



**T.C.  
BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**EKONOMİK ENTEGRASYONLARIN BAŞARISINDA  
KURUMLARIN ROLÜ: ECOWAS ÖRNEĞİ**

**THE ROLE OF INSTITUTIONS IN THE SUCCESS OF  
ECONOMIC INTEGRATION: THE CASE OF ECOWAS**

**(YÜKSEK LİSANS TEZİ)**

**Nitor DJADO**

**BURSA -2022**





**T.C.**  
**BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**EKONOMİK ENTEGRASYONLARIN BAŞARISINDA**  
**KURUMLARIN ROLÜ: ECOWAS ÖRNEĞİ**

**THE ROLE OF INSTITUTIONS IN THE SUCCESS OF**  
**ECONOMIC INTEGRATION: THE CASE OF ECOWAS**

**(YÜKSEK LİSANS TEZİ)**

**Nitor DJADO**

**Danışman:**

**Dr. Öğr. Üyesi Görkem BAHTİYAR**

**BURSA -2022**

## ÖZET

**Yazar Adı ve Soyadı** : Nitor DJADO  
**Üniversite** :Bursa Uludağ Üniversitesi  
**Enstitüsü** : Sosyal Bilimler Enstitüsü  
**Anabilim** : İktisat  
**Tezin Niteliği** : Yüksek Lisans Tezi  
**Sayfa Sayısı** : x + 81  
**Mezuniyet Tarihi** : ...../...../2022  
**Tez Danışman** : Dr. Öğr. Üyesi Görkem BAHTIYAR

### **EKONOMİK ENTEGRASYONLARIN BAŞARISINDA KURUMLARIN ROLÜ: ECOWAS ÖRNEĞİ**

Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (ECOWAS), üye ülkeler arasında entegrasyonu teşvik etme temelinde oluşturulmuştur. Bu çalışma, kurumların ekonomik entegrasyonu teşvik etmedeki rolünü araştırmayı amaçlamıştır. Bu çalışmada, 15 üye ülkenin tamamını kapsamış ve 2002-2019 dönemi verilerini kullanılmıştır. Bu nedenle, bir analiz yöntemi olarak panel veri analizi kullanılmıştır. GSYİH'nın yüzdesi olarak ticaret, hesapverebilirlik, yolsuzluğun kontrolü ve düzenleyici kalite, çalışma değişkenleri idi. Çalışmadaki tüm değişkenlerin durağan olduğu görülmüştür. Ayrıca, bu çalışmada sabit etkiler modelini kullanılıp, hesapverebilirliğin ekonomik entegrasyon üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahipken, yolsuzluğun kontrolünün ekonomik entegrasyon üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Düzenleyici kalitenin ekonomik entegrasyon üzerinde olumsuz ancak anlamsız bir etkisi olduğu bulunmuştur. Bu nedenle bu çalışmadan, ekonomik entegrasyon düzeyini artırmak için ECOWAS'taki ülkelerde kaliteli kurumların kurulmasını önerilmektedir.

**Anahtar kelimeler:** Yolsuzluğun kontrolü, Ekonomik entegrasyon, ECOWAS, Düzenleyici kalite, Hesapverebilirlik.

## ABSTRACT

**Name and Surname** : Nitor DJADO  
**University** : Bursa Uludag University  
**Institution** : Social Sciences Institute  
**Field** : Economics  
**Degree Awarded** : Masters  
**Page Number** : x + 81  
**Graduation Date** : ...../...../2022  
**Supervisor** : Dr. Öğr. Üyesi Görkem BAHTIYAR

### **THE ROLE OF INSTITUTIONS IN THE SUCCESS OF ECONOMIC INTEGRATION: THE CASE OF ECOWAS**

The Economic Community of West African States (ECOWAS) was formed on the basis of promoting integration among member states. This study aimed at investigating the role of institutions in promoting economic integration. The study covered all the 15 member countries and used data for the period 2002 to 2019. Thus, panel data analysis was employed as a method of analysis. Trade as a percent of GDP, voice and accountability, control of corruption and regulatory quality were the study variables. All these variables were found to be stationary. Using the fixed effects model, the study found that voice and accountability has a positive and significant effect on economic integration whereas control of corruption has a negative and significant effect on economic integration. Regulatory quality was found to have a negative but insignificant effect on economic integration. The study therefore, recommends the establishment of quality institutions in ECOWAS member states in order to increase the level of economic integration.

**Key words:** Control of corruption, Economic integration, ECOWAS, Regulatory quality, Voice and accountability.

# İÇİNDEKİLER

<u>ÖZET</u> .....	i
<u>ABSTRACT</u> .....	ii
<u>TABLO LİSTESİ</u> .....	v
<u>ŞEKİLLER LİSTESİ</u> .....	vi
<u>KISALTMALAR</u> .....	vii
<u>GİRİŞ</u> .....	1
<u>BİRİNCİ BÖLÜM</u> .....	3
<u>1. EKONOMİK ENTEGRASYON VE KURUMLARIN ROLÜ ÜZERİNE TEORİK YAKLAŞIMLAR</u> .....	3
<u>1.1 Entegrasyon Kavramı</u>	
<u>1.1.1 Bölgesel Entegrasyon</u> .....	3
<u>1.1.2 Ekonomik Entegrasyon</u> .....	6
<u>1.1.3 Kurum Kavramı</u> .....	9
<u>1.1.4 Formel ve Enformel Kurumlar</u> .....	14
<u>1.1.5 Kurumların Ekonomik Önemi</u> .....	18
<u>1.1.6 Kaliteli Kurumlarının Varlığını Gösteren Faktörler</u> .....	21
<u>1.2 Kurumlar ve Ekonomik Entegrasyon</u> .....	27
<u>1.3 Kurumlar ve Ekonomik Entegrasyon Teorileri</u> .....	30
<u>1.4 Ampirik Çalışmalar</u> .....	32
<u>İKİNCİ BÖLÜM</u> .....	36
<u>2. DÜNYADA EKONOMİK ENTEGRASYON ÖRNEKLERİ</u> .....	36
<u>2.1 Avrupa Birliği (AB) Ve Kurumlar</u> .....	36
<u>2.2 Güney Afrika Kalkınma Topluluğu (SADC) Ve Kurumlar</u> .....	42
<u>2.3 Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN)</u> .....	44
<u>ÜÇÜNCÜ BÖLÜM</u> .....	46
<u>3. BATI AFRİKA DEVLETLERİ EKONOMİK TOPLULUĞU (ECOWAS)</u> .....	46
<u>3.1 ECOWAS'ta İlerleme</u> .....	48
<u>3.2 Engeller ve Zorluklar</u> .....	48
<u>3.3 Çatışmaların ve İstikrarsızlığın Ülkelerin Bölgesel Entegrasyon Çabalarına ve Ekonomik Performansına Etkisi</u> .....	50
<u>3.4 ECOWAS Kurumlarının Faaliyetleri</u> .....	51
<u>3.5 ECOWAS Yatırım ve Kalkınma Bankası (EBID)</u> .....	54
<u>DÖRDÜNCÜ BÖLÜMÜ</u> .....	59

<u>4. ECOWAS'TA EKONOMİK ENTEGRASYONDA KURUMLARIN ROLÜ</u> .....	59
<u>4.1 Çalışmanın Amacı</u> .....	59
<u>4.2 Metodoloji</u> .....	60
<u>4.2.1 Araştırma Yöntemi</u> .....	60
<u>4.2.2 Veriler ve Kaynaklar</u> .....	60
<u>4.2.3 Veri Analizi</u> .....	61
<u>4.2.4 Kavramsal Çerçeve</u> .....	61
<u>4.2.5 Ampirik Model</u> .....	61
<u>4.2.6 Tahmin Teknikleri</u> .....	62
<u>4.3 Sonuçların Analizi Ve Sunumu</u> .....	64
<u>4.3.1 Özet İstatistikler</u> .....	64
<u>4.3.2 Panel Birim Kök Testi</u> .....	64
<u>4.3.3 Hausman Testi</u> .....	65
<u>4.3.4 Sabit Etkiler Modeli</u> .....	66
<u>4.4 Bulguların Tartışılması</u> .....	67
<u>4.5 Sonuç Ve Öneriler</u> .....	68
<u>KAYNAKÇA</u> .....	70
<u>EK</u> .....	75

## **TABLO LİSTESİ**

<b>TABLO 1: Model için değişkenlerin tanımı.....</b>	<b>22</b>
<b>TABLO 2: Özet İstatistikler.....</b>	<b>58</b>
<b>TABLO 3: Panel Birim Kök Testi.....</b>	<b>59</b>
<b>TABLO 4: Hausman Testi.....</b>	<b>63</b>
<b>TABLO 5 : Regresyon Çıktısı.....</b>	<b>64</b>



## **ŞEKİLLER LİSTESİ**

<b>ŞEKİL 1:</b> Kurumsal faktörler, ticaret akışları ve ekonomik entegrasyon arasındaki etkileşimler.....	11
---	----

## **KISALTMALAR**

<b>AB</b>	Avrupa Birliği
<b>AfCFTA</b>	Afrika Kıta Serbest Ticaret Bölgesi
<b>AK</b>	Avrupa Komisyonu
<b>ASEAN</b>	Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği
<b>BTA</b>	Bölgesel Ticaret Anlaşması
<b>COMESA</b>	Doğu ve Güney Afrika için Ortak Pazar
<b>DYY</b>	Doğrudan Yabancı Yatırım
<b>EAC</b>	Doğu Afrika Topluluğu
<b>EB</b>	Ekonomik Birliği
<b>ECOWAS</b>	Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu
<b>GB</b>	Gümrük Birliği
<b>OP</b>	Ortak Pazarı
<b>SADC</b>	Güney Afrika Kalkınma Topluluğu
<b>SADCC</b>	Güney Afrika Kalkınma Koordinasyon Konferansı
<b>STB</b>	Serbest Ticaret Bölgesi
<b>TTB</b>	Tercihli Ticaret Bölgesi
<b>UNDP</b>	Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı

## GİRİŞ

Ekonomik entegrasyon, birlikteliğe ve ekonomik refaha teşvik etmektedir. Ekonomik entegrasyon söz konusu olduğunda, dünya hem başarı hem de başarısızlık hikayelerine sahiptir. Ekonomik entegrasyondan elde edilen başarılar, daha fazla bölge ve ülkenin ekonomik entegrasyonu teşvik etmeyi amaçlayan bölgesel gruplara katılmasına ve/veya oluşturmasına yol açmıştır. Bugün, her kıtanın en az bir bölgesel organı vardır ve çok sayıda ülke birden fazla bölgesel yapıya aittir. Örneğin Afrika'da Doğu Afrika Topluluğu (EAC), Güney Afrika Kalkınma Topluluğu (SADC), Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı (COMESA), Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (ECOWAS) ve yakın zamanda Afrika Kıtasal Serbest Ticaret Bölgesi (AfCFTA) bulunmaktadır. Bu tür organların oluşumu, farklı ülkelerin kalkınma için işbirliğini sağlama arzusunu göstermektedir.

Etkili ve faydalı ekonomik entegrasyon, ülkelerin bir ağ oluşturmasını etkin bir şekilde desteklemek için iyi temellerin kurulmasını gerektirmektedir. Bu önkoşullar arasında kaliteli ve istikrarlı kurumların varlığı yer almaktadır. Kaliteli ve istikrarlı kurumlar insan davranışını düzenler. Başka bir deyişle, kurumlar belirli kanunları ve kuralları içermektedirler. Bu şekilde, topluluk daha iyi yaşam ortamı elde etmektedir. Yani kurumlar, topluluktaki ilgili tüm taraflar için faydalı bir sonuç doğuracak bir ortamın yaratılmasına yardımcı olmaktadır. Bu çalışma, ECOWAS'ta ekonomik entegrasyonu teşvik etmede kurumların rolünü araştırmayı amaçlamıştır. Çalışma dört bölümden oluşmaktadır ve ana hatları şu şekildedir.

Birinci Bölüm, ekonomik entegrasyon ve kurumların rolüne ilişkin teorik yaklaşımları tartışmaktadır. Bu, ekonomik entegrasyon kavramının ve seviyelerinin tartışılmasını içermektedir. Bu bölümde ayrıca kurumların farklı biçimleri ve bir ülkedeki varlıklarının ne anlama geldiği tartışılmaktadır. Bu bölüm ayrıca ekonomik entegrasyon ve kurumlarla ilgili teorileri ve ampirik literatürü tartışmaktadır.

İkinci Bölüm, dünyadaki bazı ekonomik entegrasyon örneklerini özetlemektedir. Buna Avrupa Birliği, Güney Afrika Kalkınma Topluluğu (SADC) ve Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN) dahildir. Üçüncü bölümde ECOWAS'a odaklanmaktadır. ECOWAS'taki ilerlemenin yanı sıra zorluklar da bu bölümde işlenmektedir.

Son olarak dördüncü bölümde, kurumların ekonomik entegrasyon ECOWAS üzerindeki etkisinin panel veri analizini kullanarak ekonometrik modellemesine bakılmaktadır. Bu bölümde de, araştırma bulgularına dayalı olarak sonuç ve öneriler dahil edilmektedir.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### 1. EKONOMİK ENTEGRASYON VE KURUMLARIN ROLÜ ÜZERİNE TEORİK YAKLAŞIMLAR

#### 1.1 Entegrasyon Kavramı

##### 1.1.1 Bölgesel Entegrasyon

Entegrasyon, ülkeler arasında artan etkileşimi ifade etmektedir. Yine, ekonomik entegrasyon, ülkeler arasında giderek artan bir etkileşim ağıdır. Entegrasyonla, ülkeler arasında ne kadar fazla etkileşim olursa, o kadar hükümetler arası işbirliği olabilmektedir. Başka bir deyişle, ülkeler arasındaki etkileşimi daha fazla entegrasyona yol açmaktadır. Ülkelerin entegrasyona katılmaları için birincil teşvikler ekonomik ve politik faydaları içermektedir.

Entegrasyon, entegrasyona üye ülkeleri tarafından uluslararası sistemin durumuna daha çok stratejik bir yanıt olarak kabul edilmektedir. Ek olarak, ülkeler arasındaki karşılıklı bağımlılık, öncelikle ekonomik güvenlik ve işbirliğine odaklanmaktadır (Kolovos, 2010:22). Bugün ülkeler, uluslararası sistemdeki konumlarını yeniden yapılandırmak ve uluslararası konumlarını iyileştirmek amacıyla bütünleşmeye giderek işbirliği yapabilmektedir. Bu, öncelikle göreceli güç ve güvenliğe odaklanan çıkarlara yol açmaktadır. Ülkeler arası entegrasyona bölgesel entegrasyon denmektedir.

Bölgesel entegrasyon, teorik değerlendirmeye bağlı olarak farklı takım tanımlara sahiptir. Bölgesellik, bölgeselleşme, yeni bölgecilik ve bölgesel bloklar gibi bölgesel entegrasyona atıfta bulunmak için sıklıkla kullanılan birçok terim vardır (Akombe, 2005:22). Bölgesel entegrasyon, tercihen aynı coğrafi alanda bulunan ve tümü, anlaşmalar veya diğer yasal düzenlemelerle belirlenen şartlar aracılığıyla üye devletlerin korunmasını ve/veya teşvik edilmesini sağlamaya çalışan bir devletler birliği olarak tanımlanabilmektedir. Bu durumda bölgesel entegrasyon, oluşturulan yeni topluluğun işlev görmesini sağlayacak yeni yapıların oluşturulmasını üstlenmektedir. Bu aynı zamanda üye ülkelerin egemenlik seviyelerinde azalma yaşama eğiliminde oldukları anlamına gelmektedir (Akombe, 2005:22). Bölgesel entegrasyon, aynı zamanda, bölgesel bir bölgedeki ülkelerin işbirliği yoluyla bir bütün olarak durumlarını iyileştirmek için gönüllü olarak egemenliklerini hükümetler arası kurumlara ertelemesi olarak da görülmektedir. Bu entegrasyon, doğası

gereği hem ekonomik hem de politik olabilir, ancak dünya genelindeki bölgelerden, özellikle Avrupa Birliği'nden örnekler, ekonomik entegrasyonun siyasi muadilinden önce gelme eğiliminde olduğunu göstermektedir (Kolovos, 2010:1).

Ayrıca, bölgesel entegrasyon, belirli bir bölgedeki ülkelerin ekonomik, güvenlik ve siyasi ve sosyo-kültürel konularla ilgili etkileşim düzeylerini artırma sürecini ifade etmektedir (Saurombe, 2011:28). Bu tanım, sistemlerin coğrafi konumlarını sınırlamadan entegrasyonun siyasi, ekonomik, sosyal ve kültürel farklı yönlerini kapsamaktadır. Ayrıca, oluşturulan kuruluş altında belirlenen hedeflerin takip edilmesini ve politikaların uygulanmasını sağlamak için kurulan yapıların analizinde esneklik sağlamaktadır. Bu, bölgesel entegrasyonun, bölgesel işbirliğini artırmak için ülkelerin her ülkenin siyasi, ekonomik, sosyal ve güvenlik ittifaklarına katılması için stratejik bir araç olduğu anlamına gelmektedir. Akombe'ye (2005:2) göre, bölgesel entegrasyon genellikle ekonomik kalkınma için her derde deva olarak görülmüştür. Ülkeler arasındaki entegrasyon seviyesi ne kadar yüksek olursa, ülkelerin tek bir birim olarak hareket etmeye başlamaları o kadar olasıdır. Entegrasyonun derinleştirilmesi, üye ülkeler arasındaki etkileşim ve bağımlılık düzeyinin yoğunlaştırılması anlamına gelmektedir. Bu hem ekonomik hem de politik entegrasyonda olabilmektedir. Ekonomik entegrasyon derinleştikçe, devletler tercihli bir ticaret bölgesini paylaşmaktan yavaş yavaş bir gümrük birliğine, ortak bir pazara ve nihayetinde bir parasal birliğe doğru gitmektedirler. Siyasal bütünleşme meydana geldikçe, devletler iki özerk aktör olmaktan bir konfederasyona, güçlü bir federasyona geçmektedirler. En derin siyasi düzeyde bütünleşmiş devletler, üniter bir devlet olarak hareket etmek için tamamen birleşmiş olmaktadır.

Bölgesel entegrasyon, standartların ve düzenleyici çerçevelerin uyumlaştırılmasını, finansal sermaye ve işgücü hareketliliği üzerindeki kısıtlamaların azaltılmasını içermekte; maliye ve para politikasına ortak yaklaşımların benimsenmesi; barışın ve çatışmanın önlenmesinin teşviki ve ulaşım, enerji ve iletişim için sınır ötesi altyapıya yatırımın bir havuzda toplanmasıdır (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı [UNDP], 2011:9). Ayrıca, bu entegrasyonun derinliği, üye ülkelerde kapsayıcı kalkınmanın sonuçlarını belirlemede kilit bir faktördür. Örneğin, daha büyük entegrasyon derecelerinde ülkeler ortak bir para birimi benimsemeyi (Avrupa Birliği [AB] örneğinde) veya coğrafi bölgeler arasında ortak bir mali mekanizma üzerinde anlaşmayı seçebilmektedirler. Bu ülkeler

ayrıca sağlık ve eğitim politikası konusunda ortak yaklaşımlar üzerinde anlaşabilmektedirler (UNDP, 2011 :9).

