre uluslararası ticarete ilişkin görüşlerini “Mutlak Üstünlükler Teorisi” ile açıklamıştır. Adam Smith uluslararası ticarete her iki tarafın kazandığını, Milletlerin Zenginliği adlı eserinde kanıtlamış ve Merkantilist’lerin görüşlerini çürütmüştür. Adam Smith dış ticaretin üretim açısından iş bölüşümü ve uzmanlaşmayı gerektireceğinden bunun daha fazla çıktıyı sağladığını ifade etmiştir. Bu mekanizmanın işleyişiyle iş bölüşümü ve uzmanlaşmayla birlikte avantajlı alanda daha fazla verim elde edeceğini ve bunun yurtiçi tüketiminden arta kalanını da ihracat yapmasını; dezavantajlı alanda ise mal ve hizmetlerin yurtdışından ithal edilmesi gerektiğini savunmuştur (Gerni vd., 2012: 140). Karşılıklı ticaret yapan iki ülke uzmanlaşma ve serbest uluslararası değişim sonucunda daha yüksek üretim ve tüketim düzeyine ulaşarak refah seviyelerini birlikte arttırmış olurlar. Böylece uluslararası ticarete her iki taraf kazançlı çıkar (Seyidoğlu, 2009: 23).

Ricardo “Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi’ni ortaya atmıştır. Serbest dış ticaret ve rekabet şartları altında, ürün birim başına iş saati itibariyle bir ülkenin “reel maliyeti” her üretim alanında diğer ülkeden daha yüksek olsa bile, karşılaştırmalı maliyete göre mal değiş tokuşunun mümkün ve her iki ülkenin kazancı çıkacağı varsayımına dayanır. Üretimde maliyetler sabit varsayıldığı için her ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğü olan malda uzmanlaşması gerektiğini savunur (Kazgan, 2011: 108).

Faktör yoğunluğu ya da faktör donatım teorisi, İsveçli iktisatçılar Heckscher ve Ohlin tarafından geliştirilmiştir. Teorinin özünde ihraç ettikleri mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olan ülkelerin rekabet gücünün neye dayandığı sorusuna cevap aramaktadır. Ricardo’dan bir asır sonra ortaya atılan teori, faktör donatım teorisidir. Heckscher 1919 yılında “Faktör Donatım teorisi” ortaya attıktan on yıl sonra öğrencisi

Ohlin bu teoriyi geliştirmiştir. Bu teori Heckscher Ohlin Teorisi olarak anılmaya başlanmıştır (Atik, 2005: 28; Seyidoğlu, 2009: 79). Ohlin teoride Belirli mallar için üretim maliyeti çok sayıda bölgede daha düşük olmasının nedeni araştırmakla başlamıştır. Teorinin temelinde bir ülkede hangi malın üretim maliyeti düşük ve hangi maldan daha fazla üretebiliyorsa onu ihraç etmelidir. Aynı Şekilde lke hangi malda kıt kaynaklara sahipse onları da ithal etmelidir. Eğer emek yoğun mallar üretiyorsa emek yoğun mallar ihraç etmeli ve sermaye yoğun mallar ithal etmelidir. Sermaye yoğun mallar üretiyorsa o zaman sermaye yoğun mallar ihraç etmeli ve emek yoğun mallar ithal etmelidir (Flam ve Flanders, 2000: 4).

Stolper ve Samuelson'ının teorisine göre Ricardo'dan itibaren bir asır süreyi aşkın süre kabul gören ‘‘serbest ticaret, ülkedeki herkesin yararına, korumacılık yine herkesin zararınadır’’ düşüncesine karşı çıkmış ve dış ticaret ilgili dış ticaret teorilerini geliştirmiştir. Buna göre, serbest ticaret, ihracati sektörün yoğun kullanıldığı faktörün yararınadır. Korumacılık ise ithal ikameci sektörde yoğun kullanılan faktörlerin lehinedir (Bayraktutan, 2003: 179). Korumacılık ile gelir dağılımını azınlıkta olanların lehine olduğunu bu yüzden korumacılık uygulamanın zararlı olduğunu ortaya koymuştur (Oktay, 2005: 49).

Paul Krugman'a göre rekabet gücünü elde etmede ülkeler bazında ele alınmamalıdır. Rekabet gücünü ülkeler bazında ele alırsak verimlilik olarak ifade edilebilir. Krugman'a göre rekabet gücü  tehlike içerisinde olduğunu düşünmektedir. İlk olarak, ülkenin rekabet gücünü artırmak için harcanan para boşa gidebilir. İkinci olarak, korumacılık ve ticaret savaşlarına sebep olabilir, son olarak ise başarısız kamu politikalarına neden olabilir (Krugman, 1994: 28-41).

Rekabet gücü ile ilgili birçok araştırma ve yaklaşım olmasına rağmen Harvard niversitesi işletme Bölümü'nde (Harvard Business School) ekonomi ve yönetim bilimleri profesörü olan Michael Porter yeni bir yaklaşım rekabet gücünü açıklamıştır. lkeler neden belli sanayilerde başarılı olup nasıl rekabet gücü elde ettiklerine dair on ülke üzerinde çalışma yapmıştır (z, 2002: 510). alışmasında Danimarka, Japonya, Kore, Singapur, İsveç, İsviçre Almanya, İtalya, İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri'ni ele alarak bu ülkelerdeki firmaların rekabet gücünü ortaya koymayı hedeflemiştir. Rekabet gücünü açıklamada en çok kullanılan karşılaştırmalı stnlkler

teorisini geliştirerek sistematik hale geliştirmiştir. Elmas modelini ortaya koymuştur. Elmas modeline göre, bir ülkenin rekabet gücünü dört faktör ile açıklamıştır. Bunlar; faktör koşulları, talep koşulları, ilgili ve destekleyici sektörler ve firma stratejisi, yapısı ve rekabet durumu olarak açıklamıştır (Davies ve Ellis, 2000: 3). Porter bu dört faktöre ilaveten uluslararası sistemi önemli bir şekilde etkileyen iki değişken daha eklemiştir. Bunlar şans ve hükümdür. Porter şansı açıklarken firmaların az ve çoğu zaman hükümetlerin kontrolü dışındaki gelişmelerdir: İcatlar, temel teknolojiye hamleler, savaşlar, dış siyasi gelişmeler ve yabancı pazarların taleplerindeki büyük kaymalardır. Bunlar sanayi yapısını çözen ve yeniden biçimlendiren ve bir ülkenin şirketlerine başka ülkelerin şirketlerinin yerini alma fırsatını veren kopuşlara sebep olurlar. Bunlar pek çok sanayide rekabetçi üstünlükleri kaydırmada önemli bir rol oynamışlardır.

Hükümetler ise bütün kademelerde, ulusal üstünlüğün geride kalmasına ya da ilerlemesine neden olabilirler. Anti tröst politikalar rekabeti etkiler. Düzenlemeler yurtiçi talep şartlarının değiştirebilir. Eğitime yapılan yatırımlar faktör şartlarını değiştirebilir. Hükümet alımları bağlantılı ve yardımcı sanayilerde teşvik unsuru olabilir. Buna ek olarak, bütün bir belirleyiciler sistemini nasıl etkileyeceğini dikkate alınmadan uygulanan politikalar ulusal avantajı artırma ve azaltması yönünde gerçekleşebilir (Porter, 1998: 51-52).

Son olarak Porter, rekabet avantajı teorisinin son aşamasının analiz oluşumu olan ekonomik gelişmeyi, uluslarla ve ulusal farklılıklarda refah ve büyüme üzerinde açıklamaktadır. Porter'in analizinde ulusal refah, rekabet avantajının gelişimiyle sağlanırsa gerçekleşir. Sürdürülebilir rekabet avantajı, firmaların gelişimine ve firmaların ileri düzeydeki üretim faktörleri üzerindeki inovasyon ve yatırımlara dayanan rekabet avantajlarına dayanır. Ulusal düzeyde bu yöntemler emek verimliliğini artırır ve kişi başına düşen reel geliri yükseltir. Buna ek olarak, gelişim endüstrilerinin ve etkinliklerinin değişen ulusal bir kompozisyonunu içermektedir. Firmaların rekabet avantajını kaybettiği alanlar onların geliştirdikleri sermaye ve teknoloji yoğun olan aynı zamanda daha fazla fiyat odaklı oldukları endüstrilerdir. Endüstri içerisinde firmalar daha fazla farklılaşmış segmentlere doğru hareket ederler. Firmalar daha düşük teknolojik faaliyetlerini deniz aşırı ülkelere taşıyarak ve kendi yönetim

merkezlerinde uzmanlığın ve kalitenin en üst seviyesinde lazım olan faaliyetleri yoğunlaştırırlar (Grant, 1991: 539).

Uluslararası rekabet gücünü açıklamaya çalışan yaklaşımlardan bir diğeri de Cho'nun Dokuz Faktör Modeli'dir. Cho rekabet gücü oluşturabilecek kaynakları iki temel başlık altında toplamıştır. Bunlar, fiziksel faktörler ve beşeri faktörlerdir. Fiziksel faktörler başlığı altında bir ülkenin ulusal rekabet seviyesini belirleyen iş çevresi, ilgili ve destekleyici endüstriler ve yerel talebi kapsamaktadır. Beşeri faktörler ise emek piyasasını, girişimcileri, yöneticileri, vasıflı çalışanları ve politikacılarla bürokratlar yer almaktadır. Bu faktörlere ek olarak, şans da bir dış faktör olarak ekleyerek Dokuz Faktör Modeli oluşturulmuştur (Baltacı vd., 2012: 7).

Dokuz faktör modeli ile Porter'ın elmas modeli arasındaki fark faktörlerin dağılımı ve yeni faktörlerin eklenmesidir. Elmas modeli hem doğal kaynakları hem de emeği faktör koşulları içinde barındırmaktadır. Ancak dokuz faktör modeli ise emeği çalışanlar kategorisi içine koyarken doğal kaynakları da donatılmış kaynakların altına yerleştirmektedir. Beşeri faktörler uluslararası rekabet gücünü elde etme amacı ile birlikte fiziksel faktörleri seferber etmektedir (Cho ve Moon, 2005: 143).

1.2.1.4.3. Ekonomik Faktörler

Rekabet gücüne etki eden faktörleri ekonomik bakımında incelediğimizde makro ve mikro ölçekte olmak üzere iki gruba ayırabiliriz. Mikro düzeyde rekabet gücü genel olarak firmanın rekabet etme, büyüme ve karlılık konusundaki performansını ifade etmek için tanımlanır (Bristow, 2005: 287).

Bir firmanın mikro düzeyde rekabet gücünden bahsedebilmemiz içinde performansın yüksek olması, firmanın açık piyasa kurallarına uygun bir şekilde (fiyat, kalite vb. açılardan) sürdürülebilir ve karlı olarak üretim yapması ve daha büyük bir pazar payı elde etme konusunda başarılı olması gerekmektedir (Kumral, 2008: 3). Firmaların bu başarıyı sağlaması aynı zamanda rekabet gücünü elde etmeleridir. Firmaların başarılı olmasının tek ölçütü de verimliliktir. Yani firmanın az girdi ile çok fazla çıktı elde etme yeteneğidir. Porte, firmaların rekabet gücünü verimliliği sağlaması için de aynı zamanda girişimciliğine bağlamıştır. Firmaların girişimciliğini belirleyen

ana unsurları da üretim sürecinde yenilik yaratma, yeni ve özel piyasalara farklı ve geleneksel olmayan yöntemlerle ulaşma ve yeni veya yeniden tasarlanmış mallar ve hizmetler üretme kapasitesi olarak belirlemiştir (Bristow, 2005: 288).

Makroekonomik rekabet gücü ise bir ülkenin makroekonomik performansını ortaya koyan göstergeler, o ülkenin rekabet gücünün tespit edilmesi bakımından önemlidir. Kişi başına düşen GSYH de istikrarlı artışın olması, ekonomik büyümenin sürekli olması, işsizlik oranlarının düşük olması ve yenilikçi bir teknoloji yapısına sahip olması o ülkenin uluslararası düzeyde makroekonomik yapısının belirleyicisidir (Düzgün, 2007: 429).

İktisatçılar genellikle ulusal rekabet gücünü etki eden makroekonomik faktörleri, ülkelerin verimliliği artırıp, global piyasalarda paylarını nasıl arttırdıklarını yola çıkarak tanımlamışlardır. Ülkelerin global pazarlarda büyük payları kazanmalarını uyguladıkları makroekonomik politikalara bağlamışlardır (Çivi, 2001: 26). Bir ülkenin rekabet gücüne etki eden makroekonomik faktörler; döviz kuru, ticaret rejimi, kamusal politikalar ve ekonomik istikrar gibi faktörlerdir (Vural, 2007).

Annual Compettiveness Report'a göre uluslararası rekabet gücünü belirleyen makro-ekonomik faktörler, ekonomik ve teknolojik altyapı, iş ve çalışma ortamı, eğitim ve öğretim, girişimcilik ve işletme gelişimi, yenilikçilik ve yaratıcılık, kamusal politikalar, verimlilik, fiyatlar, maliyetler ve kalite gibi faktörlerden oluşmaktadır (NNC, 2004: 4).

1.2.1.4.2. Dış Ticaretin Liberalizasyonu

Ülkelerin refah seviyelerinin artması ve insanların yaşam standartlarının yükselmesi için rekabet gücü kazanma yoluna gitmişlerdir. Rekabet gücünü kazanan bir ülke aynı zamanda dış ticareti yapabildiğinin bir göstergesidir. Dış ticaret ise ülkelerin ekonomik ve siyasal açıdan dünyada söz sahibi olması, refah seviyesinin artması, kalkınması ve ekonomik birimlerin yararlarının maksimize edilmesi açısından da önemli olmaktadır. Yenilikte öncü olması ve bununla beraber desteklenen istikrarlı makroekonomik yapıların varlığı o ülkenin dış ticarete yüksek rekabet gücüne sahip olması anlamına gelir. Dış ticaretin serbest olması durumunda işletmelerin varlıklarını

sürdürebilmeleri yabancı firmalarla rekabet edebilmelerini gerektirmektedir. Rekabetin artması ekonomide etkinlik ve verimlilik artışına neden olmaktadır. Aynı zamanda ülkeler arasında ticaretin serbest olması teknoloji transferini ve üretim bilgisinin yayılmasını kolaylaştırmaktadır. Dış ticaret açığındaki veya dışa açıklık oranındaki artışın büyüme etkisi ise pozitif veya negatif olabilir. Dış ticaret ile bir ülkenin ekonomik büyümesinin nasıl etkilendiğini incelersek, dış ticaret hacminde veya ülkelerin dışa açıklık oranlarında artışın ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemesi beklenir. Dış ticaret açığı teknoloji veya yatırım malları ithalatından kaynaklanıyor ise bu durumda büyümenin pozitif yönde olduğu söylenebilir (Ağayev ve Yamak, 2009: 183). Aynı zamanda ülkeler, karşılaştırmalı üstünlük yapılarına, teknoloji düzeylerine, doğal kaynaklarına ve yetişmiş insan gücü potansiyellerine bağlı olarak, dış ticarete şartları kendi lehlerine çevirip önemli bir pay sahibi olabilirler. Ancak, dış ticarete bu şartları sağlamak oldukça zordur. Dış ticaret iyi yönetilmediğinde ülkeler için yıkıcı sonuçlar da ortaya çıkarabilmektedir. Dış ticaret, ülkede ödemeler dengesi açıklarına, dış borçların artmasına ve bu durumun süreklilik haline gelmesine, dolayısıyla döviz kurunda aşırı dalgalanmalara ve bu dalgalanmaların ülke içinde krizlerin ortaya çıkmasına neden olabilir. Bu nedenle dış ticaret iyi idare edilmelidir. Bir ülkenin dış ticareti, iç ticaretinin bir parçasıdır ve çoğunlukla da iç ticareti etkileyen unsurlara bağlı olarak dış ticareti de etkilemektedir. Bu nedenle bir ülkenin verimlilik düzeyi, dış ticareti üzerinde de belirleyici bir unsurdur. Verimlilik düzeyi yüksek ülkelerin, dış ticarete uluslararası rekabet gücü yüksektir ve uluslararası düzeyde söz sahibi ülke konumunu alır (Gültekin, 2011: 31-32). Dış ticaretin ekonomide ve rekabet gücü üzerindeki etkileri olumlu ve dış ticarete liberalleşme yoluna gitmeleri gerekmektedir. Dış ticarete serbestleşmenin olduğu bir ekonomide kısıtlama olmayacağı ya da sınırlı seviyede kısıtlama olduğu zaman bile rekabet güçleri artmaktadır.

1.2.1.5. Rekabet Gücünün Ölçülmesi

Rekabet gücü firma, endüstri ve uluslararası düzeyde incelenmiştir. Buna bağlı olarak rekabet gücünü ölçmede bu yönde yöntemler geliştirilmiştir. Rekabet gücü firma olsun, endüstri olsun gerekse uluslararası düzeyde olsun temel belirleyicisi dış ticaret

olmuştur. Rekabet gücünü ölçmede kullanılan endeksler dış ticaretin ölçülmesine yönelik olarak geliştirmiştir.

Rekabet gücü performansını ölçmeye ve analiz etmeye yönelik birçok yaklaşım bulunmaktadır (Frohberg ve Hartmann, 1997: 7). Rekabet gücünü ölçmede kullanılabilen endeksler; Ticari Performans ve Piyasa Payı Göstergeleri, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi (AKÜE), Nispi İhracat Avantajı Endeksi, Nispi İthalat Avantajı Endeksi, Nispi Ticaret Avantajı Endeksi başlıkları altında ele alınacaktır. Rekabet gücünü ölçen birçok kuruluş bulunmaktadır. Bunlardan Dünya Ekonomik Forumu (WEF) ve Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezi (IMD) kapsamlı bir şekilde ele alınacaktır.

1.2.1.5.1. Rekabet Gücünü Ölçümünde Kullanılan Endeksler

1.2.1.5.1.1. Ticari Performans ve Piyasa Payı Göstergeleri

Piyasa payı ve dış ticaret göstergelerine bağlı olarak rekabet gücünü ölçmek amacıyla birçok farklı formül geliştirilmiştir. Uluslararası karşılaştırmalar için dizayn edilmiş olmasına rağmen, bu göstergeler ülke içindeki farklı bölgelerin rekabet gücünü ölçmek için de kullanılabilir. Genellikle bu ölçümler rekabet gücünü tek bir ürün veya ürün grubu için hesaplamaktadır. Bu göstergeler iç piyasadan ziyade dış ticaret verilerine dayanmaktadır. Dış ticaret verilerinin kullanılması arz ve talebe gösterilen tepkilerin dikkate alınması sebebiyle avantajlıdır (Frohberg ve Hartmann, 1997: 7). Rekabet gücü çok değişken bir kavramdır. Bu yüzden üretim ve piyasa payına dayalı göstergeler bir ürünün ya da ekonomideki bir alt sektörün rekabet durumu ile ilgili pek az bilgi elde ederiz. Bu grup altında yer alan ölçütler şunlardır: Ticari Performans Ölçütü, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi (AKÜE), Görelî İhracat Avantajı Endeksi (Relative Export Index), Görelî İthalat Nüfuz Endeksi (Relative Import Penetration Index) ve Görelî Ticari Avantaj Endeksi (Relative Trade Advantage Index'dir.

1.2.1.5.1.1.1. Ticari Performans Ölçütü

Ticari performans ile anlatılmak istenen toplam ithalatın toplam ihracata oranıdır ve bunun zaman içindeki değişimidir. Ticari performans ulusal düzeyde (makro) ve firma/endüstri düzeyinde (mikro) incelenebilir. Ulusal düzeyde ticari performans dış ticaret dengesinin (ihracat /ithalat hacmi arasındaki ilişki) hesaplanarak ölçülmesidir. Bir ülkenin ticari performans endeksi (TPE) basit bir formül ile ifade edilebilir (Aktan ve Vural, 2004: 65):

$$TPE_i = \frac{\sum X_{ij}}{\sum M_{ij}} \quad (1)$$

X_{ij} = "j" ülkesinin "i" ürünündeki yıllık toplam ihracatı

M_{ij} = "j" ülkesinin "i" ürünündeki yıllık toplam ithalatı

Firma, endüstri ya da ülke çapında yapılan hesaplama sonucunda, $TPE > 1$ ise, ilgili seviyede rekabet gücünün yüksek olduğu şeklinde yorumlanır (Türker, 2009: 284).

1.2.1.5.1.2. Açıklanmış Karşılaştırmalı üstünlükler Endeksi (Revelead Comparative Advantage)(RCA)

İlk olarak Liesner tarafından 1958'de ortaya atılmış ve sonraki zamanlarda Bela Balassa tarafından geliştirilmiştir (Şimşek ve Sadat, 2009:138). Bela Balassa'nın 1965 yılında yapmış olduğu çalışma ile sayısal olarak RCA endeksi uluslararası ticarete uzmanlaşmayı ölçmek amacıyla kullanmaya başlamıştır (Laursen, 1998:1). RCA endeksinin literatürde pek çok türde formu vardır. Balassa (1965) tarafından önerilen ve Balassa endeksi olarak da isimlendirilen RCA endeksi ise aşağıdaki gibi formüle edilmiştir:

$$RCA_{ij} = (X_{ij}/X_{it}) / (X_{wj} / X_{wt}) \quad (2)$$

X_{ij} , i ülkesinin j malındaki ihracatını; X_{it} , i ülkesinin toplam ihracatını; X_{wj} , j malı dünya ihracatını ve X_{wt} ; toplam dünya ihracatını temsil etmektedir. Bu formülde, bir malın ülkenin toplam ihracatı içindeki payı, aynı malın dünya ihracatının dünya

toplam ihracatı içindeki payı ile kıyaslaması yapılmaktadır. Buna göre elde edilen sonuç 1'i aşarsa i ülkesinin j malında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu şeklinde yorumlanır (Vergil ve Yıldırım, 2006: 3). Ölçütün avantajlarının olduğu kadar dezavantajları olmaktadır. İthalata uygulanan gümrük vergisi ve diğer kısıtlayıcı önlemler her ülkede farklı şekillerde uygulanmaktadır. Dış ticarete ihracat-ithalat oranları ölçütünün bu farklılıklardan etkilenmesi sonucu bir sapmaya neden olmaktadır. Sübvansiyon ve vergiler nedeniyle ihracat miktarında sapmaların meydana gelmesi ise görece ihracat performansı ölçütünü hesaplamamızda farklı sonuçlar vermektedir (Eroğlu ve Özdamar, 2006: 97).

1.2.1.5.1.3. Nispi İhracat Avantajı Endeksi (RXA)

Nispi İhracat Avantajı Endeksi (The Relative Export Advantage Index – RXA) belirli bir üründe herhangi bir ülkenin dünya piyasasında sahip olduğu ihracat payının diğer bütün mallarda dünya ihracatında sahip olduğu paya oranı olarak tanımlayabiliriz (Frohberg ve Hartmann, 1997: 7). Balassa endeksinden farklı olarak ülkenin ve malın çifte hesabını engellemeye yöneliktir. Diğer bir deyişle ürünün ulusal ihracattaki payının (ülkenin toplam ihracatına bölünürken malın ihracatı sayılmaz), dünya toplam ihracatı içindeki payına (pay kısmında ülke bir daha hesaplanmaz, payda kısmında da hem mal hem de ülke bir daha hesaplanmaz) oranıdır. 1'den büyük değerler uzmanlaşmayı ve rekabet gücünün olduğunu gösterir (Erkan, 2012: 77). Şu şekilde formüle edilmiştir (Frohberg ve Hartmann, 1997: 7):

$$RXA_{ij} = (X_{ij} / \sum_{l \neq j} X_{il}) / (\sum_{k, k \neq i} X_{kj}) / \sum_{(k, k \neq i)} \sum_{l \neq j} X_{kl} \quad (3)$$

X = ihracat; i ve k = Ürün kategorileri; j ve l = Ülkeler

Endeks değerinin 1'den büyük olması ilgili ürün kategorisinde ülkenin karşılaştırmalı avantaja sahip olduğuna; 1'den küçük değerler ise karşılaştırmalı bir dezavantaja sahip olduğunu göstermektedir.

1.2.1.5.1.4. Nispi İthalat Avantajı Endeksi (RMP)

Görelî İthalat Nüfuz Endeksi (The Relative Import Penetration Index) (RMP), Görelî İhracat Avantajı Endeksi ile hemen hemen aynıdır. Bu iki denklem arasındaki temel fark, ihracat yerine ithalatın yer alması ve tam tersi bir şekilde yorumlanmasıdır. Diğer bir deyişle, endeksin 1'in üzerinde olması, rekabetçi dezavantajın olduğunu gösterirken, 1'in altındaki her değer, rekabetçi avantajın olmadığını göstermektedir. Görelî İthalat Nüfuz Endeksi şu şekilde formüle edilmektedir (Aktan ve Vural, 2004: 66):

$$RMP = \frac{M_{ij} / \sum_{(i, i \neq j)} M_{il}}{(\sum_{(k, k \neq i)} M_{kl} / \sum_{(k, k \neq i)} \sum_{(l, l \neq j)} M_{kl}} \quad (4)$$

Formülde M_{ij} , J ülkesinin i ürünü ithalat miktarı; M_{il} , J ülkesi dışında Dünya'da gerçekleşen İ ürünü ithalat miktarı; M_{kj} , J ülkesinin İ ürünü dışındaki ürünlerinin ithalat miktarı; M_{kl} ise, J ülkesinin dışında Dünya'da gerçekleşen İ ürünü haricindeki ürünlerin toplam ithalat miktarını göstermektedir. Dünya üzerinde gerçekleşen toplam ithalatlarda analize konu edilen ülkenin ithalatı dahil edilmemektedir.

1.2.1.5.1.5. Nispi Ticaret Avantajı Endeksi (RTA)

Görelî Ticaret Avantajı Endeksi (The Relative Trade Advantage Index), Görelî İhracat ve Görelî İthalat Nüfuz Endeksleri 'ne göre daha karmaşık bir yapısı vardır. Bu endeks, Görelî İhracat Avantajı Endeksi ile Görelî İthalat Nüfuz endeksi arasındaki farka eşittir (Frohberg ve Hartmann, 1997: 8).

$$RTA = RXA - RMP$$

Bu endeks ile ortaya çıkan karşılaştırmalı avantaj görelî ihracat ve ithalat avantajlarının önemi ile ağırlıklandırılan bir göstergeden meydana gelmiştir. Bu nedenle ilgili malın küçük değerlerine karşı da duyarlı olmaktadır. Endeks olumlu bir değer aldığı anda rekabetçi bir avantaja sahipken, olumsuz bir değer aldığı anda ise karşılaştırmalı bir dezavantaja karşılık gelir (Aktan ve Vural, 2004: 67).

1.2.1.5.2. Uluslararası Kuruluşlara Göre Rekabet Gücü

Uluslararası rekabet gücü, daha çok endüstri (sektörel) veya firma boyutunda ele alınmaktadır. Uluslararası rekabet gücü, belirli bir metodolojiye ve kapsamlı bir veri setine bağlı olarak bir yandan Dünya Ekonomik Forumu (WEF) ve Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezi (IMD) tarafından geliştirilen endekslerle incelenirken, diğer yandan Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatının (UNIDO), Ekonomik İşbirliği Kalkınma Teşkilatının (OECD) ve Uluslararası Para Fonunun (IMF) geliştirdiği farklı yöntemlerle ve diğer çeşitli hesaplamalarla ölçülmekte ve rekabet gücünde ulusların nasıl bir yol izlediğine dair bilgi vermektedir. Buna bağlı olarak uluslararası rekabet gücü ölçüm teknikleri (Bedir, 2009: 56):

- Dünya Ekonomik Forumunun yayımladığı Küresel Rekabet Gücü Raporunda yayınlanan küresel rekabet gücü endeksi ile iş âlemi rekabet gücü endeksine ve bunların alt endekslerine,
- Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezinin Dünya Rekabet Gücü Yıllığında yayımladığı uluslararası rekabet gücü endeksi ve alt endekslerine (IMD Endeksleri),
- OECD çalışmalarına dayalı olarak bir ülkenin diğer uluslarla yaptığı mal ve hizmetlerde ithalat ve ihracatın fiyatına aynı zamanda toplamdaki fiyat ile rekabet gücüne,
- IMF çalışmalarına dayalı birim işgücü maliyetini ve değişik fiyat indekslerini esas alan reel efektif döviz kuruna,
- UNIDO hazırladığı Sınai Kalkınma Raporu 2002/2003 Rekabetçi Endüstriyel Performans (CIP) Endeksine göre,
- sektörlerin nispi fiyat ilişkisine,
- göreceli pozisyon gelişmelerine,
- birim işgücü maliyetlerine,
- ihracat kar marjları ve verimliliğe göre,
- açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklere ve başka türlü göstergelere dayalı olarak yapılabilmektedir.

1.2.1.5.2.1. Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü'ne Göre Rekabet Gücü

Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (International Institute for Management Development-IMD) her yıl Dünya Rekabet Yıllığı (World Competitiveness Report) adı verilen bir yayında ülkeleri rekabet güçlerine göre sıralamaktadır. IMD Dünya Rekabetçilik Yıllığı (Wcy), 1989 yılından bu yana ulusların rekabeti üzerine dünyanın en ayrıntılı ve kapsamlı bir yıllık rapor kesintisiz yayınlanan raporudur. Bu dünya çapında ekonomilerin rekabet için erişim noktası olarak kabul edilir, karşılaştırma ve eğilimleri yanı sıra objektif, istatistiki veriler ve görüşü birçok yerde referans olarak kabul edilir. Wcy ulusların ve işletmelerin rekabet gücünü sürdürecektir bir ortam sağlamak oluşturmayı hedefleyip ve rekabet gücünü analiz edip sıralamaktadır. IMD, yaptığı analizde herhangi bir rekabet gücü ölçütü olarak kullanmaz. Bir ekonominin rekabet gücü sadece GSYİH ve işletmelerin üretkenliklerine göre indirgenemeyip, ülkenin siyasi, sosyal ve kültürel boyutları ile ele alıp ölçmektedir (Rosselet- Mc Cauley, 2007: 19). IMD'nin uluslararası rekabet gücünü ölçmede değişken olarak kullandığı gruplarından başlıcaları; yurt-içi ekonominin genel durumu, dışa açıklık düzeyi, kamu sektörünün yapısı ve hükümet politikaları, finans sektörünün yapısı, altyapı, yönetim, bilim ve teknoloji ve insan gücüdür (Aktan ve Vural, 2004: 82).

IMD, rekabet gücünü sekiz ana kriter ve toplam 250 alt kriter çerçevesinde ele almaktadır. Kullanılan kriterlerin bir kısmı GSYİH, enflasyon, patent sayısı gibi rekabet gücünün ölçülebilir boyutlarını belirleyen kriterler olmasına rağmen diğerleri dünya çapında yapılan bir araştırma sonucunda elde edilen eğitim, değer sistemleri ve bireylerin motivasyonu gibi rekabet gücünün gayri maddi niteliği ağır basan boyutlarını dikkate almaktadır (Şen, 2011: 9).