Entegrasyon, ülkeleri işgücü piyasası fırsatlarından yararlanmak için beceri setlerini geliştirmeye yönlendirebilmektedir. Bu fırsatlar, bir ulusun büyüyen sektörlerinde (ticaret veya yatırım yoluyla) veya işgücü hareketliliğinin bölgesel entegrasyonun bir parçası olduğu komşu ülkelerde ortaya çıkma eğilimindedir. Bu, entegrasyonun varlığında vatandaşları becerilerini geliştirmeye teşvik eden ve destekleyen kamu politikalarına ihtiyaç olduğu anlamına gelmektedir. Örneğın, eğitimde hane halkı yatırımlarını ortak finanse etmek için kamu programları aracılığıyla bu gerçekleşebilmektedir. Bu da bir ekonomideki beşeri sermaye düzeylerini artırmaktadır. Bunu, bölgesel kurumları aracılığıyla bir bölge olarak standartları iyileştirme baskısı nedeniyle gelişmiş kaynak yönetimine ve standartlara katkıda bulunmaktadır (UNDP, 2011:14).

Bölgesel entegrasyon iki şekilde ölçülebilir. Birincisi, bölge içi ticaretin toplam ticaret veya bölgeler arası ticaret payı içindeki payı ve ikincisi, ABD dolarının toplam ihracat ve toplam ithalatın bölgenin GSYİH'si üzerindeki değerinin toplamı olarak temsil edilebilmektedir (Capanneli vd, 2010). Bölgesel entegrasyon pek çok faydanın yanısıra gelir ve aynı zamanda daha yüksek entegrasyon seviyelerinin önündeki birçok engel nedeniyle endişeye sebep olmaktadır. Bunun nedeni, hırs düzeylerinin bölgesel ortaklar arasında ve üye ülkelerdeki yerel aktörler arasında sıklıkla farklılık göstermesidir. Bu, bölgesel ortaklar arasında politika uygulamasında bir uyumsuzluk yaratmaktadır. Ayrıca, ilerleme ve başarılar genellikle gözden kaçırılırken karşılaşılan zorluklar ve kısıtlamalar vurgulanmaktadır. Bu, bölgesel ortaklar arasındaki belirsizlikleri artırma eğilimindedir (Great Insights, 2016:3).

UNDP (2011:61), Bölgesel entegrasyondan daha fazla fayda sağlamak için dikkate alınması gereken bazı tamamlayıcı faktörlerin ana hatlarını vermektedir.

- Hem yurtiçi hem de uluslararası ekonomilerde altyapı yatırımları arttığında entegrasyonun faydaları daha fazladır. Bu yatırımlar, insanların ve girdilerin daha üretken fırsatlara geçmesine ve bitmiş ürün ve hizmetlerin daha geniş pazarlara kolay taşınmasına olanak tanımaktadır.

- Farklılaştırılmış düzenleyici şemalar ve ticaret standartları, bölgesel ekonomik faaliyet üzerinde bir engel teşkil etmektedir. Bunu, çerçevelerin uyumlaştırılmasıyla çok şey kazanılarak aşılabilir.
- Bölgesel entegrasyon, bölgesel sanayi politikasının yeni bir keşfine izin vermektedir. Pazar ölçeği, daha büyük işgücü havuzu ve çeşitlendirilmiş kaynak ve üretim temelleri, mevcut karşılaştırmalı avantajlarla birlikte çalışan bölgesel politikalar nedeniyledir.
- Bölgesel entegrasyon, ülkeler içinde dağıtımsal etkilerle birlikte gelmektedir ve bu etkilerin tümü olumlu değildir. Böylece, uygun sosyal politikalarla entegrasyon kazanımları maksimize edilebilmektedir ve sürdürülebilirliktedir.
- Sağlık ve eğitim politikaları, vatandaşları güçlendirerek ve üretkenliği artırarak ekonomik entegrasyon bağlamında önemli bir rol oynamaktadır.

### **1.1.2 Ekonomik Entegrasyon**

Bölgesel entegrasyon, ekonomik büyümeyi ve gelişmeyi destekleyen liberalleşmeye yönelik ticaret politikasının uygulanmasına izin vermektedir (Limpo, 2018:19). Bu daha fazla ekonomik entegrasyona yol açmaktadır. Ekonomik entegrasyon, bir coğrafi bölgedeki ülkeler arasında, mal veya hizmetlerin ve üretim faktörlerinin kendi aralarında serbest akışının önündeki tarifeleri ve tarife dışı engelleri azaltmak ve tek taraflı olarak kaldırmak için bir düzenlemenin yapıldığı bir süreci ifade etmektedir. Daha büyük bir ekonominin ulusal bileşenlerinin bir bütün olarak birlikte işlev gördüğü bir durumdur. Buna göre, bu düzenlemedeki ülkeler ticaret, maliye ve para politikalarını koordine etmeyi kabul etmektedirler. Coğrafi olarak ayrımcı bir ticaret politikası, ekonomik entegrasyon anlaşmasının tanımlayıcı özelliğidir. Bölgesel ekonomik entegrasyon aynı zamanda, belirli bir coğrafi alandaki konuma dayalı olarak, katılımcıların korunması veya desteklenmesi için bir ekonomiler birliği, şartları bir anlaşma veya diğer düzenlemelerle belirlenen bir birlik olarak tanımlanmaktadır (Limpo, 2018:19).

Balassa'ya (1961) göre, ekonomik entegrasyon, sonunda toplam ekonomik entegrasyona yol açabilecek bir süreç ve bir durumdur. Bunu, parasal, mali, sosyal ve konjonktür karşıtı politikaların birleştirilmesini içermektedir ve kararları üye devletler için bağlayıcı olan hükümetler arası bir otoritenin kurulmasını gerektirmektedir. Başka bir deyişle, ekonomik entegrasyon, ayrı ekonomilerin büyük ekonomik bölgelere dönüşecek biçimde birleştirilmesini içeren bir durumu veya süreci ifade etmektedir. Bir süreç olarak



tanımlanan, farklı ülkelerden ekonomik birimler arasındaki ayrımcılığı ortadan kaldırmayı amaçlayan tüm önlemleri içermektedir. Üye ülkeler arasında çeşitli ayrımcılık biçimlerinin olmaması ile karakterize edilen bir durum olarak da değerlendirilmektedir (Saurombe, 2011:27).

Dodge (2003:45), ekonomik entegrasyonu, mal ve hizmetlerin, sermaye ve emeğin serbest dolaşımını ve piyasaların işleyişini yöneten kuralların uyumlaştırılmasını içeren bir iş durumu olarak değerlendirmektedir. Bunu, ekonomik entegrasyon ile ülkelerin, dünyanın geri kalanıyla ticaret önündeki engelleri korurken, kendi aralarında serbest ticaret kurmayı amaçlayan anlaşmalar yaptıkları anlamına gelmektedir.

Ekonomik entegrasyonun derecesi ikili, bölgesel ve küresel seviyelerde analiz edilebilmektedir (Chen ve Woo, 2010). Genel olarak, ekonomik entegrasyonun mantığı, endüstriler için sunduğu optimum operasyon ölçeğine ve ürünlerin satışı için genişlemiş pazara dayanmaktadır. Ürünleri birbirini tamamlayıcı nitelikteyse, ticaretin üye ülkelere sağladığı faydalar muhtemelen daha yüksek olacaktır. Ortak dış tarifelerin oluşturulması, endüstrilere koruma sağlar ve üçüncü ülkelerin endüstrilerini hariç tutmaktadır. Ancak, bu tür bir korumanın gümrük birliği içinde verimsiz sanayilere yol açabileceği ve aynı zamanda üye ülkeleri bu ürünleri gümrük birliği dışındaki en ucuz kaynaklardan temin etme fırsatından mahrum bırakabileceği iddia edilmiştir (Akombe, 2005:37).

Ekonomik entegrasyon, üye ülkelerin endüstriyel mekanizması, idaresini ve ekonomik politikalarını birbirine bağlamaktadır. Genel olarak ekonomik entegrasyon, iki veya daha fazla ekonomi arasındaki ekonomik sınırların ortadan kaldırılmasıdır. Bu entegrasyon biçimi, ticareti serbestleştirme çabalarından çok daha geniş kapsamlıdır. Ayrıca bölgesel altyapıya yapılan yatırımları, düzenlemelerin ve standartların uyumlaştırılmasını, makroekonomik politikaya yönelik ortak yaklaşımları, paylaşılan doğal kaynakların yönetimini ve daha fazla işgücü hareketliliğini içerebilmektedir (UNDP, 2011:3). Ekonomik entegrasyon, hizmetlerin sağlanması ve hizmetlere erişim konusundaki teşvikleri etkileyebilmektedir. Bu hizmetler arasında özellikle istihdam açısından kilit nokta eğitimidir. Bununla birlikte, bireysel çalışanların ve işgücünün toplu olarak üretkenliği ve dolayısıyla genişletilmiş istihdam ve girişimcilik fırsatlarından yararlanma yeteneği, içme suyu fiyatları, sanitasyon ve sağlık hizmetleri gibi tamamlayıcı faktörlerin mevcudiyeti ile ilgilidir (UNDP, 2011 :4).

Ek olarak, ekonomik entegrasyon, her üye devletin bağımsız bir ekonomik politika rotası izleme yeteneğini azaltmaktadır. Aynı zamanda üye ülkeler arasında katılımcı ülkeler arasındaki karşılıklı bağımlılığı da artırmaktadır. Kazançları maksimize etmek ve karşılıklı bağımlılık kayıplarını en aza indirmek için, katılımcı ülkeler ya ekonomik entegrasyonları ilerleten kooperatif politikaları ya da daha gevşek bir karşılıklı bağımlılık biçimine geri adım atarak kooperatif olmayan politikalar benimsemektedir. Ekonomik entegrasyonun gelişmiş biçimleri, ekonomik entegrasyonu yeni anlaşmalar yoluyla kurallar/düzenlemeler kabul etmeye ve bunları yönetmek için özel hükümetler arası kurumlar kurmaya zorlayan ulusal politikalara kısıtlamalar getirmektedir. Bu nedenle, ekonomik entegrasyonda üye devletler gönüllü olarak ulusal amaç ve politikalarını sınırlamayı, hatta bunların yerine tamamen birlik düzeyinde ortaklaşa üstlenilen hedef ve politikalarla değiştirmeyi seçmektedir. Başka bir deyişle, ekonomik entegrasyonun ilerlemesi, üye devletlerin ekonomik güçlerini kendilerinden uluslararası otoriteye devretme istekliliğine bağlıdır. Entegrasyon sürecinde üye devletlerin egemenlik gücü giderek azalmaktadır. Birliğin ortak politikalar oluşturma ve uygulama gücünün artması demektir. Gücün teslim edilmesi ve ulusal makamların egemenliğinin yitirilmesine genellikle şiddetle karşı çıkmaktadır. Böylece ekonomik bütünleşme süreci genel olarak krizlerle karşı karşıya kalmıştır (Hitris, 2003: 3-4). Aşağıda, ekonomik entegrasyondan elde edilebilecek bazı faydaların ana hatları verilmiştir (El-Agraa 1997: 9-10).

- Karşılaştırmalı üstünlükler yasasına göre artan uzmanlaşma ile mümkün kılınan üretimde artırılmış verimlilik. Bunun nedeni, katılımcı ülkelerin liberalleşmiş pazarıdır.
- Artan pazar büyüklüğü ile mümkün olan ölçek ekonomilerinin daha iyi kullanılması nedeniyle artan üretim seviyeleridir
- Daha büyük boyut tarafından mümkün kılınan, daha iyi ticaret şartlarına yol açan gelişmiş bir uluslararası pazarlık pozisyonudur (dış dünyadan daha ucuz ithalat ve onlara ihracat için daha yüksek fiyatlar).
- Firmalar arasındaki yoğun rekabetin getirdiği verimlilikte zorunlu değişikliklerdir.
- Teknolojik gelişmelere bağlı olarak üretim faktörlerinin hem miktarını hem de kalitesini etkileyen değişikliklerdir.

- Üye ülkelerin sınırları boyunca faktör hareketliliği ancak onlar için net bir ekonomik teşvik varsa gerçekleşecektir. Böylece daha yüksek milli gelire yol açmaktadır.
- Para ve maliye politikalarının koordinasyonu, çabaların bir araya toplanması ölçek ekonomilerine ulaşılmasını sağlayabileceğinden, maliyetlerin düşmesine neden olabilmektedir.
- Daha iyi istihdam seviyeleri, daha düşük enflasyon oranları, dengeli ticaret, daha yüksek ekonomik büyüme oranları ve daha iyi gelir dağılımı elde etme çabalarının birleştirilmesi, hedeflere ulaşmayı daha ucuza getirebilmektedir.

Ülkeler arasında çeşitli derecelerde ekonomik entegrasyon vardır. Ekonomik entegrasyonun derecesi, katılımcı ülkeler arasındaki ticaret anlaşmasına bağlıdır. Ayrıca bu derece ticaret anlaşmaları, ulusal ekonomilerin işbirliğine yol açan bir süreç olarak ele alınmaktadır. Ülkeler arasındaki bu bölgesel ticaret anlaşmalarının derecesi veya süreç aşaması zamanla değişme eğilimindedir. Uluslararası ekonomik literatüre göre, genellikle ekonomik entegrasyon teorisi tarafından ele alınan beş ekonomik entegrasyon şekli vardır. Limpo'ya (2017:18) göre bu aşamalar (en düşükten en yüksek ekonomik entegrasyon düzeyine kadar); Tercihli Ticaret Bölgesi (TTB) Serbest Ticaret Bölgeleri (STA) Gümrük Birlikleri (GB) Ortak Pazar (OP) ve Ekonomik Birliklerdir (EB)<sup>1</sup> .

### **1 1.3 Kurum Kavramı**

1990'dan önce iktisatta kurumlar çalışmak sınırlıydı. Ekonomistler, bir süredir teknolojiyi ele aldıkları gibi, kurumları kara kutu olarak ele almışlardır. Yine de çok taraflı kurumlar ve iki taraflı bağışçılar tarafından savunulan ortodoks reçeteler, yer ve zamandan bağımsız olarak gelişmekte olan ülkelerdeki kurumların rolünü ve şeklini uyumlu hale getirmeye çalışmıştır. Tek beden herkese uyar şeklindeki temel varsayım yanlışmıştır. Boşlukta belirli özellikler vardır: Kurumlar yereldir ve bağlam dışına aktarılamazdır.

---

<sup>1</sup> TTB, üyelerden belirli ürünlere tercihli erişim sağlar; STA, bağımsız dış ticaret politikaları izlerken katılımcı ülkelerdeki tüm ticari engellerin kaldırılmasını sağlayan bir TTB'dir; GB, üye olmayanlara yönelik ortak bir ticaret politikasına sahip bir STA'dır; OP, üretim faktörlerinin serbest dolaşımına sahip bir GB'dur; EB, vergi oranı ve ortak para biriminin uyumlaştırılmasına sahip bir OP'dir.

Zamanın belirli özellikleri vardır: Kurumların gelişmek için zamana ihtiyacı vardır ve sihirli bir değnek tarafından oluşturulamazdır. Ama bu pek tanınmamıştır (Chang, 2007).

Literatürde kurumların ekonomik kalkınmadaki rolünün giderek artan bir ilgi görmesiyle, 1970'lerden bu yana durumda fark edilir bir değişiklik olmuştur. Ortaya çıkan bu ilgi belki de deneyime atfedilebilmektedir (Chang, 2007). Politikalara odaklanmaya çalışan ancak kurumları ihmal eden ekonomik reformlar başarısızlıkla karşılaşmıştır. Aşırı düzenlenmiş sistemlerden az yönetilen sistemlere geçen ekonomik liberalleşme, finansal krizlere yol açmıştır. Ülkeler arasında kurumları uyumlu hale getirmeye çalışan borç verenlerin veya bağışçıların ekonomik koşulları zorluklarla karşılaşmıştır. Bu deneyim, kurumların anlaşılmasına katkıda bulunan hem ortodoks hem de heterodoks kurumsal ekonomideki gelişmelerle çakışmıştır.

Kurumların öneminin son zamanlarda tanınması, geç de olsa memnuniyetle karşılanmaktadır. Ama cevaplanmamış sorular vardır. İlk olarak, hangi bağlamlarda ekonomik kalkınma için hangi kurumların tam olarak hangi biçimlerde gerekli veya en azından yararlı olduğunu tam olarak bilinmemektedir. İkincisi, belirli kurumların ekonomik kalkınmada nasıl bir rol oynayabileceğini anladığımızda bile, çoğu zaman bu tür kurumları nasıl inşa edeceğimizi bilinmemektedir. Gerçekten de, kurumların yaratılması ve evrimi konusundaki anlaşılması geliştirmek için teoride ve politikada yapılacak çok şey vardır (Chang, 2007:25-26).

Kurumsal gelişme ya da “yönetim reformu” meselesi 1990’dan sonra ön plana çıkmıştır. Bu dönemde, kurumları sadece 'detay' olarak gören IMF ve Dünya Bankası bile, kurumların ekonomik kalkınmadaki rolünü vurgulamaya başlamışlar ve geliştirmekte olan ülkelerin kurumlarını, kalkınmalarını teşvik etmenin bir yolu olarak iyileştirmeye çalışmışlardır. Örneğin, 1997 Asya krizi sırasında IMF kurumsal yönetim kurumlarında ve iflas yasalarında reform yapılmasına büyük önem verirken, Dünya Bankası'nın 2002 yıllık raporu (Piyasalar için Kurumlar İnşa Etmek) kurumsal gelişime odaklanmıştır (Chang, 2007:25).

Belirli bir kurumun ekonomik entegrasyon ve kalkınmada nasıl bir rol oynayabileceğini anladığımızda bile, ne kadar güvenilir ve güçlü kurumların inşa edilebileceğini bilmeye ihtiyaç vardır. Kurumsal yapılanma ile ilgili olarak var olan birkaç kılavuz, kurumsal kaliteyi iyileştirmenin en iyi yolunun, sözde "küresel standartlar" argümanının önerdiği

gibi, "en iyi uygulama" kurumlarını toptan ithal etmek olduğunu varsayma eğilimindedir. Örneğin, gelişmekte olan bir ülkenin mali tabanını genişletmek için daha iyi mali kurumlar inşa etmesi gerektiğine karar verdikten sonra, yine de şu kararlara ihtiyaç vardır: Bunun ne kadarı vergiden ve ne kadarı devlet borçlanmasından (gerçeği dikkate alarak yüksek vergi geliri, hükümete borç verenler için örtülü bir teminat görevi gördüğünden, ikincisi yalnızca birincisi genişletildiğinde artırılabilir); hangi vergi biçimlerinin hangi ekonomik ve politik bağlamda ve hangi sosyal amaçlar için daha uygun olduğu; farklı vergilere karşı farklı siyasi direniş biçimlerinin nasıl üstesinden gelinebileceği; ve etkin bir vergi toplama mekanizmasının en iyi nasıl oluşturulabileceğidir. Kurum inşasına ilişkin gerçek yaşam deneyimleri, teorisyenlerin geniş genelleme ve soyut akıl yürütme temelinde öne sürdüklerinden genellikle daha yaratıcıdır. Bunu, kurumsal değişimin gerçek yaşam deneyimleri hakkında daha fazla şey öğrenmenin, yalnızca daha iyi kurum oluşturma stratejileri geliştirmemize yardımcı olmakla kalmayacak, aynı zamanda teorisyenlerin teorilerinin içsel sınırları nedeniyle ihmal ettikleri veya kavrayamadıkları gerçekliğin yönlerini ortaya çıkararak teorik anlayışımızı zenginleştireceği anlamına gelmektedir.