1.2.1.5.2.2. Dünya Ekonomik Forumu'na Göre Rekabet Gücü

Dünya Ekonomik Forumu tarafından yıllık olarak yayınlanan Küresel Rekabet Gücü Raporunda (Global Competitiveness Report), ulusların uluslararası rekabet gücünün belirlenmesi ve gelişiminin gözlemlenmesi amacıyla küresel rekabet gücü

endeksi (global competitiveness index) ve İş alemi rekabet gücü endeksi (business competitiveness index) iki ayrı endeks olarak yayınlanmıştır. Dünya Ekonomik Forumunun, ülkelerin uluslararası rekabet gücünün saptanmasında kullandığı kapsam ve metodolojisini sürekli olarak güncelleyip geliştirmektedir. Daha önceleri, ülkelerin rekabet gücünü belirleyip ölçmek amacıyla Jeffrey Sachs ve John McArthur tarafından geliştirilen büyüme rekabet gücü endeksi (growth competitiveness index) kullanılırken; rekabet gücünün daha geniş çerçevede ölçülmesinde verimliliği etkileyen çok sayıda faktörün içerilebilmesi amacıyla, 2004-2005 Küresel Rekabet Gücü Raporundan başlayarak Xavier Sala-i Martin tarafından geliştirilen küresel rekabet gücü endeksi kullanılmaya başlanmıştır (Bedir, 2009: 56-57).

Xavier Sala-i Martin tarafından 2005 yılında yenilenen endeksin hazırlanma nedeni verimliliğin nedenlerini daha etkin bir biçimde ortaya koyabilmektir. Endeksin çerçevesini üç adet temel üzerinde kurulmuştur. Bunlar; zenginlikler, makroekonomik ve mikroekonomik rekabetçiliktir. Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından geliştirilen yeni Küresel Rekabetçilik Endeksi-KRE (Global Competitiveness Index) çok sayıda parametreyi göz önünde bulundurarak ülkeler arasında bir sıralama yapmayı önermektedir. Buradaki asıl amaç, ülkelerin verimlilik düzeyini belirleyen etmenleri ortaya koyup, o ülkenin güçlü ve zayıf yanlarını ortaya koyarak ve politika yapıcılara yol gösterebilmektir (Ulengin vd., 2011: 15-16).

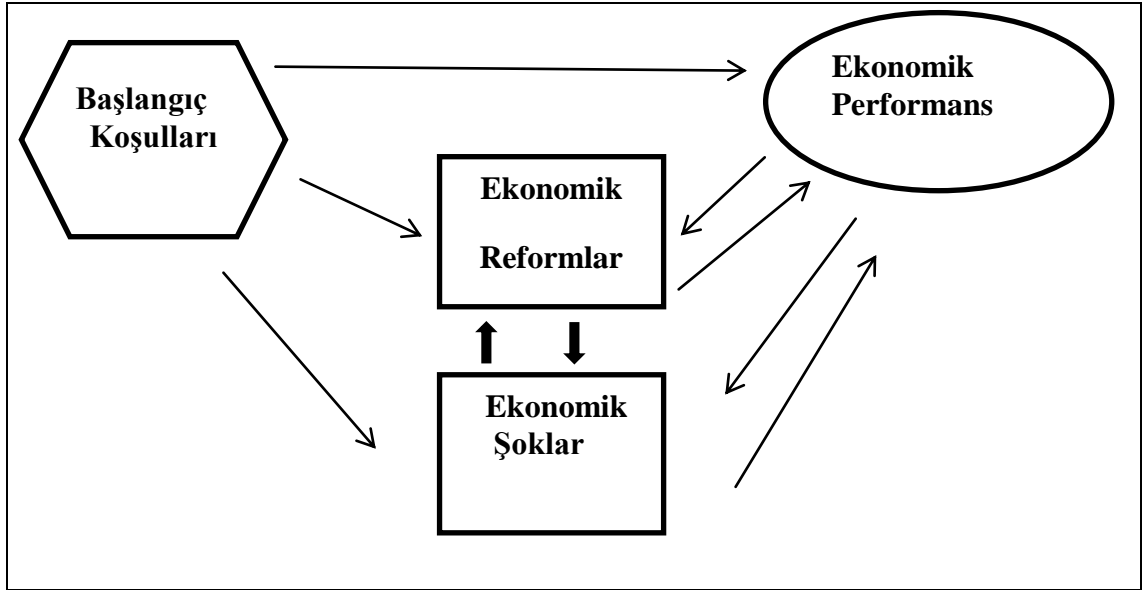
Dünya Ekonomik Forumu, rekabetçiliği 12 ana bileşeni bulunmaktadır. Bunları ülkelerin kalkınma aşamalarına göre üç gruba ayırmaktadır. Bu gruplar ve rekabet gücüne dair bileşenlerle arasındaki ilişkilerden birincisi temel gereklilikler'dir. Temel gereklilikler kapsamında; kurumsal yapı, altyapı, makroekonomik istikrar, sağlık ve ilköğretimdir. İkinci grupta Verimlilik Artırıcılar: yükseköğretim ve mesleki eğitim, ürün piyasalarının etkinliği, emek piyasalarının etkinliği, finansal piyasaların gelişmişliği, teknolojik altyapı, pazar büyüklüğü'dür. Üçüncü grupta inovasyon ve çeşitlilik faktörleri; iş dünyasının gelişmişlik düzeyi, inovasyon olarak yer almaktadır (Sala-i Martin vd., 2009: 7-8).

İKİNCİ BÖLÜM

GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE MAKROEKONOMİK PERFORMANS VE VERGİ REFORMU

2.1. MAKROEKONOMİK PERFORMANS VE BAŞLANGIÇ ŞARTLARI

Merkezi piyasa ekonomisinden, serbest piyasa ekonomisine geçişte geçişin süreci ekonomik, siyasi, politik, kültürel ve sosyal bir dönüşümü içerdiği için çok kapsamlı olmakla beraber birçok zorluluğu da beraberinde getirmiştir. Bu sürecin en zor taraflarından birisi de daha öncesinde gerçekleştirilmiş bir teorinin olmamasının sonucunda ilk defa yaşanılacak farklı tecrübeleri de beraberinde getirmiştir (Güler, 2012: 54-55).



Şekil 4: Ekonomik Performansın Belirleyicileri

Kaynak: (Staehr, 2005: 182)

Bir ekonominin başlıca unsurlarını incelemek ve bunları ifade etmek oldukça zordur. Bu yüzden bu unsurların şematik olarak incelediğimizde karmaşık olan sistemler döngüsünü basitleştirmektedir. Şekil-4 ekonomik performansını belirleyen

faktörler şematik olarak gösterilmiştir. Şemayı incelediğimizde başlangıç koşulları doğrudan ekonomik performansını etkileyebilir, ama aynı zamanda reformlar ve ekonomik şoklara karşı çok hassastır. Ekonomik reformlar ise ekonomik performansı etkiler, ama aynı zamanda ekonomik performansın etkileri ekonomik reformlara yansır. Ekonomik şoklar da ekonomik reformlara yansır ve etkileri kalıcı olarak geri yansımaktadır (Staehr, 2005: 182).

Geçiş ekonomilerine yönelik yapılan araştırmalarda ilk olarak makroekonomik istikrar üzerinde durulmuş ve benimsenen aşamalı ve şok terapi yaklaşımları doğrultusunda gerçekleştirilen reform stratejilerinin sonuçları doğrultusunda karşılaştırmalarda bulunulmuştur. Makroekonomik istikrar politikaları; enflasyon, bütçe açığı, özelleştirme, dış ticaret, Gayri safi yurtiçi Hasıla (GSYİH) gibi makro bileşenler dikkate alınarak değerlendirilmiş ve birçok ekonometrik model üzerinde reformların ekonomik performans üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Bunları da gerçekleştirmek için neoklasik iktisat politikaları uygulamıştır. Neoklasik iktisat politikalarının uygulanmasının arkasında yatan sebeplerden biriside IMF ve Dünya Bankası gibi bu politikaların destekleyicileri olmalarıdır (Güler, 2012: 54-55). Dünya Bankasına göre makroekonomik istikrarın sağlanması için şu temel özellikler bulunmalıdır; düşük ve tahmin edilebilir enflasyon, uygun reel faiz oranı, istikrarlı ve sürdürülebilir mali politikalar, rekabetçi ve öngörülebilir döviz oranları ve cari işlemler dengesinin sağlanmasıdır (Martínez ve Sanchez-Robles, 11). IMF ise makroekonomik istikrar için; süreçteki öncelikle liberalleşmeden ve talep patlamasından kaynaklanacak olan yüksek enflasyonun kontrol altına alınıp ve belirli bir zaman sürecinden sonra düşürülmesinin hedeflenmesidir. Bu zaman sürecinde hükümetin bütçesi üzerindeki disiplini, para ve kredilerindeki büyümeyi (devletin para ve maliye politikalarında bu disiplin vardır) ve ödemeler dengesinde sürdürülebilir bir ilerlemeyi sağlaması gerekmektedir (IMF, 2000).

Tablo 2: Geçiş Ekonomilerinde Makroekonomik performansa Geçiş Tarihleri

ÜLKELER	GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE İSTİKRAR PROGRAMININ UYGULANIŞ TARİHİ
Macaristan	Mart 1990
Polonya	Ocak 1990
Slovakya	Ocak 1991
Slovenya	Şubat 1992
Arnavutluk	Ağustos 1992
Bulgaristan	Şubat 1991
Hırvatistan	Ekim 1993
Makedonya	Ocak 1994
Romanya	Ekim 1993
Çek Cumhuriyeti	Ocak 1991
Litvanya	Haziran 1992
Estonya	Haziran 1993
Letonya	Haziran 1994
Ermenistan	Aralık 1994
Azerbaycan	Ocak 1995
Beyaz Rusya	Kazım 1994
Gürcistan	Eylül 1994
Kazakistan	Ocak 1994
Kırgızistan	Mayıs 1993
Moldova	Eylül 1993
Rusya	Nisan 1995
Tacikistan	Şubat 1995
Özbekistan	Kasım 1994
Türkmenistan	-
Ukrayna	Kasım 1994

Kaynak: (Fischer ve Sahay, 2000: 4).

Tablo 2'de merkezi planlama ekonomisinden piyasa ekonomisine geçen ülkelerin makroekonomik istikrara geçiş tarihleri verilmiştir. Ülkeleri incelediğimizde piyasa ekonomisine adapte olma konusunda Polonya, Macaristan ve Çek Cumhuriyeti ile başlamıştır. Bu ülkeler baktığımızda Polonya'nın AB üyeliğine girme çalışmaları ve devletin ekonomik hayattaki ağırlığının özelleştirmeler yoluyla azaltmayı hedeflemiştir. AB bu noktada Polonya'ya destek vermesi istikrar programlarına başlamasını ve başarı elde etmesini kolaylaştırmıştır (Buluş, 2008: 29). Polonya'nın makroekonomik dengeyi belli bir düzeyde tutmayı başarabilmesinde başlangıç koşulları bakımından özellikle

komünist idaresinde geçen sürenin kısa olması, coğrafi olarak Avrupa'da olması, iyi eğitilmiş işgücüne sahip olması gibi avantajlardan yararlanması, yargı ve mülkiyete dair yapılanmanın verdiği olumlu sonuçların etkisi olmuştur (Buluş, 2008: 64). Ayrıca Polonya'nın makroekonomik performansta başarısını iki nedeni vardır. Bunlardan ilki geçiş sürecinde yaşanan durgunluğu üç yıl gibi kısa dönemde atlatmasıdır. Diğer bir nedende kurumsal yapıyı oluşturma bakımından diğer bölgelerden farklı bir 15 yıllık dönem geçirmesidir (Kolodko, 2005: 2-4).

Dikkatimizi çeken diğer bir örnek ise Türkmenistan'dır. Türkmenistan doğal kaynak bakımından zengin olmasına rağmen, parasının değerinin düşük olması sebebiyle gelişme sağlayamamıştır. Merkezi yozlaşmış politik gücün yanlış politikaların bütçede disiplini sağlayamamış, özelleştirme uygulamaları benimsenemediği için özel sektörün ekonomideki payı yetersiz kalmıştır ve rekabetçi olmayan bir sistem ortaya çıkmıştır. Türkmenistan, piyasa ekonomilerine geçen ülkeler arasında en yavaş ve reformlarda en geri kalmış ülkedir (Yıldırım ve Şahbaz, 2008: 559).

Geçiş ekonomilerinde makroekonomik istikrarın sağlanabilmesi için kurumlar ve yöntemlerin geliştirilmesi gerekmektedir. Çünkü makroekonomik istikrar politikalarını uyguladıktan sonra başarılı bir geçişin yaşanmasını istiyorsak şartların sağlanması gerekir. Aksi takdirde geçişin erken aşamalarında istikrarsızlık artmaktadır. Bir yandan aşırı artan para arzı enflasyona sebep olurken, diğer yandan da reel GSYİH'nin negatife dönmesi beraberinde gelir dağılımının da eşitsizliğe sebep olmaktadır (Taş, 2008: 480-481). Geçişin ilk yıllarında, dönüşüm amacıyla uygulanan politikalardan dolayı üretimde düşüşlerin yaşanılacağına dair tahminlerde bulunulmuştur ve ilk yıllarda düşüş yaşanırsa da sonraki süreçlerde üretim seviyesi vs. ekonominin her noktasında iyileşmelerin olacağı yönündeydi. Geçişin ilk yıllarında düşüş yaşandı fakat sonraki zaman sürecinde iyileşme görülmedi. İyileşmenin olmamasının sebebi de kurumsal ve hukuki düzenlemelerin gerçekleştirilememesi ve olumsuz başlangıç şartlarıydı (Turan ve Işık, 2007: 136).

Tablo 3: Geçiş Ekonomilerinde Başlangıç Koşulları (1989-1991)

Ülkeler	Komünist Sistemi uyguladığı yıl sayısı	Geçiş Öncesi Dış Borç GSYİH oranı	Tarım Sektörünün Payı	Doğal Kaynak Zenginliği
Arnavutluk	45	36.9	26	0
Azerbaycan	75	0	22	2
Beyaz Rusya	75	0.1	22	0
Bulgaristan	43	50.6	11	0
Çek Cumhuriyeti	43	12,2	7	0
Ermenistan	74	0	11	0
Estonya	51	0	20	0
Gürcistan	70	0	22	1
Hırvatistan	44	74.7	10	0
Kazakistan	75	0	29	2
Kırgızistan	75	0	33	0
Letonya	51	0	19	0
Litvanya	51	0.2	27	0
Macaristan	41	64	14	0
Makedonya	44	0	12	0
Moldova	52	0	32	0
Özbekistan	75	0	31	1
Polonya	42	63.4	13	1
Romanya	43	2,9	14	1
Rusya	74	12,1	15	2
Slovakya	43	6,8	7	0
Slovenya	44	0	5	0
Tacikistan	75	8,6	27	0
Türkmenistan	75	0	29	2
Ukrayna	75	0	21	1

Kaynak: (S. Fischer ve R. Sahay, 2000b : 36). (*): 0: Fakir, 1: Orta, 2: Zengin

Tablo-3'te geçiş ekonomilerinin başlangıç şartlarını incelediğimizde, ülkelerin çok uzun süre boyunca komünist sistemi uygulamalarından dolayı merkezi planlamadan piyasa ekonomisine geçişte adapte olma konusunda merkezi planlama sistemini uzun süre uygulayan ülkeler merkezi planlama ekonomisinde daha az süre kalanlara göre reformları uygulamada zorluk çekmişlerdir. Coğrafi konum ve doğal zenginlikler Avrupa Birliğine komşu batı ülkeleri ve bazı Orta Asya ülkeleri arasında farklılıkları belirginleştirmiştir. AB'ye yakın olan ülkeler için avantaj olmuştur. Enerji alanında

doğal kaynak zenginliğine sahip olan Orta Asya ülkeleri ve Rusya ihraç fiyatlarını dünya piyasası düzeyine getirdiğinden bu ülkelerin ticari ilişkiler bakımından önemli ölçüde geliştirmesini sağlamıştır. Bu kaynaklar, doğrudan dış yatırımların ülkeye çekilmesinde önemli bir avantaj kazandırmıştır (EBRD, 1999: 28).

Geçiş sürecinde her ülke bu süreci yaşarken başlangıç koşullarının farklılığından dolayı her ülkenin geçiş süreci farklı sonuçlanmıştır. Baltık Ülkeleri (Letonya, Litvanya ve Estonya) aynı politikaları uygulamalarına rağmen bazı farklılıklar yaşamışlardır. Ancak makroekonomik performansta hemen hemen aynı sonuçları yakalamışlardır. Örnek verecek olursak geçiş sürecinin başlamasıyla makroekonomi politikalarının uygulanmasıyla başlarda görülen negatif büyümeler daha sonra istikrarlı büyümeye bırakmıştır. Makroekonomik istikrar politikalarının belirleyici unsurlarından biri olan enflasyon son yıllarda enerji ve petrol fiyatlarında yükselme gösterse de, başlangıç yıllarındaki hiper enflasyon süreci Avrupa Birliği'ne üye olmasıyla birlikte Avrupa Birliği ülkelerinin seviyesine ulaşmasıyla bu yönde başarı sağlamıştır. Bu durumunun oluşmasındaki diğer bir faktörde sıkı maliye politikalarının uygulaması ve özelleştirme politikalarına yer vermesi olmuştur. Fiyat faiz gibi araçların piyasa şartlarında belirlenecek bir ortama bırakmasında piyasaya adapte olmasını kolaylaştırmıştır. Geçiş süreci öncesinde yüksek seviyelerde olan cari açık, makroekonomik istikrar politikalarının uygulanmasıyla istikrar sağlanmıştır. Düşük tasarruf oranlarının özelleştirme gelirleri ve yabancı yatırımlarla arttırması sonucunda cari açığı istikrar kazanmıştır (Mangır ve Ay, 2008: 185-186). Oysa Orta Asya cumhuriyetleri yurtiçi ve yurtdışı dengesizlikleri gidermek amacıyla makroekonomik politikalara yönelmişlerdir. Makroekonomik politikalarda da başarıyı sağlamak amacıyla fiyat liberalizasyonun ve kamu kurumlarının payını azaltıp özel sektöre ağırlık vermişlerdir (Güngör, 2002).

Slovenya bir diğer makroekonomik performansta farklılık gösteren ülkelerden birisidir. Liberal ekonomiye çabuk uyum sağlamış ve dönüşüm sonrasında makroekonomik göstergelerde önemli ölçüde iyileşme gösterdiği tespit edilmiştir. Dönüşümü başarıyla gerçekleştiren ülke Mart 2004'te Dünya Bankası nazarında borç alan ülke konumundayken borç veren ülke konumuna geçmiş ilk geçiş ülkesi olarak yer almıştır. Uygulamaya konulan reform programları sonucunda fiyatları serbestleştirmeyi başarıyla gerçekleştirmiş, başta sanayi sektörü olmak üzere birçok sektörde ilerleme göstermiştir. Kısa zamanda politik istikrara kavuşan ve dönüşüm sırasında uygulanan

reformlarda başarıya ulaşırsa da tamamlamakta zorluklar yaşamıştır (Özer ve Özata, 2008:7).

2.1.1. Büyüme

Geçişle sürecinin başlamasıyla birlikte üretimdeki azalmaların, Eski Sovyetler (ES) ile Merkezi ve Doğu Avrupa (MDA)'daki ülkeler arasında üretim kayıplarında belirgin artışların olduğu görülmüştür. ES ülkelerindeki üretim düşüşleri ve MDA ile karşılaştırıldığında, aralarında birçok farklılık olsa da ES ülkelerinde üretimdeki düşüşlerin daha fazla düşüş gerçekleştiği ve buna karşılık üretimde düzelmelerin ise daha yavaş düzeldiği görülmüştür (Berg vd., 1999: 4). Başlangıç şartları ne kadar iyi olursa ekonomik büyümede daha çabuk gerçekleşir ama başlangıç şartlarının zorluğu reformların gerçekleşmesini geciktirdiği gibi ekonomik büyümeyi de olumsuz etkiler (Falcetti vd., 2005: 423). Merkezi Planlamadan piyasa ekonomisine geçişte başlangıç şartları iyi olmadığı için üretim düşmüş ve işsizlik ortaya çıkmıştır. Blanchard'a göre (1997) üretimin düşmesinin üç temel nedeni vardır. Bunlar (Emsen vd., 2003: 89):

- Planlı sistemin çöküşüne dayalı olarak yeni sisteme organizasyonsuz geçilmesi
- Ticari ağının ilişkinin kopması
- Ekonomiyi düzeltme çabaları için uygulanan politikaların maliyetleri

Geçiş sürecinde geçiş ülkeleri büyümede farklı performanslar göstermişlerdir. Bunların bazı sebepleri bulunmaktadır; sosyalist dönemdeki misyon üretimi (gelirin büyük kısmını askeri harcamalara ayrılması) olarak ifade edilen üretimin yeni dönemde durdurulması, ölçek ekonomileri çerçevesinde kurulan sanayi tesislerinin üretimlerine ihtiyacın ve sürdürülme imkânlarının ortadan kalkması, reel ücretlerdeki şok gerilemeler ve çeşitli nedenlerle oluşan kitlesel göçler, askeri ve siyasi gerilimler çerçevesinde beşeri sermayenin kayıplara uğraması, teknolojinin geri kalması ve olanında yağmalanıp çalınması gibi sıkıntılar, müteşebbisin olmayışı, özel sermaye ve özel sektör gibi yapıların yokluğu, rekabet ve özel mülkiyet gibi kavramların oturmadağı bir toplum yapısı, piyasa ekonomisi ile ilgili tecrübenin yokluğu, başta devlet alımları olmak üzere hem iç hem de dış talepte şok etkisinin olmasıyla üretimin durması, piyasa ekonomisine geçişle başlayan hiper enflasyon süreci, bankacılık ve finansal sistemin sorunları, döviz problemleri, özelleştirme yöntemindeki başarısızlıklar, altyapının eskimişliği, kurumsal

ve hukuksal alt yapı problemlerinin oluşmasıyla bu ülkelerin her birinde bu sorunla farklı şekilde ortaya çıkmış ve uygulanan reform programında da farklı sonular elde etmişlerdir buna bağlı olarak da farklı büyüme oranlarına sahip olmuşlardır (Bal, 2003: 158).

Merkezi planlamadan piyasa ekonomisine geçen ülkelerin ekonomilerinde küçülmeyi Cesar'ın tespitine göre, Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ile Baltık Cumhuriyetlerinde küçülme ilk iki yılı kapsarken BDT ülkelerinin çoğunda 1997 yılının sonuna doğru devam etmiştir. Geçiş ekonomilerinde yaşanan ekonomik küçülmenin zamanı, yapısal reformları merkezi planlama döneminde başlatan ve anti enflasyonist politikalar izleyen ve reformları gerçekleştirmede kararlı davranan ülkelerde diğer geçiş ülkelerine göre daha kısa sürede atlatmışlardır. Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra ilk yıllarda yaşanan negatif yönlü büyüme, Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri ile Baltık Cumhuriyetlerinde daha kısa sürmüştür. 1993 yılı itibariyle gelen durgunluk dönemi 1994 yılından itibaren yerini pozitif yönlü büyümeye bırakmıştır (Turan ve Işık, 2007: 137-138).

Tablo 4: Geçiş Ülkelerinde Reel GSMH Artışı (%) 1992-2000

	Ülkeler	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri	Bosna Hersek	-80.0	-10.0	20.8	0.0	20.8	86.0	37.0	15.6	9.6
	Çek Cumhuriyeti	-0.5	0.1	2.2	5.9	4.3	-0.8	-1.0	0.5	3.9
	Hırvatistan	-11.7	-8.0	5.9	6.8	6.0	6.5	2.5	-0.9	2.9
	Macaristan	-3.1	-0.6	2.9	1.5	1.3	4.6	4.9	4.2	5.2
	Makedonya	-8.0	-9.1	-1.8	-1.2	1.2	1.4	3.4	4.3	4.5
	Polonya	2.6	3.8	5.2	7.0	6.0	6.8	4.8	4.1	4.0
	Slovakya	-6.7	-3.7	6.2	5.8	6.1	4.6	4.2	1.5	2.0
	Slovenya	-5.5	1.7	5.8	4.9	3.6	4.8	3.6	5.6	3.9
	Romanya	-8.8	1.5	3.9	7.1	4.0	-6.1	-4.8	-1.2	1.8
	Arnavutluk	-7.2	9.6	8.3	13.3	9.1	-7.0	12.7	8.9	7.7
	Bulgaristan	-7.3	-1.5	1.8	2.9	-9.4	-5.6	4.0	2.3	5.4
Baltık Ülkeleri	Letonya	-21.3	-16.2	-9.8	3.3	4.7	7.0	7.3	-1.7	3.9
	Litvanya	-34.9	-14.9	2.2	-0.9	3.8	8.3	4.7	3.3	6.9
	Estonya	-14.2	-8.8	-1.6	4.5	4.5	10.5	5.2	-0.1	7.8
BDT Ülkeleri	Türkmenistan	-5.3	-10.0	-17.3	-7.2	-6.7	-11.3	6.7	16.5	18.6
	Özbekistan	-11.1	-2.3	-4.2	-0.9	1.6	2.5	4.3	4.3	3.8
	Tacikistan	-29.0	-11.0	-18.9	-12.5	-4.4	1.7	5.3	3.7	8.3
	Beyaz Rusya	-9.6	-7.6	-12.6	-10.4	2.8	11.4	8.4	3.4	5.8
	Kazakistan	-5.3	-9.3	-12.6	-8.2	0.5	1.7	-1.9	2.7	9.8

	Kırgızistan	-19.0	-15.5	-20.1	-5.4	7.1	9.9	2.1	3.7	5.4
	Ermenistan	-41.8	-8.8	5.4	6.9	5.9	3.3	7.3	3.3	6.0
	Gürcistan	-44.8	-25.4	-11.4	2.4	10.5	10.6	2.9	3.0	1.9
	Tacikistan	-29.0	-11.0	-18.9	-12.5	-4.4	1.7	5.3	3.7	8.3
	Moldova	-29.1	-1.2	-30.9	-1.4	-5.9	1.6	-6.5	-3.4	2.1
	Azerbaycan	-22.6	-23.1	-19.7	-11.8	0.8	6.0	10.0	9.5	11.1
	Rusya	-14.8	-8.7	-12.7	-4.0	-3.6	1.4	-5.3	6.4	10.0

Kaynak: (Ebrd, 2004: 38)

Merkezi planlamadan piyasa ekonomisine geçen ülkelerin ekonomik büyüme oranları ilk yıllarda düşmüştür. Tablo 4'e baktığımızda en büyük düşüşü yaşayan ülkelerden biri olan Gürcistan'dır. Gürcistan ekonomisi ilk yıllarda yüksek enflasyon, sanayi ve tarım ürünlerinin üretiminde azalma, ülkeye gelen turist sayısında düşüş ve işsizlik oranında artış görülmüştür. 1995 yılına kadar bu düşüş yaşanmıştır. 1995 yılı itibariyle büyüme oranları ortaya konan istikrar programlarıyla bir toparlanma sürecine girmiştir. 1995'te %2.4 olan ekonomik büyüme oranları 1996'da %10.5 çıkmış ve 1997 de %10.6 olmuştur. 1997 de başlayan Asya krizi ve 1998'de yakın komşusu olan Rusya'da yaşanan kriz ile beraber büyüme oranları önceki yıllara nazaran düşmüştür (Işık, 2008: 619). Bir diğer ekonomik büyüme oranları çok düşen ülkelerden bir olan Ermenistan geçiş süreci ile beraber milli gelirinde büyük oranlarda düşüş gerçekleşmiştir. 1996 yılına kadar bir fakirlik dönemi geçirmiş ve daha sonrasında ortaya koyduğu istikrar programlarıyla toparlanmaya çalışmış olsa da 1997 Asya krizi ile 1998 Rusya krizinden nasibini almış büyüme oranları %3.3 lük seviyelere düşmüştür. Geçiş ile beraber ekonomik büyümede azımsanmayacak başarı gösteren Polonya geçiş ekonomileri arasında yapılması kolay olmayan dönüşümü gerçekleştirdiği için "Polonya ekonomik mucizesi" olarak anılmaktadır. Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri arasında % 2.6' lık büyüme oranı ile dönüşüme en erken başlayan ülkedir. Pozitif büyümeye geçen ilk ülkedir (Buluş, 2008: 62-64). Merkezi planlamadan piyasa ekonomisine erken başlayan Baltık ülkelerini (Letonya, Litvanya ve Estonya) incelediğimizde ise bu ülkelerin başta üretimlerinde düşüş yaşansa da sonraki zaman süreçlerinde iyileşmeler görülmüştür. Bunun temelinde ise ülkelerin erken geçiş başlayarak Avrupa ile hızlı bir biçimde bütünleşmeleridir.

Tablo 5: Geçiş Ülkelerinde Reel GSMH Artışı (%) 2001-2009

	Ülkeler	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Orta ve Doğu Avru Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri	Bosna Hersek	4.3	5.5	3.0	6.3	3.9	6.7	6.8	5.4	-3.1
	Çek Cumhuriyeti	2.5	1.9	3.6	4.5	6.3	6.8	6.1	2.7	-4.3
	Hırvatistan	3.8	5.4	5.0	4.2	4.2	4.7	5.5	2.4	-5.4
	Macaristan	4.1	4.4	4.3	4.7	3.9	4.0	1.2	0.6	-6.5
	Makedonya	-4.5	0.9	2.8	4.1	4.1	4.0	5.9	4.9	-1.6
	Polonya	1.2	1.4	3.9	5.3	3.6	6.2	6.8	4.9	1.3
	Slovakya	3.4	4.8	4.7	5.2	6.5	8.5	10.4	6.4	-6.0
	Slovenya	3.1	4.0	2.8	4.3	4.5	5.8	6.8	3.5	-7.8
	Romanya	5.7	5.1	5.2	8.5	4.2	7.9	6.0	7.1	-8.0
	Arnavutluk	7.9	4.2	5.8	5.7	5.7	5.4	6.0	6.8	3.0
	Bulgaristan	4.1	4.5	5.0	6.6	6.2	6.3	6.2	6.0	-6.0
Baltık Ülkeleri	Estonya	7.5	7.9	7.6	7.2	9.4	10.0	7.2	-3.6	-13.2
	Letonya	6.7	6.9	10.2	7.4	7.8	7.8	9.8	2.8	-18.4
	Litvanya	8.0	6.5	7.2	8.7	10.6	12.2	10.0	-4.6	-16.0
BDT Ülkeleri	Türkmenistan	20.4	15.8	17.1	14.7	13.0	11.4	11.6	10.5	6.0
	Özbekistan	4.1	4.0	4.2	7.7	7.0	7.3	9.5	9.0	7.0
	Tacikistan	10.2	9.1	10.2	10.6	6.7	7.0	7.8	7.9	2.0
	Beyaz Rusya	4.7	5.0	7.0	11.4	9.4	9.9	8.2	10.0	-3.0
	Kazakistan	13.5	9.8	9.3	9.6	9.7	10.7	8.9	3.2	-1.3
	Kırgızistan	5.3	0.0	7.0	7.0	-0.2	3.1	8.2	7.6	1.5
	Ermenistan	9.6	13.2	13.9	10.1	14.0	13.2	13.8	6.8	-14.3
	Gürcistan	-44.8	-25.4	-11.4	2.4	10.5	10.6	2.9	3.0	1.9
	Tacikistan	-29.0	-11.0	-18.9	-12.5	-4.4	1.7	5.3	3.7	8.3
	Moldova	6.1	7.8	6.6	7.4	7.5	4.8	3.0	7.2	-8.5
	Azerbaycan	9.9	10.6	11.2	10.2	24.3	30.5	23.4	10.8	5.0
Rusya	7.1	6.4	7.4	7.1	6.4	7.4	8.1	5.6	-8.5	

Kaynak: (Ebrd, 2009: 19)

2000’li yıllardan sonra geçiş ekonomisi ülkelerinde geçiş sürecine göre ekonomilerinde büyük toparlanmalar görülmektedir. Baltık ülkelerinin Avrupa Birliğiyle entegrasyonu ile beraber liberalizasyon süreci aynı zamanda uyguladıkları reform politikaları ile beraber demokratikleşme ve yurtiçi talebi arttırmaları bu ülkelerin GSMH artmasında etkili olmuştur. Bu süreçle beraber ekonomi de GSMH’ da ilerlemeler görülmüş olmasına rağmen 2008 krizi ile beraber neredeyse tüm geçiş ekonomilerinde bir düşüş görülmektedir. BDT ülkelerinden Azerbaycan ise geçiş dönemine göre büyüme de ivme kazanan ülkelerden biri olmuştur. Bunun sebebi piyasa

ekonomisine geçiş ile beraber Hazar Bölgesindeki petrollerini ihraç etmiş aynı zamanda birçok ülke ile doğal kaynak avantajını kullanarak antlaşmalar yapmış ve uluslararası piyasa ekonomisine geçmiştir.

2.1.2. Enflasyon

Enflasyon oranının düşük ve istikrarlı olması daha az fiyat hareketliliği anlamına gelmektedir. Fiyatların istikrarlı olduğu dönemlerde ekonomide hareketlilik daha fazla yaşanmaktadır. Fiyat istikrarının olduğu yerde girişimciler uzun vadeli üretken yatırımlara daha kolay karar verebilmektedirler (Ağayev ve Yamak, 2009: 183).

Geçiş ekonomilerinin bazıları şok terapi politikalarını uygulayıp liberalleşme ve makroekonomik politikaları hemen uygulamaya çalışmalarının yanı sıra bazı ülkelerde kademeli reform politikalarını benimseyip politikaların uygulamasını geciktirseler de bu ülkelerin temel sorunlarından biri enflasyon olmuştur. Özellikle Orta ve Doğu Avrupa lkelerinde Batı Avrupa ülkelerine göre enflasyon oranı daha yüksek olmuştur. Bir bakımdan Orta ve Doğu Avrupa lkelerinin tam anlamıyla geçiş sürecini bitirmediklerinin göstergesi olmuştur. Teorik olarak baktığımızda liberalleşme ve özelleştirme fiyat istikrarı olmadan yapılabilir, ancak pratikte bunun olamayacağını geçiş ekonomileri deneyiminde ortaya çıkmıştır. Fiyat istikrarı ekonomide önemli bir yeri olan ekonomik büyümenin belirleyici unsurları arasında olduğunu göstermektedir (Jazbec, 1999: 3).

Enflasyonun sebeplerine baktığımızda ilk olarak paranın basılmasıdır. Bir ekonomide enflyonist olarak paranın basılmasının nedeni bütçe açığını oluşturmaz ancak bütçe açığı nedenini oluşturur. Geçiş ekonomilerinde bütçe açıklarının nedenleri özellikle kurumsal faktörler olarak işletmelerin özelleştirme ve liberalleşme olduğu vergi gelirlerinin yetersizliği, işgücü piyasasında dengesizlik, yumuşak bütçe kısıtlamaları gibi birçok sebep bulunmaktadır. Geçiş ekonomilerinde yüksek ve süregelen enflasyon oranlarının olmasının sebebi bütçe açıklarıdır. Birçok hükümette bütçe açıklarını kapatmak amacıyla para basmaktadır. Bu durumun sonucunda hiper enflasyona sebep olmaktadır. Bir ikincisi de ödemeler bilançosundaki zorluklardır. Enflasyon ve bütçe açıkları ile beraber paranın değer kaybetmesi. Bu olgu doğu Asya ve

yakın geçmişte Rusya'nın yaşadığı finansal ve makroekonomik kargaşanın temel sebebidir (Jazbec, 1999: 3).

Piyasa ekonomisini uygulayan ülkeler literatürde enflasyonla ilgili iki kritik soru ile uğraşmışlardır. Bunlardan birincisi, hızlı dezenflasyon (fiyat artış hızının azalması) geçiş sırasında nasıl olmuştur? Diğer bir soru da dezenflasyonun çıktıda ne etkisi vardır? Carlo Cottarelli ve Peter Doyle yaptıkları araştırmalarda geçişin birçok ülkede oldukça hızlı bir şekilde gerçekleştiği sonucuna varmışlardır. Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde ortalama enflasyon oranı 1992'de yüzde 84 iken 1995 yılında yüzde 9'a düşmüştür. Dezenflasyon ortalama enflasyon oranı 1992 yılında 1.210 iken 1995 yılında ise yüzde 60'a düşmüştür hatta Rusya, Baltık ülkeleri ve Eski Sovyet Birliği ülkelerinde daha hızlı düşüş sağlanmıştır. Birçok ülkede başarı ile sağlanmış olmasına rağmen bazı ülkelerde enflasyonun düşmesi sürekli olmamıştır. Dezenflasyonun düşük olduğu yerlerde, çıktı da iç karartıcı bir faktör haline gelmiştir. Çıktının düşmesinde dört önemli faktör rol oynamıştır: istikrar politikalarının erken tanıtılması, dezenflasyon ve fiyat liberalizasyonun önemli derecede siyasi desteğin olmaması, birkaç ülkede dezenflasyonun temelini kapsamlı mali konsolidasyonunun yapılmasıdır (Nsouli, 1999).

Enflasyonun en çok etkilediği alanlardan birisi de üretim olmuştur. Harvlyshyn ve Wolf'a göre üretimdeki ilk çıktı kayıplarının, son derece merkezi ve verimsiz üretimin, kumanda ekonomisinde dağıtım ağının çöküşünün yansımasıyla, uzun süre geride olması kaynakların yeniden tahsisinin merkezi olmayan bir sistemde kullanılmasıdır. Baltık, Rusya ve Eski Sovyetler Birliği ülkeleri Orta doğu ve Avrupa ülkelerine göre geçişin başlangıç farklılıkları ve politikadaki farklılıklardan dolayı çıktı da büyük düşüş yaşanmışlardır. Ülkelerin bir kısmı geçiş dönemi durgunluğu üç yıl gibi kısa bir zamanda atlatırken, Arnavutluk Bulgaristan ve Romanya üç ila beş yıl arasında bu süreci atlatmışlardır. 1996-1997 yıllarında Kazakistan, Moldova, Rusya, Tacikistan, Türkmenistan ve Ukrayna bu dönemlerde yaşadıkları sivil çatışmalar, dünya petrol fiyatlarındaki düşüş, zayıf politikalar ve Rusya'nın geçirdiği krizin diğer ülkelere yayılması gibi çeşitli nedenlerden dolayı geçiş süreci sekiz yıla sarkmış ve az ya da neredeyse yok denecek kadar ekonomilerinde büyüme belirtileri görülmüştür. Buna rağmen Doğu Asya'nın geçiş deneyiminde özellikle Çin ekonomisinde büyüme ve

enflasyon oldukça farklı gelişmiştir. Başlangıç şartlarından ziyade tarımda yaptığı geniş kapsamlı reformlarla ilerleme kaydetmiştir (Nsouli, 1999).

Tablo 6: Geçiş Ekonomilerinde Enflasyon,1992-1999 (Tüketici Fiyat Endeksine Göre Yıllık Ortalama Değişim Oranı %)

	Ülkeler	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri	Çek Cumhuriyetleri	11.1	20.8	9.9	9.6	8.9	8.4	10.6	2.1
	Macaristan	23.0	22.5	18.8	28.2	23.6	18.3	14.3	10.0
	Polonya	43.0	35.3	32.2	27.8	19.9	14.9	11.8	7.3
	Slovenya	207.3	32.9	21.0	12.6	9.7	9.1	7.9	6.1
	Slovakya	10.0	23.2	13.4	9.9	5.8	6.1	6.7	10.6
	Arnavutluk	226.0	85.0	22.6	7.8	12.7	33.2	20.6	4.1
	Bulgaristan	82.0	73.0	96.3	62.0	123.0	1,082.0	22.2	0.7
	Makedonya	1,664.4	338.4	126.5	16.4	2.5	1.3	0.5	-1.3
	Romanya	210.4	256.1	136.7	32.3	38.8	154.8	59.1	45.8
Baltık Ülkeleri	Letonya	951.2	109.2	35.9	25.0	17.6	8.4	4.7	2.4
	Litvanya	1,020.5	410.4	72.1	39.6	24.6	8.9	5.1	0.8
	Estonya	1,076.0	89.8	47.7	29.0	23.1	11.2	8.1	3.3
BDT Ülkeleri	Azerbaycan	912.0	1,129.0	1,664.0	412.0	19.7	3.5	-0.8	-8.5
	Türkmenistan	493.0	3,102.0	1,748.0	1,005.3	992.4	83.7	16.8	24.2
	Beyaz Rusya	970.8	1,190.2	2,221.0	709.3	52.7	63.9	72.9	293.7
	Ermenistan	1,346.0	1,822.0	4,962.0	175.8	18.7	14.0	8.7	0.7
	Gürcistan	887.4	3,125.4	15,606.5	162.7	39.4	7.1	3.6	19.2
	Rusya	1,526.0	875.0	311.4	197.7	47.8	14.7	27.6	86.1
	Tacikistan	1,157.0	2,195.0	350.0	609.0	418.0	88.0	43.2	27.6
	Kırgızistan	855.0	772.4	180.7	43.5	31.9	23.4	10.5	35.9
	Kazakistan	1,381.0	1,662.3	1,892.0	176.3	39.1	17.4	7.1	8.3
	Ukrayna	1,210.0	4,734.0	891.0	377.0	80.0	15.9	10.6	22.7
	Özbekistan	645.2	534.2	1,568.3	304.6	43.1	70.9	29.0	29.1

Kaynak: (EBRD, 2004: 40)

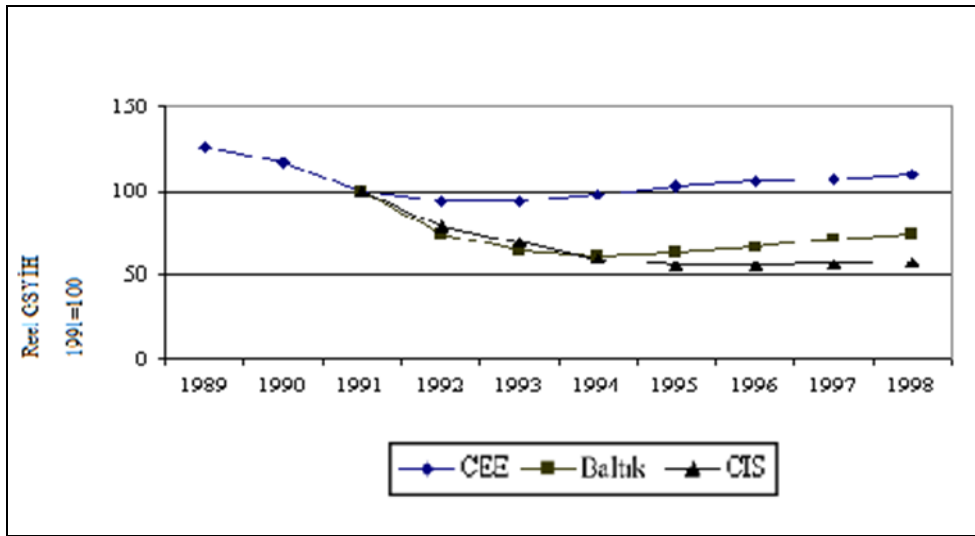
SSCB'nin dağılmasıyla ülkeler yeni bir ekonomik düzene geçme konusunda birçok yola başvurmuşlardır. Bu yollardan birisi de IMF'ten yardım alma yoluna girmişlerdir. 1990'lı yılların başında piyasa ekonomisine geçen ülkeler arasında özellikle şok terapi yöntemini uygulayan ülkeler IMF üyesi olmuşlardır. Piyasa ekonomisine geçişten kısa bir süre sonra IMF'ten finansal yardım talebinde

bulunmuşlardır ve bu yardımları da almışlardır. Özellikle Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde enflasyon oranlarının düşük olduğunu görüyoruz. IMF'in piyasa ekonomisi için gerekli kurumların yeniden yapılandırmasında bu ülkelerin ulusal otoritelerini desteklemek için önemli ölçüde mali destekte bulunmuş ve bu ülkelerde IMF'nin önerdiği mali politikaları titizlikle uygulamış ve başarılı olmuşlardır (Meriç, 2008). Türkmenistan IMF destekli politikaları uygulamayan devletlerden birisidir. Yukarıdaki verilere dayanarak hareket ettiğimizde Türkmenistan geçiş süreci ile beraber enflasyon oranı yüzde 1000'leri bulmuş hatta 1993 yılında yüzde 3000'leri bulmuştur. Şüphesiz enflasyondaki bu denkli yükselişin sebeplerinden biri IMF'nin desteğini almaması ve oluşan makroekonomik dengesizliklerle baş edememesidir (Yıldırım ve Şahbaz, 2008: 531-532). Slovenya'ya baktığımızda ise yüksek enflasyon oranlarını olduğu bir diğer ülkedir. Enflasyonun yükseldiği dönemde merkez bankası ve hükümet döviz kurunun çapa olarak kullanıldığı Ortodoks politikaları yerine dalgalı kur rejimi ile enflasyonla mücadeleyi seçmiştir. 1992'li yıllarda yüzde 207.3 olan enflasyon oranı 1999'da yüzde 6.1'e düşürmüştü ve enflasyonla mücadelede başarılı bir performans göstermiştir (Özer ve Özata, 2008: 11).

Tablo 6'da verilerini değerlendirdiğimizde enflasyonla mücadelede uygulanan politikaların başarısını ekleyebiliriz. Merkezi planlı ekonomiler, piyasa ekonomisine geçişte 1990'ların başlarında makroekonomik politikalar kapsamında fiyat denetimlerini kaldırmışlar ve enflasyon serbest hale gelmesiyle 1992 yılında ortalama enflasyon oranı, Orta ve doğu Avrupa ülkelerinde yaklaşık yüzde 100 dür. Eski Sovyetler Birliği'nde olan ülkelere Baltık Rusya ve diğer ülkelerde enflasyon oranı yüzde 1000'i bulmuştur. Enflasyonla mücadele için programlar uygulamışlardır ve 1997 yılı itibariyle eski Sovyet Birliği'nin ülkelerinde enflasyon oranı yüzde 11'e düşmüştür. Geçiş ülkeleri başarılı bir enflasyonist süreci yakalamak için anti-enflasyonist önlemler almışlardır ve ilk altı ay içerisinde enflasyonu yüzde 60'ların altına düşürmüşlerdir. Bu bağlamda Hırvatistan ve Gürcistan'da enflasyon oranı hızla düşerken, Estonya, Ukrayna ve diğer ülkeler uzun süre düşme eğiliminde olmamıştır (Cottarelli ve Doyle, 1999)

1992-1998 döneminde piyasa ekonomisine geçiş sürecinde kademeli reform ve şok terapi yöntemini uygulayan ülkeler açısından bakarsak; özellikle hızlı reformları savunanlar piyasa ekonomisine geçme çalışmalarında ilk olarak bir gecede fiyatların çoğu serbest bırakmış ve sürecin takibinde harekete geçen enflasyon, halkın yaptığı

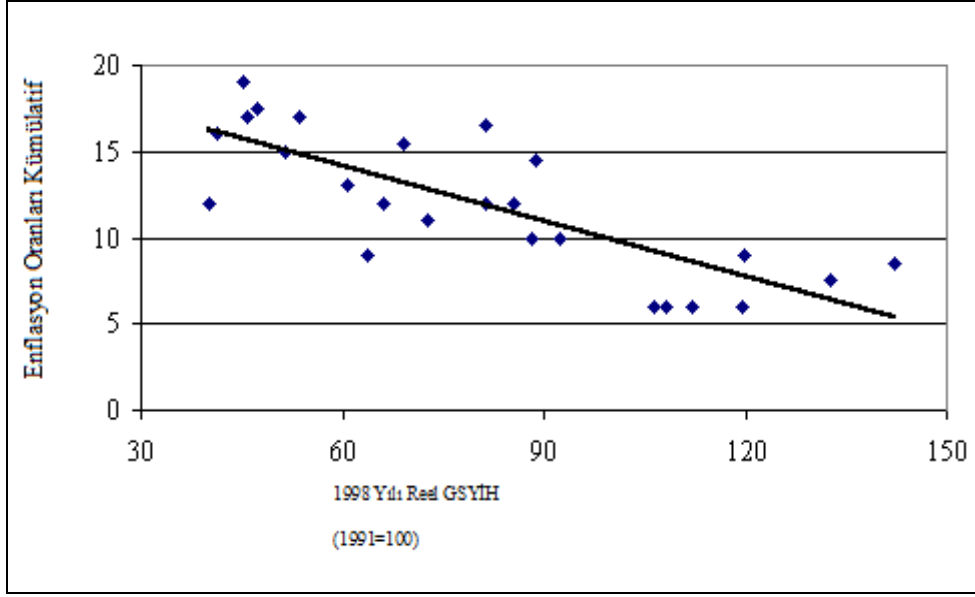
bütün tasarrufları silip süpürmüş ve ekonomide makro istikrar sorununu en büyük sorun haline getirmiştir. Ekonominin hiper enflasyon sürecine girmesiyle başarılı bir geçişin zor olacağını ilk sinyallerini vermiştir. Şok terapinin ilk turu (fiyatları bir anda serbest bırakmak) ikinci turunu da beraberinde getirmiştir; buna karşılık alınacak en büyük önlem de enflasyonu aşağıya çekmek olmuştur. Ekonomide sıkı para politikasını (faiz oranlarını yükseltmeyi) gerekli kılmıştır. Fiyatlar serbest bırakılırken de, en önemli fiyatlardan bazıları da düşük tutulmuştur. Bunlar doğal kaynakların fiyatları olmuştur (Stiglitz, 2002: 166).



Şekil 5:Geçiş Ekonomilerinde Üretim

Kaynak: (IMF, 2000)

EBRD enflasyon verilerinin olduğu kurumlardan sadece birisidir. Verilen enflasyon oranlarına bir başka bakış açısı da IMF'ten gelmiştir. IMF %1000'lerde verilen bu verilerin hatalı olduğunu dair görüş bildirmiştir. Bunun gerekçesi olarakta eğer piyasa fiyatlarının değeri ve üretim istatistikleri doğru olarak ölçülmüş olsaydı, üretimdeki düşüşün çok düşük olurdu. Şekil 5'te gösterildiği gibi 1998 yılı her üç grup geçiş öncesindeki seviyeye ulaşamamış olsa da üretimin artmaya başladığını söyleyebiliriz (IMF, 2000).



Şekil 6:Geçiş Ekonomilerinde Enflasyon ve Büyüme

Kaynak: (IMF, 2000)

Şekil 6'da ise geçiş ekonomilerinde üretimdeki değişimin enflasyonun azalmasında gösterdiği etkiyi göstermektedir. Grafiğin sağ alt tarafında bulunan noktalarca gösterilen ülkelerin daha düşük enflasyona, sol üsttekilerin ise daha yüksek enflasyon oranına sahip olduğunu görüyoruz. Ekonomide etkinliğini sağ alt taraftaki ülkelerin daha iyi sağladığını görmekteyiz.

Tablo 7: Geçiş Ekonomilerinde Enflasyon, 2000-2009 (Tüketici Fiyat Endeksine Göre Yıllık Ortalama Değişim Oranı %)

	Ülkeler	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri	Çek Cumhuriyetleri	4	2.8	1.9	0.2	2.8	1.9	2.6	3	6.3	1
	Macaristan	9.8	9.2	5.3	4.7	6.8	3.6	3.9	8	6.1	4.5
	Polonya	10.1	5.5	1.9	0.8	3.5	2.2	1.2	2.5	4.2	3.4
	Slovenya	8.9	8.4	7.5	5.6	3.6	2.5	2.5	3.6	5.7	1.8
	Slovakya	12	7.3	3	8.5	7.5	2.5	4.5	2.8	4.6	2.6
	Arnavutluk	0.1	3.1	5.2	2.3	2.9	2.4	2.4	2.9	3.4	1.7
	Bulgaristan	9.9	7.4	5.9	2.3	6.1	5	7.3	8.4	12.3	12.6
	Makedonya	5.8	5.5	1.8	1.2	-0.4	0.5	3.2	2.3	8.3	-0.4
	Romanya	45.7	34.5	22.5	15.4	12	9.5	6.9	4.8	7.9	5.3
Baltık Ülkeleri	Letonya	2.6	2.5	1.9	2.9	6.2	6.7	6.5	10.1	15.4	3.6
	Litvanya	1	1.5	0.3	-1.1	1.2	2.7	3.8	5.7	11	4.2
	Estonya	4	5.8	3.6	1.3	3	4.1	4.4	6.6	10.4	0.3
BDT Ülkeleri	Azerbaycan	1.8	1.5	2.8	2.2	6.7	9.6	8.3	16.7	20.8	2.5
	Türkmenistan	8.3	11.6	8.80	5.6	5.9	10.7	10.5	8.6	12	5.5
	Beyaz Rusya	168.6	61.1	42.5	28.4	18.1	10.3	7	8.4	14.9	13.2
	Ermenistan	0.8	3.1	1.1	4.7	7	0.6	2.9	4.4	9	3
	Gürcistan	4.1	4.6	5.7	4.9	5.7	8.4	9.2	9.3	10	1.2
	Rusya	20.8	21.6	16	13.6	11	12.5	9.8	9.1	14.1	12.3
	Tacikistan	32.9	38.6	12.2	16.4	7.2	7.3	10	13.2	20.4	8.6
	Kırgızistan	8.7	6.9	2	3.1	4.1	4.3	5.6	10.2	24.5	7.6
	Kazakistan	13.2	8.4	5.9	6.4	6.9	7.6	8.6	10.8	17.2	7.2
	Ukrayna	28.2	12	0.8	5.2	9	13.5	9.1	12.8	25.2	16
Özbekistan	25	27.3	27.3	11.6	6.6	10	14.2	12.3	12.7	14.5	

Kaynak: (EBRD, 2009: .22)

Tablo 7' de 2000'li yıllardan sonra enflasyon oranı en yüksek ülkelerden biri de Beyaz Rusya olmuştur. Beyaz Rusya'nın enflasyon oranının yüksek olmasının sebebi ülke parasının serbestleşme ile beraber aşırı değerlenmiş olmasıdır. Baltık ülkelerine baktığımızda ise geçişin başlangıç yıllarına göre enflasyonla mücadele konusunda başarılı oldukları görülmektedir. Liberalizasyon politikalarını en iyi şekilde uygulamaya çalıştıklarını görüyoruz. Eski Sovyetler Birliği ülkeleri için genel olarak büyük kısmının 2000'li yıllardan sonra enflasyon oranlarının düştüğünü ancak 2008 küresel

krizin etkisiyle ülkelerin hepsinin bundan etkilendiğini ve enflasyon oranlarında ciddi artışlar olmasa da yükselmelerin olduğunu söyleyebiliriz.

2.1.3. İstihdam

Sovyet modeli sosyalizm altında işgücü piyasasının en temel özelliği yüksek işgücüne katılım oranı ve tam istihdam olmuştur. İşsizlik neredeyse yok gibiydi. Yumuşak bütçe kısıtıyla mümkün olabilen aşırı istihdamla tam istihdamı sağlamayı başarmıştır. Aşırı istihdamdan dolayı üretim için gerekli olandan fazla kişi istihdam edilmiştir. Aşırı istihdam aynı zamanda düşük ücreti ve düşük verimliliği beraberinde getirmiştir (Rutkowski, 2006: 3). Geçiş ekonomilerinde işgücü piyasaları ile ilgili olarak kendi içinde çeşitlilik göstermektedir. Egeli ve Emsen'e göre başlıca özellikleri ise şu şekilde sıralanabilir (Özdemir vd., 2012: 119):

- Emek verimliliği orta gelirli OECD ülkelerinin 1/3'üdür.
- Ücret oranının verimlilik ya da beşeri sermaye yatırımıyla ilişkisi bulunmamaktadır.
- Sanayi sektöründe ücret ayırımı, diğer sektörlerle göre daha düşüktür.
- Bedelsiz eğitimin kırsal kesim ya da fakirlik için sosyal ilerlemeye katkısı
- Hükümetler temelde işsizliğin varlığını kabul etmemiş veya kabul etseler de işsizlik araştırmalarını dair politikaları yetersiz kalmıştır.

Dönüşüm sürecinde uygulanan reformlar genellikle öncelikli olarak ekonomide istikrarın sağlanmasına yönelik tedbirlerle başlamış, bunu ekonominin liberalize edilmesi takip etmiştir. Kurumsal ve yasal yapı ile birlikte uygulanan politikalarda da kapsamlı değişimlerin olduğu bu sürecin hemen tüm geçiş ülkelerinde görülen doğal bir sonucu işsizliğin artması olmuştur (Biçerli, 2001: 17-18).

Dönüşüm sürecinde (özellikle sürecin başlarında), yaygın işsizlik, yoksulluk gibi birçok ekonomik ve sosyal sorunu beraberinde getirmiştir. Bu süreçte geçiş ekonomilerinde uygulanmış ve uygulanmakta olan reformlar ile bu ülkelerin kendilerine özel şartları dikkate alındığında, bu sonuçların gerçekleşmesinde kaçınılmaz olmuştur (Kesici, 2009: 414). Geçiş sürecinin başında işgücü piyasalarını dört temel özelliklerle açıklayabiliriz (Rutkowski, 2005: 6-8):

- Yeni iş olanaklarının yaratılması, mevcut iş olanaklarını kaybedilmesine göre daha durgun bir dönem geçirmişlerdir. Bu da istihdamda düşüşlere sebep olmaktadır.
- İşgücü piyasasında farklılıklar artmıştır, işlerin doğası değişmektedir. Söyle ki, kamu sektörünün istihdamında düşüş olurken, geçici bir nitelik taşıyan isler ve kayıt dışı sektör istihdamı artma görülmüştür. Ayrıca daha düşük beceri gerektiren teknik imalat islerinden, daha fazla beceri isteyen mesleki ve idari hizmet sektörü islerine doğru bir kayma meydana gelmiştir.
- Ortalama ücretler, üretimdeki artışlara paralel olarak yükselmiştir. Bunun yanında verimliliğin artmasıyla ücret dağılımındaki farklılıklar artmıştır. Düşük ücretli işlerde çalışan işçilerin toplam istihdam içindeki payı artmıştır.
- Ülkeler içinde istihdam yaratmada güçlü bir bölgesel yoğunlukla beraber işgücü piyasası koşullarında büyük bölgesel farklılıklar meydana gelmiştir.

Geçiş dönemi iş gücü bakımından olumlu ve olumsuz yanları olmaktadır. Olumlu yanı dünya ile bütünleşen bir ekonominin meydana gelmesiyle yeni iş ve becerilerin kazanılması ve özel sektörün piyasaya girmesiyle iş sahasının genişlemesiydi. İş gücünün bölgeler ve ülkeler arasında serbestleşmesiydi. Olumsuz yanı ise devlete ait şirketler, artan işsizlik, yoksulluk ve küçülen bir sosyal güvenlik ağı içinde yaygın bir şekilde işten çıkarmaların olduğu bir dönem olmasıdır. Geçiş döneminin ana özelliği ise özel sektörün oluşturmanın devlet sektörüne göre daha kolay olacağını kanısıydı. Ancak yeni iş alanları özel sektörde gerçekleştirilemediği için bu alanda istenen başarı yakalanamadı. Geçiş sürecinde devleti küçültmenin özel sektörde yeni iş sahalarının kurulmasından daha kolay olduğu kanısına varıldı (EBRD, 2000: 97).

Kamunun eliyle üretimin gerçekleştiği ve herkesin istihdam edildiği (dolayısıyla işsizlik oranının sıfır olduğu) komünist sistemden, kitle özelleştirmeleriyle serbest piyasa ekonomisine geçiş yapılması işsizliğin tek istisnası Çek Cumhuriyeti olmuş, 1990 yılından piyasa ekonomisine dönüşümün tamamlandığı 1995 yılına kadar olan dönemde önemli yapısal değişiklikler son derece düşük işsizlikle gerçekleştirilmiştir. Bu anlamda Çek Cumhuriyeti düşük işsizliğinin diğer ülkelere oranla neden bu kadar düşük olduğuna baktığımızda Çek Cumhuriyetinde sistem dönüşümü gibi zor bir işin düşük işsizlikle gerçekleşmesini sağlayan politikaları iki temel politika üzerinde incelemek mümkündür. İlk olarak "düşük işsizliği hedefleyen reel politikalar"ı

görmekteyiz. Çek Cumhuriyeti'nin uyguladığı politikaların başında dönüşümle birlikte hükümetin pasif istihdam politikalarından aktif istihdam politikalarına yönelmesi gelmektedir. İşsizlik sigortası uygulamasını daraltıp; işsizlerin eğitim alması, özel sektöre teşvikte kendi işini kuranlara kolaylıklar sağlaması gibi aktif politikalara ağırlık verilmesi işsizliğin düşük düzeylerde seyretmesinde etkili olmuştur. Bu bağlamda; Çek kamu istihdam bürosunun iyi bir organizasyona sahip olması, yeterli sayıda personele sahip oluşu, bürolar arasında bilgisayar ağının oluşturulması büronun OECD standartlarının üstünde hizmet verecek şekilde gelişmesini sağlamıştır. Bunun gibi, hükümetin emek akıcılığın kolaylaştırma taşınma kredileri yardımların, metropolitan alanlarda kira kontrollerinin gevşetilmesi gibi politikaları da işgücü piyasalarının esnekliğini arttırarak işsizliğin yükselmesini engellemiştir. Uyguladıkları diğer bir politikada "işsizliği suni olarak azaltan politikalar" olarak ifade edebiliriz. Ücretlerin düşük tutulması, sendikaların dönüşüm sürecinde grevlere başvurmayarak hükümetle uyumlu bir politika izlemeleri, dönüşümün başında milli paranın değerinin düşürülerek daha sonra sabit kur sisteminin benimsenmesi ve kamuya ait bankalardan zorda kalan şirketlere kredi açılması yoluyla iflasların suni bir şekilde önlenmesi gelmektedir (Biçerli, 2001: 18-19).