1990 sonrası dönem için kurumsal kalkınma konusu daha önemli hale gelmiştir. Bu dönemde IMF ve Dünya Bankası bile ekonomik büyüme ve kalkınmayı desteklemek için kaliteli kurumların gerekliliğini vurgulamaya başlamıştır. Böylece kurumlar artık sürdürülebilir ve kapsayıcı ekonomik büyüme ve kalkınma için bir gereklilik olarak ele alınmaktadır (Chang, 2007:1). Kurumların bir toplumdaki temel rolü, insan etkileşimini artırmayı amaçlayan istikrarlı bir yapı kurarak belirsizliği azaltmaktır.

Kurumlar, bir devletin sosyal, siyasi, hukuki ve ekonomik sistemini oluşturmaktadır. North'a (1990: 1) göre, kurumlar bir toplumdaki oyunun kurallarıdır veya daha resmi olarak, insan etkileşimini şekillendiren insan tarafından tasarlanmış kısıtlamalardır. Ayrıca, ister siyasi, ister sosyal veya ekonomik olsun, insan değişimindeki teşvikleri yapılandırmaktadırlar. Dolayısıyla kurumlar, sosyal etkileşimi düzenleyen kurallardır. Bu nedenle sosyal hayatın içinde yer aldığı çerçeveyi oluşturmaktadırlar. Kurumlar, bireyin davranış ve inançlarından bir devletin hukuk sistemine kadar farklı biçimler alabilmektedir. Örneğin, yetki dağılımına, yasal temele (kötü davranışı yargılaması gereken) ve arazi kullanım hakkı veya mülkiyet haklarına ilişkin düzenlemeler getirilebilmektedir. Ayrıca, beklenen maliyet ve getirileri netleştiren ekonomik

düzenlemeler oluşturulabilmektedir. Ancak, kurumlar olarak adlandırılan bu kısıtlamalar, aralarındaki ilişkileri düzenlemek için insanlar tarafından uygulanmalıdır. Kurumlar, tanımı gereği bir kurum evrensel olduğundan ve dolayısıyla gözlemlenen nüfusun tüm üyeleri kurala bağlı olduğundan, insanlar diğer insanların davranışlarını değerlendirebilmektedir. Birinin kuralı ihlal etme riski azalmaktadır, çünkü ihlal eden cezalandırılmaktadır ve görevi kötüye kullanmanın bedelini ödemek zorundadır. Bu nedenle kurumlar insan davranışlarını tahmin edilebilir hale getirmektedir. Başka bir deyişle, insan ilişkileri, önceki hesaplamalara izin veren belirli bir modeli takip etmektedir. Bu, hem yasalar gibi resmi kurallar hem de gayri resmi davranış kuralları için geçerlidir. Sonuç olarak, kurumlar sayesinde insanlar diğer insanların davranışları hakkında bilgilendirilir ve bu sayede işlem maliyetleri düşürülebilmektedir.

Politika odaklı bir perspektiften kurumların önemine dair artan bu farkındalığa ek olarak, kurumsal ekonomide son zamanlarda teorik gelişmeler olmuştur. Bu gelişme, genel olarak sosyal bilim teorilerinin özellikle ekonomi alanında yeniden incelenmesine yol açmış ve tarihsel değişime yeni bir anlayış getirmiştir (North, 1990:3). Sonuç olarak, kurumların ortaya çıkışı ve ekonomik kalkınmayı teşvik etmedeki rolleri gibi konularda artık geçmiş on yıllardan çok daha derin bir anlayış vardır.

Ancak kurumsal analiz, çeşitli geri bildirim mekanizmalarına sahip karmaşık bir alandır; kendi başına bir başlangıcı yoktur. Başka bir deyişle kurumsal gelişme, süresiz olarak devam eden ve başlangıç noktası belirlenemeyen bir döngü olarak tanımlanabilmektedir. Sosyal organizasyonu belirleyen ve sürdüren en önemli faktör insan davranışıdır. Böylece kurumlar, oyun teorisini analitik bir araç olarak tanıtan insan davranışıyla doğrudan bağlantılıdır. En az ortak paydayı bulmak için, kuruluşların, başkalarının davranışlarına dayalı olarak zaman içinde kendi davranışlarını optimize ederek bir bireyin faydasını en üst düzeye çıkarmakla ilgilendiği kaydedilebilmektedir. Bununla birlikte, insan davranışı teşviklere ve motivasyona bağlıdır. Başka bir deyişle, kurumlar belirli bir şekilde hareket etmek için bir teşvik sağlamaktadırlar. Kurumların olmadığı bir dünyada, bir kişinin belirli bir uyarana tepkisi tahmin edilemezdir. İnsan davranışını tahmin etmeye yardımcı olacak kalıp yoktur. Ayrıca, 'iyi' ve 'kötü' davranış arasındaki fark tanımlanmadığından, suistimal cezalandırılmazdır. Bu dünya belirsizlik ve dolayısıyla yüksek işlem maliyetleri ile karakterizedir (Coase, 1937; Coase, 1960; Greif, 2006; North, 1990). Bu nedenle insanlar, belirsizlik ve işlem maliyetlerinin azaltılabilmesi için başkalarının

tepkilerinin tahmin edilebilir olduğu bir durum için çaba göstermektedirler. Hedeflerine ulaşmak için insanlar, güvenilir beklentiler sağlayan ve belirsizliği azaltan davranış kurallarının ortaya çıktığı kısıtlamalar getirmeye hazırdır. Bu nedenle, kısıtlamalar içseldir. Aynı zamanda, bireyler zaten kısıtlamaların olduğu ve dolayısıyla onların dışında olan bir dünyaya doğarlar. Başka bir deyişle, kısıtlamalar insanların davranış kurallarını şekillendirirken, ikincisi kısıtlamaları belirlemektedirler. Bu kısıtlamalara kurumlar denir. Sosyal etkileşimler için bağlayıcı kurallar koymak için insanlar tarafından (bilinçli veya bilinçsiz olarak) oluşturulmaktadır. Bir toplumun hemen hemen tüm üyeleri, kendileri tarafından belirlenen kurallara tabi olduğundan, bireyler belirli bir sosyal hayatın mümkün olduğu maksimum özgürlük seviyesine ulaşmaktadırlar (Hodgson, 2006:2).

Kurumları, sosyal etkileşimleri yapılandıran yerleşik sosyal kurallardan oluşan kalıcı bir sistem olarak tanımlar ve kurumlar sosyal kural sistemleridir (Hodgson, 2006:13). Dolayısıyla, sosyal etkileşimler kurumları gerekmekte ve kurumlar da sosyal etkileşimleri gerekmektedir. Sosyal etkileşimler kurumlar olmadan gerçekleşemez çünkü birey belirli bir insan davranışının ifade edilmesinin ne anlama geldiğini bilmemektedir. Ancak bireylerin etkileşimi olmadan bir kurum var olamaz. Bireyler kararlarını az ya da çok rasyonel akıl yürütmeye dayalı olarak vermektedirler. Temsilci yaklaşımının mikro görünümü, ancak, sosyal etkileşimlerini düzenlemek için kurumlar inşa ettiklerini öne sürmektedir. Bireyler çevrelerinin bir yaratımıdır. Bu nedenle, yaygın normlar ve sosyal değer sistemi, davranışlarını ve verdikleri kararları etkilemektedir (Hodgson, 2006:14).

Böylece, makro düzeyde, bireyler, teşvikler sağlayan ve böylece davranışlarını düzenleyen mevcut bir kurumsal çevreye doğmaktadırlar. Bireyler rasyonel değerlendirmeye göre faydalarını maksimize etmektedir.

Bununla birlikte, rasyonellik ve fayda maksimizasyonundan ne anlaşıldığı, yaygın sosyal değer sistemine ve dolayısıyla kurumsal çevreye bağlıdır. Yani, insanın akıl yürütme kapasiteleri, onların gelişen sosyal ve biyolojik bağlarıyla bağlantılıdır. Rasyonellik dünyadan kopuk değildir. Aksine, belirli ipuçları, tetikleyiciler ve kısıtlamalar içinde bulunmaktadır ve bunlarla çalışmaktadır. Bu yapılar ve koşullar biyolojik ve sosyal mirasımızın bir parçasıdır. Bunlar arasında, bilişerimizi çerçeveleyen, bazı davranışsal seçenekleri etkinleştiren ve bizi diğerlerinden kısıtlayan kurumlar vardır (Hodgson, 2007:8; Aoki, 2001: 185-186).

Roland (2004:16-21) yavaş ve hızlı hareket eden kurumlar kavramından söz etmektedir. Kurumlar yavaş ve sürekli ya da hızlı ve düzensiz bir şekilde değişebilmektedir. Kültür tipik olarak yavaş hareket eden bir kurumu tasvir etmektedir. Bu nedenle kültür, zaman içinde fazla değişmeyen din veya diğer inançlarda kök salmıştır. Toplumun kimliğini oluşturan bir kurum olduğu için ancak marjinal değişim mümkündür. Dolayısıyla yavaş ama sürekli değişen bir kurumdandır. Buna karşılık, örneğin, siyasi kurumlar hızla ve düzensiz bir şekilde değiştirilebilmektedir. Bir askeri darbe veya isyan, bir devletin güç yapısını bir gecede veya en azından birkaç hafta veya ay içinde değiştirebilmektedir. Kanunların revizyonu çok hızlı gerçekleşmediği ve yüzyıllarca sürmediği için hukuk kuralları arada bir yerde görülebilmektedir.

Ancak, kurumlar birbirini tamamlayıcı nitelikte olduğundan ve sistemsel tutarlılık oluşturduğundan, hızlı hareket eden ve yavaş hareket eden kurumlar arasında bir ilişki vardır (Roland, 2004:18). Kurumları incelerken, birbiriyle etkileşen ve birbirini tamamlayan bir kurumlar sistemi ile ilgilenilmektedir. Bu nedenle, kültür gibi yavaş ama sürekli değişen kurumlar, hızlı değişen kurumları etkilemekte ve, altta yatan temel olarak anlaşılabilir. Bunu demek ki, yavaş değişen bir kurumda gözlemlenebilir bir değişiklik olmadığında hızlı değişen kurumda gözlemlenebilir bir değişiklik olabilmektedir. Ancak, yavaş değişen kurumlarda uzun bir marjinal değişim döneminden sonra, toplu değişim, hızlı değişen kurumlarda aniden hızlı ve düzensiz düzenlemelere yol açabilmektedir. Dolayısıyla yavaş ve hızlı değişen kurumlar arasındaki tutarsızlıklar değişime yol açmaktadır (Roland, 2004: 20). Kurumların etkileşimde bulunması ve tamamlayıcı sistemler inşa etmesi gerçeğinin geniş kapsamlı politika sonuçları vardır. Karmaşık kurumsal aygıtı rahatsız etmekte, aynı derecede karmaşık tutarsızlıklara ve öngörülemeyen sonuçlara yol açabilmektedir. Bu nedenle, görünürde büyümeyi engelleyen bir kurumu, görünürde büyümeyi-teşvik eden bir kurumla değiştirmek riskli olabilmektedir.

#### **1.1.4 Formel ve Enformel Kurumlar**

Kurum kavramının en yaygın tanımı şöyledir; bir dizi resmi (kanunlar, sözleşmeler, siyasi sistemler, organizasyonlar, piyasalar, vb.) ve gayri resmi (normlar, gelenekler, gelenekler, değer sistemleri, dinler, sosyolojik eğilimler, vb.) bireyler veya gruplar arasındaki koordinasyonu kolaylaştıran veya ilişkileri yöneten davranış biçimidir.



Kurumlar, insan etkileşiminde daha fazla kesinlik sağlamaktadır (North, 1990). Kurumların davranışlarımız üzerinde ve dolayısıyla ekonomik performans, verimlilik, ekonomik büyüme ve kalkınma gibi sonuçlar üzerinde etkisi vardır (Kherallah ve Kirsten, 2002:112).

Kurumları dört düzeye ayıran Williamson (2000) tarafından makul bir kurumlar şeması verilmiştir. Birincisi, gayri resmi kurumlara karşılık gelen sosyal yerleşiklik düzeyidir. Buna normlar, gelenekler, adetler, gelenekler vb. dahil ve din bu düzeyde kritik bir rol oynamaktadır (Williamson, 2000:596). Birinci düzey kurumlar, sağlamlıkları ve dayanıklılıkları ile karakterize edilmektedir. Bu düzeydeki kurumsal değişim çok yavaş bir şekilde yüzyıllar hatta binyıllar boyutunda gerçekleşmektedir. İkinci düzeyde resmi kurumlar olarak bilinenleri açıklamaktadır. Resmi kurallar, mülkiyet haklarını, yargı yetkilerini, yasaları veya anayasaları içermektedir. Williamson'a (2000) göre, resmi kurallar resmi olmayan kurumlardan nispeten daha hızlı değişmektedir (yaklaşık 10 ila yüz yıllık bir süre içinde). Williamson'ın yaklaşımının ilk iki düzeyi, North'un (1990) resmi ve gayri resmi kurumlar olarak tanımladığı ayrıma karşılık gelmektedir. Üçüncü düzey kurumsal yapı ise yönetim yapısı olarak adlandırılmakta ve özel düzen, sözleşmenin uygulanması ve yönetim yapılarının düzgün işleyişi konularını kapsamaktadır (Williamson, 2000:599). Bu düzeydeki değişimin gerçekleşmesi için 1 ila 10 yıl gerekmektedir. Son olarak, Williamson'a göre dördüncü düzey, ekonomiyi makro düzeyde ele almaktadır ve kaynak tahsisi ve makroekonomik optimallik analizi ile ilgilenmektedir.

Sosyal yetenek kavramı, kurumlar kavramına yakındır. Kurumlar, insan etkileşimlerini düzenleyen kurallardır. Bu kurallar enformel olabilir ve yalnızca insan zihninde bulunmaktadır. Bunlar belirli davranış kuralları içermektedir. Örneğin, toplumda hırsızlık yapılmamalıdır. Ancak kurallar, örneğin yasalar ve yönetmelikler gibi resmi olarak da yazılı hale getirilebilmektedir. Her durumda, sosyal etkileşimi düzenlemektedirler. Bu mümkündür çünkü kurumlar, bireyin diğer bireylerin davranışlarına ilişkin beklentiler oluşturmasına izin vermektedir. Bu nedenle, aynı kültürün insanları aynı davranış kurallarına göre hareket etmektedir ve bu nedenle gözlemlenen nüfusun tüm bireyleri, diğerlerinin nasıl tepki vereceğini bilmektedir. Benzer şekilde, aynı yargıya tabi olan kişiler de buna göre davranacaklardır; bu nedenle, başkalarının davranışlarını tahmin edebilmektedirler.

İster resmi bir kural, ister ahlak ve normlar kural, kurumlar, bireyin kendi eylemlerini seçmesine ve insan davranışlarını tahmin etmesine yardımcı olan davranış kılavuzları sağlamaktadır. Ancak bunu, var olmayan bir tam bilgi durumuyla karıştırmamak gerekmektedir. Bu nedenle, işlem maliyetleri hala mevcut ve insanlar bir belirsizlik durumunda hareket etmektedir. Kurumlar, davranış kuralları sağlayarak işlem maliyetlerini ve belirsizliği azaltmaktadır. Kurumların verimli olup olmadığı kolayca ifade edilemez ve belirli duruma ve uygulanan teoriye bağlıdır. Toplumda kurumları olmasına rağmen nüfusun belirli kesimleri yüksek işlem maliyetlerinden ve belirsizlikten zarar görebilmektedir. Dolayısıyla kurumlar, gözlemlenen nüfusun tüm üyelerinin maddi olarak güvenli ve tatmin edici bir hayat yaşadığını ima etmezdir. Bununla birlikte, kurumsal ortam verimli olmasa bile, kişinin kendisinin ve başkalarının kısıtlamalarını bilmesi, açıkça tanımlanmış bir eylem alanı açmaktadır. Bireyler belirli davranışlardan kaynaklanan kazanç ve kayıplarını hesaplayabilmektedirler. Bu nedenle bir yatırımın değerli olup olmadığını farklı kurullarla belirlemek mümkündür. Dolayısıyla kurumların belirleyici özelliği, insan davranışına kısıtlamalar getirmeleri ve böylece insan eylemini belirlemeleridir; bu nedenle belirsizliği ve işlem maliyetlerini azaltmaktadırlar. Bu nedenle, kazançlar ve kayıplar öngörülebilir hale geldikçe belirli eylemler için teşvikler yaratmaktadırlar (Williamson, 2000:599).

Genel olarak, siyasi, yasal, ekonomik ve sosyal çevreyi oluşturan ve örneğin bir hukuk metni veya bir anayasa gibi bir kural kitabında resmi olarak yazılan kurullara resmi kurumlar denmektedir. Resmi kurumlar, kurulların ihlal edilmesi durumunda resmi bir yaptırım mekanizması (ceza olarak) uygulanmaktadır. Bununla birlikte, yaşam yalnızca resmi kurumlar tarafından sınırlandırılmamaktadır. Ahlak, normlar, değerler, gelenekler, âdetler ve davranış kuralları da insan davranışını etkilemektedir. Bu kültürel ve toplumsal faktörlere gayri-resmi kurumlar denmektedir. Bir toplumun temel tutum ve inançlarını ve dolayısıyla değer sistemini belirledikleri için genellikle gayri-resmi kurumlar, resmi kurumların temelini oluşturmaktadır (Aoki, 2001; Boettke, Coyne ve Leeson, 2013; Greif, 2006; North, 1990).

North (1990:4), formel ve enformel kurumlar arasındaki farkı tanımlamak için spordaki makul bir kural örneğine başvurmuştur. Bu nedenle resmi kurumlar, bir kural kitabında yazılı kurullarla karşılaştırılabilirken, informel kurumlar, rakip takımdaki önemli bir

oyuncuyu kasten sakatlamamak gibi resmi kuralların altında yatan ve bunları tamamlayan yazılı olmayan davranış kurallarıdır.

Kültür, insan etkileşimlerini yöneten kuralları tasvir ettiği için, en azından mevcut tanımda, enformel kurumların yerine kullanılmaktadır. Kültür, belirli bir kültüre ait olan bireyler aynı değerleri ve inançları paylaştığı ve dolayısıyla normları, davranış kurallarını, alışkanlıkları ve gelenekleri paylaştığı için insan davranışını düzenleyebilmektedir. Bu nedenle, belirli kusurlara göre davranacak ve suistimal cezalandırılacaktır. Ayrıca, kültür teşvikler sunmaktadır. Kültür, insanların "haklı" olduklarına ikna edildikleri için belirli bir şekilde hareket etmek istemeleri anlamında metafizik bir teşvik sağlamaktadır. Bu nedenle, fedakarlık veya perhiz gibi dini veya diğer metafizik inançlara göre hareket etmektedir. Bu, belirli bir inanç sistemi tarafından ikna edildikleri veya toplumsal veya ilahi cezadan korktukları için yapılmaktadır. Ayrıca kültür, belirli gelenekleri ve davranış kurallarını uygulayarak bir kültürel grubun üyesi olmaya teşvik etmektedir.