Tablo 8: Orta-Doğu Avrupa, Baltık ve BDT Ülkelerinde İstihdam

(Bir Önceki Yıla Göre Yüzde Değişim)

Ülkeler	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Hırvatistan	-1,4	3,4	-3,1	-3,4	4,1	-5,4	4	0,7
Çek Cumhuriyeti	0,2	-0,7	-1,4	-2,1	-0,7	-0,1	0,8	-0,7
Estonya	-2,2	4	-1,7	-4,5	-1,2	0,9	0,1	1,5
Macaristan	-0,8	0	1,4	3,1	1	0,3	0,3	1,3
Litvanya	-0,7	-3,1	5,2	-2,2	-4	-3,3	4	2,1
Slovak Cumhuriyeti	-1,4	-2,3	-1	-1,8	-1,4	-1	0	1
Letonya	-9,3	4,4	-0,4	-1,8	-2,8	2,2	2,8	2,7
Polonya	3,5	1,3	0,6	-1,2	-2,6	-3,1	-1	-4,5
Slovenya	0,5	2,3	1	-1,7	0,2	2,2	0,9	-1,1
Arnavutluk	-2,5	-0,8	-2	-0,4	-1,3	-0,2	-13,5	0,8
Bulgaristan	0,1	-3,9	-0,1	-2,1	-9,5	-3,4	0,2	-
Romanya	-1,2	-3,8	-2,3	34,5	2,5	-0,8	-0,7	-
Ermenistan	-2,8	-4,4	-2,5	-0,29	-1,6	-0,1	1,4	0,5
Azerbaycan	2	0,2	0,2	0,1	-0,1	0,3	0,3	0,5
Beyaz Rusya	-1	0,1	1,1	0,6	0	-0,5	-1,7	-1
Gürcistan	0,6	12,5	-9,9	-6	13,2	-2,2	-6,4	-
Kazakistan	-12,3	-17	-	-0,4	1,6	8	0,2	3,7
Kırgızistan	0,6	2,3	0,9	3,5	0,2	1,1	3,5	-
Moldova	-6,7	-6,5	-6,4	-18,2	-15,6	-5,8	2,3	1,8
Rusya	-0,7	-1,9	-1,6	-0,9	1,5	1,3	0,6	-0,8
Tacikistan	-6,6	3,4	0,3	-3,3	0,5	4,8	5	4,8
Özbekistan	1,3	1,4	1,4	1	1,1	1,5	2,4	-

Kaynak: EBRD 2004'ten derlenmiştir.

Tablo 1996-2003 yılları arasındaki işsizlik oranlarını göstermektedir. Tabloyu incelediğimizde işsizlik oranlarının ne kadar arttığını negatif işaretli verilerden anlayabiliriz. İşsizlik oranları resmi rakamlara yansiyandan daha fazla olmuştur. Birçok ülkede özellikle BDT ülkelerinde, işgünün hesaplanabileceği anket uygulaması olmamasından dolayı resmi işsizlik oranlarının kayıtlarına bağlı olarak değerlendirilmektedir. Bu duruma karşılık olarak iki sebepten dolayı veriler gerçek oranlarından ziyade yanlış hesaplamalara sebep olmaktadır. Bu sebeplerden ilki, işsizlik tazminatı düşük olduğu içi ve iş olanakları kayıt olmaya değmeyecek kadar önemsiz görülmüştür. İkincisi de çoğu kişi gerçekte yapacak bir işin olmamasına ve ücret ödenmemesine rağmen devlet kayıtlarında istihdam yapıyor olarak görünmüşlerdir

(Turan ve Işık, 2007: 175). Piyasa ekonomisine geçişle beraber negatif istihdam oranları; ülkeyi içinden çıkılması çok zor iktisadi bunalımın eşiğine getirmiştir. Bu anlamda özellikle istihdam olmadığı ülkelerdeki genç nüfus, çareyi emek göçünde bulmuş ve başta Rusya olmak üzere Azerbaycan emek piyasasından diğer gelişmiş ve gelişmekte olan piyasalara beyin göçü yaşanmıştır (Uysal ve Alptekin, 2008: 385).

2.1.4. Dış Ticaret

Geçiş ekonomilerinin başlangıç dönemlerinde birçok ekonomi politikası uygulanmaya çalışıldığı için dış ticaret politikaları bir karmaşa arz etmiştir. Bu dönemde değişik boyutlarda olmakla birlikte ülkelerin dış ticarete açılmalarında önemli sorunlar ve engellerin olduğu bir süreçtir. Michalalopoulos ve Tarr ise bu problemleri şöyle özetlemektedir; İhracat kısıtlamaları (kota, vergi ve döviz kısıtlamaları), ithalat kısıtlamaları (özellikle örtük kısıtlamalarla), uluslararası ödeme zorlukları (döviz yetersizlikleri ve dönüştürme zorlukları çok önemli boyutlardaydı), dış ticaret hadleri şokları (enerji ve ham madde fiyatlarındaki önemli gerilemeler), devletler eliyle yürütülen takas ve benzeri dış ticaret olumsuz etkileyen faktörler mevcuttur. Geçiş sürecinin başlangıç evreleri diyebileceğimiz bu dönemde yukarıdaki faktörlerin dış ticareti olumsuz etkilemesi netleşmesiyle birlikte en önemli etki ülke ekonomilerinin üretim düzeylerinde meydana gelen şok gerilemelerdir. Şok gerilemelerin en önemli nedeni ise SSCB döneminde üye olan ülkelerin birbirlerine son derece bağımlı bir üretim yapısının merkezi planlama tarafından kurulmuş olmasıydı. Bu bağımlılık birliğin dağılmasıyla beraberinde birçok konuda birbirinden ayrılan ekonomiler aynı zamanda üretim zincirlerinin de aniden kırılmasına sebep olmuştur. Ekonomik yapılarıdaki bu genel çöküş 1990'lı yılların ikinci yarısına kadar devam etmiş ve ancak bu tarihlerden sonra söz konusu ekonomilerde farklı oranlarda olmak üzere yeniden bir üretim artışı yaşanmaya başlayabilmiştir. Üretim artışlarının yeniden başlamasına rağmen hali hazırdaki üretim düzeyleri 1990 öncesi değerlerin oldukça gerisindedir (Bal, 2003: 142).

Rathery'e göre dönüşüm sürecinde ihracat ve ithalatın göreceli olarak gelişimi de ülke gruplarına göre farklılık göstermektedir. 1994 -2002 döneminde ihracat hacmi Doğu Avrupa, Baltık Cumhuriyetleri ve Bağımsız Devletler topluluğu ülkelerinde

sırasıyla %100, %128 ve %60 oranında arttığı görülmüştür. Bu dönemde aynı ülke gruplarının toplam ithalat değerindeki artış ise sırasıyla, %118, %70 ve %29'dur. İhracat ve ithalatın artış doğrultusunda gerçekleşen bu gelişme Doğu Avrupa ve Baltık ülkelerinde ödemeler dengesi açıklarının başlıca kaynağı olmuştur. Bunun aksine, Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinde ticaret fazlası ortaya çıkmıştır. Bu fazlalık büyük oranda petrol ürünleri ihracatının toplam ihracat içindeki payının yükselişinden ve petrol fiyatlarında gözlenen artıştan dolayı gerçekleşmiştir. Dönüşüm ekonomilerinde büyümenin başlıca kaynağı olarak ortaya çıkan dış ticaret aynı zamanda bu ülkeleri uluslararası ekonomik konjonktüre karşı duyarlı hale gelmelerine neden olmuştur (Demirbugan, 2005: 174).

2.1.5. Geçiş Ekonomilerinde Liberalizasyon

Küreselleşme kavramı literatürde ki en yaygın kullanımı, üretim faktörlerinin, teknolojinin, mal ve hizmetlerin dolaşımının üzerindeki engellerin kaldırılması, serbest piyasa ekonomisinin oluşacağı bir ortam yaratarak ülkelerin ekonomilerinde bütünleşmesi olarak tanımlayabiliriz (Özel, 2012: 21). Küreselleşmeyi üretimdeki kapitalist ilişkilerin geniş bir alana yayılması veya dünya ekonomik sisteminde karşılıklı uluslararası bağımlılığın artması olarak da ifade edebiliriz. (Vandenbroucke, 1998: 7) Küreselleşmenin en temel koşulu finansal ve ticari serbestleşmeyi gerçekleştirecek temel politikalara sahip olmasıdır. Ticari serbestleşmeyi finansal serbestleştirmeyi gerçekleştirecek bir ön adım olarak ifade edebiliriz. Ticari serbestleşme genel olarak ticari faaliyetleri engelleyecek devletin bütün müdahalelerinin ortadan kaldırılmasıdır. Finansal serbestleşme ise finansal piyasaların bütünleşmesi ve sermaye hareketlerinin üzerindeki müdahalelerin kaldırılması ve serbestleşmesi olarak tanımlayabiliriz (Özel, 2012: 22).

Liberalleşme ve uluslararası entegrasyon aynı zamanda ülkelerin ekonomik performanslarını arttırmaları, büyük pazarlar buluşmalar ve yeni teknolojilere ulaşabilmelerini ifade eder. Serbestleşmeyle beraber dünya ticaretinin gelişmesiyle dünya üretimi de artmıştır. Bu artıştan yararlanan ülkeler aynı zamanda ekonomileri daha iyi seviyelere ulaşmıştır. Küresel ticarete katılan ülkeler aynı zamanda uluslararası ticaret politikalarına dahil olmuşlardır (EBRD, 2003: 73). Liberalleşme ile bu durum

geçiş ekonomilerinde uluslararası ticaretin gelişmesini sağlayan en büyük etken olmuştur. Ekonomik liberalizmin yükselişi ve bunun ekonomik politikalarına yansımaları (dışa açılma politikaları) ve bu sayede doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının hızlanması, Doğu bloğunun dağılması ve dünya ekonomisiyle entegre olma çabaları, teknolojik değişim ve gelişimin artışı, artan iletişim-ulaşım imkânları, parasal bir mekanizma olarak konvertibilitenin giderek daha çok ülke tarafından benimsenmesi, GATT-Dünya Ticaret Örgütü ve benzeri kurumsal yapıların uluslararası ticaretin önündeki engelleri azaltıcı etkileri, bölgesel entegrasyonların gelişimi gibi etkileri olmuştur (Bal, 2003: 139).

Tablo 9: Liberalleşme endeksi

ÜLKELER	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Arnavutluk	0.00	0.74	0.66	0.70	0.70	0.74
Çin	0.49	0.49	0.49	0.56	0.59	0.59
Çek Cumhuriyeti	0.16	0.79	0.89	0.90	0.90	0.93
Macaristan	0.57	0.74	0.78	0.82	0.86	0.93
Letonya	0.13	0.29	0.53	0.67	0.81	0.81
Polonya	0.68	0.72	0.82	0.82	0.86	0.89
Slovenya	0.62	0.71	0.78	0.82	0.82	0.85
Slovakya	0.16	0.79	0.86	0.86	0.86	0.86
Vietnam	0.53	0.56	0.59	0.59	0.62	0.65
Bulgaristan	0.19	0.62	0.66	0.66	0.70	0.61
Kırgızistan	0.04	0.04	0.33	0.60	0.76	0.82
Litvanya	0.14	0.33	0.55	0.78	0.89	0.86
Makedonya	0.62	0.65	0.68	0.78	0.78	0.78
Moldova	0.04	0.10	0.38	0.51	0.55	0.68
Moğalistan	0.00	0.44	0.55	0.61	0.67	0.67
Romanya	0.22	0.36	0.45	0.58	0.68	0.71
Ermensitan	0.04	0.13	0.39	0.42	0.42	0.58
Azerbaycan	0.04	0.13	0.25	0.31	0.35	0.44
Beyaz Rusya	0.04	0.10	0.20	0.33	0.36	0.48
Gürcistan	0.04	0.22	0.32	0.35	0.35	0.49
Kazakistan	0.04	0.14	0.35	0.35	0.39	0.57
Tacikistan	0.04	0.11	0.26	0.26	0.30	0.39
Türkmenistan	0.04	0.04	0.16	0.16	0.22	0.22
Ukrayna	0.04	0.10	0.13	0.13	0.26	0.51
Özbekistan	0.04	0.04	0.30	0.30	0.43	0.53

Kaynak:(Altay, 2003: 17)

Geçiş ekonomileri piyasa ekonomisine geçiş sürecinde farklı başlangıç koşulları içerisinde başlamışlardır. Liberalizasyon politikalarının ilk uygulandığı zamanlarda fiyat değişimlerinde çok fazla rol oynamıştır. Bu ülkeler arasında birinci grup olarak ifade ettiğimiz en fazla liberalizasyonun yapıldığı ülkeler Macaristan, Çek Cumhuriyeti ve Estonya'dır. Bu ülkeleri Polonya, Slovakya ve Slovenya takip etmiştir. İkinci grup ülkeler içinde Hırvatistan, Litvanya ve Kırgız Cumhuriyeti en yüksek liberalizasyon oranına sahip olan ülkelerdir. Üçüncü grup ülkeler ise liberalizasyon oranının en düşük olduğu ülkelerdir. Rusya'nın bulunduğu grupta en yüksek orana sahip ülke olarak dikkatimizi çekmektedir (Gruplar için bkz. s.9-10). Rusya'yı Ermenistan, Kazakistan, Özbekistan, Ukrayna izlemekte, Tacikistan ve Türkmenistan ise liberalizasyonun en düşük oranına sahip olan ülkeler olarak karşımıza çıkmaktadırlar (Altay, 2003: 16-17).

2.1.5.1. Ticari Liberalizasyon (Ticari Serbestleşme)

Ticari liberalizasyon; devletim mal ve hizmet ticareti üzerindeki devlet kontrollerinin kaldırılması ve ekonominin uluslararası boyuta taşınmasıdır (Dağdelen, 2004: 6). Devletin piyasa ekonomisine geçişte müdahaleci politikalardan vazgeçerek serbest bir piyasa ekonomisine geçişi iki yolla gerçekleştirebilir. Bunlardan ilki tarifeler, vergiler, ek ücretler gibi değişkenleri kapsayan fiyat müdahalelerinden bir ikinci yol ise lisans hakları, kotalar, yasaklar gibi tarife dışı engelleri kaldırarak gerçekleştirebilir (Li, 2004: 560).

1970'li ve 1980'li yıllarda teknolojinin ilerlemeler kaydetmesiyle mal piyasası ve finansal piyasalardaki akışkanlığın artması sonucunda piyasa odaklı bir ekonominin hâkimiyeti beraberinde getirmiştir. Piyasa odaklı ekonominin gelişmesi sonucunda ekonomilerin uluslararası düzeyde yol alabilmeleri içinde rekabet gücündeki üstünlük sağlama yarışını da beraberinde getirmiştir. Uluslararası şirketlerin kurulması bununla beraber IMF, Dünya Bankası, OECD ve DTÖ gibi küresel kuruluşların desteklemeleriyle beraber liberalizasyon sürecinde ilerlemeler sağlamıştır (Dağdelen, 2004: 5). 1980'lerde ise birçok ülke devletin ekonomiye müdahaleci politikalarını bırakmaya başlamıştır. 1990 yılı itibariyle de ülkelerin neredeyse tamamı piyasa ekonomisini seçmiş ve küresel ekonomiye entegre olmuştur. Piyasa ekonomisini geçiş

süreciyle dış ticaret serbestleşmiş, sermaye piyasasının üzerindeki kontrol kaldırılmış ve ulusal sanayiler özelleştirilmiştir (Li, 2004: 553).

Bir ülkenin ticari serbestleşme düzeyini ölçmek amacıyla ticari açıklık kavramı kullanılmaktadır. Ticari açıklık birçok yolla ölçülebilmektedir. Aşağıdaki tablo ticari açıklığın ölçüldüğü temel yöntemlerin listesini vermektedir. Bu yöntemler arasında da en çok kullanılanı bize ticari bağımlılık oranını veren ölçüttür (Özel, 2012: 24).

Tablo 10: Ticari Açıklık Ölçütleri

Ölçüm	Tanımlama
Ticari bağımlılık oranı	İthalat ve ihracatın GSYH 'ya oranı
İhracat Büyüme Oranları	Belirli zaman aralığına İhracatın Büyüme Oranı
Tarife ortalamaları	Basit ya da ağırlıklandırılmış tarife düzeyleri
Birikimli tarife oranları	Tarife gelirlerinin ithalata oranı
Nicel kısıtlama Kapsamı	Nicel kısıtlamalara tabi malların yüzde değeri
Kara borsa Primi	Dış sektör çarpıklıklarını gösteren döviz fiyatı geçerli kara borsa
Ticari Eğilim Endeksi	İthal edilen malların fiyatlarını ihraç edilene kıyasla arttırıldığında aynı oran dünya piyasaları ile kıyaslanmaktadır
Sachs ve Warner Endeksi	Ticaret ile ilgili tarifeler, kota payları, karaborsa primi, sosyal organizasyonlar ve ihraç ürünlerindeki resmi kurumların ağırlığı gibi çeşitli birleşenlerin kullanılarak oluşturulan indeks
Lerner Açıklık Endeksi	Gerçekleşen ticaret akımı ve teorik modelde beklenen ticaret akımı arasındaki farkı tahmin eden endeks

Kaynak: (Kingsley vd., 2004:7)

Ticaretin ekonomideki işlevi uzmanlaşma ve iş bölüşümüdür. Sanayide ölçek ekonomilerinden yararlanılması, teknoloji transferi yoluyla sermaye donatımı oluşturmaktadır. Bu yüzden geçiş ekonomilerinin uluslararası ekonomiyle entegre olması öncelikli hedeflerden birisidir. Entegrasyon süreci birçok ekonomi için

uygulamada zorluk çektikleri bir süreçtir. Sovyet planlama sistemindeki ülkeler sanayi ve ara malları üreten tek alıcı ve tek satıcının oluşturdukları bir piyasa ekonomisine sahiptiler. Üstelik birçok yerleşim alanı istihdam fiyatlar tek bir işletmeye bağlıydı. Sovyet Bloğunu oluşturan ülkeler kendi aralarındaki ticareti “Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyi” (KEYK) tarafından gerçekleştirilmekteydi. Ülkelerin kendi aralarında karşılıklı üstünlüğün olduğu ekonomik faaliyetler fiyatların belirleyicisi olmuştur (Turan, 2006). KEYK’e üye ülkeler arasında ekonomik şartlar yönünden büyük farklılıklar bulunması, gelecekte ne şekilde bir ekonomik bütünleşme ve işbirliğinin hedeflenmediğinin belirlenmemiş olması kuruluşun gelişmesi engellemiştir (Dural, 2007: 27).

1980’li yıllarda liberalleşmenin hız kazandığı dönemde liberalleşme ilkesine dayanılarak Yeni ekonomik Düzenin uluslararası plandaki yapıtaşları döşenmeye başlanmıştır. SSCB’nin dağılması sürecine girmesi ve serbest piyasa ekonomisine geçişin daha ön planda tutulmasıyla, serbest piyasa ekonomisi kuralları çerçevesinde bireyciliğe ayrıcalık ve öncelik tanınması ve sosyal boyutunda hızla tasfiye sürecine başlanmıştır. Yeni düzende piyasa ekonomisinde serbestleştirme çalışmalarında korumacı politikalara ve devlet karışmasına, girişimciliğe müdahalesine sanayi, ticaret ve mali sektörlerde son verilmesine mal ve hizmet sektöründeki tüm engellerin kaldırılarak liberalleşme sürecine başlanmıştır (Sönmez, 2005: 436).

SSCB’de liberalleşme süreci 1990’lı yılların başında hem siyasi hem de ekonomik anlamda başlamıştır (Emsen ve Değer, 2007: 171). Liberalleşmede ilk işleri fiyatların serbestleşmesi ve liberalleşme ile büyük işletmelerin uluslararası ticarete entegre edilerek, ihraç edilecek ürünlerin dünya fiyatları ile rekabet edebiliyor olma seviyesine ulaştırılması tasarlanmıştır (Kalinova, 2000: 5).

Sovyet Sistemi’nde ne kadar liberalleşme politikaları uygulanmış olsa da liberalleşme politikaları kendi başına yeterli olmamıştır. Liberalleşme mantıklı bir yol olsa da asıl temel sorun şudur: enerji fiyatları gibi önemli sektörlerde liberalleşme hızlı reformlarla başarılamıyorsa, liberalleşme nasıl yapılmalıydı? Bu politikalar kendi başına bir bütündür. Bu yüzden politikalarda başarı için politikaların uygulanacağı bir ortam sağlanmalıdır. Bu politikalarda uygun ortam sağlanmayınca domino taşları gibi yıkıcı etkisi olmaktadır Liberalleşme ve istikrarı sağlama, radikal olarak uygulanacak reform

stratejisinin temel dayanağıdır. Hızla özelleştirme ise üçüncü temel dayanağıdır. Fakat liberalleşme ve istikrar sağlanamazsa reformların üçüncü dayanağı olan özelleştirme gerçekleştirilemez. Bu durumu daha somut ifade etmek için Rusya'yı örnek verecek olursak Rusya'da fiyatlar bir anda serbest bırakılınca yüksek enflasyona sebep olmuştur ve bütün tasarrufları silip süpürmüştür. Bu yüzden ülkede özelleştirilen işletmeleri satacak alıcı kalmamıştır. Piyasa oluşan yüksek faiz oranları ve sermaye yetersizliğinden dolayı bunları yeniden canlandırmak zor olmuştur (Stiglitz, 2002: 166-167) .

Liberalleşme sürecinde Doğu Avrupa ve Bağımsız Devletler Topluluğu ülkeleri dünya ekonomisiyle büyük bir hızla entegre olmuşlardır. Ekonomilerin entegre olmalarıyla 1990 yıllarına kadar dünya ekonomisine kapalı olan ekonomiler 15 yıl sonrasına kadar neredeyse ürettikleri mal ve hizmetlerin yarısından fazlasını ihraç ve ithal etmektedirler. Ulusların entegre olmalarıyla ülkeler arasında farklılık göstermektedir. Dünya ekonomisi ile entegre olan ülkeler daha çok Avrupa Birliği üyesi olan Doğu Avrupa ve Baltık ülkeleri iken, entegrasyona daha geç başlayan ülkeler ise Güney Doğu Avrupa ve Bağımsız Devletler Topluluğu ülkeleri olmuştur. Ülkelerin entegrasyonundaki zaman süreçleri aynı zamanda ülkelerin kalkınma düzeylerini etkilemiştir. Hızlı biçimde entegre olan ülkelerin gelişmişlik düzeyi noktasında diğer ülkelerden önde olması olarak ifade edebiliriz. Ulusların dünya ekonomileri ile entegre olmaları “Ticari Bağımlılık Oranı (ithalat ve ihracatın GSMH'ya oranı)” ile hesaplanabilir. Ticari bağımlılık oranına göre hesapladığımızda Doğu Avrupa ülkeleri arasında Avrupa Birliği'ne üye olan ülkelerin 1995 yılında ticari bağımlılık oranı%35 iken, 2002'de %55'e yükselmiştir. Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinin ise 1995-2002 döneminde %20'den %22'ye yükselmiştir (Demirburgan, 2005: 174).

2.1.5.2. Finansal Serbestleşme

Finansal serbestleşme, mevduat ve kredi faiz oranları üzerindeki kontrollerin kaldırılması ile sınırlı olmayıp farklı nitelikteki kurumların faaliyetlerini ayıran sınırlamaların, döviz kontrollerinin azaltılmasını ve kaldırılmasını; yabancı kuruluşların ülkeye girebilmesi ve bu yöndeki engellerin azaltılması, aynı zamanda bir ülkedeki vatandaşların başka ülkelerin finansal piyasalarına girişlerine izin verilmesi ve finansal

kazançlar üzerindeki yüksek oranlı vergilerin azaltılması gibi unsurları da kapsamına almaktadır (Williamson ve Mahar: 2002: 9). Sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi demek aynı zamanda ülkeler arasında sermaye akımlarında önemli artışlara işaret etmektedir. Bu kapsamda finansal liberalizasyon iki gruba ayrılmaktadır (Williamson ve Mahar: 2002: 9):

- İç finansal liberalizasyon
- Dış finansal liberalizasyon

Ülke sınırları içerisinde finansal daralmaya yol açan kontrollerin ve sınırlamaların kaldırılmasına yönelik yapılacak ilk hareket nominal faiz oranlarının hükümet tarafından değil, bankalarca tespit edilmesiyle faiz oranlarının arz ve talebe göre para piyasasında belirlenmesi sağlanmasıdır. Dış finansal liberalizasyon ise uluslararası finansal piyasalar ile entegrasyonunun sağlanması ve döviz kurlarının müdahalelerinden arındırılarak piyasa koşullarına göre belirlenmesidir. Sermaye hareketlerinin uluslararası düzeyde gerçekleştirilmesi için kamu ve para piyasalarında dengenin sağlanmasının ön şartıdır (Williamson ve Mahar, 2002: 10). Finansal liberalleşmenin 6 önemli noktası bulunmaktadır (Williamson ve Mahar, 2002: 15-16):

1. Kredi kontrollerinin kaldırılması,
2. Faiz oranların deregülasyonların yapılması,
3. Bankacılık alanında gerekse finansal piyasalara girişteki engellerin kaldırılarak serbestleştirilmesi,
4. Banka otonomisi¹,
5. Bankalarda özelleştirilme,
6. Uluslararası sermaye akımlarında serbestleştirilmelerin yapılması,

1990'lı yıllarda Demir Perde (geçiş ekonomileri) ülkelerindeki siyasi ve ekonomik çalkantı, Berlin Duvarı'nın yıkılışıyla birleşen Almanya ve Avrupa ülkelerinin liberalleşmesiyle sermaye ihtiyacını arttırmıştır. Uluslararası sermaye hareketliliği ülkelerin finansal piyasalarını düzenlemeye yönelik girişimleri ile daha da

¹ "Banka otonomisi" kavramı, bankayı yönetenler ile diğer çalışanların hangi alanlarda çalıştırılacağı ve onların maaşlarının ne kadar ödeneceği; banka şubelerinin nerede açılacağı ve bankanın hangi işlevlere sahip olmasının yanında banka prosedürünün nasıl düzenleneceği anlamında kullanılan tanımdır

öneli hale gelmiş yeniden hız kazanmıştır. Gelişmekte olan piyasalara yönelik yabancı yatırım akımlarının yeniden canlanması, öncelikle tahvil finansmanında başlamıştır. Uluslararası sermaye hareketlerinde yer almayan Sovyet ekonomisi, 1989 yılından itibaren bu piyasada yeniden rol almaya başlamışlardır. 1989–1990 döneminde Sovyet ekonomilerinin borsalarında temel bir araç olan ve ülke fonları ile bölgesel fonları içeren öz kaynak akımları ılımlı bir düzeyde seyretmiştir. Ancak bu dönemin takiben liberalleşme daha çok kamu kuruluşlarını özelleştirerek, uluslararası piyasalara arz etmeleri ve birçok gelişmekte olan ülkenin borsalarının yabancı iştirakine açılması ile öz kaynak akımları hızla artmıştır (Yaşar, 2011: 69).

Tablo 11: Geçiş Ekonomilerinde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları(DYSY)

ÜLKELER	1988-99 Döneminde DYSY Kümülatif Milyar\$	1988-99 Döneminde Kümülatif DYSY/GSYİH Oranı	1988-99 Döneminde Kişi Başına Düşen DYSY Kümülatif (\$)	Brüt Yurt içi Yatırımların Yüzdesi olarak ortalama DYSY Akımları 1997-99
BALTIK ²	2,1	30,27	923,67	27.00
BALKANLAR ³	2,7	16,85	277.50	21.40
VISEGRAD ⁴	14,41	22,3	1122.80	13.40
ASYA ⁵	1,73	32,35	183.00	39.28
BUR ⁶	8,17	9,37	91.00	7.33
CEES ⁷	6,19	23,14	774.36	20.60
CIS ⁸	4,95	20,85	137.00	23.31

Kaynak:Nauro F. Campos and Yuko Kinoshita, Foreign Direct Investment as Technology Transferred: Some Panel Evidence from the Transition Economies, William Davidson Working Paper Number 438, January 2002 s.28

Uluslararası sermaye hareketleri portföy yatırımları ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları olmak üzere iki guruba ayrılmaktadır. Portföy yatırımları, herhangi bir yabancı ülkeden borç senedi, tahvil ya da hisse senedinin satın alınmasını ifade eder. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, yabancı ülkelerde yeni bir şirketin kurulması, bir şirketin satın alınması ya da sermayesinin artırılması olarak tanımlayabiliriz (Ağayev, 2010:163). Liberalleşme aynı zamanda doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile doğru

² Estonya, Litvanya, Letonya

³ Arnavutluk, Bulgaristan, Hırvatistan, Makedonya, Moldova ve Romanya

⁴ Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Slovakya ve Slovenya

⁵ Azerbaycan, Ermenistan, Özbekistan, Tacikistan, Türkmenistan, Kırgızistan, Kazakistan ve Gürcistan

⁶ Beyaz Rusya, Ukrayna ve Rusya

⁷ Merkezi Ve Doğu Avrupa Ülkeleri

⁸ Diğer SSCB Ülkeleri

orantılı bir ilişki vardır. Tabloya baktığımızda doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında en başarılı ülkeler VİSEGRAD ülkeleridir. Bu ülkelere Amerika Birleşik Devletleri ve Almanya tarafından ciddi yatırımları söz konusudur. Kamu teşebbüslerini özelleştirme sonucu liberalleştirerek bu teşebbüslerin yabancı

yatırımcılara satılması bu ülkelerin yabancı sermaye yatırımları konusunda uygun pazar olduğunu göstermektedir. Tabloda yabancı yatırımları en çok çeken Polonya ve Çek Cumhuriyeti'nin bu başarılarının temelinde uyguladıkları başarılı liberalleşme politikaları vardır (Tandırıcıoğlu ve Özen, 2003: 114-117).

Geçiş ekonomilerinde finansal serbestleşme geçiş öncesi dönemde yoktu ve daha çok parasal işlemler ve holdingler aracılığı ile yapılmaktaydı ve kurumsal yapıdan yoksundu. Geçiş ekonomilerinde finansal araçlar düşük seviyede gerçekleşmiştir. Piyasa ekonomisine geçişte neredeyse on yıl boyunca düşük seviyede finansal bir derinlik sürecine girmiştir. Bu durum daha çok kredi kesiminde kendini göstermiştir. Bu dönemde BDT aksine Orta ve Doğu Avrupa'daki gelişmiş reformcular özellikleri olan ülkeler daha kolay geçirmişlerdir. Dört ana unsurla açıklayabiliriz (Coricelli, [Tarih yok], 10):

- Orta ve doğu Avrupa ülkeleri reformlar ihtiyatlı bir şekilde yaklaşmışlardır. İlk olarak kamu bankalarını özelleştirmişlerdir. Bankacılık sektörü ve hükümet destekli yoluyla bankaların yeniden sermayelendirecek şekilde düzenlenmiştir. BDT ülkelerinde ise banka açma konusunda çok hızlı davranmış ve birçok banka açmışlardır. Bu bankalar daha çok özel şirketler tarafından kurulmuştur.
- Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri kötü borçlar sorununa daha kapsamlı bir şekilde yaklaşmışlardır (Ters seçim).
- Finansal serbestleşme birçok BDT ülkelerinde göre Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde daha yavaş gerçekleşmiştir.
- Gelişmiş reformcular genellikle açık mevduat sigorta benimsemiştir. Buna karşılık, açık mevduat sigortası BDT ülkelerinden yoktur.