Bireyler resmi kurumlardan ziyade gayri resmi kurumlar tarafından kısıtlanmış hissedebilirler çünkü gayri-resmi kurumlar onların kişisel kanaatleriyle bağlantılıdır. Başka bir deyişle, resmi ve gayri resmi kurumlar net bir şekilde ayrılamazdır. Hodgson'a (2006:18) göre, bir yanda tamamen resmi kurumlar ile diğer yanda tamamen gayri resmi kurumlar arasında bir ayrım çizgisi olduğu fikri yanlıştır. Bunun nedeni, resmi kurumların faaliyetlerini sürdürebilmek için her zaman yasal olmayan kurallara ve açık olmayan normlara bağlı olmalarıdır.

Formel ve enformel kurumlar arasındaki ayrım, yalnızca formel kuralların kurum olmadığını açıkça ortaya koyduğu için makul görünmektedir. Ancak, formel ve enformel kurumlar arasında net bir ayrımın mümkün olmadığı, çünkü her ikisinin de çeşitli şekillerde birbirine bağlı olduğu ve her ikisinin de iç içe geçmiş olduğu belirtilmelidir. Ancak, çalışmanın amacına bağlı olarak, ayrım faydalı olabilmektedir.

Bir kez kurulduktan sonra formel kurumlar, enformel kurumları da etkilemektedir. Hukukun üstünlüğünü uygulayan, sivil özgürlüklerin ve siyasi hakların uygulandığı demokratik bir devlet, siyasi ve toplumsal çevresini sorgulayabilen, kendine güvenen ve bireyleri doğurabilmektedir. Bu bireyle kendileri ve çevreleri hakkında eleştirel düşünebilmektedirler. Vatandaşlarını baskı altına alan ve ifade özgürlüğü gibi sivil özgürlükleri göz ardı eden otokratik bir devlet, mutlaka eleştirel ve kendine güvenen

bireyler üretmezdir. Burada eğitim de büyük rol oynamaktadır. Modern bir eğitim sistemine erişimi olan bireyler, eğitime erişimi olmayan veya daha az erişimi olan bireylere kıyasla muhtemelen farklı kişilikler geliştireceklerdir.

### **1.1.5 Kurumların Ekonomik Önemi**

Kapsayıcı kurumlar, eşit haklar, fırsatlar ve yetkiler veren ve kaynaklara ve hizmetlere erişim sağlayan kurumlardır. Bunlar, vatandaşların yetenek ve becerilerini en iyi şekilde kullanan ve bireylerin istedikleri seçimleri yapmalarını sağlayan ekonomik faaliyetlere katılımını özendirme ve teşvik etme eğilimindedir. Kapsayıcı olmak için kurumlar, güvenli özel mülkiyete, tarafsız bir hukuk sistemine ve her bireye eşit fırsatlar sağlayan bir kamu hizmetleri sunumuna sahip olmalıdır. Kapsayıcı kurumlar, yeni işletmelerin piyasalara girmelerine olanak tanınmalıdır (Acemoğlu ve Robinson, 2012:98).

Ayrıca, kaliteli kurumlar, hukuku, bireysel hakları ve yüksek kaliteli hükümet düzenlemelerini ve hizmetlerini kapsayan kurumlardır. Bunlar, bir ekonomide mülkiyet haklarını, hukuku, kamu hizmetlerini ve bireylerin özgürlüğünü güvence altına alabilmekte, düzen kurabilmekte, hırsızlık ve dolandırıcılığı önleyebilmekte ve özel taraflar arasındaki sözleşmeleri uygulayabilmektedir.

Bir ülke, yeni kurum formlarını ithal ederek (hatta halihazırda var olmayan kurum tiplerini ithal ederek) kurumlarını değiştirmeye çalışırsa, yerel kurumlarla uyumsuzlarsa iyi çalışmayabilmektedir (Chang, 2007:8). Bunu, yerel ahlaki değerlerle bağdaşmayan ahlaki değerlerdeki farklılıklara ve/veya yerel olarak eksik olan diğer bazı kurumların varlığına bağlanabilmektedir.

Günümüzde bazı ülkelerde bulunan kurumların kalitelerindeki farklılıklar nedeniyle diğerlerinden daha gelişmiş durumdadır. Bunun nedeni, hem ekonomik hem de politik kurumların işletmelerin, bireylerin ve politikacıların teşviklerini şekillendirmesidir (Acemoğlu ve Robinson, 2012:60). Her toplum, ulus ve vatandaşlar tarafından toplu olarak yaratılan ve uygulanan bir dizi ekonomik ve politik kuralla işlev görmektedir. Ekonomik kurumlar ekonomik teşvikleri şekillendirmektedir. Örneğin, eğitim alma, tasarruf etme ve yatırım yapma, yenilik yapma ve yeni teknolojileri benimsemeye yönelik teşvikler, bir ülkedeki kaliteli kurumların varlığıyla motive edilmektedir. İnsanların hangi ekonomik kurumlar altında yaşadığını belirleyen siyasi süreç ve bu sürecin nasıl işleyeceğini belirleyen de siyasi kurumlardır (Acemoğlu ve Robinson, 2012:60). Örneğin,

vatandaşların politikacıları kontrol etme ve nasıl davranacaklarını etkileme yeteneğini belirleyen bir ulusun siyasi kurumlarıdır. Bu da politikacıların vatandaşları gerçekten temsil edip etmediklerini belirlemektedir. Böylece bir ülkedeki politikacıların sorumluluk, şeffaflık ve hesap verebilirlik düzeyini kurumlar belirlemektedir.

Genel olarak, teorik kıyaslama, siyasi kurumların yolsuzluğu iki kanal üzerinden etkilediğini varsaymakta: siyasi hesap verebilirlik ve kamu mallarının arz yapısıdır. Yolsuzluk yapan bireylerin cezalandırılmasını teşvik ederek veya hükümet faaliyetleriyle ilgili bilgi sorununu azaltarak siyasi hesap verebilirliği artıran siyasi mekanizmalar, yolsuzluk vakalarını azaltma eğilimindedir. Aynı şekilde, kamu hizmetlerinin sunumunda rekabet ortamı yaratan kurumlar, rant tahsilatını azaltma, dolayısıyla yolsuzluğu azaltma eğilimindedir. Bu, bazı belirli siyasi kurumların yolsuzluğun yaygınlığı ile güçlü bir şekilde ilişkili olduğunu gösteren ampirik sonuçlarla desteklenmektedir. Kısacası, demokrasiler, parlamenter sistemler, siyasi istikrar ve basın özgürlüğünün tümü daha düşük yolsuzlukla ilişkilidir (Lederman vd, 2005:2).

Siyasi kurumlar, yazılı anayasaları ve toplumun bir demokrasi olup olmadığını içermektedir ancak bunlarla sınırlı değildir. Ayrıca, devletin toplumu düzenleme ve yönetme gücünü ve kapasitesini içermektedirler. Siyasal gücün toplumda nasıl dağıldığını belirleyen faktörleri, özellikle farklı grupların amaçlarına ulaşmak için topluca hareket etme veya diğer insanların kendi amaçlarına ulaşmasını engelleme yeteneklerini daha geniş bir şekilde ele almak gerekmektedir. Buna göre, mülkiyet haklarını koruyan ve sözleşmeleri uygulayan kurumsal bir çerçeve, ekonomik aktörlere ve yatırımcılara olumlu sinyaller göndermektedir. Siyasal kurumlar, bu kurumsal ortamın en önemli belirleyicileridir. Kamu politikalarında güvenilirliğin sağlanması, keyfi müdahalelerin sınırlandırılması, fırsat eşitliği yaratılması ve rant kollama faaliyetlerinin önlenmesi gibi kanallar aracılığıyla siyasi kurumlar ekonomik göstergeleri olumlu yönde etkileyebilmektedir (Çiçen ve Aslanoğlu 2020:3).

Bununla birlikte, ülkelerin ekonomik kalkınmalarını teşvik etmek için ithal edebilecekleri ve düzgün bir şekilde uygulayabilecekleri kurumsal kalkınma için basit bir formül yoktur. Chang'a (2007:13) göre, işlevsel çeşitlilik, gayri-resmi kurumların önemi, istenmeyen sonuçların varlığı ve kurumların verimsizliği, en iyi resmi kurumların ithalatının herhangi bir belirli olumlu sonucu garanti etmediğini ima etmektedir (aslında, ithal edilen kurum,

ithalatçı ülkede fiilen kök salabilmektedir). Böylece, bir yanda yabancı kurumların kasıtlı olarak taklit edilmesi ve uyarlanması, diğer yanda yerel yeniliklerin (bazen kasıtlı, bazen tesadüfi) bir karışımı yoluyla kurumsal gelişimin gerçek yaşam deneyimleri elde edilmiştir. Kurumsal gelişim karmaşık bir süreçtir çünkü küçük değişiklikler kurallardaki ve uygulama ve yönetimin etkinliğindeki değişikliklerin sonucu olabilmektedir. Ayrıca, kurumlar tipik olarak kesintili değil kademeli olarak değişmektedir (North, 1990:6). Kurumsal gelişme söz konusu olduğunda belirli bir formül bulunmamaktadır. Bunun nedeni, her ülke, kalkınma aşamalarına bakıldığında farklı aşamadır.

Yüksek kaliteli kurumların varlığı, ekonomik büyümeyi ve gelişmeyi teşvik eden, teknolojik gelişme ve eğitim gibi diğer faktörlerin iyileştirilmesinin de önünü açmaktadır. Sürdürülebilir ekonomik büyümeye hemen hemen her zaman insanların (emek), arazinin ve mevcut sermayenin (binalar, mevcut makineler gibi) daha üretken olmasını sağlayan teknolojik gelişmeler eşlik etmektedir (Acemoğlu ve Robinson, 2011:101). Bu da eğitim gibi diğer hizmetlere olan talebi artırmaktadır. Zamanla, teknoloji ekonominin diğer sektörlerine de dahil olmaktadır. Bu, bir ekonomide toplam faktör verimliliğini artırmaktadır. Yüksek kaliteli kurumlar da eğitim sisteminin iyileştirilmesini desteklemektedir. Bu sayede ulustaki yeteneklerin belirlenmesi ve geliştirilmesi daha makul hale gelmektedir.

Kurumlar mikro veya makro düzeyde incelenebilmektedir. Mikro görünümde, tek bir bireyin eylemleri ilgi çekicidir ve bir ajanın neden belirli bir şekilde davrandığı araştırılmaktadır. Öte yandan, kurumlar makro açıdan da belirleyicidir. Bir toplumun ahlakının, değerlerinin, normları ve benzerlerinin toplumsal örgütlenmeyi etkilediği düşünüldüğünden, bu faktörlerin ekonomik kalkınmayı etkilediğinden düşünülmektedir. Aynıısı, siyasi veya yasal sistem gibi resmi kurallar için de geçerlidir. Ekonomik kalkınmada önemli farklılıklar kat eden ülkeler, çoğu zaman toplumsal, siyasi ve hukuki yapıları açısından da farklılık göstermektedir. Bu nedenle, insan etkileşimlerini de düzenleyen kurallar olan bu 'makro' kurumlar ekonomik kalkınmayı etkileyebilmektedir. Dolayısıyla kurumlar, bireylerin davranışlarını belirledikleri mikro düzeyde elde edilmekte, ancak ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin belirginleştiği makro düzeyde de var olmaktadır. Bu nedenle, kapsamlı kurumsal analiz, kurumsal sistemlerin ekonomik

kalkınma üzerindeki etkisini analiz eden makro görüşün yanı sıra mikro görüşü ve dolayısıyla tek bireyi de içermelidir.

Kurumların makro ve mikro olmak üzere iki düzeyde faaliyet gösterdiğini belirtmek önemlidir (Williamson, 2000). Makro düzey, ekonomik aktörlerin davranış ve performansını etkileyen ve örgütsel biçim ve işlemlerin gömülü olduğu kurumsal çevre veya oyunun kuralları ile ilgilenmektedir. Williamson (1993), bunu üretim, değişim ve dağıtım için temel oluşturan temel siyasi, sosyal ve yasal temel kurallar dizisi olarak tanımlamaktadır. Kurumsal düzenleme olarak da bilinen mikro düzey analiz ise yönetim kurumlarıyla ilgilenmektedir. Williamson'a göre bunlar, daha çok işlem yönetme biçimlerine atıfta bulunmaktadır ve piyasa, yarı-pazar ve hiyerarşik sözleşme biçimlerini içermektedir. Burada odak bireysel işlemdir ve organizasyonel biçimlerle ilgili sorular (dikey entegrasyona karşı taşeronluk) analiz edilmektedir. Kurumsal bir düzenleme, temel olarak, üyelerinin işbirliği yapma ve/veya rekabet etme yollarını yöneten ekonomik birimler arasındaki bir düzenlemedir. Williamson'a göre kurumsal düzenleme, muhtemelen "kurum" teriminin en popüler kullanımının en yakın karşılığıdır (Kherallah ve Kirsten, 2002:112).

Kurumlar, zayıf kurumlar veya güçlü kurumlar olarak ayrılabilir. Zayıf kurumlar, mülkiyet haklarının zayıf korunmasını, etkisiz hukuk devletini, yaygın yolsuzluk, verimsiz bürokrasiyi ve yürütme yetkisinin az sayıda kısıtlamasını kapsamaktadır. Acemoğlu vd. (2003), zayıf makroekonomik politikaların kendilerinin muhtemelen zayıf kurumlardan kaynaklandığını ve dahası zayıf kurumların ekonomik istikrarsızlık, krizler ve büyüme üzerindeki olumsuz etkilediğini bulmuşlardır. Benzer şekilde, Johnson vd. (2000), kurumsal yönetim için yasal kurumların zayıflığının, Asya finansal krizinde standart makroekonomik önlemlerden daha fazla değer kaybı ve borsa düşüşlerinden sorumlu olduğunu bulmuşlardır.

### **1.1.6 Kaliteli Kurumlarının Varlığını Gösteren Faktörler**

#### ***Mülkiyet hakları***

Resmi kurumlarla ilgili olarak, mülkiyet haklarının korunması genellikle büyümeyle ilgili belirleyici kurumsal özellik olarak tanımlanmaktadır (De Soto, 2000; Kerekes ve Williamson, 2008; North, 1990; Platteau, 2000; Rodrik, 2000; Williamson ve Kerekes, 2011). Mülkiyet hakları, bireye işgücü arzı, fiziksel ve beşeri sermaye ve sahip olduğu

mal ve hizmetler hakkında karar verme hakkını vermektedir (North, 1990: 33). Yani, bireyin malvarlığı üzerinde karar verme münhasır hakları vardır. Bu nedenle, mal sahibi, mülkün kullanımına ilişkin tam getirilerden yararlanmaktadır. Mülkiyetin münhasırlığı ve kusursuz tahsisi, yatırım yapmak için çok önemli bir teşvik sunmaktadır. Ayrıca, mülkiyet hakları bir varlığın ekonomik potansiyelini vurgulamaktadır, çünkü mal sahibi mülkünü faydasını maksimize edecek şekilde kullanacaktır. Bu nedenle, varlığın optimum şekilde kullanılması sağlanmaktadır. Bununla birlikte, saf bir homo economicus'tan kaynaklanmadığımız için, bireysel fayda maksimizasyonu, kâr maksimizasyonu ile eşitlenmeyebilmektedir. Bireylerin bencil oldukları ve kendi faydalarını maksimize etmek istedikleri varsayılmaktadır. Ancak, bireysel fayda maddi faydaya eşit değildir. İnsanlar maddi olmayan faydalarını maksimize etmek isteyebilmektedirler. Yani kendilerini daha iyi hissettirdiği için özgecil olabilirler veya doğru şeyi yapmaya ikna edildikleri için bir şeyden kaçınabilmektedirler. Dolayısıyla, bir şeyden kaçınmak, ilahi kurallara uymak veya fedakar olmak, insanları iyi hissettirmektedir ve bu nedenle, birey, nihayetinde maddi olmayan faydasını en üst düzeye çıkarmaktadır.

Ancak, mülkiyet hakları bir varlığın ekonomik potansiyelini ortaya koyduğundan, mülk teminat olarak kullanılabilen ve yeni sermaye üretebilir ve kredi alabilmektedir. De Soto (2000), az gelişmişliğin en önde gelen sorunlarından birinin, pek çok az gelişmiş ülkede mülkün belirli bir sahibe açıkça tahsis edilmemiş olması, bu yüzden teminat olarak kullanılamaması ve yeni sermayeye kaynaklık edememesi olduğunu göstermektedir. Sağlam mülkiyet hakları, uygun bir yasa ve bağımsız yargı bulunmadığından, siyasi iktidar veya hatta özel çıkar grupları tarafından kamulaştırmanın mümkün olduğu diktatörlüklerde veya otoriter devletlerde genellikle sağlanamazdır. Bu nedenle, güvencesiz mülkiyet haklarına daha az siyasi ve ekonomik özgürlük, daha az medeni hak ve zayıf bir yargı sistemi eşlik etmektedir. Ekonomik çıktıyı maksimize etmek için tam tersi durum gereklidir. Bu nedenle ekonomik başarı, güvenli mülkiyet haklarına bağlıdır. Acemoğlu, Johnson ve Robinson (2005), politik, yasal ve ekonomik kurumsal ortamın ortaya çıkışını kaynak teşviğine ve dolayısıyla mülkiyet haklarına bağlayan teorik bir yaklaşım geliştirmişlerdir. Onların modelinde, siyasi güç, bir devletin resmi kurumsal ortamı açısından çok önemlidir, yani iktidardaki seçkinler, resmi kurumları kendi çıkarlarına en uygun şekilde düzenleyecektir. Temel teorik özellik, hukuki ve fiili siyasi



iktidar arasındaki ayırmadır. İlki, meşru veya resmi siyasi gücü tasvir ederken, fiili siyasi iktidar meşrulaştırılmaz, ancak çıkarlarını uygulayabilmektedir. Bu nedenle, meşru yönetim, fiili siyasi güce sahip olabilmekte, ancak zorunlu olmayabilmektedir. Bunun yerine, fiili siyasi güç kaynak tahsisine bağlıdır. Böylece, yeterli sermaye ve diğer kaynaklara sahip bir çıkar grubu, resmi kurumsal özellikleri belirleyebilmektedir.

Silah ve parayla donanmış, nihayetinde daha fazla çıkar grubu tarafından desteklenen bireylerin, kaynaklarını mevcut hükümeti devirmek için kullandıkları güç; askeri darbedir. Ardından, fiili siyasi güç, kendi çıkarlarına uygun resmi kurumları, yani siyasi gücün elde tutulmasını uygulayacaktır. Bu nedenle, bireylere isyancıları devirmek için kullanılacak kaynaklar sağlayacağından, sivil mülkiyet hakları ve siyasi katılım sağlanmayacaktır. Daha az askeri bir örnek lobiciliktir. Demokratik devletlerde bile, belirli endüstriler veya diğer çıkar grupları, kurumsal yapıyı kendi çıkarlarına, göre işletmek için kaynak bağışlarından türetilen gücü kullanmaktadır.

Hedlund (2001: 217–227) Rusya'da mülkiyet haklarının uygulanmasının tarihsel boyutunu tanımlamaktadır. Bulguları, sağlam mülkiyet haklarının tesisi için, bir özel mülkiyet kültürü ve geleneğini gerekli olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, bir ülkenin tarihinde tarihsel değişimler ve patika bağımlı gelişmeler, vatandaşlar ve yürütme tarafından uygulanan mülkiyet hakları sözleşmesine yol açmış olmalıdır. Bir mülkiyet hakları geleneği eksikse ve bir toplum hiçbir zaman özel mülkiyet hakkına sahip olamıyorsa, özel mülkiyetin olumlu etkileri uygulanamazdır. Dolayısıyla, mülkiyet hakları doğal bir hak olarak anlaşılabilir, sözleşme yoluyla da ortaya çıkabilmektedir (Hedlund, 2001:217). Sözleşmeler eyaletler ve bölgeler arasında farklılık gösterdiğinden, her ülke bir özel mülkiyet geleneği ve kültürü geliştiremezdir.

### ***Hukuk sistemi – hukukun üstünlüğü***

Mülkiyet hakları, uygun bir kanunla güvence altına alınmadıkları takdirde yararsızdır. Bu nedenle, mülkiyet haklarının tüm potansiyelinden yararlanmak için hukuk sistemi, mal sahibine ilgili varlıkla ilgili olarak tam bir seçim özgürlüğü ve münhasırlık garantisi vermelidir. Bu nedenle, ne devlet tarafından yürütülen ne de özel kamulaştırma tolere edilemezdir.

Ancak, tamamen güvenli mülkiyet hakları ancak hukukun üstünlüğü altında ve dolayısıyla bağımsız bir yargı ile var olabilmektedir. Diğer herhangi bir yasal sistem, özel veya devlet tarafından işletilen çıkar gruplarının müdahale etme imkanı sunmaktadır. Demokratik olmayan bir hükümet sağlam mülkiyet hakları sağlasa bile, hükümet biçimi azınlıkların çıkarlarını bir darbe veya rüşvet yoluyla uygulamalarına izin vermektedir. Dolayısıyla fiili siyasi iktidar, mülkiyet hakları aleyhine yasal ortamı belirleyebilmektedir. Bu nedenle, mülkiyet haklarının güvence altına alınması için hukukun üstünlüğü ve bağımsız bir yargı şarttır. Demokratik devletlerde hukukun üstünlüğü ve bağımsız yargı güvence altına alınmaktadır. Bu nedenle, güvenli mülkiyet haklarının tahsisine genellikle demokratik bir sistem eşlik etmekte ve bağımsız bir yargıyı gerektirmektedir. Hukuk sistemi, hükümet ve özel suçlara karşı mülkiyet haklarını uygulayabilmesi gerektiğinden, durum böyledir. Demokrasi, resmi kurumların uygun kaynaklara sahip belirli bir çıkar grubu adına değiştirilemeyeceğini garanti etmektedir. Mülkiyet hakları, sivil özgürlüklerle bağlantılı olarak bir toplumdaki her varlığın verimli kullanımını ve dolayısıyla kişi başına düşen gelirin optimizasyonunu garanti etmektedir. Bununla birlikte, mülkiyet hakları diğer siyasi sistemlerde de olabilmekte ve korunabilmekte, ancak uygulamaları muhtemelen demokratik olmayan bir devlette kısıtlanacak, toplam ekonomik verimlilik olumsuz etkilenecektir ( Rodrik, 2007).

Ayrıca, tam potansiyel mülkiyet haklarını geliştirmek için, herhangi bir bireyin varlıklarını faydalarını en üst düzeye çıkaracak şekilde kullanmasına izin veren bir serbest piyasa sistemi eşlik etmelidir. Ardından, ekonomi, maksimum büyüme potansiyelini toplu bir düzeyde gerçekleştirebilmektedir.

La Porta vd. (2004), 71 ülke'nin örneklemesini incelemiş ve yargı bağımsızlığının ekonomik özgürlüğün güçlü bir tahmin edici olduğunu bulmuşlardır. Ancak mülkiyet haklarında olduğu gibi hukuk devleti de tesadüfi tarihsel gelişmelere bağlı kurumsal bir varlığa tekabül etmektedir. Bu nedenle, hukukun üstünlüğü, toplumun her üyesi için geçerli olan bir özel mülkiyet ve genel kabul görmüş haklar geleneğini gerektirmektedir. Dolayısıyla hukuk devleti de belli bir devlet anlayışını gerektirmektedir. Devletin gücü sınırlandırılmalı ve hukukun üstünlüğüne tabi olmalıdır; ancak, aynı zamanda kuralı da uygulamak zorundadır. Hedlund (2001 :215), kendisini hukuka tabi kılan bir devlet ile hukuku geçersiz kılan bir devlet arasındaki farkı, 'hukukun üstünlüğü' yerine 'kanunla

kural' terimleriyle tanımlamaktadır. Rusya örneğinde olduğu gibi kanunla kural, kanun önünde mülkiyet hakları, sivil özgürlükler ve eşitlik geleneğini desteklemezdir. Aksine, kanunla kural geleneği devlete olan güveni engellemektedir. Bunun yerine, resmi olarak yasaya bağlı olan ancak ne zaman keyfi yerinde olmadığına (devlet olarak) onu geçersiz kılabilecek bir devlet izlenimi vermektedir. Bu nedenle, toplumun üyeleri ile devlet arasındaki ilişki, hukukun üstünlüğü geleneğine sahip bir toplumla karşılaştırıldığında, başlı başına farklılık göstermektedir. Bunun daha sonraki tüm gelişmeler üzerinde etkisi vardır. Bir ülke tesadüfen kanunla kural yoluna girdiğinde, anayasal bir devletin ortaya çıkması ve mülkiyet haklarının güvence altına alınması imkansızdır. Yabancı veya yerli güçler daha sonraki bir zamanda hukukun üstünlüğünü uygulamaya çalışsalar bile, mülkiyet hakları geleneği ve kültürü ve hukukun üstünlüğü eksik olacaktır.

### ***Hükümet biçimi – demokrasi***

Demokrasi, genellikle bir temsil sistemi aracılığıyla vatandaşlar tarafından doğrudan veya dolaylı olarak uygulanan gücü ilişkilendirdiğimiz geniş bir kavramdır. Ayrıca, genel oy hakkı, medeni haklar, hukukun üstünlüğü ve kuvvetler ayrılığı demokrasinin bileşenleridir. Demokrasi tanımları geniştir ve farklı demokrasi kavramları mevcuttur. Jagers ve Marshall (2005:13) demokrasinin üç önemli unsuru içermesi gerektiğini belirtmektedir. Bunlar:

- Vatandaşların alternatif politikalar ve liderler hakkında etkili tercihlerini ifade edebilecekleri kurum ve prosedürlerin varlığı
- Yürütme tarafından yetki kullanımında kurumsallaşmış kısıtlamaların varlığı
- Günlük yaşamlarında ve siyasi katılım eylemlerinde tüm vatandaşlara sivil özgürlüklerin garantisidir.

Farklı siyasi rejimler, farklı ekonomik ve yasal kurumlar belirlediğinden, ekonomik büyüme üzerindeki etkileri farklılık göstermektedir. Soru, demokrasinin otokrasi yerine büyümeyi destekleyen kurumlar sağlayıp sağlamadığıdır. Demokrasi, kaynak zengini azınlıkların çıkarlarına en uygun kurumları uygulamalarını engellemektedir. Bu nedenle, bir azınlığın kaynaklarını (örneğin para veya silah) kullanarak hükümeti devirme olasılığı, güçler ayrılığı olmadığı ve dolayısıyla bağımsız yargının devlet başkanına sığınmadığı bir otokrasiye göre daha düşüktür. Demokrasi olmayan bir sistemde, iktidardaki seçkinler kendi çıkarlarına en uygun kurumları uygulayacaktır. Çoğu

durumda, bu çıkarlar karlarını ve güçlerini artıracak, ancak toplu ekonomik büyümeye zarar verecektir. Bu nedenle, genel yaşam standardındaki iyileştirmeler optimize edilmemiştir. Bir demokrasideki kurumlar büyümeyi maksimize etmeyebilmektedir ve siyasi katılım ve genel oy hakkı, küçük bir elitin yararına olan kurumların kurulmasını engelleyecektir. Bu nedenle, demokratik kurumlar büyümeyi maksimize etmeyebilmekte, ancak diğer kurumsal ortamlarla karşılaştırıldığında, demokrasi en verimli ekonomik sonucu garanti etmektedir.

Demokrasilerin verimliliğini en çok etkileyen şey vatandaşlarına garanti ettiği özgürlüktür. Sivil özgürlükler, işlem maliyetlerini düşürmede bir arada sosyal yaşamayı optimize eden ve bireysel fayda maksimizasyonunu garanti eden anayasa ve hukukun üstünlüğü gibi kurumlar tarafından kısıtlanmaktadır. Mülkiyet hakları, fikir/konuşma özgürlüğü ve fiziksel bütünlük hakkı, fiziksel ve beşeri sermaye biriktirmek ve yatırım yapmak için teşvikler sunmaktadır. Demokratik kurumlar mümkün olan en geniş bireysel özgürlüğe izin vermektedir. Demokrasiyi karakterize eden kısıtlamalar (kurumlar), maksimum bireysel özgürlüğü sağlamak için vardır, çünkü daha az kısıtlama, bireylerin kendilerinin belirsizlik yoluyla özgürlüklerini azaltacağı anlamına gelmektedir. Dolayısıyla özgürlüklerin çok fazla kısıtlandığı durumda işlem maliyetleri yüksek, sermaye birikimi ve yatırım daha düşük olacaktır.

Bununla birlikte, demokratik kurumların büyüme etkisi yine karmaşık kurumlar sistemine ve diğer ilgili belirleyicilere bağlıdır. Sadece demokrasinin en verimli kurumsal sistem olduğunu söylemek gerçekte çok basitleştirici bir yaklaşım olacaktır (Bu, bazı demokratik ilkelere sahip ancak düşük büyüme seviyeleri kaydeden birçok ülkeden görülebilmektedir). Bir ülkenin siyasi sistemi, yaygın derin belirleyiciler, yani coğrafya, kurumlar ve tarih tarafından belirlenmektedir. Bu nedenle, demokratik olmayan bir geçmişi olan bir ülke, komşu ülkelerle ilgili demokratik olmayan bir kurumsal ortama gömülüyse veya resmi ve gayri resmi kurumları demokrasiyi desteklemiyorsa, demokrasinin uygulanması verimli olmayabilmektedir. Dolayısıyla demokratik kurumlar, demokratik olmayan bir ortamda uygulanmaları halinde olumlu büyüme etkilerine sahip olmayabilmektedirler. Yani hakim kurumlarla ilişkiler ve bağımlılıklar oluşmayacaktır. Dolayısıyla demokratik kurumlar tecrit halinde var olacak ve hiçbir etkisi olmayacaktır. Bu durumda, mümkün olan en kısa sürede kaldırılacaktır. Ancak uygulanan demokratik kurumlar, mevcut kurumsal sistemin parçalarını yıktıkları takdirde

zararlı etkilere bile sahip olabilmektedirler. Buna karşılık, yaygın kurumsal sistemin demokrasiye uyum sağlaması ve onu desteklemesi de söz konusu olabilmektedir. Ancak bu süreç zaman alacak ve bir bedeli olacaktır. Demokrasi ve bunun büyüme üzerindeki etkisine dair ampirik kanıtlar karışıktır. Rodrik (2007), katılımcı bir siyasi sistemin daha az değişken büyüme oranlarını, dış şoklara karşı daha iyi ayarlamayı ve daha az dağıtım eşitsizliği garanti ettiğini göstermektedir.

Persson ve Tabellini (2009) siyasi rejimlerin ekonomik etkilerini incelemiştir. Bir panel tahmini kullanarak 155'e kadar ülkeden 180 yıla kadar olan verileri analiz etmişlerdir. Buna göre demokrasi, fiziksel sermaye birikimi yoluyla ekonomik büyümeyi desteklemekte ve bu da demokrasiyi beslemektedir. Ancak yüksek kişi başına gelir, otokrasiden demokrasiye geçişi teşvik etmezdir. Bir toplumun demokrasiyi destekleyen yurttaşlık değerleri olarak tanımlanan demokratik sermaye, belirleyici bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla erdemli bir döngü ortaya çıkabilmektedir, çünkü demokratik deneyim sermaye birikimini (ayrıca demokratik sermayeyi) desteklemekte ve böylece demokrasiyi beslemektedir. Persson ve Tabellini (2006), ekonomik liberalizasyonun politik liberalizasyondan önce gelmesi gerektiğini göstermektedir. Başka bir deyişle, ekonomik liberalleşmenin ardından demokrasi ekonomik büyüme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahipken, demokrasinin ardından ekonomik liberalleşmenin büyüme hızı üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisi vardır.

## **1.2 Kurumlar ve Ekonomik Entegrasyon**

Kurumlar bir ekonomide birden fazla amaca hizmet etmektedirler. İyi gelişmiş bir kurumsal çerçeveye sahip olmak, bir ekonomide iktisadi faaliyetlerin sorunsuz yürütülmesini sağlamaktadır. Başka bir deyişle, kaliteli kurumsal çerçeve, değerleri teşvik etmektedir, hükümet hedeflerini ilerletebilir, hem hükümet hem de vatandaşlar için çıkarlara hizmet edebilir ve politika ve eylemlerinin tutarlılığını, etkinliğini ve sürekliliğini sağlayabilmektedir. Örneğin, bütçe kurumları, üretken varlıklara (fiziksel altyapı, Ar-Ge tesisleri gibi) yatırım yapmak, vatandaşlar için sosyal koruma sağlamak ve makroekonomik istikrarı artırmak gibi işlevlere hizmet etmektedir (Chang, 2007:6).

Büyüme hızına olumlu etkisi olan kuruma büyüme destekleyici, ekonomik büyümeye etkisi olmayan veya zarar veren kuruma ise büyüme engelleyici kurum denmektedir. Bir

kurumun ekonomik etkisi, diğer kurumlar, tarih, coğrafya, ekoloji, ekonomik gelişme düzeyi ve benzeri gibi birkaç etkileyen faktöre bağlı olduğundan, büyümeyi engelleyen ve büyümeyi destekleyen kurumlarda genel bir sınıflandırma imkansızdır. Yaygın ortama bağlı olarak, bir ülkede büyümeyi destekleyen bir kurumun, başka bir ülkedeki büyüme hızı üzerinde farklı bir etkisi olabilmektedir. Ancak, başlangıç koşullarının eşit olduğu varsayıldığında, belirli kurumsal özellikler genellikle büyümeyi destekleyici olarak tanımlanmaktadır. Bu kurumlar, demokrasinin algılanan etkisi karışık olmakla birlikte, mülkiyet hakları, bağımsız yargı, hukukun üstünlüğü ve siyasal katılım olarak değerlendirilmektedir. Mülkiyet hakları büyümeyi iki şekilde desteklemektedir. İlk olarak, bir varlığın olası kullanımını genişletmektedirler. Yani varlık, yaşam alanı, ofis, üretim tesisi, showroom, tarım arazisi vb. olarak doğrudan kullanılmasının yanı sıra teminat olarak kullanılabilen ve böylece yeni sermaye yaratabilmektedir (De Soto, 2000).

Ayrıca, açıkça tanımlanmış mülkiyet hakları, mal sahibi varlığı kendi çıkarlarına en uygun şekilde kullanabileceğinden, bireysel fayda maksimizasyonunu garanti etmektedir. Bu nedenle, sağlam mülkiyet haklarına daha yüksek büyüme oranları eşlik etmektedir (Acemoğlu ve Johnson, 2005; Williamson ve Kerekes, 2009). Ancak, bağımsız bir yargı tarafından uygulanamıyorsa mülkiyet hakları hiçbir işe yaramazdır. Dolayısıyla, devlet veya özel çıkar grupları özel mülkiyete el koyabildiği veya varlıkların tahsisini etkileyebildiği sürece, toplumsal çıkarlara tatmin edilemezdir. La Porta vd (2004), yargı bağımsızlığının ve anayasal denetimin etkisini incelemekte ve ekonomik özgürlüğün elde edilmesinde bağımsız bir yargının en önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Siyasal katılım, meşrulaştırılmamış bir azınlığın kurumsal biçimi belirlemesinin mümkün olmadığını garanti etmektedir. Yani siyasal katılım, çıkar gruplarının yalnızca kaynaklarına dayalı olarak fiili siyasal güç kullanmasını engellemektedir (Acemoğlu vd, 2005; Rodrik, 2000; Rodrik, 2007). Gayri-resmi düzeyde, genelleştirilmiş ahlakın bir toplumsal yapısı (Platteau, 2000; Tabellini, 2005; Tabellini, 2008), yüksek düzeyde güven (Akerlof ve Kranton, 2000; Knack ve Keefer, 1997), kader ve önceden belirlenmişliğe ilişkin inançlar ve diğer insanlara saygı düzeyinin (Knowles ve Weatherston, 2006; Tabellini, 2005) ekonomik büyümeyi desteklediği kanıtlanmıştır.

Yüksek ekonomik büyümeyi elde etmek için, uygun bir yasal ve ekonomik ortam gerektirmekte, siyasi oyunda katılımcıların stratejik etkileşimini yöneten kural ve kurumların reformunu gerektirmekte ve reformların halihazırda var olan özel çıkarlar ve asimetrik bilgilerle başa çıkması gerekmektedir. Bununla birlikte, ekonomik büyüme, (mülkiyet haklarının uygulanması, enflasyonun ve hükümet harcamalarının kontrolü, federalizm ve yeniden dağıtım gibi) anayasaların ve kurumların tasarımını ve ayrıca organizasyonların ve teşviklerin tasarımına ilişkin bazı özel konuları gerektirmektedir. (Halil, 2007:68)

Kurumlar, iş yapma riskini azaltarak kaynak sapmasını önleyerek ve yağmacı rant kollayıcı faaliyetleri önleyerek kaynakları yeniliğe yönlendirerek büyümeye ve gelişmeye katkıda bulunmaktadır. Yönlendirmeden arınmış bir toplum, üretken birimler üretimlerinin tamamıyla ödüllendirilmektedir ve bireysel birimlerin sapmadan kaçınmak için kaynaklara yatırım yapmasına gerek kalmazdır (Rodrik vd, 2002 :2).