2.1.6. Özelleştirme

Özelleştirme; milli ekonomi içerisinde, kamunun payının en düşük seviyede tutulması ya da tamamen kaldırılmasıdır. Özelleştirme sadece kamu mülkiyetinin elden çıkarması değildir, piyasa ekonomisinin serbest hale gelmesi ve piyasaya uyumunun sağlanmasıdır. Devletin ekonomi üzerindeki etkinliğinin nerdeyse olmamasıdır. KİT'lerin en az %51'lik hissesini özel mülkiyete bırakmasıdır (Ekodialog, 2005). Özelleştirmenin amacı: Devleti küçültmek, demokrasiyi geliştirmek, sermayenin tabana yayılmasını sağlamak, uluslararası kuruluşların baskısı, yabancı sermaye yatırımlarına uygun zemin hazırlamak, kaynak kullanımında etkinlik sağlamak, verimliliği sağlamak ve devlete gelir sağlamaktır (Sezgin, 2010: 168).

Özelleştirme öncesinde Sovyet ekonomisinde üretim araçlarının kamunun mülkiyetinde olması komünizmin ana unsurunu oluşturmaktaydı. Geleneksel sanayi sektörü de dahi olmak üzere bütün sektörler komünist yöneticilerce yönetilmekte ve komünist ülkelerinin karakteristik özelliği haline gelmiştir. Bunların istisnasını taşıyan tek alan tarımdı. Bu durum bize komünist ülkelerde özel mülkiyetin en az seviyede ya da neredeyse olmadığını göstermiştir. Komünist ülkeleri değiştirmek için uygulanacak kapitalist deneyimlerden biri olan özelleştirmenin büyük bir öneme sahip olduğunu göstermiştir (Estrin, 1996: 1-2). Özelleştirme bu anlamda mülkiyet olarak bakarsak komünizmin tersini temsil etmektedir. Komünist ekonomisinin reform sürecine girmesinde sosyalist sistemin temel ekonomik başarısızlıkları mülkiyetin devlette olması, bilgi eksikliği ve teşviklerin yetersizliğinin olmasıydı. Ekonomik büyüme olmasına rağmen tüketici refahı sınırlı seviyede kalmıştır. Firmalara yenilikleri takip etmeleri için asgari seviyede teşvikler verilmesi ve ağır sanayi ve ara mallar üzerinde yoğunlaşmaları ekonomiyi olumsuz etkilemiştir. Bu sorunların yaşanmasındaki en temel sebep komünist yöneticilerin dünya ekonomisiyle entegre olmaya yanaşmamalarından kaynaklanmıştır (Estrin, 1996: 6). Bu yönünden planlamacıların tercihi sanayi yapısı ağır sanayi ve ara ürünlerde özel mülkiyetin yeniden kurulması piyasa ekonomisinin oluşturulmasından yana olmuştur. Böylelikle firmalara değiştirilebilir bir mekanizma sağlayacağı yönünde ki görüşlerde fikir birliğine varmışlardır. Planlamacı ekonomide ürün bellidir, fiyatları bellidir, üretilecek ürün miktarı bellidir. Oysaki özelleştirme de kendi içinde yeniden düzenlenir, ürün ana hatlarını değiştirip, fiyatların

serbestleşmesiyle nispi fiyat değişikliğine gidebilir. Özelleştirmenin şirket performansı ve üretkenliği üzerindeki etkisini göstermektedir. Sonunda herkese fırsat eşitliğinin sağlandığını düşünebiliriz (Estrin, 1996: 1-2).

Geçiş ekonomilerinde özelleştirme birkaç amaç ve kısıtlamalar ile şekillenmiştir. İlk amacı kamu mülkiyeti ve işletmeleri kaldırmak oldu. Özelleştirme hızı siyasi açıdan önemliydi ve reformların inşa edilmesi için kritik bir öneme sahipti. Özelleştirmenin serbestleşme ve istikrar için önemli bir tamamlayıcı olması ve siyasi reformların devamı açısından özelleştirme birçok kesim tarafında kabul edilmiştir. Özelleştirme sonrasında işletmelerin performansının artırılması hedeflenmiştir ve bu yüzden dönüşümün ekonomiye sağlayacağı kazancı geniş bir tabana yayılması istenmiştir (EBRD, 1999: 32-33). Geçiş ekonomilerinde uygulanan özelleştirme metotları ise şunlardır (Havrylyshyn ve McGettigan, 199: 16):

- kitlesel özelleştirme,
- Sahibine iade,
- Doğrudan Satış ve eşit teklifler,
- Yöneticilerin mülkiyeti satın almaları,
- İşçilerin mülkiyeti satın almalarıdır.

Xu'e göre geçiş ekonomilerinde çoğu hükümet birçok sektörde devlete ait işletmeleri özelleştirmeye öncelik vermiştir. Hükümetler bu yolla daha hızlı büyümeyi gerçekleştirmek, kaynakların etkin kullanmak ve daha hızlı ekonomik büyümeyi gerçekleştirmeyi hedeflemişlerdir. Vietnam'da büyük yabancı şirketlerle ticari ilişkilerde bulunulmasına rağmen büyük özelleştirmeler gerçekleştirilmemiştir. Çin'de bazı devlet işletmeleri kolektif hale getirilmiştir işletmelerin bir kısmı işletme çalışanlarına satılmıştır. Aynı zamanda 300'ün üzerinde işletme yurt içi ve yurt dışı sermaye piyasalarında satılmak amacıyla listeye konulmuştur (Turan, 2006).

Orta Doğu ve Avrupa ile eski Sovyet Birliği ülkelerinin birçok devlet işletmesinin özelleştirilmesi düşünülmüştür. Özelleştirilme çalışmaları uygulanmaya başlanıldığında işletmelerin özelleştirilmesi beklenenden yavaş gerçekleştirmiş ve birçok sorunu da beraberinde getirmiştir. Devlet işletmelerinin gelecekteki karlılığını hesaplamak zor olduğundan, firmaların aktiflerini nasıl kullanacağı sorun olmuştur. Devlet işletmeleri satılmasından elde edilecek kazanç soru işaretleri oluşturmuştur. Soru

işareti oluşturmamasının nedeni işletmeler kendi halkına satılırsa elde edilecek gelirin düşük olmasıdır. Özelleştirmeden elde edilecek karın, kamu geliri ve finansal krizlerin oluşabileceği ortamda yetersiz olmasıdır (Turan, 2006). Diğer bir alternatif de yabancı yatırımcılara devlet işletmelerinin satılmasıdır. Özelleştirme yapan ülkelerden biri olan Macaristan geçiş sürecinin ilk yıllarında büyük bir ilerleme kaydetmiştir. Bunun temel sebebi hızlı özelleştirme yoluyla yabancı sermaye açısından önemli bir merkez haline gelmiş olmasıdır. Geçiş süreci sonrasında ekonomik faaliyetlerin büyük bir kısmının özel sektör tarafından gerçekleştirilmesi, açık dış ticaret rejimi ve liberal yabancı yatırım koşulları ile bağlantılı olarak ekonomide büyük bir ivme kazanmış ve AB'ye yeni üye olmuş ülkeler arasında en gelişmiş ülkeler arasındaki yerini almıştır (Örnek ve Akar, 69: 2008).

Merkezi planlamadan piyasa ekonomisine geçen ülkelerin sosyo-ekonomik ve kültürel yapıları farklı olduğu için özelleştirme politikaları uygularken de farklı yöntemler uygulamış ve farklı öncelikleri olmuştur. Bu ülkelerin bir kısmı Rusya'da olduğu gibi yasal ve kurumsal altyapıyı düzenlemeden özelleştirmeye koyulmuşlardır. Geçiş sürecinde özelleştirmeyi gerçekleştirememişler ve konuda başarısızlığa uğramışlardır. Bu durumun aksine yasal ve kurumsal altyapıyı çalışmalarını yoğun bir şekilde uygulayan Polonya gibi ülkelerde özelleştirme başarılı geçmiştir (Tandırıcıoğlu, 2002: 208). Bunun yanında Çek Cumhuriyeti ve Slovenya yabancı sermayeyi kendi ülkelerin çekme konusunda başarı göstermekle kalmamış, yabancı sermayede gösterdikleri başarıda yerli şirketlerden daha başarılı olmuşlardır (Fischer ve Sahay, 2000: 19).

SSCB'nin dağılmasıyla özelleştirme çalışmaları reformlara yansımıştır. Şok terapi ve kademeli geçiş reformu uygulayan ülkelere baktığımızda kademeli geçiş yöntemi uygulayan ülkelerin daha başarılı olduğunu görmekteyiz. Ancak özelleştirme politikaları tek başına geçişin başarılı gerçekleştirilmesi için yeterli olmamaktadır. Rekabet ortamının olmadığı, mülkiyet hakkının güvence altına alınmadığı, halk tarafından uygulanacak politikaların benimsenmediği, yasal ve kurumsal altyapının düzenlenmediği ülkelerde başarılı bir özelleştirmeden bahsetmek mümkün değildir (Tandırıcıoğlu, 2002: 224).

Geçiş ekonomileri içerisinde Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri merkezi planlama ekonomisini geç uyguladıkları için sistemleri bir bütün olarak yerleşmediğinden piyasa ekonomisine adapte olma konusunda diğer ülkelere nazaran daha başarılı bir özelleştirme dönemi geçirmişlerdir. Oysaki merkezi planlama ekonomisi uygulayan ülkeler, örneğin Bağımsız Devletler topluluğu kapsamında yer alan Türk Cumhuriyetleri ve Rusya özelleştirmeden beklenen performansı sergileyememişlerdir. Bir ekonomide serbest piyasa ekonomisinin uygulanması, özelleştirmenin uygulanmasının kaçınılmaz olduğunu ama tek başına yeterli olmadığını geçiş ekonomileri tecrübesinden anlaşılmaktadır (Tandırıcıoğlu, 2002: 224).

2.2. VERGİ REFORMU

Geçiş ekonomilerinde vergiler önemli bir unsur olarak yer almaktadır. Bu ülkeler, bir taraftan kalkınmalarını gerçekleştirmek için en sağlıklı kaynak olan vergiye ihtiyaç duymasının yanı sıra, diğer taraftan da henüz ekonomide yeni olan yerel müteşebbisleri de vergi yükü altından ezdirmemek ve yatırım yapabilir düzeye getirmek, vergisel kolaylıklar tanıyarak onları destekleyerek ekonominin büyümesini sağlamayı amaçlamışlardır. Ayrıca yabancı sermayeyi ülkeye çekmek için bunlara bir takım vergisel kolaylıklar tanıyarak teşvik etmeleri gerekmektedir. Vergiyle yeni tanışan geçiş dönemi ekonomileri, verginin etik olmadığı bir ortamda, vergi bilinci oturmamış ve vergi uyumu tam olarak gerçekleşmediğinden, mükelleflerin vergiye karşı tepkileri büyük olmaktadır. Bununla birlikte devlet de vergi deneyimi yoktur (Yüce, 2004: 3). Bu yüzden devletin etkin bir vergi sistemini kurmasını engelleyen unsurlar şunlardır (Tanzi ve Tsibouris, 2000: 13):

- Devlet işletmelerinin üretilen malların miktarı ve fiyatları hakkında planlama çalışmaları sonucunda elde edilen bilgi,
- Ödemelerin nasıl yapılacağına ve ödemelerle ilgili süreç hakkında yetkilendirilen monopol gücüne sahip devlet bankacılığının rolü,
- Vergi toplamayı ve denetimi kolaylaştırmak amacıyla ekonomik faaliyetlerin birkaç büyük işletmeler eliyle yürütülmesi.

Planlı ekonomilerde vergi sisteminin Batı'lı ülkelerdeki uygulamalardan çok farklı olmuştur. Vergi yapısı oldukça karışık ve farklı olmakla birlikte bu ülkelerin

ekonomilerindeki yeri büyüktü. Ekonomideki üretim kararlarına devlet karar verdiği için gerçekte vergi toplama gereğinin olmaması gerekmektedir. Vergilendirilmekte devlet işletmeleri, işçiler ve bazı işletme kazançlarına sahip olanlardan alınıyordu ancak kişi üzerinden alınan vergiler pek önemli bir yere sahip değildi. Sovyet sisteminde toplanan vergilerin çoğunluğu gizli vergi niteliği taşımaktaydı (Schaffer ve Turley, 2000: 2).

Sovyet tipi vergi sistemi ciro ve devlet teşebbüsleri üzerinden alınan vergilere dayanmaktaydı. Vergi yönetiminde verimli ve gelişmiş değildi. Maliye teşkilatının etkinliği zayıf ve bütçe tahsisi daha önceden hesaplanmış rasyolara yapılmaktaydı Serbest piyasa ekonomisine geçişle beraber devletin yerini küçük ve orta ölçekli işletmeler almıştır. Bu durum vergide reformu ihtiyacını doğurmuştur. Eski Sovyet Birliği ülkelerinde vergi reformlarının temelinde kişisel gelir vergisi, kurumlar vergisi ve katma değerli vergiler üzerinden gerçekleştirilmiştir (Ağacakaya, 2009: 7).

Piyasa ekonomisine geçişle fiyatların serbestleşmesi, özelleştirme, devletin ekonomik faaliyetlerinin sınırlandırılması ve diğer tüm alanlarda etkisinin azaltılmasının yanı sıra, modern bir vergi sisteminin ortaya konulması gerekmektedir (Gökbunar ve Utkuseven, 2007: 64). Ekonomik faaliyetlerin düzenli ve istenen biçimde uygulanması için halktan alacağı vergilerle sağlayabilir. Geçişin ilk yıllarında mali sistemin düzenlenmesinde özellikle vergi reformları mali dengesizliklerin önlenmesinde büyük rol oynamıştır. Vergi reformu uygulama da değişen pazar yapısı ve iş alanları için donanımlı yeni bir vergi sisteminin kurulması hedefleniyordu. Piyasa ekonomisine geçişte yeniden yapılanma ve daha iyi duruma getirmek için vergi sisteminde etkili performans ve verginin etkilerini artırması amaçlanmıştır (Dobrinsky, 2002: 1-9).

Geçiş ülkelerinin neredeyse tamamında piyasa ekonomisine geçmeleriyle GSYİH da büyük düşüş yaşamışlardır. Gelir kaybında yaşanan en büyük düşüşler devletin sahip olduğu büyük firmalarda yaşanmıştır. Bunun sonucunda devlet oluşan açığı kapatmak amacıyla küçük ve orta boy işletmelerden vergi artırımını yoluyla karşılamaya çalışmıştır. Burada başarılı olamayınca vergi oranlarını arttırma ve yeni vergilendirmelere baskı oluşturmuştur. Geçiş ülkelerinin oluşturduğu bu vergi sistemi “yamalar” olarak adlandırılmaktadır. Vergi sisteminde yapılan sürekli değişimlerin temelinde vergi idarelerinin vergileri toplamada gösterdikleri verimsizlikten kaynaklanmaktadır. Bu

durum vergi sistemindeki sürekli değişikliklerin yapılması aynı zamanda yeni vergilerin ortaya çıkması gibi sonuçları doğurmasıyla sürekli değiştirme ihtiyacından ileriye gitmeyen reformlar haline getirmiştir. Geçiş ülkelerinde gelir vergisi önem kazanmaktadır. Vergi mükellefleri bu tip vergilendirmeleri daha önce yapmadıkları için yapılan vergilendirmeleri bir yük olarak görmekte-dirler. Her şeyin devlet eliyle gerçekleştiği bir ekonomik sisteme alışkın olan vergi mükellefleri için vergi ödemeye alışkın değillerdir, diyebiliriz. Bu yüzden vergi idaresi ve siyasi kararları verenler vergi kaçakçılığının önlenmesi ve vergi mükelleflerinin vergileri ödeme konusunda sadakatinin sorgulanmayacak bir vergi idaresi oluşturmalarıdır(Bejaković, 2001: 2).

Geçiş sürecinde yeni vergi sisteminin kurulması ve yürütülmesi geçişin en zor aşamalarından biri olarak görünmektedir. Fiyatların serbestleşmesi, tekelci yapının kaldırılması, özelleştirilmenin yanında kurumlar vergisinin getirilmiş olması dikkat çekicidir. Özellikle ekonomik sektörde payı yüksek olan KOBİ'lere getirilmiş vergiler onların piyasa ekonomisine odaklanmasını zorlaştırmaktadır. Bu yüzden yeni meydana gelmiş bir oluşumun devletin destek vermek yerine birçok vergiyi koyması KOBİ'lerin ekonomide etkinlik sağlamasının önüne geçerek ve piyasa ekonomisinde istenen başarıya ulaştırmayıp geriye götürmüştür. Devletin KOBİ'lere yüklediği vergi, "kurumlar vergisi", "Katma Değer Vergisi" ve "Sosyal Güvenlik Vergileri" dir. İlk uygulamaya konulan vergi Kurumlar Vergisi'dir. Katma Değer Vergisi (KDV) yirmi beş geçiş ekonomisinden Makedonya, Slovenya ve Hırvatistan hariç 1996'da hepsi kabul etmiştir (Altay, 2003: 23). Örneğın Rusya, 1992 yılında KDV vergisini yürürlüğe koymasına karşın, vergi reformundaki iki köklü reform hareketi, ancak 1998'in ortalarında gerçekleştirilmiştir ve sonraki zaman sürecinde, bu reform hareketi aşamalı olarak sürdürülmüştür. Rusya'da yürürlüğe konulan vergi reformunun amacı, bütün vergi kalemlerinden vergi yükünü azaltmak, vergi kaçakçılığını engellemek ve bu hedefle güçlü bir vergi idaresinin meydana getirilmesidir. Bu doğrultuda 2001 yılında kişisel gelir vergisini yürürlüğe koymuştur. Ayrıca KDV'nin alanı Bağımsız Devletler Topluluğu ülkeleriyle yapılan enerji dış ticaretle genişletilmiştir.

Diğer Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ülkelerinde, KDV dışındaki vergi sistemiyle ilgili düzenlemeler yavaş ilerlemektedir. Moldova'da vergi sistemine yönelik reform çalışmalar 1992 yılında başlamış olup, vergi muafiyetlerinin yapılması ise ancak 1998 yılında kaldırılabilirdi (Turan ve Işık, 2007: 99-100).

Vergi reformunun, sübvansiyonlar ve finansal disiplin üzerindeki etkisi fazladır. Eski merkezi planlama döneminde, kamu işletmeleri gevşek bütçe politikaları ile yönetilmekteydi. Firmalar iflasa karşı devlet güvencesi altındaydı. Oysaki piyasa ekonomisine geçişte bu ülkeler özellikle Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde devletin bütçeden doğrudan sübvansiyonu çok sınırlıydı. Devlet iflasta olan firmalara finansal yardım, dolaysız bütçe yardımı, borç muafiyeti, devlet kredileriyle destek, ödenmemiş vergi ve kredilerinin genellikle devlet bankalarına veya kuruluşlarına ait olması, gibi çok farklı şekillerde uygulamalar yapmaktaydı. Uygulanan sıkı bütçe politikaları serbestleşme ile aynı yönde ilerlememiştir. Yeni firmalara uygulanan gevşek bütçe politikalarının daha da gevşetildiği ve yeni firmalara sıkı bütçe politikalarının uygulanmasını daha da zorlaştırdığını ortaya koymaktadır. Sıkı bütçe politikası uygulayan ve bunda başarılı olan Beyaz Rusya ve Özbekistan olmuştur. Bu ülkeler diğer reform uygulamalarında başarılı olamamışlardır. Vergi reformu ve sıkı bütçe politikaları tek başına yeterli olmamıştır (Turan ve Işık, 2007: 101).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
TİCARİ LİBERALLEŞMENİN
REKABET GÜCÜ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ:
“GEÇİŞ EKONOMİLERİ ÖRNEĞİ”

3.1. LİTERATÜRDE YAPILAN ARAŞTIRMALAR

Merkezi planlama ekonomisinden piyasa ekonomisine geçiş birçok iktisatçı için araştırma konusu olmuştur. Geçiş ekonomilerini rekabet gücü ve ticari serbestleşme konusunda Kösekaşyaoğlu ve Özdamar (2005) çalışmalarında Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya dış ticaret yapıları ve AB ile yaptıkları ticareti açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yöntemine göre rekabet gücünü ölçerek analiz etmişlerdir. Sonuç olarak bu ülkelerin hepsinin son dönemde AB için giderek daha önemli birer pazar ve ticaret partneri haline geldikleridir. Türkiye açısından 1996 Gümrük Birliği Antlaşması ve diğer dört ülke açısından AB ile tam üyelik müzakerelerin yapıldığı bir dönemde ortaya çıkarmaları dış ticaretle beraber kat ettikleri yolu göstermede önemli bir unsur olmuştur. Ülkelerin rekabet güçleri sektörel olarak değerlendirildiğinde; Türkiye'nin, Estonya dışındaki diğer üç ülke karşısında, özellikle hammadde ve işgücü, kısmen de sermaye yoğun malları içeren sektörlerde bir rekabet gücü kazandığı görülmektedir. Kolayca taklit edilebilen araştırma temelli mallar ve zor taklit edilebilen araştırma bazlı mallar olarak sınıflandırılan ve yüksek teknoloji ve yatırım gerektiren sektörlerde ise Türkiye'nin dezavantajlı bir konumda olduğu sonucuna varmışlardır.

Bir başka çalışma da Sarı vd., (2012) tarafından yapılmıştır. Çalışmada geçiş resesyonu ve hiper enflasyon süreçlerinin Orta Asya ve Kafkas'lardaki ülkelerin diğer geçiş ekonomilerine göre en derinden hissedildiği, siyasal ve ekonomik anlamda kurumsallaşma çabalarının halen daha sürdüğü ve hatta siyasal anlamda totaliter yapıya büründükleri bu yüzden geçiş resesyonu ile birlikte Sovyet sisteminden devralınan üretim tesislerinin girdi temini ve pazar bulma güçlüğüne paralel olarak kapanması, bu ülkelerin üretimde şiddetli daralmaları ve işsizlikte patlamaları tecrübe etmelerine sebep olmuştur. Çalışma bu amaçla üretim süreçlerinde hangi maddelerin onlara rekabet gücü

kazandırıp büyümelerinde etkili olduklarını saptamak amacıyla yapılmıştır. Bu amaçla Lafay endeksine göre 1995-2010 yılları arasında mal gruplarının rekabet gücü hesaplanmış ve dinamik sabit etikler modeline göre büyüme üzerindeki etkisi incelenmiştir. Araştırmanın sonucunda Orta Asya ve Kafkas'lardaki bu geçiş ekonomilerinin makine ve ulaşım araçları ve sanayi alanında ilerleme kaydedebileceği tespit edilmiştir. Bunun gerçekleştirilmesi içinde bu ülkelerde siyasi ve ekonomik istikrara gerek duyulduğunu ve daha liberal politikalara ihtiyaç duyulduğu tespit edilmiştir.

Ticari serbestleşmenin olduğu bir ekonomide büyümenin gerçekleşmesi aynı zamanda rekabet gücünü kazandığının göstergesidir. Ticari serbestleşme ve rekabet gücü arasındaki ilişkiyi doğrudan değilde büyüme üzerinden inceleyen bir çalışmada Emsen ve Değer'in (2007) çalışmalarıdır. Bu çalışmada ihracat üzerinden yapılan ticari serbestleşmenin ile aynı zamanda siyasi reformlarla büyüme ilişkileri panel veri analizi ile araştırılmıştır. Araştırmada geçiş ekonomilerinin tamamı ile düşük gelirli geçiş ekonomilerinde yakalanamayan siyasal liberalizasyon ile ekonomik büyüme ilişkisi, üst ve orta-üst gelir grubunda bulunan ülkeler için belirgin bir şekilde ortaya çıktığı sonucuna varılmıştır. Başka bir deyişle varılan sonuçlar, ticari liberalizasyonun büyüme üzerine etkilerinin görülebilmesi için ekonomik açıdan ülkelerin kalkınmışlık düzeyinin asgari seviyede olursa gerçekleşebileceğini ortaya koymuştur. Ticari serbestleşmenin yeterli olmayıp siyasal anlamda da belirli bir özgürlük düzeyine ulaşmış olma gerekliliği ile doğru orantılı olarak değiştiği gözlemlenmiştir.

Ticari serbestleşmeyi sanayi, üzerinden gerçekleşmesi ve bunun rekabet gücüne etkisini inceleyen Yücel (2010) Türk tekstil ve hazır giyiminde küreselleşme ile beraber Açıklamalı karşılaştırmalı üstünlükler yaklaşımında Balassa'nın bir ve Voltrah'ın üç endeksi kullanılarak (Bkz. 45-46) sektörün 1998-2008 yılları arasında rekabet gücü analiz edilmeye çalışılmıştır. Serbestleşmenin ön ayağı olan kotaların kaldırılmasıyla Çin sektörünün nasıl tehdit oluşturduğu incelenmiştir. Sektörlerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu ancak 1998 yılından itibaren tekstil sektörünün, 2005 yılından itibaren ise hazır giyim sektörünün karşılaştırmalı üstünlüğünü kaybettiğini ortaya koymuştur. Bu amaçla rekabet gücünü olumsuz etkilenmesini sebebi olarakta ithalat yasaklarının kaldırılması ve AB piyasalarında pay sahibi olan Türkiye'ye oranla Çin'in payını arttırması ve Türkiye'nin rekabet gücünü düşürmüştür.

Sachs (1996) çalışmasında ise GSMH ile ilgili iki regresyon denklemi kurarak bunların ilkinde 1989-1995 yılları arasında GMSH ortalama büyüme oranlarını ele almış ve 1995 yılı içinde büyüme oranlarını ele alarak kurmuştur. İki regresyon denkleminde ulaştığı sonuçlardan birisi de 25 geçiş ekonomisi ülkenin reformları uygulamada başarılı olanların aynı zamanda ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğini sonucuna varmıştır. Reformlar arasında gerçekleştiren serbestleşme politikalarının ile büyümenin doğru orantılı olduğu sonucuna varmıştır.

Vixathep (2011) ise 1985-2005 yılları arasında Güneydoğu Asya ülkelerinden olan Laos'un dış ticaret yapısını incelemek amacıyla karşılaştırmalı rekabet avantajından yararlanılarak analiz yapmıştır. Yaptığı analiz sonucunda ihracatın bazı tarım ürünleri ve hammadde üzerinde yoğunlaştığı sonucuna varmıştır. 1985-2005 yılları arasında ihracat yapılarında önemli değişiklik yaşanmamıştır. Ticari ürünleri uluslararası düzeyde pazarlama düşük yaşanmıştır. Hazır giyim sektöründe emek yoğun ürünlerde rekabet gücü kazanmışlardır. Endüstride uzmanlaşmaya gidilmemiştir. Maden sektöründe de rekabet gücüne olumlu etkileri olmuştur. Analiz sonucunda Laos'un dış ticaret yapısında rekabet gücünün kazanması için ürün çeşitlendirmesi, yüksek teknolojiden yararlanması ve yüksek katma değerli ürünleri üretmesi gerektiğinin sonucuna varmıştır.

Alessandrini vd., (2009) yaptığı çalışmada 1990'dan itibaren ekonomik reformlarla ticari serbestleşmeyi gerçekleştiren Hindistan'ın 1990-2006'lı yıllar arasında yaptığı reformların ticaretini nasıl etki ettiğinin analiz etmektedir. Hindistan'ın ticari uzmanlığını gelişiminde ticari serbestleşmenin etkileri için karşılaştırmalı avantajlarının olduğu Laf ay Endeksi ile hesaplayarak ticari akış verileri ve gelişimi incelemiştir. Dinamik panel veri analizinde elde edilen bulgular endüstrilerde ithalat tarifelerinde ne kadar düşüş göstermişlerse o kadar uzmanlaştıklarını tespit etmişlerdir. Analizin göstergelerinde ticari serbestleşmeyle beraber Hindistan'ın karşılaştırmalı avantajını geliştirmelerine yardımcı olacak endüstrilerin orta ve ileri teknoloji içerdiğini aynı zamanda bazı sanayilerinde küresel talebi karşılamada güçlü büyüme gösterdikleri saptanmıştır.

Monfort'un analizinde Şili'nin 1900-2007 yılları arasında zaman serileri kullanarak ülkeler arası karşılaştırmalardan yararlanılarak yapmıştır. Çalışmasında

Şili'nin ticari gelişimini konu edinmiştir. Yaptığı çalışmada geleneksel fiyat ve talebin belirleyici olmasının yanı sıra ticari liberalleşme bu çalışmanın belirleyicisi olmuştur. İthalatın küçük bir etkisine rağmen iç ve dış talep ve daha az göreceli fiyatlar için ithalat ve ihracat akımlarına karşı duyarlılık gösterdiği sonucuna varılmıştır. Bunun yanında artan ithalat ve ihracatın ticari serbestleşmede rol oynamaktadır. Bu çalışmada Şili için bulunan sonuçlar, Latin Amerika'nın diğer ülkelerinin ticari esnekliklerinin doğrulamış ve bu ülkelerin bu eğilimde olduğu sonucuna varılmıştır.

3.2. ÇALIŞMANIN AMACI

1990'lı yıllarda Sovyet sisteminin bozulmasıyla merkezi planlama sistemini terk edip piyasa ekonomisine geçişi hazırlayan ekonomik sebeplerin başında bu sistemin kendine has özellikleri gelmektedir. Sovyet ekonomisinin özelliklerinden biri, piyasa kurallarının tanınmaması, arz ve talep güçlerinin göz ardı edilmesi, en önemlisi de müteşebbis girişimciliğin ortadan kaldırılmasıdır. Bunların dışındaki temel özellikler, sosyalist ekonominin merkezî planlamaya dayalı olması ve devletin monopol konuma sahip olmasıdır. Bilindiği gibi, bunlar Sosyalist sistemin dayandığı en önemli ve temel unsurlardır. Bu da aslında sistemin kendi içinde kaynaklanan sorunları barındırdığını göstermektedir. Bu sebepler dışında sistemin kendisinden olmayan diğer sebepler bulunmaktadır. Bunlar politikaların yanlış yönetimi yani insan unsurundan kaynaklanmaktadır. Bunların en temelinde de devletin dışa kapatılması ve kaynak israfı gelmektedir (Özsoy, 2006: 174).

Liberalleşme ülkeler yoluyla ekonomik, sosyal ve kültürel olarak dünyada meydana gelen gelişmelerin en kısa zamanda ülke içinde değerlendirilmesine imkan verir. Liberalleşme ile ülkeler dünyada olan bitenin arka planında kalmamak için gelişmelere ayak uydurmaya çalışırlar, bunlarda beraberinde o ülkeye yenilik ve teknoloji getirir. Sovyet ülkeleri dışa kapalı bir ekonomik sisteme sahip oldukları için gelişmelerin arkasında kalmıştır. Aynı zamanda dış ticarete geri kalmışlardır. Dış ticarete geri kaldıkları içinde rekabet ortamları olmamıştır. Rekabet ortamı olmadığı için Sovyet ülkelerinin kendilerini geliştirme ilerleme gibi amaçları olmamış ve eski teknolojiler ile varlığını devam ettirmeye çalışmışlardır. Eski teknolojik sistemle gelişen ve ilerleyen dünya ekonomisinde ayakta kalmak zordur. Bunun sebebi rakip ülkeler ile

aynı ürünü üretiyorsunuz, ancak o ülkeler gelişen teknolojiye uyum sağladıkları için aynı işi yapıyor olmanıza rağmen onlar verimlilik, kaliteli ürün üretme gibi birçok avantaja sahip olurlar. Bu avantajlar aynı zamanda ekonomik sistemin devamlılığının unsurlarıdır. Sovyet Birliği ise dış ticaretinin yaklaşık yarısını COMECON (Karşılıklı Yardım Konseyi) ülkeleriyle ve ABD, İtalya ve Japonya gibi gelişmiş kapitalist sistemi yürüten ülkelerle yaptığı ticaret sonucunda daima açık veren SSCB olmuş ve bu açığı büyük ölçüde altın ihracatıyla kapatma yoluna gitmiştir (Özsoy, 2006: 174-180). Bu çalışmanın amacı dış ticarete kapalı olan bu ülkelerin merkezi planlamadan piyasa ekonomisine geçen ülkelerden Bağımsız Devletler Topluluğu⁹ ülkelerini ele alarak 1995-2010 yılları arasında ticaretlerini serbestleşmeleriyle rekabet gücünü analiz edilmeye çalışılacaktır. 1995 yılından başlayarak çalışmanın yapılmasının amacı geçiş sürecinde bu ülkelerin birçok savaş ve siyasi bunalımlar gibi zorlu bir dönemden geçmiş olmalarıdır. Bu yüzden 1995 öncesi dönemi verilerinde yaşanan olumsuzluklardan dolayı belli yıllarda şiddetli düşüş gerçekleşirken belli dönemlerde artmıştır. Bu dönemde baz alacağımız veriler bize yanıltıcı bilgiler verebilmektedir. BDT ülkeleri reformları uygulamada Aslund, Boone ve Johnson yaptığı tespite göre geçiş ekonomisi olan ülkeleri demokratikleşme ile piyasa reformlarının başarısı arasında ilişki kurmalarına göre sınıflandırmışlardır. Onların tespitine göre reformları uygulamada BDT ülkeleri ılımlı ve sınırlı düzeyde kalmışlardır. Bu çalışmada reformları uygulamada İlimli Reformcu Ülkeler; Kırgızistan, Azerbaycan, Gürcistan, Ermenistan, Moldova, Rusya, Kazakistan ve Ukrayna'dır. Sınırlı Reformcu Ülkeler: Türkmenistan, Beyaz Rusya, Özbekistan ve Tacikistan'dır. Ülkeleri kendi aralarında gruplandırarak piyasa ekonomisine geçişte uygulanan ticari serbestleşme reformunun rekabet gücü ile ilişkisini incelemeyi amaçlamaktadır.

3.3. ÇALIŞMANIN KAPSAMI

Çalışmamızda bağımlı değişkenimiz ticari serbestleşme, bağımsız değişkenimiz ise rekabet gücü olarak belirlenmiştir. Ticari serbestleşme verilerini ilk olarak EBRD (Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası)'den elde edilmiştir. Rekabet gücü ile ilgili

⁹ Ermenistan, Azerbaycan, Beyaz Rusya, Gürcistan, Kazakistan, Kırgız Cumhuriyet, Moldova, Rusya, Tacikistan, Ermenistan, Ukrayna ve Özbekistan

uygulamalı çalışmaları, daha çok ülkelerin hangi mallarda veya sektörlerde rekabet gücünün olduğunu ortaya koymaya yönelik olmuştur. Rekabet gücünü arttırıp arttırmadığına yönelik inceleme yapmak amacıyla 10 tane mal grubunu ele alıp Balassa Endeksi ile rekabet gücü hesaplanmıştır.

Balassa Endeksi ise;

$$AKÜ_{ij} = \frac{\left(\frac{X_{ij}}{X_{it}}\right)}{\left(\frac{X_{wj}}{X_{wt}}\right)} \quad (5)$$

X_{ij} : i ülkesinin j malı ihracatı

X_{it} : i ülkesinin toplam ihracatı

X_{wj} : diğer ülkelerin j malı ihracatı

X_{wt} : diğer ülkenin toplam ihracatı

Balassa tarafından geliştirilen bu formülizasyonda, bir endüstrideki ülkenin toplam ihracatı içindeki payı hesaplanıp, aynı endüstrideki dünya ihracatının toplam dünya içindeki payına oranlanmasıdır (Atik, 2005: 63). Eğer endeks değeri 1'den büyük ise rekabet gücünün hesaplanması için ele alınan ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu gösterir. Birden küçük çıkması durumunda ise ülkenin rekabet gücünün olmadığını ve karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadığını gösterir (Hinloopen ve Marrewijk, 2000: 4). Bu yüzden geçiş ekonomilerinde Bağımsız Devletler Topluluğuna dahil olan Ermenistan, Azerbaycan, Beyaz Rusya, Gürcistan, Kazakistan, Kırgız Cumhuriyet, Moldova, Rusya, Tacikistan, Ermenistan, Ukrayna ve Özbekistan 1995-2011 yılları arasında UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development)'dan derlenen 10 ana mal grubu verilerinden yola çıkılarak Balassa indeks değerlerinin hesaplanması yoluna gidilmiştir. Belirlenen mal grupları aşağıdaki gibidir.

Tablo 12: Mal grupları ve Kodlamaları

Mal Grupları(Açıklayıcı Değişkenler)		Kodlamaları
1	Gıda ve Canlı Hayvanlar	R1
2	İçecekler ve Tütün	R2
3	Akaryakıt Hariç Malzemeleri, Yenmeyen Ham Malzemeler	R3
4	Mineral Yakıtlar, Yağlar Ve İlgili Maddeler	R4
5	Hayvansal ve Bitkisel Katı-Sıvı Yağlar ve Mumlar	R5
6	Sanayi Malları	R6
7	Makine ve Ulaşım Araçları	R7
8	Çeşitli Mamul Eşya	R8
9	Mal ve Diğer İşlemler	R9

3.4. ÇALIŞMADA UYGULANACAK METODOLOJİ

Ekonometrik araştırmaların en önemli yanı değişkenlere ait verilerin toplanmasıdır. Güvenilir kaynaklardan ve doğru olarak veri toplanmasının yanı sıra, kullanılacak modele uygun olacak şekilde veri toplanması da ekonometrik tahminleri güvenilirliğini etkileyen önemli unsurlar arasında yer almaktadır. Bu noktada ekonometrik analizlerde kullanılan 3 çeşit veri türünden bahsetmeye gerek duyulmaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2012: 1-2).

Bunlar;

- Zaman serisi verisi
- Yatay kesit verisi
- Panel veri

olarak sınıflandırılabilirler.

Zaman Serisi Verisi: Değişkenlerin değerlerinin gün ay mevsim yıl gibi zaman birimlerine göre değişimini kapsayan verilere denilmektedir. Bir zaman serisi biri zaman değişkeni olmak üzere en az iki değişkenden meydana gelir. Bu sebeple birleşik serilerdir. Bu serilerde diziliş zamana göredir (Güriş vd., 2011: 6).

Yatay Kesit Verisi: zamanın belli bir noktasında, farklı birimlerden toplanan veriler olarak tanımlayabiliriz. Burada “birim”; birey, hane halkı, firma, sektör, ülke gibi iktisadi birimleri ifade etmektedir.

Panel Veri: Bireyler ülkeler firmalar hane halkları gibi birimlere ait yatay kesit verilerin belli bir dönemde bir araya getirilmesi olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir deyişle yatay ve zaman serisi verilerinin bir arada kullanılması olarak ifade edebiliriz (Yerdelen Tatoğlu, 2012: 1-2).

Çalışmamızda öncelikli olarak serilerin durağan olup olmadıklarını test etmek ve panel modelini uygulayabilecek duruma getirmektir. Panel modelini uyguladıktan sonra da sonuçların anlamlılığını yorumlanması amaçlanmaktadır.

3.4.1. Birim Kök Analizi

Çalışmamızda kullandığımız veriler birçok istatistiksel özelliği bulunmaktadır. Verilerimiz zamana göre sürekli değişim içerisinde olursa bunları cebirsel olarak ifade etmek zordur. Bu verilerin zamanla değişip değişmediğini sınamak amacıyla durağanlık analizi yaparak öğrenebiliriz. Şöyle ki bir zaman serisinin eğer ortalamasında bir değişme yoksa ya da düzenli periyodik değişmeler ortaya çıkmıyorsa seriler durağandır. Zaman serisi ekonometrisi yaklaşımında ele alınan modellerde değişkenlerin durağan olması aynı zamanda ortalama ve varyansların zamanla değişmediği varsayımına dayandığını söyleyebiliriz (Sevüktekin ve Nargeleşkenler, 2010: 57). Durağan olmayan zaman serisinde ise uzun dönem ortalaması olmadığı gibi varyansı da zamana bağlı değişme gösterir. Bu yüzden durağan olmayan seriler ile çalışıldığında gözlem değerleri sonsuza giderken serilerin ortalaması ve varyansın sonsuza yaklaşması nedeniyle değişkenler arası ilişkileri incelemekte klasik sınamacılar (t ve F testi gibi) güvenilmemektedir. Bu durum sahte regresyon olarak tanımlanmaktadır (Çakmur Yıldirtan, 2011: 244). Değişkenler arasındaki ilişki sahte olduğu içinde sonuçlarımızın anlamsız olması kaçınılmaz olmaktadır. Sahte regresyon sorunu ile karşılaşmamak amacıyla durağanlık belirlemek amacıyla birim kök testi yapılmaktadır. Çalışmamızda Eviews 7 programından yararlanarak birim kök testi yapılacaktır.

Panel serileri arasında durağanlığı tespit etmek amacıyla birçok birim kök testi geliştirilmiştir. Levin ve Lin (LL) (1992), Im, Pesaran ve Shin (IPS) (2003), Maddala ve Wu (MW) (1999) ve Hadri (2000) tarafından önerilen birim kök testleri literatürde sıkça yer almaktadır. LL, IPS ve MW testleri serilerin durağan olmadığı şeklindeki boş hipotezi test ederken, Hadri serilerin durağan olduğu şeklindeki boş hipotezi test etmektedir (Vergil ve Karaca, 2010:1212).

3.4.2. Panel Veri Modeli

Zaman boyutuna sahip yatay kesit veriler bir başka deyişle panel veriler kullanılarak meydana getirilen panel veri modelleri yardımıyla ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesi yöntemine “panel veri analizi” olarak adlandırılmaktadır. Bu analizde genelde, yatay kesit birim sayısının (N), dönem sayısından (T) fazla ($T < N$) olduğu durumla karşılaşılmaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2012a: 1-2).

Genel olarak panel veri modeli:

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_{kit} X_{kit} + u_{it} \quad i=1, \dots, N \quad T=1, \dots, T \quad (6)$$

Şeklinde yazılabilmektedir. Burada,

Y: bağımlı değişken,

X_{kit} : Bağımsız değişkenler,

α : sabit parametre, β : eğim parametreleri ve u hata terimini göstermektedir. i alt indisi birimleri (şehir, ülke, firma gibi), t alt indisi ise zamanı (gün, ay, yıl gibi). Değişkenlerin, parametrelerin ve hata teriminin i ve t alt indisinin taşıması panel verisine sahip olduğunu göstermektedir. Bu modelde sabit ve eğim parametreleri hem birimlere göre hem de zamana göre değer aldığını göstermektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2012b: 4).

Panel veri modeli birim ve zaman kesit serilere göre daha avantajlı olmaktadır. Panel veri analizinin avantajlarını şöyle sıralayabiliriz (Baltagi, 2005: 5-9; Hsiao, 2003: 4):

- Panel veri setleri, heterojenliğe karşı kontrol edilmektedir. Şöyle ki kapsadığı kesitlerin heterojen olduğu bilgisini içermektedir. Zaman kesiti ve yatay kesit

veri analizleri değişkenleri her biri kendi başına kontrol edemezken panel veri analizi ise bunları göz önünde bulundurarak hesaplamaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2012: 10).

- Panel verilerde gözlem sayısının çok olması bize geniş bir veri seti ile çalışma olanağı sunar. Bu da panel veri modelinin serbestlik derecesinin yüksek olmasını sağlar. Panel veri de serbestlik derecesinin yüksek olması hem yatay kesit verilerin hem de zaman kesiti verilerine göre daha fazla güvenilir tahminlere ulaşmamızı sağlayacak hem de tahmin edilen modelleri daha az kısıtlamış olacağız.
- Yatay kesit verisi kullanılarak yapılan tahminlerde, sadece birimler arasındaki farklıklar üzerinde çalışmalar yapılyorken, panel veri kullanılarak hem birimler hem de bir birim içerisinde zaman içerisinde meydana gelen farklılıklar birlikte çalışmalar yapılmaktadır (Pazarlıoğlu ve Gürler, 2007: 37).
- Kısa zaman serisi ya da yetersiz kesit gözleminin var olduğu durumlarda da ekonometrik analiz yapılmasına olanak sağlar (Kök ve Şimşek, 2008).

Panel verinin avantajlarının yanı sıra dezavantajları da bulunmaktadır. Bunlar verilerin toplanmasında, ölçülmesinde ve düzenlenmesinde hatalara sebep olmaktadır. Bu durum sonuçların yorumlanmasında yanlış değerlendirmelere sebep olabilmektedir. Panel veride birim sayısının fazla olması ve birimlere ait gözlem sayısında tam tersine çok az olması etkinliğini azaltmaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2012b: 14).

3.4.2.1. Panel Veri Analizinde Tahmin Yöntemleri

Panel veri ile yapılan regresyonlarda kullanılan iki temel yaklaşımdan söz etmek mümkündür. Bunlar: Sabit Etkiler Modeli ve Tesadüfi Etkiler Modeli'dir. Panel veri regresyon modelinden yola çıkarak tesadüfi ve sabit etkiler modelini açıklamaya çalışalım. Bunun için aşağıdaki 'k' değişkenli genel modeli temel alalım.

$$y_{it} = \beta_{1it} + \beta_{2it} + \dots + \beta_{kit} x_{it} + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

Burada, $i=1,2,\dots,N$ kesit birimini ve $t=1,2,\dots,n$ de zaman dönemini göstermektedir. Ayrıca olasılıklı olmayan hata terimi ε 'nun ortalamasının sıfır ve sabit varyanslı olduğu varsayılmaktadır. Ekonometrik denklem olarak ifade edersek, $E[\varepsilon_{it}] = 0$ ve $\text{Var}[\varepsilon_{it}] = \sigma\varepsilon^2$ 'dir. β_{2it} 'den β_{kit} 'ye kadar olan eğim katsayıları ise bilinmeyen tepki

katsayılarıdır. Bunlar farklı birimler ve farklı zaman dönemlerinde farklılaşabilmektedirler. Bununla birlikte, model tahmin edilirken modelin sabit terimi, eğim katsayıları ve hata terimi ile ilgili çeşitli varsayımlar yapılmaktadır. Bunlarla ilgili yapılan varsayımlara bağlı olarak beş farklı model tahmin etmek mümkündür (Özer, Biçerli, 2004: 71; Judge vd., 1985: 515). Bu modellerde:

1. Sabit ve eğim katsayıları hem birimlere hem de zamana göre değişmez aynı zamanda hata terimi zaman ve birimlere göre oluşan farklılıkları temsil edebilir.
2. Eğim katsayıları sabitken, sabit terim birimlere göre değişir, yalnız zamana göre sabit kalabilir.
3. Eğim katsayıları sabitken, sabit terim birimlere ve zamana göre değişebilir.
4. Hem sabit hem de eğim katsayıları birimlere göre değişme gösterebilir.
5. Katsayıların hepsi hem zamana hem de birimlere göre değişebilir.

Judge ve diğerleri (1985) ve Gujarati (2003) de belirtildiği gibi, 2-4 nolu modelleri de, değişen katsayıların sabit ya da tesadüfi olmasına bağlı olarak ayrıca sınıflandırmak mümkündür.

3.4.2.1. Sabit Etkiler Modeli

Panel veri ile tahminde kullanılan en basit modellerden birisi Sabit Etkiler Modeli'dir. Panel veri kullanılarak yapılan tahmin çalışmalarında birimler arasındaki farklılıklardan veya birimler arasında ve zaman içinde meydana gelen farklılıklardan kaynaklanan değişmeyi, modele dâhil etmenin bir yolu; mevcut değişmenin regresyon modelinin katsayılarının bazılarında ya da tümünde değişmeye yol açtığını varsaymaktadır (Pazarlıoğlu ve Gürler, 2007: 37). Sabit etkiler modelinde birimlerin davranışlarındaki farklılıklar sabit terimdeki farklılıklarla, ortaya konulmaya çalışılır. Ancak eğim katsayılarının sabit olduğu varsayılır. Bu modelin temelinde sabit terim grup- spesifik sabit terim olarak adlandırılır. Burada sabit nitelmesi ile ifade edilmek istenen katsayının birimlere göre değişebileceğini, ancak zaman göre sabit olduğudur. Sabit etkilerde gözlenemeyen bireysel etkilerin modelde yer alan açıklayıcı değişkenlerle ilişkili olduğu varsayılır. Bu nedenle de birimler arasındaki farklılıklar regresyon fonksiyonunda parametrik değişme olarak modele dahil edilir. Sabit etkiler modelini aşağıdaki gibi ifade edebiliriz (Özer ve Biçerli, 2003: 71; Greene, 2003: 285).

Sabit etkiler modelini aşağıdaki gibi ifade edebiliriz:

$$y_{it} = \beta + \sigma_i + \beta_{2it} X_{2it} + \dots + \beta_{kit} X_{kit} + \varepsilon \quad (8)$$

$$i=1,2,\dots,G \text{ ve } t=1,2,\dots,n$$

(8) nolu eşitlikte $\beta_{1i} = \beta_{1i} + \alpha_i$ 'ninci birime özgü sabit terimi; β ise ortalama sabit terimi göstermektedir. α_i de, i 'ninci birim için ortalama sabit terimden farklılığı temsil eder. (8) nolu eşitliğin tahmin edilmesinde kullanılacak uygun tahmin yönteminin ne olacağı, α_i 'nin sabit mi veya rassal mı olduğuna bağlıdır. Eğer α_i sabit olursa 'Kukla Değişken Modeli'; buna karşılık rassalsa bir 'Hata Bileşenler Modelini' kullanmak gerekir (Judge vd., 1985: 519). (8) nolu eşitlikte yer alan hata terimi ile açıklayıcı değişkenler arasında ilişki varsa, sabit etkiler uygun model olarak değerlendirilir. Çünkü bu durumda sabit etkiler tahmincileri sapmasız olmaktadır. Ayrıca, birim sayısı az ve gözlem sayısı (n) büyükse sabit etkiler yine model olarak tercih edilebilir (Özer ve Biçerli, 2003: 72; Greene, 2003: 285). Sabit etkiler modelinde çeşitli tahmin yöntemleri yapılabilmektedir. Bunlar; Gölge Değişkenli En Küçük Kareler , Grup İçi Tahmin Kovaryans (Tahmin), Gruplar Arası Tahmin, Havuzlanmış En Küçük Kareler, En Çok Olabilirlik , Esnek Genelleştirilmiş En Küçük Kareler Ve Genelleştirilmiş En Küçük Kareler Yöntemi Olarak Yer Almaktadır. Panel veride sabit etkiler varsayımı yapılıyorsa yukarıdaki yöntemlerden en çok grup içi tahminci ve gölge değişkenli en küçük kareler tahmin yöntemleri kullanılmaktadır. Gölge değişkenli en küçük kareler tahmincisi ve grup içi tahminci arasındaki en önemli fark ise; grup içi tahmincinin N sonsuza giderken tutarlı olması ,ancak en küçük kareler tahmincisinin ise N sonsuza giderken ilave edilen her yatay kesit birim için yeni bir μ_i nin tahmincinin sonlu T ve N sonsuza giderken sapmasız olmasına rağmen tutarsız olmasıdır. N 'nin büyüklüğüne göre, bu iki tahmin yöntemi arasında seçim yapılmaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2012b: 161-162).

3.4.2.1.2. Tesadüfi Etkiler Modeli

Panel veri modellerinde sabit parametrenin birimleri veya zamana göre değiştiği modellere ek olarak eğim parametresinin de birimlere ve ya zamana göre değerlendirildiği modellerle de bulunmaktadır ve bu modelleri tesadüfi katsayılar modelleri olarak

adlandırılmaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2012a: 57). Sabit etkiler modelinde, birim etkilerin buna bağlı olarak birimler arası farklılıkların sabit olduğu ve sabit terimdeki farklılıklarla ifade edilebildiği durumlarda kullanılmaktadır. Ancak bazen örnekteki birimler tesadüfi olarak seçilmektedir. Böyle bir durumda, birimler arası meydana gelen farklılıklar tesadüfi olmaktadır. Bu birim farklılıklarına, “tesadüfi farklılıklar” olarak tanımlanmaktadır. Böylece tesadüfi etkileri örnekleme sürecini bir sonucu olduğu söyleyebiliriz (Yerdelen Tatoğlu, 2012b: 103).

Sabit etkiler yöntemi, birim etkiler açıklayıcı değişkenler ile kolerasyonunu ise kullanılmakta, katsayıları tahmin etmek için sadece zamana göre değişkenliği dikkate almakta ve bu durumun bir sonucu olarak tutarlı tahminciler üretmektedirler. Birim etkiler ile açıklayıcı değişkenler arasında kolerasyon bulunmuyorsa, yatay kesit boyuttaki değişkenlikten kaynaklı bütün bilgileri yok etmeleri sebebiyle, bir başka deyişle yaptıkları dönüşümlerle, birim etkiyi modelden yok ettikleri için etkin olmamaktadırlar. Sabit etkiler tahmin yöntemine göre tesadüfi etkiler tahmin yönteminin bazı üstünlükleri olmaktadır. Bunlardan biri zaman değişmezi değişkenleri modele ilave edebilmektedir. Fakat bu üstünlük bir maliyet getirmektedir, çünkü tüm açıklayıcı değişkenlerin birim etki ile kolerasyonsuz olması ilave varsayımında yapılması gerekmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2012: 103). Böylece (8) nolu eşitlikte yer alan sabit terim β_{1i} sabit değil, $\bar{\beta}$ ortalama ile tesadüfi bir değişken olacaktır. Bu durumda her birim için sabit terim değeri,

$\beta_{1i} = \beta + \mu_i$ olacaktır. Burada da μ_i , sıfır ortalama ve sabit varyansla tesadüfi hata terimidir. Tesadüfi birim etkiler ise aşığıdaki gibi,

$$y_{it} = \beta + \beta_{2it} X_{2it} + \dots + \beta_{kit} X_{kit} + u_i \quad (9)$$

ya da

$$y_{it} = \beta + \beta_{2it} X_{2it} + \dots + \beta_{kit} X_{kit} + \varepsilon_{it} + \mu_i$$

olacaktır. Görüldüğu gibi, (9) nolu eşitlikteki hata terimi (u_i) bileşik hata terimidir ve bileşenleri de bireye özgü hata terimi (μ_i) ve panel hata terimidir (ε_{it}). Tesadüfi etkiler modelinin tahmini için birçok yöntem kullanılmaktadır. Bunlardan bir kısmı; Havuzlanmış En Küçük Kareler Yöntemi, Grup İçi (Kovaryans) Tahmin Yöntemi, En Çok Olabilirlik Yöntemi, Genelleştirilmiş En Küçük Kareler Yöntemi, Esnek

Genelleştirilmiş En Küçük Kareler Yöntemi, İki Aşamalı Genelleştirilmiş En Küçük Kareler Yöntemi, Genelensek Genelleştirilmiş En Küçük Kareler Yöntemi Ve Genelleştirilmiş Tahmin Eşitliği Kitle Ortalaması Modelini kullanarak tahmin yapılmaktadır. Tesadüfi katsayılar modelinde en çok kullanılan iki yöntem bulunmaktadır bunlardan ilki havuzlanmış en küçük kareler yöntemi, diğeri de genelleştirilmiş en küçük kareler tahmincileridir. Bunlardan hata teriminden birim veya zaman etkileri varsa havuzlanmış en küçük kareler tahmincisi, genelleştirilmiş en küçük kareler tahmincisinden daha az etkin olmaktadır. Birimlerin içindeki otokolerasyon nedeniyle standart hatalar düzeltilmedikçe, havuzlanmış en küçük kareler yönteminden elde edilen sonuçlar yanlış yorumlamalara sebep olmaktadır. (Yerdelen Tatoğlu, 2012b: 162).

3.4.2.1.3. Hausman Testi

Maddala, Hausman test istatistiğini panel veri tesadüfi etkiler yöntemine göre hesaplamıştır. Yani, başlangıçta paneldeki birimlere ait spesifik etkinin tesadüfi olduğu kabul edilir. Bu testte aynı zamanda, tesadüfi etkiler modelindeki sabit terim ve hata teriminden oluşan hata bileşenlerinin ($v_{it} = u_{it} + \mu_i$) modeldeki bağımsız değişkenlerden bağımsız olduğu hipotezi test edilir. Hausman testinde sabit etkiler ve tesadüfi etkiler yöntemlerine göre tahmin edilmiş bağımsız değişken parametreleri arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığı araştırılır.

H_0 : α_i katsayıları X_i değişkenlerinden bağımsızdır

H_a : α_i katsayıları X_i değişkenlerinden bağımsız değildir.

H_0 hipotezinin reddedilememesi durumunda tahmin yöntemi daha tutarlı ve etkili olmasını sağlar. Bu durumda tesadüfi etkiler yöntemine göre yapılan tahminler doğru kabul edilmiş olmaktadır. Hausman H_0 hipotezi altında k serbestlik derecesi ile χ^2 dağılımına sahip test istatistiğidir. H_0 hipotezinin reddedilmesi durumunda ise sabit terimle bağımsız değişkenler arasında korelasyonun olduğu kabul edilir. Panel denkleminde sabit etkiler yöntemine göre tahmin edilir (Ağayev, 2009: 113). Kısacası Hausman test istatistiği bize sabit etkiler modeli mi yoksa tesadüfi etkiler modelini kullanmamız konusunda hangisinin bize daha sağlıklı sonuçlara ulaşabileceğimizi gösteren testtir.

3.5. UYGULAMA

Çalışmamızda ilk olarak verilerimizin zamana göre değişip değişmediğini incelemek amacıyla birim kök testi yapıp durağanlıklarını tespit edeceğiz. Durağanlık tespitinden sonra verilerimiz tam olduğu için dengeli panel özelliği göstermektedir. Dengeli panel veri analizinde sabit etkiler ve tesadüfi etkiler modelinin hangisinin uygun olduğunu test etmek amacıyla Hausman testi yapacağız. Hausman testi sonucunda uygun olan testi uygulayıp çıkan sonuca göre yorumlayacağız.

3.5.1. Birim Kök Analizi Sonuçları

Bağımsız devletler topluluğunda ticari serbestleşmenin rekabet gücü üzerindeki etkisini incelemeye önce verilerimizin durağanlıklarını sınadık. Durağanlık analizini Levin Li Chu (LLC) yöntemi ile yapmıştır.

Tablo13: Birim Kök testi Levin, Lin & Chu

	Sabitli Trendli	Sabitsiz Trendli
	t ist.	t. ist.
	(Prob.)	(prob.)
Tic.	-104.085(3) ^y	-771.948(2) ^y
	0.0000	0.0000
R1	-296.469(2) ^y	-401.176(2) ^y
	0.0015	0.0000
R2	-405.180(3) ^y	-515.706(1) ^y
	0.0000	0.0000
R3	-178.981(3) ^y	-285.445(2) ^y
	0.0367	0.0478
R4	-585.616(3) ^y	-156.512(2) ^y
	0.0000	0.000
R5	-199.128(3) ^y	-399.914(2) ^y
	0.0000	0.0000
R6	-338.937(3) ^y	-261.888(1) ^y
	0.0004	0.0044
R7	-108.874(2) ^y	-870.901(2) ^y
	0.000	0.000
R8	-460.788(3) ^y	-414.447(2) ^y
	0.000	0.000
R9	-428.613(3) ^y	-495.596(0) ^y
	0.000	0.000

Not: Parantez içindeki ifade ettiğimiz rakamlar Schwarz kriterine göre gecikme uzunluklarını ifade etmektedir. (x), (y) ve (z) simgeleri, sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde ait oldukları istatistiğin anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 11’ de birim kök analizi sonuçlarına baktığımızda $prob < 0.05$ ’ten küçük ve %5 düzeyinde anlamlıdır. Buda verilerimiz ile ekonometrik bir analiz yapabileceğimizi ve doğru sonuçlara ulaşabileceğimizi göstermektedir.

3.5.2. Hausman Modeli Test Sonuçları

Hausman testi bize tesadüfi etkiler modeli mi yoksa sabit etkiler modelini uygulamamız sonucuna varmamızı sağlayan testtir. Çalışmamızda reformları uygulamada ılımlı ve sınırlı olarak uygulayan Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerini her bir grup için Hausman testi uyguladık. Test sonuçları aşağıdaki tabloda görülmektedir. Tablo 14’te sabit etkiler ve tesadüfi etkiler modeline göre baktığımızda değişken katsayıları, t istatistik değerleri, katsayıların varyans farkı ve hausman χ^2 , değerleri verilmiştir. Tablodaki χ^2 , değerleri %10 düzeyinde anlamlı bulunmuştur.

Tablo14: İlimli Reform Uygulayan Ülkeler Hausman Test Sonucu

Değişkenler	Sabit Etkiler Modeli	Tesadüfi Etkiler Modeli	Var(Fark)
R2	0.068611	0.043053	0.000045
R3	0.007235	0.021475	0.00001
R4	-0.006956	-0.004471	0.000001
R5	-0.019765	0.01593	0.000037
R6	-0.089346	-0.146982	0.000222
R7	0.091984	-0.265077	0.003471
R8	0.111472	0.11047	0.00026
R9	0.000000	-0.000003	0.00000
ki-kare s.d.	8		
χ^2	57.269624[0. 0000]		

Bu anlamlılık düzeyi değeri ile tablo değeri karşılaştırılır. $Prob.= 0.000 < 0.05$ olduğu için H_0 hipotezi red edilir. Aynı zamanda ki kare değeri oldukça anlamlıdır. Yani sabit etkiler modelinin olduğu sonucuna varabiliriz. Sabit etkiler modelinin tahmin sonuçları tablo 15’de verilmiştir.