Ekonomik performans ile yerel kurumların kalitesi arasındaki ilişkiyi araştırmak önemli bir ilgi alanı olmuştur. Kurumların daha kaliteli olması, büyüme ve insani gelişme üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahiptir ve bu etki, kısa vadeden çok uzun vadeli büyüme için daha yoğundur. Düzenleyici kurumsal kapasitenin rolü, toplam faktör verimliliği üzerindeki olumlu etki yoluyla ekonomik büyümedeki ülkeler arası farklılıklar için de önemli bir rol oynamaktadır. Kurumlar ve ekonomik performans arasındaki nedensellik de önemli bir konudur ve çalışmalar, daha iyi kurumların daha yüksek gelirlere yol açtığını göstermektedir. Bazı araştırmalar, sermaye yaratma ortamının iyileştirilmesi yoluyla daha yüksek yatırım oranlarını açıklamada yönetim ve kurumların kalitesinin önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Diğer çalışmalar, özellikle Doğrudan Yabancı Yatırım (DYY) ve portföy yatırımı olmak üzere uluslararası sermaye akışlarını iyileştirmede kurumsal rolü yinelemiştir. Bir ekonominin dünyanın geri kalanıyla ne ölçüde bütünleştiği ve kurumlarının kalitesi içseldir ve potansiyel olarak sadece birbirleri ve coğrafya tarafından değil, aynı zamanda gelir seviyeleri tarafından da şekillendirilmektedir (Rodrik vd, 2002:2).

### 1.3 Kurumlar ve Ekonomik Entegrasyon Teorileri

Bu çalışmada kullanılan üç bölgesel ekonomik entegrasyon teorisi kullanılmıştır. Bunlar; Federalist teori, İşlevselci teori ve Neo-İşlevselci teoridir.

#### Federalist Teori

Federalizm teorisi, analizlere dayanarak federasyonlar nasıl ortaya çıkmakta ve nasıl örgütlendikleri ve işledikleri açıklamaya çalışmaktadır (Dosenrode, 2010). Bu teori aşağıdakileri varsaymaktadır ;

- Entegrasyon, bireysel üye devletlerden daha güçlü bir birim yaratma girişimidir.
- Süreci ideoloji değil çıkarlar yönlendirmektedir.
- Daha yüksek bir entegrasyon aşamasına çıkmak için dış bir "tekme" (tehdit, kriz) gerekli olabilir.
- Seçkinlerin (elit) tutumu önemlidir.
- Katılımcı devletler demokratiktir.

Federalist Teori, üye devletlerin egemenlik güçlerinin bir kısmını devrettikleri (vazgeçtikleri) daha yüksek bir uluslarüstü organın kurulmasını açıklamaktadır. Bu teoriye göre, farklı devletler tek bir merkezi yönetim organı altında olabilmektedir. Bu devletlerin bir araya gelmesi daha önce 'egemen' devletlerin tek bir devlette birleşmeye yönelik gönüllü kararlarının sonucudur. Toplumlar çeşitli nedenlerle birlik arzusuna sevk edilmiştir. Örneğin, askeri güvensizlik duygusu ve bunun sonucunda ortaya çıkan ortak savunma ihtiyacı; yabancılardan bağımsız olma arzusu yetkiler ve bağımsızlığın ancak birlik yoluyla güvence altına alınabileceğinin kavranması; birlikten ekonomik avantajlara sahip olması vb. Dünyada, iyi bir örnek Amerika Birleşik Devletleri'dir. Bu federal sistemde 50 eyalet bir araya gelerek egemenliklerinin bir kısmından vazgeçtiler. Ancak, devletler bütünü sanki tek bir ülkeymiş gibi tek bir devlet gibi çalışmaktadır.

#### İşlevselci teori

Bu teori, David Mitrany'nin (1940 yıllar) teorik işlevselciliğinin bir sentezini ifade etmektedir (Mansour, 2011). İşlevselcilik, devlet kavramının eskimesini teşvik etmenin bir sonucu olarak ortaya çıkan uluslararası ilişkiler, egemen bir sosyal ve politik örgütlenme biçimi olarak bir teoridir (Hammarlund 2005). Her zaman bölgesel



entegrasyon olasılığı hariç, küresel bir entegrasyon ile bağlantılıdır. Bu teori, ulusal egemenliğin erozyonundan ilham alan entegrasyon sürecindeki ortak çıkarlar ve ortak ihtiyaçlara odaklanır) (Rosamond, 2000).

Teorinin amacı, devletleri bir uluslararası kurumlar biçiminde birbirine bağlayan potansiyel bir ağ kurma ile tanımlanmaktadır. Ağ kurmanın bir sonucu olarak, devletler arasında karşılıklı bağımlılık kurulacak ve bu da aralarında barışı sağlamakta ve sürdürmektedir.

İşlevselci Teori, daha sonra siyasi bir birliğe dönüşen kademeli bir entegrasyon sürecini tartışmaktadır. Bu teori, düşük seviyeli entegrasyondan tam entegrasyona kadar üstlenilen farklı süreçleri açıklamaktadır. Bu teori, ekonomik entegrasyonun neden Tercihli Ticaret Bölgelerinden (TTB) Ekonomik Birliklere (AB) kadar farklı düzeylerde olduğunu açıklamaktadır.

### **Neo-İşlevselci Teori**

Bu teori, işlevselcilik teorisinden bir iyileştirme idi. Bu iyileştirmeler Hass (1958), Lindberg (1963) ve Lindberg/Scheingold (1970) tarafından yapılmıştır. Bu teori, katılımcı devletlere bölgesel entegrasyonun önemini göstermek amacıyla ulusötesi düzeyde uzmanlaşmış idari kurumların kurulması yoluyla bölgesel entegrasyonu açıklamaktadır (Bangura ve Lamin 2016). Bu teori, eski bölgeciligi yeni bölgecilikten ayırmaktadır. “Eski bölgecilik”, benzer gelişmişlik düzeyine sahip ülkeleri yeniden gruplandırmaktadır. Buna karşılık, “yeni bölgecilik”, dışa dönük politikalar bağlamında üyeler arasında asimetrik bir gelişme düzeyi ile karakterize edilmektedir (Ethier, 1998). Böylece, 1950'lerde ve 1960'larda meydana gelen yeni bölgecilik ile eski bölgecilik arasındaki temel belirleyici fark, politika ortamıdır. Gelişmekte olan ülkelerde eskisini çevreleyen politika çerçevesi, içe dönük ve korumacı, devlet tarafından yönetilen ithal ikame stratejisini içeriyordu. Bu arada, yeni bölgeselcilik, açık ve rekabetçi özel piyasaya dayalı ekonomileri teşvik eden bir politika reformu çerçevesine dahil edilmiştir (Toh Mun Heng, Gayathri, 2004).

Ethier (1998) tarafından önerilen ana fikirler reformlar ıla ilgili, birçok ülkede savaş sonrası çok taraflılığın başarısına, doğrudan yatırımın rolüne ve politika reformuna çok

önemli bir rol veren birkaç bileşenden oluşmaktadır. Bunlar, aşağıdakileri içermektedirler:

1. Bölgesel düzenlemelere katılan küçük ülke katılımcıları, en azından kısmen uluslararası ticaretin rolünü güçlendirmeyi amaçlayan politika reformu programlarına girişmişlerdir;
2. Doğrudan yatırım 1980'lerin sonlarından beri artmaktadır;
3. Çok taraflı ticaret sistemine mümkün olan en kısa sürede katılma konusunda endişeli olan reform yapan ülkeler, Doğrudan Yabancı Yatırım (DYY)'nin cazibesini önemli bir adım olarak görmektedir;
4. DYY'yi çekmek, ülkenin kaynak ülkelere göre değil, diğer benzer potansiyel ev sahiplerine göre cazip hale getirilmesini gerektirmektedir;
5. Bölgesel düzenlemeler, küçük bir ülkeye, DYY'yi çekmede diğer benzer, küçük ülkelere göre marjinal bir avantaj sağlayabilmektedir, çünkü bunlar, diğer katılımcı olmayan küçük ülkelere göre büyük bir pazara marjinal olarak daha elverişli erişim elde etmektedirler;
6. Bölgesel düzenlemeler, çok taraflı ticaret sisteminin faydalarının dünya çapında yayılmasına yardımcı olur ve tüm katılımcılar için değerini artırmaktadır, böylece çok taraflılığa verilen desteği zayıflatmak yerine pekiştirmektedir.

Ethier (1998) tarafından oluşturulan bu ekonomik entegrasyon modeli, yeni bölgeciliğin büyük ölçüde çok taraflı liberalleşmenin başarısının doğrudan bir sonucu olduğunu öne sürmektedir. Ayrıca bölgecilik, çok taraflı sisteme girmeye çalışan yeni ülkelerin, bu sisteme başarılı katılımları için gerekli olan doğrudan yatırım için kendi aralarında rekabet etmelerinin bir yoludur. Bu yaklaşım, bir Kuzey-Güney entegrasyonunun, gelişmekte olan ülkelerin ekonomik politikaları açısından güvenilirliğini artırmalarına yardımcı olabileceğini ve DYY akışlarını cezbedeceğini öne sürmektedir.

#### **1.4 Ampirik Çalışmalar**

Kurumların ekonomiler ve entegrasyonlar üzerindeki rolü üzerine bir dizi çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalar, kurumların ekonomik büyüme, ekonomik performans ve ekonomik entegrasyon üzerindeki rolünü incelemeye kadar uzanmaktadır. Bu bölüm, farklı araştırmacılar tarafından yürütülen bu tür çalışmaları özetlemektedir.

Hall ve Jones (1999), sosyal altyapının kişi başına gelir seviyeleri üzerindeki etkisini tahmin etmektedir. Sosyal altyapıyı, bireylerin içinde hareket ettikleri ekonomik ortamı belirleyen kurumlar ve hükümet politikaları olarak tanımlamaktadırlar. Yazarlar, sosyal altyapıyı ölçmek için Politik Risk Hizmetleri verilerinden “hükümet yönlendirmeyi önleme politikaları” adlı bir gösterge oluşturmaktadır. Bu nedenle, kanun ve düzen, bürokratik kalite, yolsuzluk, kamulaştırma riski ve sözleşmelerin hükümet tarafından reddedilmesine ilişkin verileri kullanmaktadırlar. Ayrıca, bir ülkenin uluslararası ticarete açıklığı için bir ölçü içermektedirler. Sosyal altyapının ve dolayısıyla siyasi ve ekonomik kurumların ekonomik kalkınma üzerinde önemli bir etkisi olduğunu keşfetmektedirler. Buna göre sermaye birikimi, eğitim ve üretkenlikteki farklılıklar kısmen sosyal altyapıdaki farklılıklarla açıklanabilmektedir.

Acemoğlu ve Johnson (2005) mülkiyet hakları kurumları ve âkit kurumlarının önemini incelemektedir. Kurumlar, özel kişiler veya taraflar arasındaki işlemlere karşılık gelse de, mülkiyet hakları kurumları, özel vatandaşlar ile siyasi iktidar arasındaki ilişkileri düzenlemektedir. Yazarlar, sağlam mülkiyet haklarına sahip ülkelerin kişi başına düşen gelirlerinin önemli ölçüde daha yüksek olduğunu tespit etmektedir. Ancak, kurumları mali aracılığı etkiliyor gibi görünmektedir, ancak mülkiyet hakları kontrol edildikten sonra kişi başına düşen gelir üzerinde hiçbir etkisi yoktur.

Formel kurumlar üzerine bir başka önemli ampirik çalışma, La Porta vd (1999), siyasi ve kültürel kurumların hükümet performansı üzerindeki etkisini incelemektedir. Yönetişim performansı, devlet müdahalesini (mülkiyet hakları endeksi, iş düzenleme endeksi, en yüksek marjinal vergi oranı) ve hükümet verimliliğini (yolsuzluk, bürokratik gecikmeler, vergi uyumu, ortalama devlet ücretleri) ölçen çeşitli endekslerle ölçülmektedir. Bağımsız değişkenler şunlardır: siyasi kurumlar için bir vekil olarak kullanılan etnolingüistik parçalanma; siyasi kurum için bir gösterge olarak da kullanılan yasal köken; ve kültürel kurumlar için bir vekil olarak kullanılan nüfusun dine bağlılığıdır. Yazarlar, hükümet performansı ile kişi başına düşen gelir arasında pozitif bir ilişki keşfetmişlerdir.

La Porta vd (2004), yasal kurumlara odaklanmaktadır. Yargı bağımsızlığı ve anayasal denetim için vekillere ilişkin siyasi ve ekonomik özgürlük önlemlerini (örneğin, mülkiyet hakları endeksi, demokrasi endeksi, siyasi haklar endeksi) incelemişlerdir. Özellikle, yargı bağımsızlığının ekonomik ve siyasi özgürlükle ilişkili olduğunu bulmuşlardır.

Rodrik, Subramanian ve Trebbi (2004), kurumlar, coğrafya ve entegrasyon gibi büyümenin derin belirleyicileri olarak adlandırılan ve bu belirleyicilerden hangisinin kişi başına gelir düzeyi için en önemli olduğu sorusuyla ilgilenmektedir. Entegrasyon, ticaretin GSYİH'ya oranı ile ölçülmektedir ve örneğin ekvatorun uzaklığı ve sıtma riski endeksi gibi çeşitli coğrafya ölçütleri kullanılmaktadır. Ayrıca yazarlar, belirli ülke örneğine bağlı olarak birkaç araç değişken kullanmışlardır. Diğer araçlar, İngilizce veya bir Batı Avrupa dili konuşan nüfusun oranıdır. Bağımlı değişken kişi başına düşen GSYİH'dır. Bununla birlikte, sonuçlar, kurumların kişi başına düşen gelir düzeyi için en önemli olduğunu göstermektedir. Her halükarda, yazarlar, regresyon sonuçlarından çıkarılabilecek politika çıkarımlarını vurgulamakta ve bunların tek tek ülkelerde geliri artırmak için genel bir model sağlamadıklarını belirtmektedir.

Scully ve Slottje (1991), 1950-1985 yılları için 144 ülkeyi kapsayan bir çalışma yürütmüştür. On beş maddelik bir özgürlük endeksi oluşturulmuştur. Bu bileşenler arasında mülkiyet hakları, basın özgürlüğü, medeni haklar, toplanma hakkı, bilgi edinme ve seyahat özgürlüğü yer almaktadır. Sonuçlara göre kullanılan bu endeks ile kurulan model, ekonomik büyümenin ülkelerin ekonomik özgürlük düzeylerinden olumlu yönde etkilendiğini göstermektedir.

Barro (1991) yaptığı çalışmada 1960-1985 dönemini 98 ülkede incelemiştir. Bulgulara göre, büyüme oranları siyasi istikrar ölçütleri ile pozitif, piyasa aksaklıkları ile negatif ilişkilidir. Siyasi istikrarsızlık (devrim, darbe, politikacılara suikast vb.) büyüme ve yatırım ile ters orantılıdır. Bunun nedeni siyasi istikrarsızlık. Mülkiyet hakları ve özel yatırım arasındaki bağlantıyı olumsuz etkilemektedir.

Aron (2000), Afrika'nın 1980-1996 yılları arasındaki zayıf ekonomik performansında kurumların önemini vurgulamıştır. Medeni haklar ve mülkiyet hakları gibi kurumlar bir ülkenin ekonomik performansını belirlemek için kullanılmaktadır. Ülkenin siyasi ve sosyal özelliklerine uygun olarak oluşturulan kurumların yatırım kanalıyla büyümeyi olumlu etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca, gelişmekte olan ve az gelişmiş pek çok ülkede kurumsal yapının zayıflığı politika yapımını engellemektedir. Özellikle Afrika ülkelerinin kurumları zayıf ve bu durum büyümelerini yavaşlatmaktadır.

Rodrik vd (2002), kurumsal kalitenin entegrasyon üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu bulmuşlardır. Daha da önemlisi, entegrasyonun kurumsal kalite üzerinde (olumlu) bir etkisi vardır, bu da ticaretin kurumsal kaliteyi geliştirerek gelirler üzerinde dolaylı bir etkisi olabileceğini düşündürmektedir.

Dawson (1998) makalesinde kurumların Büyümeyi etkilediği alternatif kanalları ana hatlarıyla belirtmektedir. Ampirik sonuçlar, (i) serbest piyasa kurumlarının büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu; (ii) ekonomik özgürlük, büyüme hem toplam faktör üretkenliği üzerinde doğrudan bir etki, hem de yatırım üzerinde dolaylı bir etki yoluyla etkilemektedir; (iii) siyasi ve sivil özgürlükler yatırımı teşvik edebilmektedir; (iv) özgürlük ve beşeri sermaye yatırımı arasında önemli bir etkileşim vardır.

Mauro (1995), kurumsal çevreyi temsil etmek için bürokratik dürüstlük ölçütlerini kullanmaktadır ve yolsuzluğun yatırımı ve dolayısıyla ekonomik büyüme azalttığını bulmuştur. Keefer ve Knack (1995), yatırım ve büyüme ile pozitif olarak ilişkili olduğu tespit edilen mülkiyet hakları ölçümlerini kullanmaktadır.

Büyümenin kurumsal dinamiklerine ilişkin ufuk açıcı çalışmalarında Kormendi ve Meguire (1985), sivil özgürlüklerin ekonomik performans ve yatırım üzerindeki etkisini test etmek için Gastil'den (çeşitli yıllardan) alınan verileri kullanmıştır. 1950-1977 döneminde 47 ülkeden oluşan örneklemde, sivil özgürlüklerin büyüme üzerinde marjinal bir etkiye ve yatırım üzerinde dramatik bir etkiye sahip olduğuna dair kanıtlar sunmuşlardır.

Scully (1988), yalnızca kurumların ekonomik kalkınmadaki rolüne odaklanmaktadır. Bu çalışma için kurumsal veriler, Gastil'in ülkeler genelindeki siyasi, sivil ve ekonomik özgürlükler endekslerinden gelmektedir. 1960-1980 yılları arasında 115 ekonomiden oluşan bir örnekte Scully, özgürlük düzeyi ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğuna dair güçlü kanıtlar belgelemiştir. Abrams ve Lewis (1993), kültür, politik ve ekonomik düzenlemeler ile kişisel özgürlüklerin doksan ülke için büyüme için istatistiksel olarak önemli belirleyiciler olduğunu bulmuşlardır. Fuentelsaz vd (2015), genel olarak fırsat girişimciliğinin bu kurumların iyileştirilmesinden fayda sağladığını ve bunun bir ülkedeki ekonomik kalkınma ile olumlu bir şekilde ilişkili olduğunu bulmuştur.

## İKİNCİ BÖLÜM

### 2. DÜNYADA EKONOMİK ENTEGRASYON ÖRNEKLERİ

#### 2.1 Avrupa Birliği (AB) ve Kurumlar

Avrupa Birliği (AB), kurumsallaşmış devletlerarası işbirliğinde şimdiye kadar denenmiş en iddialı deneyi temsil etmektedir. Üye devletler ve uluslararası kurumlar arasındaki ilişki, kurumsallaşmış hükümetlerarasıcılık olarak adlandırılan bir durumla sonuçlanan potansiyel olarak dinamik bir ilişkidir. Üye devletlerin uluslararası kurumlar tarafından üretilen sonuçları kontrol etme yeteneği, terimin iki farklı anlamında kurumsallaşma eğilimindedir. Birincisi, bu kurumların ürettiği sonuçlar, yapılarından derinden etkilenmektedir. Bu, siyaset bilimi literatüründe terimin en genel olarak anlaşılan nosyonu ile tutarlıdır. İkincisi, dağıtım sonuçları üzerindeki devletlerarası rekabete, AB'nin kurumsal yapıları aracılık etmekte ve bu, yalnızca üye devlet kontrolünde boşlukların ortaya çıkmasına değil, aynı zamanda bazı devletlerin diğerlerinden daha fazla dağıtımsal fayda sağlamasına izin vermektedir (Pierson, 1996). Bununla birlikte, üye devletlerin AB içindeki etkisinin, devletler önceki yetki devri örneklerinin sonuçlarına yanıt verdikçe hem evrensel hem de yerleşik hale gelme eğiliminde olması bakımından da kurumsallaşmıştır.

Kurumsalcılık ve AB üzerine yapılan kurumsalcı çalışmalar, doğaları gereği büyük farklılıklar göstermektedir. Bunlar, sofistike oyun teorik araçlarının uygulamalarından yeni Kurumsalcı literatürün resmileştirilmemiş varyantlarına, belirli politika sektörlerini veya kurumları kullanan Kurumsalcı teori testlerine, (Garret ve Tsebelis, 2001; Bulmer, 1993; Smyrl, 1998) Avrupa Komisyonu (AK)/AB tarihinin daha genel açıklamalarına kadar uzanmaktadır (Pierson, 1996). Ortak noktaları, AB içindeki aktörler arasındaki etkileşimleri ve AB tarafından üretilen sonuçları şekillendirmede kurumların önemine vurgu yapmalarıdır.

Ampirik olarak, bu tür analizlerle ilgili en bariz sorun, Avrupa bütünleşme tarihinin üye devletler ve AB kurumları arasındaki bitmeyen mücadelelerden biri olmasıdır. Bazı üye devletlerin rakiplerine karşı AB kurumlarından biri veya diğeriyle aynı hizaya girmeyi seçmeleri (Birleşik Krallık'ın Fransa'nın İngiliz sığır eti ithalatına yönelik yasağına itiraz

ederken Avrupa Komisyonu ve Mahkeme ile yaptığı gibi) veya bu, tek bir AB kurumu bu tür bir kuruma karşı bir veya daha fazla üye devletin yanında yer alabilmesi, üye devlet-AB rekabetinin ne kaçınılmaz ne de çoğu teorisyenin varsaydığı kadar kesin olmadığı gerçeğinin açık bir kanıtıdır.

Ayrıca, AB kurumları ile çeşitli üye ülkeler arasındaki ilişkiler zaman içinde değişmiştir. Kuşkusuz, (1965 krizi sırasında veya 1992'de Maastricht Antlaşması'nın imzalanmasından hemen sonraki dönem gibi) üye devletler ile AB kurumlarından biri veya tümü arasında geniş bir yetki çatışmasının ön plana çıktığı dönemler olmuştur. Bununla birlikte, diğer dönemler de ya hem üye devletleri hem de uluslararası kurumları içeren geniş ittifaklar ya da üye devletlerin giderek artan bir şekilde AB siyasetine hakim olmasıyla sonuçlanan bu AB kurumlarının açık bir öz kısıtlama unsuru ile karakterizedir.

Uluslararası kurumsal düzenlemeler, özellikle bireysel üye devletlerin ürettikleri sonuçları kontrol etme yetenekleri açısından, büyük farklılıklar göstermektedir. Üye devletlerin bu tür sonuçların doğasını belirleme konusundaki bireysel yeteneklerini azaltmalarının iki yolu vardır. Biri, örneğin çoğunluk oylamasının getirilmesi yoluyla egemenliğin bir havuzda toplanmasıdır. Diğeri, belirli görevlerin bir veya birkaç aracıya devredilmesini içermektedir.

Moravcsik, makalesinde, bu tür düzenlemelere girilip girilmeyeceğine ilişkin kararın, bireysel üye devletlerin potansiyel etkilerine ilişkin ön değerlendirmeye bağlı olduğunu savunmaktadır: Nitelikli çoğunluk oylamasını veya ortak kurumlara delegasyonu benimseme kararı, alternatif kurumsal tasarımlardan gelmesi beklenen gelecekteki önemli kararların akışının maliyet-fayda analizinin sonucudur. Böyle bir maliyet-fayda hesaplaması yapan bireysel Üye Devletler için, egemenliği devretme veya bir araya getirme kararı, ulusal hükümetlerin, daha verimli bir toplu karar karşılığında, herhangi bir bireysel meselede daha fazla oy kullanma veya reddedilme riskinin artmasını kabul etme istekliliğini göstermektedir (Moravcsik, 1993:509-510). Bazı teşvik uyumsuzlukları için potansiyel olmasına rağmen, üye devletler, tercih uyumsuzluklarını olmasa da en azından iktisadi birimlerin fırsatçı hareket etme fırsatını en aza indiren kurumsal bir düzenleme tasarlamaya çalışabilmektedirler. Burada birkaç strateji söz konusudur: Birincisi, başkanın (Kongre) atama yetkisine sahip olamadığı (Moe, 1987: 489) Amerikan

sisteminden farklı olarak, hükümetler genellikle bu haktan uluslararası kurumların personeli üzerinde yararlanmaktadırlar. Ters seçim sorunları hala geçerli olsa da 'politika içeriği' konusundaki tercihleri kendilerine yakın olan adayları seçebilecek durumdadırlar. Hükümetler 'resmen temsilci olarak orada bulunmasalar bile örgütlerden ziyade devletlerin amaçlarını içselleştirmiş kişileri atayacaktır' (Nicholson, 1998:85).

Yine, bu, asil-vekil literatürünün bazı bölümlerinin ele aldığı bir temadır<sup>2</sup>. Her ne kadar seçimin önemi AB'ye yapılan başvurularda göz ardı edilmiş olsa da görevlilerin görevde "yerli olma" tehlikesinden kaçınmak için, ulusal yetkililerin uluslararası görevlerde davranışlarını şekillendirmek için de kullanılabilen yeniden atama yetkisi de neredeyse aynı derecede önemlidir.

Üye devletlerin uluslararası kurumlarda görevli memurları etkileme kabiliyeti, üye devletlerin hem kaynakları hem de bunlar arasındaki bölüşüm ihtilafının temel önemi ile ilgili yukarıda yapılan argümanları güçlendirmekte ve bunlar tarafından pekiştirilmektedir. Bir yandan, yukarıda tartışıldığı gibi, dağıtım sorunları<sup>3</sup> ve AB kurumlarının önemli politika sonuçları geliştirmedeki rolü, vekalet kaybı korkularının özünü oluşturmaktadır. Yine de, hükümetlerin bu kurumlarla tercih uyumsuzlukları olasılığını sınırlamak için en iyi konumlandıkları yer tam da bu "politika içeriği" boyutudur. Öte yandan, ilgili kurum içinde yurttaşların varlığı, anavatanlarıyla yakın işbirliğini kendi çıkarlarına uygun bulabilecek yurttaşlar, üye devletlerin karşı karşıya olduğu bilgi asimetrisi sorununu daha da azaltmaya hizmet etmekte; ve 'yeterlilik' boyutunda kayma tehlikesi azaldıkça, bölüşüm siyasetinin merkeziliği de artmaktadır.

---

<sup>2</sup> Bakınız, Laver ve Shepsle, 1996:13-15

<sup>3</sup> AB gibi bir ekonomik birliğin yeniden dağıtımla ilgili iki ana sonucu vardır. Birincisi, Birlik içinde hem emtiaların hem de üretken kaynakların hareketliliğini teşvik ederek vergilendirmeyi (özellikle artan oranlı vergilendirmeyi) daha zor hale getirir ve bu da mali dampinge yol açabilir. Sonuç olarak, sosyal koruma ve kamu malları sağlama düzeylerinin oldukça yetersiz bir düzeye indirilmesi muhtemeldir. İkinci sonuç, sonunda bir ekonomik birliğin üye Devletler arasındaki geniş gelir eşitsizliklerini eşitlemek zorunda kalacağıdır. Yeniden dağıtım için ulusal tercihler farklılık gösterse ve yeniden dağıtım politikalarında bir miktar özerklik korunabilse de, uygulanabilir bir ekonomik birlik, üye Devletler arasında transferleri işletmekten kaçınamazdır.



## **İstenmeyen sonuçlar**

Devletler kurumlar oluşturmayı seçebilmektedirler. Ancak bu kurumlar, kendilerinden beklenen işlevleri, yaratıcılarının öngördüğü şekillerde yerine getirmeyeceklerdir. Eksik bilgi ve kurumların oluşturulması göz önüne alındığında, bilgi sorunlarını azaltmaya hizmet ederken (bunları tamamen çözmez) devletler, havuzlama ve yetki devrinin beklenen faydalarının maliyet-fayda analizini yaparken, kesin sonuçlarını doğru bir şekilde tahmin edemezdirler. (Pierson, 1996:126; Hix, 2002:272).

Bu nedenle, gelecekteki faydalara yol açacak bir hesaplama dayalı olarak egemenliği birleştirmek veya görevleri devretmek için bir karar alınabilirken, beklentiler karıştırılabilmektedir. Bu havuzlama durumunda, üye devletlerin diğerlerinin gelecekte nasıl hareket edeceklerini doğru bir şekilde tahmin etmeleri mümkün değildir.

Ayrıca, kurumsallaşmış işbirliğinin sonuçlarını tahmin etmenin doğasında var olan sorunlar, yalnızca kasıtlı belirsizlik, ilk etapta kurumsal yaratım için ödenmesi gereken bir bedel olabileceği için, birden fazla müdürler tarafından yetkilendirme bağlamında yükselmektedir. Başka bir deyişle, farklı çıkarlara ve tercihlere sahip yöneticiler arasında anlaşmayı güvence altına alma ihtiyacı nedeniyle, devletler, genellikle ilişkileri basitçe 'çerçeve' yapmaktan biraz daha fazlasını yapan ilişkisel sözleşmeler lehine koşullu sözleşmeden kaçınacaktır (Doleys, 2000:535– 536; Milgrom ve Robert, 1992:131).

AB'de istenmeyen sonuçların olasılığının kabul edilmesi, Avrupa entegrasyonunun ilerlemesini üye devletler tarafından mükemmel bir şekilde kontrol edildiğini gören hükümetlerarası görüşlere meydan okumaktadır. Yani, devletlerin yetki devrinin sonuçlarını mükemmel bir şekilde tahmin etme yeteneğine meydan okumaktır (Çebelis, 1999:5–6). Sonuç olarak, yetkilendirme, vekalet kaymasının gerçek hayaletini ortaya çıkarmaktadır. Yetki boyutunda kayma olasılığı kadar önemli olan, istenmeyen sonuçların üye devletler üzerinde farklı etkilere sahip olmasıdır. Bunu, Majone'nin (1996) işaret ettiği gibi, uluslararası kurumlar içindeki devletlerarası siyasetin zorunlu olarak sıfır toplamlı bir oyun olduğu anlamına gelmez, yetki devri genellikle sadece genel verimliliği artırma meselesidir ve dolayısıyla taraflar için pozitif toplamlı bir durumu temsil edebilmektedir. Yine de düzenleme siyasi olarak tarafsız değil ve Avrupa

düzeyindeki düzenleyici faaliyetin üye devletlere eşit olmayan bir şekilde ayarlama maliyetleri getirmesi kaçınılmazdır.

Temsilcilik kaymasının ve bunun eşit olmayan dağılımsal sonuçlarının bir sonucu olarak, devletlerin temsilciye karşı tutumu değişecektir. İstenmeyen sonuçlar, kaybedenler tarafında, gelecekteki temsilci kayıplarını önlemek için mevcut kurumsal düzenlemeleri değiştirme arzusu üretecektir. Memnun devletler, kazançlarını "kilitlemek" ve özellikle daha az olumlu etkileri olan gelecekteki istenmeyen sonuçların olasılığını azaltmak için vekillerle sözleşme düzenlemelerini değiştirmeye yönelik teşviklere sahip olabilmektedirler.

### ***Kurumsallaşmış Hükümetlerarasıcılık***

Devletler ve AB arasındaki etkileşimlerin dinamiklerine ilişkin yukarıdaki tartışmanın sağladığı kavrayışları, uluslararası delegasyonun doğasına ilişkin daha önceki analizlerle birleştirmek, üye devletler ve AB arasındaki ilişkilerin evrimine ilişkin bir dizi hipotez üretmektedir.

Devletler, gelecekteki faydaları güvence altına alma beklentisiyle işlevleri uluslararası kurumlara devretmektedir. Bunu yaparken, yarattıkları kurumların özerkliğini artırmaya hizmet edebilecek istenmeyen sonuçlarla karşılaşma riskiyle karşı karşıya kalmaktadırlar. Ancak, onların birincil kaygısı, kurumsal yetkinlik veya algılanan herhangi bir egemenlik kaybı sorunu değildir. Bunun yerine devletler, bu kurumlarda yerleşik olan önemli politika seçimlerinin doğasına odaklanmaktadır. Örneğin AB'ye, üye devletler arasında hem kazananlar hem de orantısız uyum maliyetleriyle karşı karşıya kalan kaybedenler üretecektir. Delegasyon üzerinden kazananların ve kaybedenlerin tespit edilmesi, üye devletlerin delegasyona yönelik tutumlarını değiştirmektedir. Üye devletlerin tercihleri, AB'nin eylemlerinden tercih ettikleri önemli sonuçlar açısından farklılık göstermektedir. Bununla birlikte, üye devletler ve AB arasındaki dinamik ilişkinin doğası, yetki devri süreci uzadıkça artan yakınlaşmayı teşvik edecek şekildedir.

Delegasyon hem kazananlar hem de kaybedenler üretse de, her ikisinin de gelecekteki olası istenmeyen sonuçların kapsamını sınırlamak için teşvikleri olacaktır - ilki kazançları kilitlemek, ikincisi (en azından) daha fazla kaybı önlemek içindir. Daha da önemlisi, belki de işbirliğinin riskleri arttıkça ve yetki devrinin istenmeyen sonuçlarından kaynaklanan

potansiyel tehlikeler buna bağlı olarak arttıkça, tüm üye devletler giderek artan bir şekilde riskten kaçınacak ve yetki devrinin tehlikelerine karşı duyarlı hale gelecektir. Bu, uluslararası kurum üyeliğinin genişlemesiyle karakterize edilen bir bağlamda daha da doğrudur; bu, yalnızca bireysel üye devletler için artan bir kaybetme riskini değil, aynı zamanda bunlar arasında daha geniş bir temel tercih yelpazesini de ifade etmektedir.

Üye devletler arasında artan yakınsama, temsilcilik (vekillik) boşluğunu sınırlamak için tasarlanmış bazı yapısal engellerin, özellikle de yeniden sözleşme yapılması için oybirliği şartıyla bağlantılı olanların, mevcut temerrüt koşuluyla desteklenen yapısal engellerin hafifletilmesine hizmet etmektedir (Scharpf, 1988 :257; Pollack, 1997 :112–113). Sonuç olarak, kurumsallaşmış hükümetlerarasıcılık, üye devletlerin, yukarıda açıklanan koşullar altında, yeterli ana kontrolü sağlamaya yönelik bir dizi teknikten birine başvuracağını öngörmektedir. Hoşnutsuzluk sinyali: üye devletler, geçmiş temsilci (vekil) performansından hoşnutsuzluğu netleştirecek ve daha fazla fırsatçı davranış durumunda gelecekteki yaptırımları tehdit edecek; Beklenen tepkilerin “yasası”, eğer bu sinyal açıksa, devredilen temsilcilerin, kendilerine yaptırım uygulanması olasılığını önlemek için eylemlerini değiştireceklerini ima etmektedir (Martin, 1993:135; Garrett, 1992:558).

Üye devletler, vekil kayıpları olasılığını sınırlayacak şekilde orijinal sözleşmenin şartlarını yeniden yazmaya çalışacaklardır. Üye devletlerin yeni sözleşmelere yönelik tutumları, daha önceki yetki devri örnekleriyle ilgili deneyimleriyle şekillenecektir. Üye devletler geçmişten ders almaktadırlar ve dolayısıyla temsilcilik (vekillik) fırsatçılık vekil fırsatçılığı olasılığını sınırlayan sözleşmeye dayalı düzenlemeleri tasarlamada daha usta hale gelmektedirler. Ayrıca, yeniden dağıtım sonuçlarının büyük olması muhtemel olan alanlarda yetki devrini düşünmeye daha az istekli olacaklardır (Garrett ve Weingast, 1993:186). Devletler, uluslararası ajanları içeriden kontrol etmek için mekanizmaları güçlendirmeye çalışacaklardır. Kurum personelinin kendi memleketlerinin esaslı tercihlerini paylaşmalarını sağlamak amacıyla atama prosedürlerine daha fazla dikkat edilecektir. Ayrıca üye devletler, vatandaşlarının bu kurumlardaki teşviklerini, yeterlilik boyutunda dahi başarısızlık olasılığını en aza indirecek şekilde şekillendirmeye çalışacaklardır.

Bu nedenle, yeniden sözleşme yapmak için oybirliğiyle bir istek olmasa bile, üye devletler vekillerin tercihlerini değiştirmeye çalışacaklardır. Bu tercihleri yeniden

şekillendirme girişimleri, üye devletler olarak dağıtım konularının önemini bir kez daha yansıtmakta, egemenlik kaybıyla ilgili korkular nedeniyle delegasyonun kendi başına faydasını sorgulamak yerine, bu tür bir yetkilendirmeden önemli şekillerde yararlanmalarını sağlamaya odaklanmaktadır.

## **2.2 Güney Afrika Kalkınma Topluluğu (SADC) ve Kurumlar**

Saurombe'ye (2012) göre, Güney Afrika'daki ülkeler, Bölgesel Ticaret Anlaşmalarının (BTA) yayılmasında temel itici güçleri olmuştur. Örnek olarak, Güney Afrika, özellikle Güney Afrika Kalkınma Topluluğu'nun (SADC) varlığı nedeniyle küresel sahnede yerini almıştır. SADC Antlaşması'nın imzalanmasından önce, örgüt, Güney Afrika Kalkınma Koordinasyon Konferansı'nın (SADCC) gevşek ve bağlayıcı olmayan yapısı altında varlığını sürdürüyordu. SADCC'nin kökenleri, sömürge yönetiminden bağımsızlık için savaştan bir grup Güney Afrika ülkesi olan Ön Cephe Devletleri'nde yatmaktadır. Amaçları, tüm bölgeyi sömürge yönetiminden kurtarmaya yardımcı olmakmıştır. 1960'larda ve 70'lerde bu yeni bağımsız devletler, sömürgeci ve beyaz azınlık yönetimine son vermek için siyasi, diplomatik ve askeri mücadelelerini koordine ederek bölgedeki ulusal kurtuluş hareketlerini desteklemişlerdir.