Tablo 15: Sınırlı Reform Uygulayan Ülkeler Hausman Testi Sonucu

Değişkenler	Sabit Etkiler Modeli	Tesadüfi Etkiler Modeli	Var(Fark)
R1	-0.456869	-0.456869	0.00138
R3	-0.006722	-0.006722	0.000006
R4	-0.012605	-0.012605	0.000000
R5	-0.000856	-0.000856	0.000000
R6	0.154849	0.154849	4.700005
R9	0.031926	0.031926	1.500005
ki-kare s.d.	6		
χ^2	49.875675[0. 0000]		

Bu anlamlılık düzeyi değeri ile tablo değeri karşılaştırılır. Prob.= 0.000 < 0.05 olduğu için Ho hipotezi red edilir. Yani sabit etkinin olduğu sonucuna varabiliriz. Bu durumda modeli sabit etkiler modeli ile tahmin etmek gereklidir. Sabit etkiler modelinin tahmin sonuçları tablo 16'da verilmiştir.

Tablo 16: İlimli Reform Uygulayan Ülkeler Sabit Etkiler Modeli Sonucu

Değişkenler	Katsayılar	Std. Hata	t-istatistik	Prob.
R2	-0.035741	0.01881	-1.900.089	0.0598 ^(z)
R3	-0.01638	0.009683	-1.691.689	0.0933 ^(z)
R4	0.005816	0.002546	2.284.924	0.0241 ^(y)
R5	0.032037	0.014654	2.186.314	0.0307 ^(y)
R6	-0.344316	0.07459	-4.616.121	0.0000 ^(x)
R7	-0.444381	0.133924	-3.318.167	0.0012 ^(x)
R8	-0.21107	0.080267	-2.629.604	0.0097 ^(x)
R9	-3.7400006	1.870006	-2.003.541	0.0474 ^(x)
Gözlem sayısı	136			
R ²	0.70			
Düzeltilmiş R ²	0.66			

Not: (x), (y) ve (z), ifadeleri %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Panel veri modelini açıklamadan önce belirlilik katsayısını tanımlayalım. Belirlilik katsayısı, regresyon modeli oluşturularak açıklanmak istenen bağımlı değişimde ortaya çıkan değişimlerdir. Bu değişimlerin ortaya çıkmasıyla ortalamadan farkların karesi olarak belirlenmektedir. Bağımlı değişkenin aritmetik ortalamasından farklarının karelerinin toplamı toplam değişme olarak tanımlanır. Açıklanan değişme sıfırdan küçük olmamalıdır. Bağımsız değişken bağımlı değişken üzerindeki değişimleri açıklamakta yeterli olmasa da açıklanan değişme sıfır, aynı şekilde

bağımsız değişken bağımlı değişkendeki değişimleri tam olarak açıklıyorsa, bunun sonucunda açıklanan değişme toplam değişmeye eşit olacaktır. Bu sebeple tanımı gereği $0 \leq R^2 \leq 1$ dir. R^2 , bire yaklaştıkça bağımsız değişken tarafından açıklanma artar, sifıra yaklaştıkça açıklanma azalır (Çağlayan vd. 2011: 121-123). Yukarıdaki tablo da R^2 değerimiz 0.70' tir. Düzeltilmiş olarak 0.66' dır. R^2 değeri modelimizi açıklamakta yeterlidir. Aynı zamanda tabloya baktığımızda R2, R3, R4, R5, R6, R7, R8 ve R9 katsayılarının %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlı oldukları görülmektedir. İçecek ve tütündeki her %1 birimlik artış ticari serbestleşmede 0.03 azalmaya sebep olmaktadır. Akaryakıt Hariç Malzemeleri, Yenmeyen Ham Malzemeler her % 1 birimlik artış, ticari serbestleşmede 0.01 birimlik azalışa neden olmaktadır. Mineral yakıtlar, yağlar ve ilgili maddeler her %1, birimlik artış ticari serbestleşmede 0.05 birimlik artırır. Hayvansal ve bitkisel katı- sıvı yağlar ve mumlar her %1 birimlik artış ticari serbestleşmede % 0.3 birimlik artırır. Sanayi mallarındaki her %1 birimlik artış ticari serbestleşmede 0.3 azalışa neden olmuştur. Makine ve ulaşım araçlarındaki her %1 birimlik artış ticari serbestleşmede % 0.03 azalışa neden olmaktadır. Çeşitli Mamul Eşya her %1 birimlik artış ticari serbestleşmede 0.21 birimlik azalışa neden olmaktadır. Mal ve Diğer İşlemlerdeki her %1 birimlik artış ticari serbestleşmede 3.7'lik azalışa neden olmaktadır.

Tablo 17: Sınırlı Reform Uygulayan Ülkeler Sabit Etkiler Modeli Sonucu

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-istatistik	Prob.
R1	-0.361224	0.103249	-3.498.555	0.0011 ^(x)
R3	0.031315	0.007435	4.211.979	0.0001 ^(x)
R4	-0.004577	0.001143	-4.002.547	0.0003 ^(x)
R5	-0.001927	0.000534	-3.609.248	0.0008 ^(x)
R6	0.102702	0.025574	4.015.865	0.0002 ^(x)
R9	0.0000	0.0000	4.949.557	0.0000 ^(x)
Gözlem sayısı	67			
R^2	0.95			
Düzeltilmiş R^2	0.92			

Not: ^(x) ifadesi %1 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

Belirlilik katsayısı 0.95' tir. Düzeltilmiş R^2 hali ise 0.92' dir. Modelimizi açıklamakta istatistiksel açıdan R1, R3, anlamlı olduğunu gösterir. R4, R5, R6 ve R9 açıklamakta %1 düzeyinde anlamlıdır. Gıda ve canlı hayvanların her %1 birimlik artışın

ticari serbestleşmede 0.36 düzeyinde azalmasına neden olmaktadır. Akaryakıt hariç malzemeler yenmeyen hammaddeler her %1 birimlik artışın ticari serbestleşmede 0.03 artış gerçekleşmektedir ve işareti pozitiftir. Mineral yakıtlar, yağlar ve ilgili maddeler her %1 birimlik artış, ticari serbestleşmede 0.004 birimlik azalışa neden olmaktadır. Hayvansal ve bitkisel katı- sıvı yağlar ve muhlarda her %1 birimlik artış, ticari serbestleşmede önemli olmasa da 0.001 birimlik azalışa neden olmaktadır. Sanayi mallarındaki her %1 birimlik artış, ticari serbestleşmede 0.10 birimlik artış gerçekleşmektedir. İşareti beklenen yönde pozitiftir. Mal ve diğer işlemlerde her %1 birimlik artış, ticari serbestleşmeye olumlu ya da olumsuz etkisi olmamaktadır.

SONUÇ

Birinci dünya savaşında Rusya’da başlayan Bolşevik İhtilali ile beraber komünist parti iktidara gelmiştir. Komünist rejiminin uygulanması ve 1930’larda yaşanan “Büyük Buhran” ile beraber dünyada kapitalizme yarışabilecek başka bir ekonomik sisteminde olduğunu göstermiştir. İkinci dünya savaşı ile beraber komünist sistemin zirve noktası olmuş ve birçok ülke tarafından benimsenen model ekonomik sistem haline gelmiştir. Ağır endüstriye ve tüketime kısıtlanmasına önem verirken eğitilmiş insan gücüne büyük kaynak aktaran ekonomik açıdan da önemli başarılar imza atmıştır. 1965 yılından sonraki zaman sürecinde Sovyet sistemi halkının yaşam standartları çok düşmesi ve tüm çabaların ekonomik büyümenin olması yönünde olmasına rağmen askeri harcamalara büyük kaynaklar ayrılması geri kalmışlığı engelleyemiyordu. Verimlilik ile ilgili sorunlar çözüme kavuşturulamamıştır. Sovyet sisteminde enformasyon teknolojinin gelişimine ayak uyduramaması sonucunda reform uygulamalarına gidilmiştir. Uygulanan reformla daha çok işletmelerin başında olan kişileri değiştirme ve işletmelerin yöneticilerini değiştirmekle sınırlı kalmıştır. Yapılan reformların yetersizliği ciddi bir dönüşüm ihtiyacını doğurmuş ve 1990’ların başından itibaren planlı piyasa ekonomisini bırakıp yerine serbest piyasa ekonomisi geçiş dönemi yaşanmıştır. Piyasa ekonomisine geçen ülkeler bu süreçte serbestleşme, makro ekonomik istikrar, yeniden yapılanma ve özelleştirme son olarakta yasal ve kurumsal reformlarla geçiş sürecinin ana hatlarını belirlemişlerdir. Genel olarak değerlendirdiğimizde ise uyguladıkları makroekonomik reformlarda özellikle büyümede ilk yıllarda çok büyük düşüş göstermişlerdir. 1995 yılı sonralarında büyüme oranlarında eski büyüme oranlarını yakaladıklarını söyleyebiliriz. Geçişin ilk yıllarında büyümenin düşmesiyle beraber enflasyonda da bazı ülkelerde %1000’lere varan yükseliş yaşandığını görmekteyiz. Enflasyondaki bu yükselişin sebebi fiyatların serbest bırakılmasıyla dünya fiyatlarına oranla paralarının değerinin düşmesi ve yaşanan hiper enflasyon sürecidir. İstihdamda ise geçişten önce bu ülkelerde işsizlik sorunu olmadığı gibi geçiş sonrasında da devlet tekellerinin özelleştirilmesiyle işsizlik ortaya çıkmıştır. İşsizlikte de diğer ülkeler gibi sonraki zaman süreçlerinde toparlanma yaşanmıştır. Özelleştirme politikalarında ise başarılı bir şekilde gerçekleştiren ülkelerin yasal ve kurumsal altyapı sağlayan ülkeler olduğunu görmekteyiz. Vergi reformlarında ise her

şey kamu eliyle gerçekleştiği için daha önceden vergi sisteminin çok uygulanmadığı bir sistemden vergi mükelleflerinin sisteme uyum sağlaması zor olmuştur. Aynı zamanda sağlıklı bir ekonomik sistem için vergi kaçakçılığı ile mücadele etmişlerdir. Geçiş sürecinin makroekonomik performansında başta düşüş sonrasında yükselişin olmasına karşın geçişin temel hedefi ekonominin serbestleştirilmesidir. Serbestleşme reformlarında ise serbestleşmeyi gerçekleştiren ülkelerin bu dönemi başarılı geçirdiklerini görmekteyiz. Uygulanan serbestleşme politikalarının amacı aynı zamanda bazı ülkelerin kendi ülkeleri dışında ürün üretiminin yasaklanması gibi birçok sorunu ortadan kaldırmaya yöneliktir. Bu amaçla uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi, uluslararası sermaye hareketlerinin akışkanlığının önündeki engellerin kaldırılması, devletin ekonomiye olan müdahalesinin en düşük seviyede tutma, kamunun ekonomideki payının azaltılması, merkezi hükümetlerin karar verme sürecindeki rolünü azaltılarak yerel yönetimlere yetki genişliği sağlayarak kaynakların kullanımında etkinliklerinin artırmak gibi küreselleşen dünyaya liberal ekonomi politikalarıyla uyum sağlamaktır (Sakıncı, 2005: 28-29). Liberalleşme yoluyla ilk işleri fiyatların serbestleştirilerek ve büyük işletmelerin uluslararası ticarete entegre edilerek, ihraç edilecek ürünlerin dünya fiyatları ile rekabet edebiliyor olma seviyesine ulaştırılması tasarlanmıştır (Kalinova, 2000: 5). Bir ülkenin rekabet edebiliyor olması için rekabet gücüne sahip olması anlamına gelmektedir. Bir ülke için rekabet gücü aynı zamanda o ülkenin ekonomik ve siyasal açıdan dünyada söz sahibi olması, refah seviyesinin artması, kalkınması ve ekonomik birimlerin yararlarının maksimize edilmesi anlamına gelmektedir. Bir ülkenin uluslararası düzeyde rekabet gücüne sahip olması ise devamlılığını sağlaması ticari serbestleşmeyi zorunlu kılmaktadır. Ticari serbestleşme ile rekabet gücü arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla merkezi planlamadan piyasa ekonomisine geçen ve Bağımsız Devletler Topluluğu olarak adlandırılan ülke grubunu (Ermenistan, Azerbaycan, Beyaz Rusya, Gürcistan, Kazakistan, Kırgız Cumhuriyet, Moldova, Rusya, Tacikistan, Ermenistan, Ukrayna ve Özbekistan) ele aldık. Bu ülkeler kendi aralarında oldukları için çalışmamızı kolaylaştırmak amacıyla BDT ülkelerini reformları uygulamada ılımlı ve sınırlı düzeyde olmalarına göre gruplandırdık. Reformları uygulamada BDT ülkelerinden İlimli Reformcu Ülkeler; Kırgızistan, Azerbaycan, Gürcistan, Ermenistan, Moldova, Rusya, Kazakistan ve Ukrayna'dır. Sınırlı Reformcu Ülkeler: Türkmenistan, Beyaz Rusya, Özbekistan ve Tacikistan'dır.

Analizimizde bağımlı değişkenimiz ticari serbestleşme, bağımsız değişkenimiz ise rekabet gücü olarak aldık. Bu amaçla 1995-2011 yılları arasında Ebrd'den edindiğimiz ticari serbestleşme verilerinden yararlandık. Rekabet gücü verilerini ise Unctad'dan 9 tane mal gurubunun ihracat verilerinden yararlandık. Bu 9 mal gurubu; gıda ve canlı hayvanlar, içecekler ve tütün, akaryakıt hariç malzemeleri, yenmeyen ham malzemeler, mineral yakıtlar, yağlar ve ilgili maddeler, hayvansal ve bitkisel katı-sıvı yağlar ve mumlar, sanayi malları, makine ve ulaşım araçları, çeşitli mamul eşya ve son olarak mal ve diğer işlemleri kapsamaktadır. Mal gruplarının 1995-2011 yılları arasındaki verilerini ele alarak Balassa Endeksi ile rekabet gücünü ölçtük. Elde ettiğimiz ticari serbestleşme ve rekabet gücü verileri ile ilk olarak sahte regresyon sorunu ile karşılaşmamak için birim kök testi uyguladık. Test sonucunda verilerimizde birim kök yok, seriler durağan olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ticari serbestleşmenin rekabet gücü üzerindeki etkisini incelemek amacıyla panel veri analizi uyguladık. Panel veri analizinde ilk olarak tesadüfî etkiler modeli mi yoksa sabit etkiler modelinin uygunluğunu ölçmek amacıyla hausman testi uyguladık. Test sonucunda sabit etkiler modelinin uygun olduğu sonucuna ulaştık. Sabit etkiler modelini uyguladıktan sonra yaptığımız analizde reformları uygulamada ılımlı ülkelerin verilerini değerlendirdiğimiz de mineral yakıtlar, yağlar ve ilgili maddeler üzerinde ve hayvansal ve bitkisel katı yağlar ticari serbestleşme üzerinde anlamlı etkiye sahiptirler ve işaretleri pozitif olması iktisadi beklentimizle uyumlu olduğu sonucuna vardık. Bu durumu yorumlamak için ülkeler bazında incelersek, örneğin Rusya, doğal kaynakları bakımından dünya enerji piyasasının önemli ülkelerinden biri konumunda bulunmaktadır. Dünyanın en büyük doğal gaz rezervine sahip olmasının yanı sıra ülke kömür rezervi bakımından dünya üçüncüsü, petrolde ise ilk onda yer almaktadır. Dünya petrol üretiminin %10'unu, doğal gaz üretiminin %25'ini nikel ve kobalt üretiminin ise %20'si Rusya gerçekleştirilmektedir. Bu yüzden Rusya ekonomisi büyük ölçüde petrol doğal gaz ve madenlere bağımlıdır. Bu bağımlılık nedeniyle dünya piyasalarındaki değişmeler ve dalgalanmalar Rus ekonomisini oldukça etkilemektedir. Uluslararası piyasalarda petrol ve doğal gazın fiyat yükselme meydana geldikçe Rus ekonomisinde büyüme hızlanmakta, meydana gelen fiyat düşüşlerinde ise ekonomi küçülmekte ve daralmalar meydana gelmektedir. Rusya ticari serbestleşmeyle geçmesiyle elindeki enerji kaynaklarını sadece BDT ülkelerine değil Avrupa ve Uzakdoğu ülkelerine ihraç ettiği

için uluslararası piyasada birçok ülkeyi kendine bağlamış durumundadır. Bu bağımlılık Rusya'nın siyasi olarak güçlenmesini büyük rol oynamaktadır (İzgi, 2008: 315-327).

Mineral yakıtlar, yağlar ve ilgili maddeler bakımından özellikle petrol rezervi bakımından yaklaşık olarak %10'u Hazar Havzasında Bulunmaktadır. Hazar petrollerinin ise yaklaşık %50-%60'lık bölümüne Kazakistan sahip olurken, Azerbaycan yaklaşık %20'lik kısmına sahip olmaktadır. Hazar petrol rezervi konusunda Kazakistan öncülük ederken, Azerbaycan ikinci sırada yer aldığını söyleyebiliriz. Bu gelişmelerle beraber bu ülkelerin piyasa ekonomisine geçmesiyle ticari serbestleşme politikaları sonucunda dünya enerji tedarikçiliği konusunda çok önemli bir konuma sahip olan Azerbaycan petroleri rekabet edilebilirlik açısından Kazakistan takip etmektedir. Hazar petroleri Avrupalı ülkeler açısından önemli bir konuma sahip oldukları içinde Azerbaycan bu durumdan çok iyi yararlanıp ülke ekonomisine geliştirmede kullanabilir (Uysal ve Alptekin, 2008: 381). Kazakistan'ı değerlendirdiğimizde ise petrol, toplan sınaî üretiminin yarısından fazlasını oluşturmaktadır. Kazak ekonomisi üretim yapısı itibariyle daha çok hammadde ve yarı mamul üreten ihracatçı bir ülkedir. Petrol ve petrol ürünleri, demirli metaller, hububat, et ve kömür ülkenin başlıca ihraç ürünleridir. Bu ürünlerdeki en büyük payı daha çok petrol ürünleri almaktadır (Yayar vd., 2012: 253).

İlimli reform politikası uygulayan ülkelerden biri olan Kırgızistan, geçiş sürecinden sonra liberal ekonomi politikalarına ağırlık vermiştir. Bu durum ekonomi politikalarına uygulama da 1994 yılından 1998 yılına kadar bazı özel ürünler hariç tüm ürünler için ithalatta %10 tarife uygulamıştır. 1999 ve 2000 yıllarında bu durumu geliştirerek ithalat listesini dört ana gruba bölerek en yüksek %20, ortalama olarakta %5.21 tarife uygulamasına geçmiştir. Bu tarife oranlarında ithal ikame sanayiler için bazı ayarlamalar yapılmakla birlikte örneğin, Kırgızistan dış ticaret Bakanlığımızdan istatistiklerine baktığımızda 2001 yılında akümülatör, transformatör, bitkisel yağ ve bazı gıda ürünleri ithalatında tarifeler %5-10 civarında arttırılmıştır. Buda serbestleşme ile beraber iyi oldukları ürünlerin pazarlarını genişlettiklerini ve rekabet güçlerini arttırdıklarını göstermektedir (Bal, 2005: 151). İthal ikameci politikalarla ülke ekonomisini gelişmiş ülkeler seviyesine getirip rekabet edebilir seviyeye ulaştırmak için girişimlerden biri olarak değerlendirebiliriz. Akaryakıt hariç malzemeler, yağlarla ilgili

maddelerde pozitif yönlü olmasını bir başka açıdan yorumlarsak bu ülkeler daha çok hammadde ve tarımsal ürünler üzerinden rekabet güçlerini kazandığını söyleyebiliriz.

Sınırlı reform uygulayan ülkelere baktığımızda ise akaryakıt hariç malzemeler, sanayi malları ve mal ve diğer işlemlerde işaretlerini pozitif olması iktisadi beklentilerimiz doğrultusundadır. Sınırlı reform politikası uygulayan ülkelere Tacikistan'ın sanayi alanında en çok alüminyum, Kimyasallar, Çimento, Sebze Yağı Makineler, Buzdolabı ve Buzluklar üretmektedir. Sovyet Rusya'nın dağılmasından sonra Tacikistan'ın ticareti büyük zarar görmüş aynı zamanda merkezden gelen kaynak akışı ve sübvansiyonlar da durmuştur. Planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş yasal, kurumsal ve sosyal engeller nedeniyle oldukça yavaş bir şekilde ilerleyebilmiş, daha sonraki zaman sürecinde iç savaş ve doğal afetler nedeniyle bu süreç durma noktasına gelmiştir. Siyasi istikrarsızlık nedeniyle uluslararası çevrelerin yardımları, krediler ve yabancı yatırım da Tacikistan'a oldukça geç ulaşmıştır (DEİK, 2011: 3). Beyaz Rusya ise sanayi alanında geçiş döneminden önce hammaddenin Sovyet Cumhuriyetleri'nden gelmesiyle bunları mamul hale getirip tekrardan Sovyet Birliğindeki ülkelere ihraç etmekteydi. Bu yönüyle sanayi alanında Sovyetlerde en önemli sanayi merkezlerinden biri olarak yer almaktaydı. Geçiş dönemiyle ilk başta Beyaz Rusya'nın sanayi ve diğer alanlarda büyük düşüş yaşamıştır. 1996 sonraki zaman sürecinde Beyaz Rusya toparlanmaya başlamış ve 2005'li yıllarda yüksek iç talep ve olumlu dış şokların etkisiyle sanayisinde yol almıştır (İTKİB, 2008: 10). Sınırlı reform uygulayan ülkelere belki de en avantajlısı olup ama bu avantajını değerlendiremeyen ülkelere birisi de Türkmenistan olmuştur. Türkmenistan doğal gaz ve petrol rezervi bakımından zengin olmasına rağmen bunları ihraç edemediği için fakir bir ülke konumuna düşmüştür. Türkmenistan uluslararası alanda serbestleşme konusunda reformları uygulamada çok isteksiz davranması aynı zamanda bu ülkenin diğer ülkelere nazaran ekonomide arka sıralarda olmasına sebep olmuştur. Sanayi bakımından pamuk ihraç eden bir ülke olmasının yanı sıra, akaryakıt hariç malzemelerde ise serbestleşme doğrultusunda gözle görülür artışlar gerçekleştirmiştir.

Ekonomik verileri bütün olarak incelediğimizde bir ülkede ticari serbestleşme ne kadar fazla ise o ülkenin rekabet gücü o kadar fazlalaşır sonucuna varabiliriz. Ancak rekabet gücünü bir ülkenin kazanmasında sadece ticari serbestleşme rol oynamayıp aynı zamanda küresel piyasalarda rekabet edebilir ürünlerle girmenin o ülkenin en büyük

avantajı olmaktadır. BDT ülkeleri reformları uygulayan ülkeler dünya ekonomisi ile entegre olma yolunda adımlar atsalarda bu ülkelerin rekabet güçlerini kazanmasında hammadde ihracatçısı olmaları yönünde payı daha fazla olmuştur. BDT ülkeleri doğal kaynaklar bakımında birçok ülkeye nazaran üstünlük kazanmış ülkeler olmasına rağmen dünya ekonomisinde birçok noktada geri kalmalarının sebebi rekabet gücünü hammadde ve tarımsal ürünler ihraç ederek kazanmaları rekabet avantajlarını sınırlı bir seviyede tutmuştur. İlimli ve sınırlı reform uygulayan ülkeler açısından incelersek, ılımlı reform uygulayan ülkeler rekabet gücünü arttırıcı ürünlerin olduğu yönlerde yönelirken, sınırlı reform uygulayan ülkeler ise rekabet gücünde sınırlı olacakları mal gruplarında yoğunlaştığı görülmüştür. Bu ülkelerin rekabet avantajını en iyi değerlendirmelerinin yolu da hammadde ve tarımsal ürün ihraç etmenin yanı sıra teknolojik olarak üstünlük sağlayabilecekleri sanayi alanlarına yönelmeleri sonucunda gelişmiş ülkelerle yarışabilir seviyeye ulaşabilirler. Bunlar daha çok ülke ekonomisinde GSMH arttıracak yönde olmalıdır. Aksi takdirde geçiş ekonomilerinin daha önceden yaşamış oldukları “Hollanda Hastalığı” bir tekrarı olacaktır. Örneğin Azerbaycan’ın doğal kaynakları ihraç edip sanayileşmeyi geliştirmemeleri sonucunda hammaddeleri ihraç ettikleri ülkelere hammaddelerini ürün olarak ithal edip lehine olan bir durum iyi değerlendirilemeyince aleyhte deneyimi gibi olmasının önüne geçilmeyecektir.

KAYNAKÇA

Ağayev, S., (2010), “ Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Geçiş Ekonomileri Örneğinde Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik Analizleri ”, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.XII, S.1, ss.159-184.

Ağayev, S. ve Yamak, N., (2009), “Bağımsız Devletler Topluluğu Ülkelerinde Ekonomik Büyümenin Belirleyicileri”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C. XXIII, S. 4, ss.179-204.

Ağayev, S., (2008), “Bağımsız Devletler Topluluğu Ülkelerinde Ekonomik Büyümenin Belirleyicileri”, *Yayınlanmış Doktora Tezi*, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon

Ağcakaya, S., (2009), “Geçiş Ekonomilerinden Orta Asya Türk Cumhuriyetleri’nde Bütçe Yönetimi ve Mali Disiplin Sorunu”, [Electronic Version], *Akademik Bakış, Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, S.16, (10 Nisan 2012), ss.1-15.

Akalın,G., (2003), “Piyasa Ekonomisinin Neresindeyiz?”, *Türkiye’nin İstatistik Portalı*, (Eylül), http://www.tisk.org.tr/isveren_sayfa.asp?yazi_id=791 (15 Mart 2012)

Aktan, C. C. ve Vural, İ. Y., (2004), *Rekabet gücü ve Rekabet Stratejileri*, Türkiye İşverenler Sendikaları Konfederasyonu, Rekabet Dizisi: 2, Yayın No: 254, Ankara.

Alessandrini, M., Fattouh, B., Ferrarini, B., ve Scaramozzino, P., (2009), “Tariff Liberalization and Trade Specialization in India”, *ADB Economics Working Paper Series No. 177*, (November), pp. 1-19.

Altay, A., (2002), “Geçiş Ekonomilerinde Devletin Ekonomik Roller, Görevleri ve Kobilerin Durumu”, *İstanbul Üniversitesi Maliye Araştırma Merkezleri Konferansı 41. Seri-2002*

Altay, A. ve Pazarlıoğlu, M.V., (2007), “Uluslararası Rekabet Gücünde Beşeri Sermaye: Ekonometrik Yaklaşım”, *Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F. Dergisi*, S.12, (Haziran), ss.96-108.

Annual Competitiveness Report, (1998), http://www.forfas.ie/media/ncc980311_competitiveness_1998.pdf(11 Mayıs 2013)

Aslund, A., Boone P., ve Johnson, S., (2001), “ Escaping the under reform trap ”, *IMF staff Paper*, C.XLVIII , Special Issue , pp.88-108.

Atik, H., (2005), *Yenilik ve Ulusal Rekabet Gücü*, Detay Yayıncılık, Ankara

Bal, H., (2005), “Uluslararası Ticaret ve Geçiş Ekonomileri: Kırgızistan Örneği”, *Manas Sosyal Bilimler Dergisi*, C.V, S.10, ss.137-162.

Baltacı, A., Burgazoğlu, H. ve Kılıç, S., (2012), “Türkiye’nin Rekabetçi Sektörleri ve Trakya Bölgesi’nin Payı”, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.2, S.1, ss. 1-19.

Baltagi, B., (2005), *Econometric Analysis of Panel Data*, John Wiley&Sons Ltd, England

Baydaliev, B., (2010), “Geçiş Ekonomileri Ve Rusya’nın Yapısal Değişim Çabaları Üzerine Bir Değerlendirme”, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul

Bayraktutan, Y., (2003), “Bilgi Ve Uluslararası Ticaret Teorileri”, *C.Ü. İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, C.IV, S.2, ss. 175-186.

Bejaković, P., (2001) “Improving The Tax Administration in Transition Countries”, Institute for Public Finance, pp.1-24. http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/konference/06/1_0_bejakovic.pdf (25 Nisan 2013)

Berg, A., Borensztein, E., Sahay, R. and Zettelmeyer, J., (1999), “The Evolution of Output in Transition Economies: Explaining the Differences”, *Working Paper No. 99/73*. IMF, Washington, D.C., pp.1-81.

Biçerli, M. Kemal, (2001), “Ekonomik Dönüşümü Düşük İşsizlikle Sağlamada Çek Cumhuriyeti Tecrübesinin Değerlendirilmesi”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, C.LVI, S.2, ss.1-20.

Bristow, G., (2005). “Everyone’s a ‘winner’: problematising the discourse of regional competitiveness”, *Journal of Economic Geography*, Vol.5, pp. 285–304.

Buluş, A., Geçiş Ekonomileri, (2008), Kumanda Ekonomisinden Piyasa Ekonomisine Geçiş Sürecinde Polonya, (Ed.) İ.Örnek, S.Taş, M. Yıldırım, Geçiş Ekonomileri içinde, Ekin Yayınevi, Bursa, ss.25-69.

C.Dawson, T., (2003), “Küreselleşme, Geçiş Ekonomileri ve IMF”, <https://www.imf.org/external/np/speeches/2002/061302.htm> (13 Mayıs 2012)

Campos, Nauro F. and Kinoshita, Y., (2002), “Foreign Direct Investment as Technology Transferred: Some Panel Evidence from the Transition Economies”, *William Davidson Working Paper Number 438*, (January 2002), pp.1-33.

Mcfetridge, Donald G., (1995), “Competitiveness: Concepts and Measures”, *Industry Canada Occasional Paper*, Vol.5, April, pp.1-41.

Cho Dong-Sung and Hwy-Chang Moon, (2005), *From Adam Smith to Michael Porter Evolution of Competitiveness Theory*, World Scientific, Singapore

Cockburn, J., Eckhard S., Massoly C., and Sylvain V., (1998), “Measuring Competitiveness and It’s Sources: The Case Of Mali’ s Manufacturing Sector”, *African Economic Paper; Discussion Paper*, Vol.16, pp.1-26.

Coricelli, F., “The Financial Sector in Transition: Tales of Success and Failure University of Siena”, CEPR and Central European University, ss.1-29, <http://www.econ-pol.unisi.it/pubdocenti/finlibwbfin.pdf> (15 Eylül 2012)

Cottarelli, C. ve Doyle, P., (1999), “ Taming Inflation in the Transition Economies”, IMF Finance development, (Haziran), XXXVI, S.2, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1999/06/index.htm> (14Eylül 2012)

Csaba, L., (2005), “Regulation and Public Sector Development: A Post-Transition Perspective”, *Post-Communist Economics*, XVII, Vol.2, pp.137-152.

Çakmur, D., (2011), *E-views Uygulamalı Temel Ekonometri*, 2. Baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul

Çatalbaş, N. ve Yıldırım, Z., (2008), “Geçiş Ekonomilerinde Bütçe Açıklarının Nedenleri:Polonya ve Kırgızistan Örneği”, [Electronic Version], *Sosyoekonomi*, I, S. 080107, ss.135-155, <http://www.sosyoekonomi.hacettepe.edu.tr/080107.pdf> (15 Ocak 2012)

Çivi, E., (2001) “Rekabet Gücü: Literatür Araştırması”, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, C.7, S.2, ss.21-38.

Güler, E.Çokünlü., (2007) “Geçiş ekonomilerinde Makro İstikrar sorunu: Rusya Örneği”, Yayınlanmış Doktora Tezi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa

D. Depperu ve D.Cerrato, “ Analyzing International Competitiveness At The Firm Level: Concepts And Measures”
,http://dipartimenti.unicatt.it/dises_wp_azzurra_05_32.pdf (11 Ekim 2012)

Dağdelen, İ., (2004), “Liberalizasyon”, *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, Ankara, ss.1-59.

Davies, H. ve Ellis, P.D. , (2000), “Porter’s ‘Competitive Advantage of Nations’: Time for a final judgment? ”, *Journal of Management Studies*, XXXVII, Vol.8: 1189-1213, pp.1-30.

DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu) (2006), “Tacikistan Ülke Bülteni Ağustos 2011”, İstanbul

Demir, İ., (2002), “Alt sektörlerde Rekabet Gücü Ölçüm Yöntemleri”,
<http://ekutup.dpt.gov.tr/planlama/42nciyil/demiri.pdf>, ss.229-234. (13 Şubat 2012)

Demirbugan, M. A., (2005), “Doğu Avrupa Ve Bağımsız Devletler Topluluğu Ülkelerinin Ekonomik Dönüşüm Sürecinde Temel Eğilimler”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, C.VII, S.2, ss. 165-179.

Dobrinsky, R., (2002), “Tax Structures in Transition Economies:A Comparative Perspective vis-à-vis EU member States (unabridged version)”, *Structural Challenges and the Search for an Adequate Policy Mix in the EU and in Central and Eastern Europe*, Vienna, (4-5 November)

Dural, B. Yüce., (2007), *Geçiş Ekkonomileri Plandan Piyasaya*, Beta Yayınevi, İstanbul 1. Baskı.

Düzgün, R., (2007), “ Türkiye’nin Uluslararası Rekabet Gücü: Çok Değişkenli İstatiksel Bir Analiz. ”, *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, S. 23, ss.421-440.

EBRD, (2000), Transition Report, [http:// www.ebrd.com/downloads/ research/ transition/ TR00.pdf](http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/TR00.pdf) (12 Kasım 2012)

EBRD, (2003), Transition Report, [http:// www.ebrd.com/downloads/ research/ transition/ TR03.pdf](http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/TR03.pdf)(10 Kasım 2012)

EBRD, (2004), Transition Report-2004, [http:// www.ebrd.com/downloads/ research/ transition/ TR04.pdf](http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/TR04.pdf)(5 Kasım 2012)

EBRD, (1999), Transition Report-1999, <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/TR99.pdf>(4 Kasım 2012)

EBRD, (2009), Transition Report-2009, <http://www.ebrd.com/downloads/research/annual/ar09e.pdf> (03 Mart 2013)

Emsen, Ö. S., Kuşcu, S. ve Sarsılmaz, F., (2003), “Philips Eğrisi Analizi Ve Geçiş Ekonomilerinden Kırgızistan Üzerinde Uygulama”, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, S.2, ss.81-99.

Emsen, Ömer S. ve Değer, Kemal, M., (2007), “Ticari ve Siyasal Liberalizasyon ve Ekonomik Büyüme İlişkileri: Geçiş Ekonomileri Deneyimi”, *İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, C.21, (Haziran), S.2, ss.161-195.

Erkan, B., (2012) “Türkiye’nin Geleneksel İhraç Tarım Ürünlerinde Uzmanlaşma Düzeyi”, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, IV, S.1, ss.75-83, ISSN: 1309-8012 http://www.sobiad.org/eJOURNALS/dergi_SBD/arsiv/2012_1/birol_erkkan.pdf(19 Mayıs 2012)

Eroğlu, Ö. ve Özdamar, G., (2006),”Türk İmalat Sanayinin Rekabet Gücü Ve Beyaz Eşya Sektörü Üzerine Bir İnceleme”, *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, S.11, ss.85-104.

Estrin, S., (1996), “Privatisation In Central And Eastern Europe”, Centre For Economic Reform And Transformation, pp.1-37, <http://www.sml.hw.ac.uk/downloads/cert/wpa/1996/dp9605.pdf> (13 Aralık 2012)

Falcetti, E., Lysenko, T. ve Sanfey P., (2005), “Reforms and growth in transition: Re-examining the evidence”, *Journal of Comparative Economics*, Vol.34, pp. 421–445.

Feurer, R. ve Chaharbaghi K., (1994), “Defining Competitiveness: A Holistic Approach”, *Management Decision*, XXXII, Vol.2, pp.49-58.

Fischer, S. ve Sahay, R. Ve Vegh, Carlos A., (1996), “Stabilization and Growth in Transition Economies: The Early Experience”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.10, ss. 45–66.

Fischer, S. ve Sahay, R., (2000a), “Taking Stock”, *Finance&Development*, IMF

Fischer, S. ve Sahay, R., (2000b), “The Transition Economies After Ten Years”, *National Bureau Of Economic Research, Working Paper* no: 7664, (April 2000), pp.1-43.

Franziska, B., “What is Competitiveness”, <http://www.caps.am/data.php/877.pdf> (11.10.2012)

Frohberg, K. and Hartmann, M., (1997), “Comparing Measures of Competitiveness”, *Institute of Agricultural Development in Central and Europe Discussion Paper*, Vol.2, pp.1-16.

Gerni, C., Sarı, S., Değer, M. Kemal. ve Emsen, S., (2011), “Geçiş Ekonomilerinde Liberalizm Ve Büyüme İlişkileri”, *International Conference On Eurasian Economies 2011*, (12-14 October Bishkek-Kyrgyzstan), (Ed. Sarı, S., Pirimbaev, J., Gencer, H. Alp ve Turdalieva, A.), İstanbul, ss.253-260.

Gomulka, S., (2000), “Macroeconomic Policies and Achievements in Transition Economies, 1989-1999”, *Economic Survey of Europe*, Vol.2, pp.64-96.

Gökbunar, A. R. ve Utkuseven, A., (2007), “Geçiş Ekonomilerinde Vergi İdaresinin Yeniden Yapılandırılması Üzerine”, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, C.44, S.508, ss.64-70.

Gökmenoğlu, S. M., Altunışık, R. ve Akal, M., (2012), “Ulusal Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler Üzerine Değerlendirmeler”, *Rekabet Dergisi*, C. XIII, S.4, ss.3-43.

Grant Robert, (1991) “M., Porter’s Competitive Advantage of Nations ’: an Assessment”, *Strategic Management Journal*, XII, Vol.7, pp.535-548.

Güler, E., (2012). “Geçiş Ekonomileri ve Yeni Kurumsal İktisat’ın Yeniden Yükselişi”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, C.8, S.1, ss.52-68.

Güler, E., (2012), “Merkezi Planlamadan Piyasa Ekonomisine Geçişin Politik Ekonomisi ve Alternatif Modeller”, *Paradoks Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi*, (Ocak/January 2012), C.8, S.1, ss. 37-58.

Gültekin, S., (2011), “Küreselleşme Çağında Dış Ticarete Rekabet İçin Kümelenme Stratejisi: Türkiye’nin Tarım Kümelenmesi Gerekliliği”, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C.XXII, S. 2, ss.29-40.

Güngör, B., (2003), “Post-Komünist Geçiş Sürecinde Dünyada ve Orta Asya Türk Cumhuriyetlerinde Ekonomik Kalkınma Çabaları ve Sonuçları”, http://www.cesran.org/index.php?option=com_content&view=article&id=627%3Apost-komuenist-geci-suerecinde-duenyada-ve-orta-asya-tuerk-cumhuriyetlerinde-ekonomik-kalknma-cabalar-ve-sonuclar&catid=199%3Aglobal-economic-crisis-studies-articles-a-reports&Itemid=217&lang=tr8 (13 Mart 2012)

Günsoy, B., (2008), X. Arnavutluk, Bosna Hersek ve Makedonya, (Ed.) İ.Örnek, S.Taş, M. Yıldırım, Geçiş ekonomileri içinde, Ekin Yayınevi, Bursa, ss.281-305.

Güriş, S., Çağlayan, E. ve Güriş, B., (2011), *Eviews İle Temel Ekonometri*, 1. Baskı, Der Yayınları, İstanbul

Greene, W. H., (2003), *Econometric Analysis*, Prentice Hall, Fifth Edition, ABD
Flam, H. and Flanders, June M., (2000), The Young Ohlin On The Theory Of "Interregional And International Trade" , *Institute For International Economic Studies*, II , Vol. 1, pp. 1-19.

Havrylyshyn, O. and Wolf, T., (1999), "Determinants of Growth in Transition Countries" , Vol. 36, Number 2.

Hinloopen, J., Marrewijk, C.V., (2000), "On the Empirical Distribution of the Balassa Index" , *Review of World Economics / Weltwirtschaftliches Archiv* 137: 1-35

Hsiao, C., (2003), *Analysis of Panel Data*, Cambridge University Press

IMF, (2000), "Transition Economies: An IMF Perspective on Progress and Prospects", Issues Brief, November, <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/110300.htm> (15Aralık 2012)

Işık, N., (2008), VII. Gürcistan ve Ermenistan, (Ed.) İ.Örnek, S.Taş, M. Yıldırım, Geçiş Ekonomileri içinde, Ekin Yayınevi, Bursa, ss.617-656.

Investopedia, <http://www.investopedia.com/terms/c/clayton-antitrust-act.asp> (30 Mayıs 2012)

İTKİB, (2008), "İhracat Sektörleri Açısından Beyaz Rusya", http://www.itkib.org.tr/ihracat/DisTicaretBilgileri/raporlar/dosyalar/beyaz_rusya_ulke_raporu_haziran.pdf(8 Ocak 2013)

İzgi, B., (2008), XI. Rusya (Ed.) İ.Örnek, S.Taş, M. Yıldırım, Geçiş ekonomileri içinde, Ekin Yayınevi, Bursa, ss.305-329.

Jazbec. B., (1999), *Macroeconomics Of Transition*, World Bank

Judge, George G., Griffiths, W.E., Hill, C.R., Lütkepohl,H., Lee, T.C., (1985), *The Theory and Practice of Econometrics*, Wiley& Second Edition, ABD.

Kalinova, B., (2000), “A Decade Of Trade Liberalisation In Transition Economies” ,Centre For Co-Operation With Non-Members Trade Directorate, (Ccnm/Td(2000)110/Final), pp.1-41.

Karaaslan, A. ve Tuncer, G., (2010), “Uluslararası Rekabet Gücünün Artırılmasında Temel Devlet Politikaları”, *Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi*, S.26, ss.23-45.

Kaymakcı, O., “Yeni Ekonomi: “Rekabet, Piyasa ve Ar-Ge” <http://web.sakarya.edu.tr/~kaymakci/makale/yeniekonomikrekabet.pdf> (10 Kasım 2012)

Kazgan, G., (2011), *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, Remzi Kitabevi, İstanbul, 16. Basım Ekim

Kesici, M. Rauf., (2009), “ Geçiş Ekonomilerinin Dönüşüm Sürecinde Avrupa Birliği Üyeliği ve İstihdam”, *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, C.LVII, S. 1, ss. 407-448.

Kibritçiöğlü, A (ed.), (1996), “*Uluslararası Rekabet Gücüne Kavramsal Bir Yaklaşım*”, *Uluslararası (Makro)İktisat-Okumalar*, Ankara: 72 TDFOB Yayıncılık

Kingsley, O. K., Okechukwu, O. G. and Adeniyi, A., (2004), “Is Trade Openness Valid For Nigeria’s Long-Run Growth: A Cointegration Approach?”, pp.1-21. p.8(Çevrimiçi) <http://128.118.178.162/eps/it/papers/0412/0412009.pdf> (13 Mayıs 2013)

Kolodko, Grzegorz W., (2005), “Lessons for the Emerging Markets from Poland’s Great Change” XXXVIII, S.3, (Eylül 2005), pp.369-379, [http:// www.tiger.edu.pl/kolodko/artykuly/lessons.Pdf](http://www.tiger.edu.pl/kolodko/artykuly/lessons.Pdf) (20 Şubat 2012)

Kolodko, Grzegorz W., (2000), “Globalization and catching-up: from recession to growth in transition economies”, *IMF Working Paper*, pp.1-50.

Kolodko, Grzegorz W., (2004), “ Transition to a Market System: Gradualism versus Radicalism”, Warsaw, *TIGER working paper*, pp. 60.

Kolodko, Grzegorz W., (1993), “Stabilization, Recession And Growth In A Postsocialist Economy”, *Economic Journal on Eastern Europe And The Soviet Union*, N.1, pp. 3-38.

Kolodko, Grzegorz W., (2000), “Ten Years of Postsocialist Transition: Lessons for Policy Reforms”, *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition* Vol. 4, http://www.tiger.edu.pl/kolodko/artykuly/Ten_years.pdf (26 Şubat 2013)

Kornai, J., (1994), “Transformational Recession: The main causes”, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 19, N.1, pp. 39-63.

Kök, R. ve Simsek, N., (2008), “Panel Veri Analizi”, <http://www.deu.edu.tr/userweb/recep.kok/dosyalar/panel2.pdf> (15 Nisan 2012)

Kösekahyaoğlu, L. ve Özdamar, G., (2005), “Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya’nın Sektörel Rekabet Gücü ve Dış Ticaret Yapısı Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz”, *Sosyoekonomi S.2 / 050204*, ss.73-102.

Krugman, P., (1994), “Competitiveness: A Dangerous Obsession”, *Foreign Affairs*, N.73, pp.28-44.

Krugman, P., (1994) , “ *Rethinking International Trade*”, The MIT Press, USA

Kumral N., (2008), “Bölgesel Rekabet Gücünü Artırmaya Yönelik Politikalar”, *Ege University Working Papers in Economics Working Paper* , C.VIII, S.2, ss. 1-13.

Lamasheva, Y., (2004), “International Cooperation and Competitiveness on a Regional Level”, S:29, pp.73-94.

Laursen, K., (1998), “Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialisation”, *Danish Research Unit For Industrial Dynamics, DRUID Working Paper* , S. 98-30, pp.1-12.

Li, X., (2004), “Trade Liberalization and Real Exchange Rate Movement”, *IMF Staff Papers*, LI, S.3, pp. 553-584.

Lipton, D., Sachs, J., Fischer, S. and Kornai, J., (1990), “Creating A Market Economy In Eastern Europe:The Case Of Poland” , *Brookings Papers On Economic Activity*, S.1 <Http://Admin.Earth.Columbia.Edu/Sitefiles/File/About/Director/Pubs/Brookings0490.Pdf> (19 Eylül 2012)

Mangır, F. ve Ay, A., (2008), VI. Baltık ülkeleri: Estonya, Letonya ve Litvanya, (Ed.) İ.Örnek, S.Taş, M. Yıldırım, Geçiş ekonomileri içinde, Ekin Yayınevi, Bursa, ss.143-191.

Marangos, J., (2003), “Was shock therapy really a shock?” http://findarticles.com/p/articles/mi_qa5437/is_4_37/ai_n29053279/ FindArticles / Business / Journal of Economic Issues / Dec, 2003 (15 Aralık 2012)

Marangos, J., (2005), "A Political Economy Approach To The Neoclassical Gradualist Model Of Transition", *Journal of Economic Surveys*, XIX , S. 2, pp. 263-293.

Martin, Xavier S., Blanke, J., Hanouz, M. Drzeniek., ve Geiger, T., Mıa,I.,(2009), "The Global Competitiveness Index 2009–2010: Contributing to Long-Term Prosperity amid the Global Economic Crisis", *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, World Economic Forum, pp.3-44.

Mcfetridge, Donald G., (1995), "Competitiveness: Concepts and Measures", *Indusrty Canada Occasional Paper*, S.5, April, pp.1-41.

Meriç, M., (2008), "Geçiş Sürecinde Türk Cumhuriyetleri' nde IMF' in Rolü", <http://web.deu.edu.tr/ab/MAKALE/deu%20MAK/0001.doc> , ss.1-7, (19 Ekim 2012).

Monfort, B., (2008), " Chile: Trade Performance, Trade Liberalization, and Competitiveness", *IMF Working Paper*, pp.1-3NCC, Annual Competitiveness Report (2004), " Dublin: Forfas and National Competitiveness Council (NCC)"

Nyarko, Daniel A. and Bruijn de Erik., J. "The Competitiveness Of Ghana's Aluminium Industry",<http://www.wbiconpro.com/249-Nyarko,D%20&%20Bruijn,E.pdf> (12 Aralık 2013)

Oktay, N., (2005), *Dış Ticarete Giriş*, 1. Baskı, Anadolu Üniversitesi yayınları, Eskişehir

Oleh, H. and Thomas, T., (1999) "Determinant Of Growth İn Transition Countries", *Finance And Development*, (July), XXXVI, S.2, pp. 12-15.

Ölmezoğulları, N., (2008), *ekonomik sistemler ve küreselleşen kapitalizm*, Ezgi Kitabevi, Bursa

Örnek, İ. ve Akar, P. G., (2008), III. Macaristan, (Ed.) İ.Örnek, S.Taş, M. Yıldırım, *Geçiş ekonomileri içinde*, Ekin Yayınevi, Bursa, ss.69-93.

Özdemir, Z., Noyan, İ.Y. ve Bayrakdar, S., (2012), "Kadın İstihdamı ve Ekonomik Kalkınma: Geçiş Ekonomileri Örneği", *International Conference On Eurasian Economies-2012*, International Conference on Eurasian Economies (11-13 Ekim – Almatı, Kazakistan) (ed. E. Ayšın, H. Gencer ve C. Gerni), Kazakistan, ss.115-122.

"Özelleştirme nedir?", <http://www.ekodialog.com/Konular/ozellestirme.html> (01 Ocak 2012)

Özer, M. ve Biçerli, K., (2003), “Türkiye’de Kadın İşgücünün Panel Veri Analizi”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C.3, S.1, ss.55-85.

Özer, M. ve Özata, E., (2008), I. Slovenya, (Ed.) İ.Örnek, S.Taş, M. Yıldırım, Geçiş ekonomileri içinde, Ekin Yayınevi, Bursa, ss.5-25.

Özsağır A., Yanar R., (2008), IX. Romanya, (Ed.) İ.Örnek, S.Taş, M. Yıldırım, Geçiş ekonomileri içinde, Ekin Yayınevi, Bursa, ss.261-281.

Özsoy, İ., (2006), “Sovyet Sisteminin Çöküşünden Tarihî ve Evrensel Dersler”, *Bilgi Ahmet Yesevi Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanlığı*, (Güz), S.39, ss. 163-194.

Papava, V., (2005), “On the theory of post-communist economic transition to market”, *International Journal of Social Economics*, Vol.32, N.1, pp. 77-97.

Pazarlıoğlu, M. V. ve Gürler, Ö. K., (2007), “Telekomünikasyon Yatırımları ve Ekonomik Büyüme: Panel Veri Yaklaşımı”, *Finans Politik Ekonomik Yorumlar*, 2007, C.XLIV, S.508, ss.35-43.

Polonya Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı, (2005), 1989 - 1999: Ekonomik Dönüşümün On Yılı “Kemer Sıkma”, “Şok Tedavi” - Zor Reformlar ve Sonuçlar, [Http://Www.Ankara.Polemb.Net/?Document=84](http://Www.Ankara.Polemb.Net/?Document=84) (18 Haziran 2012)

Popov, V., (2000), “Shock Therapy Versus Gradualism Reconsidered: Lessons From Transition Economies After 15 Years Of Reforms”, *Comparative Economic Studies*, Vol. XLII, S.1, pp. 1-57.

Porter, Michael E. and Ketels, H. M. Christian , (2003), “ UK Competitiveness: Moving to the Next Stage”, *ESRC Economic &Social Research Council*, DTI Economics Paper, N.3, pp.1-56.

Porter, Michael E. and Van der Linde, C., (1995), “Toward A New Conception Of The Environment-Competitiveness Relationship”, *The Journal of Economic Perspectives*, 1995 – JSTOR IX,S.4, pp. 97-118.

Porter, Michael E., (1990), “The Competitive Advantage of Nations”, <http://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations/ar/> (10 Nisan .2013)

Porter, Michael E., (1998), *Ulusların Rekabetçi Üstünlüğü*, M., Özel, *Küresel Rekabet*, İz Yayıncılık, İstanbul, pp. 43-57.

Rekabet Kurulu,(2010),Rekabet Terimleri El Sözlüğü,
<http://www.rekabet.gov.tr/dosyalar/images/file/Ekonomi/rekabet.pdf> (20 Ekim 2012)

Rekabet Kurumu, *Rekabet el kitabı*, Ankara, Pelin Ofset, Tipo Matbaacılık Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. 2. Baskı,
<http://www.rekabet.gov.tr/dosyalar/belgeler/belge302/rkelkitabı.pdf>(13 Ekim 2012)

Rosselet-McCauley, S., (2007), “ Methodology and Principles of Analysis”, *IMD, World Competitiveness Yearbook 2007*, pp. 19-26.

Rutkowski, J., (2006), “Labor Market Developments During Economic Transition”, *World Bank Policy Research Working Paper 3894*, (April), pp.1-44.

Rutkowski, Jan J. and Scarpetta, S., Banerji, A., O’Keefe, P., Pierre, G., ve Vodopivec, M., (2005), “Enhancing Job Opportunities: Eastern Europe and the Former Soviet Union”, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank Published, pp.1-99.

Sachs, Jeffrey D., (1996) “The Transition At Mid Decade”, *The American Economic Review*, Vol. 86, No. 2, (May), pp.128-133.

Sakakibara, E., (1997), “Globalization amid Diverstiy” Louis Emmerji (ed.) , *Economic and social development into the XXI Century*, İnter American Development Bank ,Whashington, D.C., 1997

Sakınç, S., (2005), *Geçiş Ekonomileri Ve Orta Asya Türk Cumhuriyetlerinde Ekonomik Reformlar*, Manisa Emek Matbaacılık ve Yayıncılık

Sarı, S., Gerni,C., Yurttançıkılmaz, Z.Ç. ve Gencer. A.H., (2012), “Rekabet Gücü ve Ekonomik Büyüme İlişkileri: Orta Asya Ve Kafkasya Geçiş Ekonomileri Üzerine Bir İnceleme”, International Conference On Eurasian Economies-2012, International Conference on Eurasian Economies (11-13 Ekim 2012 – Almatı, Kazakistan) (ed. E. Ayşen, H. Gencer ve C. Gerni), Kazakistan, ss.140-150.

Schaffer, E. ve Turley, G., (2000), "Effective versus Statutory Taxation: Measuring Effective Tax Administration in Transition Economies", *The William Davidson Institute, Working Paper*, pp.1-28.

Sevüktekin, M. ve Nargeleşkenler, M., (2010), *Ekonometrik Zaman Serileri Analizi*, Geliştirilmiş 3. Baskı, Nobel Yayınevi, Ankara,

Seyidoğlu, H., (2009), *Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama*, Geliştirilmiş 17. Baskı, Gizem Can Yayınları, İstanbul

Sezgin, Ş., (2010), “Piyasa Ekonomisinin Şartları ve Özelleştirme”, *Akademik İncelemeler Dergisi* , C.5, S.2 , ss.154-171.

Shatalin, S., (1991), "Sosyalist Ekonomiden Piyasa Ekonomisine Geçiş", *Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti*, İstanbul

Shutt, H., *Kapitalizmle Derdim Var*, N. Sungur ve A. Çakmak, Kitap Yayınevi, İstanbul

Sönmez, S., (2005), *Dünya Ekonomisinde Dönüşüm*, İmge kitabevi, Ankara, 2. Baskı

Staehr, K., (2005), “Reforms And Economic Growth İn Transition Economies: Complementarity, Sequencing And Speed”, *The European Journal Of Comparative Economics*, Vol.II, N.2, pp. 177-202.

Svejnar, J., (2001), “Transition Economies: Performance and Challenges” ,William Davidson Working Paper, S.415, (October), <http://ideas.repec.org/p/wdi/papers/2001-415.html>(15 Ağustos 2012)

Şen, Z., (2011), “Küresel Rekabet Bileşenleriyle Türkiye'nin Rekabet Gücü Analizi Ve Samsun'un Rekabet Düzeyi Araştırması Sonuçlar, Öneriler”, *Samsun'a Bir Parantez Açıyoruz Sempozyumu - 2011*, Samsun, s.1-29.

Şimşek, N. ve Sadat, S.A., (2009), “ECO pazarında Türkiye:1997-2005 Rekabet Gücü Analizi”, *Sosyo Ekonomi Dergisi*, S.2, ss.135-158.

Tandırıcıoğlu, H. ve Özen, A., (2003) “Geçiş Ekonomilerinde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler dergisi*, C.5, S.4, ss.105-129.

Tandırıcıoğlu, H., (2002), “Geçiş ekonomilerinde Özelleştirme”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler dergisi*, C.4, S. 3, ss.198-226.

Tanzi, V. ve Tsibouris, G., (2000), "Fiscal Reform Over Ten Years Of Transition", *IMF Working Paper*, Wp/00/113, Washington: D.C. IMF, pp.1-31.

Taş, S., (2008), III. Özbekistan, (Ed.) İ.Örnek, S.Taş, M. Yıldırım, Geçiş ekonomileri içinde, Ekin Yayınevi, Bursa, ss.477-521.

Turan, G., (2006), “Piyasa Ekonomisine Geçiş Ülkelerinde Reformlar ve Yeni Devletlerin İşlevleri”, *Kamu-İş İş hukuku ve İktisat Dergisi*, C.VIII, S.4, <http://www.kamu-is.org.tr/pdf/844.pdf> (18 Ocak 2013)

Turan, E., (2007), “Geçiş Ekonomilerinde Yerelleşme Reformları: Azerbaycan Örneği”, *Khazar Journal of Humanities and Social Sciences*, C.XII, S.1, ss.579-592.

Turan, G. ve Işık. A., (2007), *Devlet Sosyalizminden Piyasa Ekonomisine Geçiş Reformlar ve Politikalar*, Ekin Kitabevi, 1. Baskı

Turan, M., (2011), “SSCB’de Toprak Mülkiyeti”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, C.LXVI, S.3, s. 307-332.

Türker, M. Tuba., (2006), “Rekabetçilik Ölçüm Metodolojisi ve Türkiye İle AB Karşılaştırılması”, *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, C.29, S.1, ss.55-78.

Türker, O., (2009), “Gümrük Birliği Sonrası Türkiye’nin Dış Ticaretinin Rekabet Gücü”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, S.32, (Ocak-Haziran), ss.281-302.

Türkkan, E., (2005), “Rekabet Nedir?”, [http:// www. Rekabet dernegi.org/ rekabet hakkında .htm# rekabet%20 nedir](http://www.Rekabet.dernegi.org/rekabet_hakkinda.htm#rekabet%20nedir) (14 Aralık 2012)

Ulengin, F., Önsel,Ş., ve Karaata, S., (2011), “Türkiye’nin Küresel Rekabet Düzeyi Dünya Ekonomik Forumu Küresel Rekabetçilik Raporu’na Göre Bir Değerlendirme”, (Kasım), TÜSİAD-Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu REF, 1. Basım: Kasım 2011 İstanbul

Uysal, D. ve Alptekin, V., (2008), I. Azerbaycan, (Ed.) İ.Örnek, S.Taş, M. Yıldırım, Geçiş ekonomileri içinde, Ekin Yayınevi, Bursa, ss.381-431.

Vandenbroucke, F., (1998), *Globalisation, Inequality & Social Democracy*, London, Institute For Public Policy Research (IPPR)

Vergil, H., Karaca, C., (2010), “Gelişmekte Olan Ülkelere Yönelik Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Panel Veri Analizi”, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, C.5, S. 4, ss.1207-1216.

Vergil, H. ve Yıldırım, E., (2006), “AB-Türkiye Gümrük Birliğinin Türkiye’nin Rekabet Gücü Üzerindeki Etkileri”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, S. 26, (Ocak – Haziran), ss:1-21.

Vixathep, S., (2011), "Trade Liberalization and Comparative Advantage Dynamics in Lao PDR", *Lao Trade Research Digest*, Vol II, (June), pp.1-34.

Vural, İstiklal Y., (2007) “ Karbon Vergilerinin Ekonomik Etkileri”, [Http://Www.Canaktan.Or g/Ekoloji-Cevre/Karbon/Etkiler.Htm](http://www.canaktan.org/ekoloji-cevre/karbon/etkiler.htm) (29 Eylül 2012)

Williamson, J. ve Mahar, M., (2002), *Finansal Liberalizasyon Üzerine Bir İnceleme*, (Çev.) G. Delice, Liberte Yayınları, Ankara.

Williamson, J., (1997), *The Washington Consensus Revisited*, (ed.) Lous Emmerji, Economic and social development into the XXI Century, İnter American Development Bank , Whashington, D.C., pp. 60-61.

Yaşar, E., (2011), “Finansal Liberalizasyon ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Global Trendi” , *DPU sosyal bilimler dergisi*, (Nisan), ss.65-86.

Yayar, R., Demir, Y. ve Birol, Y. Emre, (2012), Geçiş Ekonomileri Bağlamında Türkiye- Kazakistan Dış Ticaretine Uygulama, International Conference On Eurasian Economies 2012, International Conference on Eurasian Economies (11-13 Ekim – Almatı, Kazakistan) (ed. E. Ayşen, H. Gencer ve C. Gerni), Kazakistan, ss.250-258.

Yerdelen T., F., (2012a), *İleri Panel Veri Ekonometrisi*, Beta Yayınevi, İstanbul

Yerdelen T., F., (2012b), *Panel Veri Ekonometrisi*, Beta Yayınevi, İstanbul

Yıldırım, M. ve Şahbaz, A., (2008), IV. Türkmenistan, (Ed.) İ.Örnek, S.Taş, M. Yıldırım, Geçiş ekonomileri içinde, Ekin Yayınevi, Bursa, ss.477-521.

Yüce, M., (2004), “Kırgız Cumhuriyeti'nde Faaliyet Gösteren İşletmelerin Tabi Oldukları Vergisel Mükellefiyetler”, *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergi*, S.2, ss. 1-13.

Yücel, Y., (2010), “Uluslararası Ticaretin Serbestleşmesi Sürecinde Türk Tekstil ve Sanayi Sektörünün Rekabet Gücü ve Çin Tehdidi”, *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, C.XXIX, S.2, ss.227-250.

Zincirkıran, N., (1966), *İzm'ler nedir?*, Hürriyet Gazetesi Yayınları, İstanbul

Zofia Wysokinska, (2003), "Competitiveness and Its Relationships with Productivity and Sustainable Development", *Fibres & Textiles in Eastern Europe*, Polonya XI, N. 3, pp.11-14.

World Bank, (2002), "Transition The First Ten Years Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union" , *The World Bank*, Washington, D.C., pp.1-128.