### **Bölgesel entegrasyonu destekleyen SADC kurumları**

SADC'nin kurumsal çerçevesine karar verirken, kurucular, bazıları başarısızlıkla ve acı bir hayal kırıklığıyla sonuçlanan Afrika'da geçmişteki bölgesel işbirliği girişimlerinin deneyimlerine özellikle duyarlıydı. Örneğin, 1977'de Doğu Afrika Topluluğu'nun çöküşü bu deneyimlerden biridir. Bu tür bir başarısızlık, büyük ölçüde, bölgesel işbirliğinin maliyet ve faydalarının en iyi nasıl paylaşılacağına ilişkin hassas konuların hem ulusal hem de bölgesel düzeyde yeterince ele alınmamış ve üzerinde anlaşmaya varılmamış olmasından kaynaklanmaktadır. Başından itibaren benzer tuzaklardan kaçınmak için SADC, merkezi olmayan bir kurumsal düzenlemeye özel önem vermiştir. Bu, uluslararası kurumlardan kasıtlı bir kaçınmadı. Yine bu durum, üye devletlerin politika kararlarının oluşturulmasında ve uygulanmasında başlıca aktörler olmasını sağlamıştır. SADC Antlaşması temelde SADCC'nin kurumsal yapısını yeniden yürürlüğe koymaktadır. Bu nedenle, 1980 başarısızlıklarından pek bir şey öğrenilmemiştir. Daha derin entegrasyon ve ticaretin serbestleştirilmesi, merkezi olmayan bir kurumsal düzenleme altında

gerçekleştirilmeyecekti. Daha derin entegrasyon, karar almanın üye devletlerin etkisinden bir dereceye kadar bağımsız olan bölgesel kurumlara devredildiği bir düzeye kadar bölge içindeki bireysel üye devletleri aşan bir yönetim gerektirmektedir. Bu yapılmazsa, bölgesel kurumlar demokratik meşruiyetten yoksun kalabilmekte ve bu da tüm proje için halk desteğinin kaybolmasına neden olabilmektedir. Bu önemlidir, çünkü bölgesel kurumlara verilen yetkilerin niteliği ve kapsamı, kurumların bölgenin entegrasyon gündemini teşvik etme kabiliyetini belirlemektedir. Bu nedenle, bölgesel entegrasyonu teşvik etmede uluslararası kurumların varlığının önemi ne kadar vurgulansa azdır.

Bu nedenle, SADCC'den SADC'ye dönüşümün, uluslararası kurumların yaratılmasını tamamen beraberinde getirmediği açıktır. Mevcut SADC kurumsal yapısı, bireysel Üye Devletlerden bağımsız olmadığı için uluslararası değildir. Tallberg'e (2004:130) göre Uluslararası kurumlar, bireysel Üye Devletlerden büyük ölçüde bağımsızdır ve Üye Devletleri bağlayan karar verme yetkilerine sahiptirler. SADC'de ise durum böyle değildir. SADC'nin feshedilmesi bunun kanıtı olarak alınabilmektedir. Ayrıca, örgüt içindeki kilit kurumlar uyum içinde çalışmalı ve yetkilerini bölge organının ortak gündemini yansıtacak şekilde kullanmalıdır. SADC Zirvesi, kendisine rapor veren kurumlar üzerinde dikte edici davranmıştır. Mevcut SADC düzeni, yalnızca uluslararası kurumlara benzeyen kurumlar yaratmaktadır. Bu analizin ilgili sonucu, SADC kurumsal çerçevesinin Üye Devletlerin etkisinden bağımsız olmadığıdır. Tüm kurumlar için karar vermede uzlaşma gerekliliği de örgütü zayıflatmaktadır. Bu nedenle bu kurumlara SADC'yi daha derin bölgesel entegrasyona yönlendirmek için tam olarak güvenilemezdir.

### **SADC : Kurumsal yeniden yapılandırma**

SADC, kuruluşundan bu yana karmaşık ve zorlu kurumsal yeniden yapılandırma çabalarından geçmiştir. Bunlardan en önemlisi, 2001 yılında Windhoek'teki Olağanüstü Zirve'de başlatılan ve Devlet Başkanlarının SADC Kurumlarının Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin bir Raporu onayladığı süreçtir. Raporda vurgulanan kritik konu, örgütün bölgesel işbirliğini ve entegrasyonu teşvik etme yeteneğine sahip olup olmadığı ve “SADC'yi Topluluk İnşası için daha etkili ve verimli bir araç yapmak” için uygun kurumsal çerçevenin ne olacağı idi (SADC, 2001).

Yeniden yapılandırma sürecinin temel unsurları şunlardır:

- SADC Ortak Gündemini uygulama ve koordine etmekten sorumlu kurumsal ve yönetim yapılarını modernize etme kararı (Gaborone, Botswana'daki yeni SADC Genel Merkezinde işlevlerin merkezileştirilmesi);
- Sosyoekonomik ve politik çerçevelerin, yani Bölgesel Gösterge niteliğindeki Stratejik Kalkınma Planının ve Politika, Savunma ve Güvenlik İşbirliği Organi için Stratejik Endikatif Planın formüle edilmesi ve uygulanması; ve
- Bölgesel bir SADC Kalkınma Fonu şeklinde kendi kendini finanse eden bir mekanizmanın geliştirilmesi.
- Bölgesel entegrasyon için bir ön koşul olarak barış ve güvenlik işbirliği (demokrasi ve iyi yönetim);
- İlerici Piyasa Entegrasyonu yoluyla ticaret/ekonomik liberalizasyon ve kalkınma, yani:
  - Malların, hizmetlerin ve üretim faktörlerinin serbest dolaşımı
  - İstikrar odaklı makroekonomik yakınsama
  - Finansal piyasa entegrasyonu ve parasal işbirliği
  - Bölge içi yatırımlar ve doğrudan yabancı yatırımlar
  - Üretken rekabet gücü ve arz yönlü kapasite
  - Bölgesel Altyapı ve Hizmetler (ulaşım, enerji, su ve BİT);
  - Eğitim ve İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi, Sağlık, HIV/AIDS ve diğer bulaşıcı hastalıklar, Gıda Güvenliği ve Sınıraşan Doğal Kaynaklar, İstatistik, Cinsiyet Eşitliği, Bilim ve Teknoloji ile ilgili bölgesel boyutta özel programlar.

### **2.3 Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN)**

Bu blok 1967'de beş ülke (Endonezya, Malezya, Tayland, Filipinler ve Singapur) tarafından kurulmuştur. Temel amacı, Güneydoğu Asya Uluslarından müreffeh ve barışçıl bir topluluk yaratmaktır. ASEAN'ın Bangkok Deklarasyonu'nda (kurucu belge) belirtilen temel amacı, üyeler arasında ekonomik büyümeyi, sosyal ilerlemeyi ve kültürel gelişmeyi hızlandırmaktır. Buna göre, ASEAN Deklarasyonu beş amaç ve amaç içermektedir:

- Ekonomik, sosyal, kültürel, teknik ve idari alanlarda aktif işbirliği ve karşılıklı yardımlaşmanın teşvik edilmesi;
- Eğitim, mesleki, teknik ve idari sektörlerdeki diğer üyelere yardım sağlanması;
- Tarım ve sanayi, ticaretin genişlemesi ve ulaşım ve iletişimin geliştirilmesi gibi alanlarda daha fazla kaynak kullanımını teşvik etmek için etkin işbirliği;
- Güneydoğu Asya çalışmalarının teşviki;
- Mevcut uluslararası ve bölgesel ilişkilerde işbirliği yapmak ve daha yakın işbirliği için yeni yollar keşfetmek (ASEAN Sekreterliği 2014).

Bildirgenin ekonomik ve sosyal işbirliğine vurgu yapmasına rağmen, ASEAN'ın Soğuk Savaş'ın sonuna kadar ana faaliyetleri Güneydoğu Asya'nın Balkanlaşmasını önleyerek bölgeyi istikrara kavuşturmaya yönelikmiştir (Smith 1999:238-239). Aslında, çoğu ASEAN üyesi için ekonomik işbirliği, siyasi işbirliğine ulaşmanın bir yolu idi. Bu nedenle, ulusal pazarları bölgesel düzeyde bütünleştirmeye yönelik siyasi irade, 1990'ların başına kadar büyük ölçüde mevcut değildi.

ASEAN entegrasyonunun derinleştirilmesinde daha önemli bir adım, Ekim 2003'teki 9. Zirvede, ASEAN üyelerinin Bali Concord II'de 2020 yılına kadar tek bir pazar için anlaşmaya varmasıyla atılmıştır (ASEAN Sekreterliği 2003). Bu, ASEAN üyelerinin hükümetlerarasılıktan uluslararası düzeye geçme niyetlerinin bir göstergesi idi.

1997'de ASEAN üyeleri, bölgesel ekonomik entegrasyonu benimsemek için ASEAN Vision 2020'yi tanıttı: ticaret ve yatırım liberalizasyonu yoluyla; malların, hizmetlerin, yatırımların ve sermayenin serbest akışı; dengeli ekonomik ilerleme; ve yoksulluğun ve sosyo-ekonomik farklılıkların azaltılmasıdır.

ASEAN, bölge içi ekonomik ilişkilerin geliştirilmesinde önemli ilerleme kaydetmiştir. ASEAN Serbest Ticaret Bölgesi (AFTA), üye ülkelerin ekonomik verimliliği ve üretkenliği dahil olmak üzere bölgesel rekabet avantajları geliştirmek amacıyla tanıtılmıştır.

AFTA, bölgedeki çoğu tarife ve tarife dışı engeli kaldırmıştır. Bölgeselcilik, on ASEAN üyesi için ortalama reel ticaret maliyetini 1990'da yüzde 10,3'ten 2007'de yüzde 3,9'a düşürmüştü ve ASEAN-5 için maliyet azaltma miktarı yüzde 50'den fazla idi (Pomfret ve Sourdin, 2009).

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Bu bölüm, Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğuna (ECOWAS) odaklanmaktadır. ECOWAS'ın bileşimini, ECOWAS'taki ilerlemeyi ve zorlukları tartışmaktadır. Ayrıca, ekonomik entegrasyonun iyileştirilmesine yönelik çabalar tartışılmaktadır.

### 3. BATI AFRIKA DEVLETLERİ EKONOMİK TOPLULUĞU (ECOWAS)

ECOWAS, Batı Afrika bölgesindeki ülkelerden oluşan bölgesel bir ticaret örgütüdür. 2007 yılı sonlarında Benin, Burkina Faso, Cape Verde, Fildişi Sahili, Gambiya, Gana, Gine, Gine-Bissau, Liberya, Mali, Nijer, Nijerya, Senegal, Sierra Leone ve Togo (Moritanya 1999'da çekildikten sonra) üyeleridir. Topluluğun amaç ve hedefleri;

- Batı Afrika'da ticareti, işbirliğini ve kendine güveni teşvik etmek ve
- Afrika Ekonomik Topluluğunun (AEC) oluşturulmasına yardımcı olmaktır.

Topluluk, 1950'lerin sonlarında ve 1960'ların başlarında önem kazanan pan-Afrika ekonomik entegrasyon vizyonuna dayalı olarak kurulmuştur. Bu yaklaşımda, küçük ve parçalanmış postkolonyal ulusal pazarların Afrika'nın ekonomik kalkınmasına engel teşkil edeceğine inanılmıştır. Pan-Afrika çözümü, kıta için tek bir ortak pazar yaratmaktır.

Pan-Afrika entegrasyon yaklaşımı, bölgesel düzeylerde (merkez, doğu, kuzey, güney ve batı) başlayacak ve bölgesel düzeyde kaynak sağlayarak kıta çapında bir ortak pazara dönüşecek bir “aşağıdan yukarıya” süreç ve bu şekilde daha güçlü ekonomik entegrasyona doğru adım atmaktadır. Topluluk, sömürge ve bağımsızlık sonrası milliyetçilik dönemlerini takiben küçük Batı Afrika ülkelerinin izolasyonunun üstesinden gelmek için kurulmuştur.

ECOWAS Antlaşması, ekonomik entegrasyon sürecini hızlandırmak ve bölgedeki siyasi işbirliğini artırmak için 1993 yılında revize edilmiştir. Gözden geçirilmiş anlaşma, ticaretin teşviki ve serbestleştirilmesi dahil olmak üzere kapsamlı işbirliği ve entegrasyon programlarını ifade eder; amaçları daha iyi yolların ve telekomünikasyon altyapısının sağlanması; ve tarım, sanayi ve enerji sektörünün gelişimidir. Ticaretin serbestleştirilmesi programlarının uygulanmasının üç aşamada gerçekleşmesi planlanmıştır. Bunlar;

- Birincisi, işlenmemiş mallar ve geleneksel el sanatları ticaretinin tamamen serbestleştirilmesini içermektedir.



- İkincisi, en gelişmiş üye ülkelerin (Nijerya, Gana ve Fildişi Sahili) altı yıllık bir süre içinde tüm ticaret engellerini ortadan kaldıracığı, orta grup ülkelerinin (Benin, Gine) sanayi ürünleri ticaretinin aşamalı bir liberalleşmesidir, (Liberya, Sierra Leone ve Togo sekiz yıl içinde ve üçüncü grup ülkeler on yıl içinde).
- Üçüncü aşama, ortak bir dış tarifinin oluşturulmasıyla ilgilidir.

Bunun ışığında, ticaretle ilgili olarak ECOWAS hakkında çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Statik etkiler analizinde, Viner (1950), bölgesel ekonomik entegrasyonun üye ülkeler tarafından serbest ticarete doğru bir hareketi temsil ederken (ticaret yaratılmasına yol açmaktadır), aynı zamanda ticaretin düşük maliyetli ticarettten sapmasına da yol açabileceğini gözlemlemiştir. Tarifelerle karşı karşıya olan üye kaynakları, artık tarifelerle karşılaşmayan yüksek maliyetli bir üye kaynağıdır. Kısa vadede, üye devletler, ticaret yaratma etkileri ticaret saptırma etkilerini aştığı sürece fayda sağlayabilir. Musila (2005) çekim çerçevesini kullanarak ECOWAS için iki statik etkiyi tahmin etmiş ve ticaret yaratmanın ticaret saptırma etkilerini aştığını bulmuştur. Bu nedenle ECOWAS örgütüne üye ülkelerin refahta net kazançlar elde etmeleri beklenebilir. Carre´re (2004), ECOWAS'ın oluşumunun ECOWAS içi ticaretteki artışla ilişkili olduğunu ve para birliğinin, Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği'nin (WAEMU) ticaret saptırıcı etkilerinin azaltılmasına yardımcı olduğunu bulmuştur. ECOWAS içi ticaretin performansı, bölgenin toplam dünya ticaretindeki payının 1975'te yüzde 2,4'ten 1990'larda yüzde 10'un üzerine çıktığını göstermektedir. 1994-98 döneminde, WAEMU bölgesindeki performansın iyileşmesi nedeniyle, ECOWAS içi ticaretin payı hafif ama istikrarlı bir şekilde yüzde 10,7'den yüzde 11,9'a yükselmiştir.

Ticaret ekonomik büyüme için önemlidir<sup>4</sup>. ECOWAS bağlamında ticaret, gıda güvenliği ve sanayileşme için de çok önemlidir. Batı Afrika, sahip olduğu doğal kaynak donanımı, tarım potansiyeli ve bölge içi tamamlayıcılıkları nedeniyle hem küresel hem de bölge içi anlamda büyük bir ticaret potansiyeline sahiptir (Torres ve Seters 2016:1). Bununla birlikte, ECOWAS ihracatı, ekstraktif ürünlere (örn. petrol, doğal gaz) ve birkaç tarımsal ürünedir.

---

<sup>4</sup> Bunun nedeni, Ticaret (Ticaret dengesi olarak) Gayri Yurt İçi Hasıla (GYİH)'nin hasaplamasına girmektedir. Yani, ticaret, GYİH'nin belirleyicilerden biridir.

ECOWAS'ın ithalatı, yüksek oranda sanayileşmiş ürünler (örneğin rafine edilmiş petrol, araçlar, gemiler, telekomünikasyon ekipmanları) ve gıda ürünleri (örneğin pirinç ve buğday) ile oldukça çeşitlidir. Bu nedenle, ECOWAS'ın ana ticaret ortakları, Çin, Hindistan, Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa Birliği ülkeleri ve Brezilya gibi yüksek oranda sanayileşmiş ülkelerdir ve bu ülkeler ağırlıklı olarak bölgeden hammadde satın almakta ve bölgeye sanayi ürünleri satmaktadır. Nijerya, öncelikle petrol ihracatının bir sonucu olarak ve aynı zamanda daha büyük ekonomisi nedeniyle, kayıtlı toplam ECOWAS ihracatının %73,5'ini oluşturmaktadır. Ülke aynı zamanda ECOWAS'ın ithalatının %52'sini ve gıda ithalatının (%51) gerçekleştirmektedir. Bölgenin ikinci ve üçüncü en büyük ekonomileri, yani Gana ve Fildişi Sahili, büyük ölçüde kakao nedeniyle ECOWAS'ın ana gıda ihracatçılarıdır ve onu Nijerya izlemektedir (Torres ve Seters 2016:4).

### **3.1 ECOWAS'ta İlerleme**

ECOWAS'ta ticaret yaratılmasını ve genişlemesini beslemek için bir bölgenin bölümü, FTA'yı gerçekleştirmek için ECOWAS Ticaret Serbestleştirme Planını (ETLS) benimsemiştir. ETLS, menşe kurallarına sıkı sıkıya bağlı kalarak bölge içi ticaret için tarife ve tarife dışı hükümler sağlamazdır. Ancak ticaret yaratma ve geliştirmenin bir parçası olarak, ETLS, transit ticaretin ve ECOWAS Eyaletler Arası Karayolu Transit (ISRT) şemasının kolaylaştırılmasını sağlamıştır. ECOWAS vatandaşlarının serbest dolaşımına ve ECOWAS'ın herhangi bir yerinde iş kurma ve işletme haklarına ilişkin protokoller, bölge içi ticareti teşvik etmeyi ve genişletmeyi amaçlamaktadır (Hoppe ve Aidoo, 2013:3).

### **3.2 Engeller ve Zorluklar**

FTA'nın ETLS'si ve yakın tarihli Ortak Dış Tarife (CET) kapsamında ticaretin vaat edilen faydalarına rağmen, sayısız engel, Antlaşma, Protokoller, Kanunlar ve politikalarda belirtilen hedeflerin gerçekleştirilmesini engellemektedir, dolayısıyla bölgecilik gündeminin ilerleme hızı yavaşlamaktadır. Bunun nedeni, ülkelerin kendi ulusal kalkınma ve çıkarlar gündemini ilerletmeye çalışırken, bölgesel gündemi önemli görmemesidir. Yani, siyasal bağlılık eksik çünkü her şeyden önce, her üye devlet ulusal çıkarlarına daha önem verilmektedir. Bazı durumlarda, ulusal çıkarlar, Ganalı ihracatçıların Nijerya pazarına yaptığı gibi sınırlı pazar erişimine yol açmıştır (Hoppe ve

Aidoo, 2013:4). Ulusal çıkarlar, ETLS ve CET'nin uygulanmasındaki isteksizliği veya gecikmeyi açıklayabilmektedir ve bu da üye devletlerin genel olarak bölgesel politikaları ve özel olarak ticaret politikalarını uygulama oranlarının farklı olmasına neden olabilmektedir. Örneğin, ETLS 1983'te sağlanmış olmasına rağmen, yalnızca 1990'da başlatıldı ve 1993 Gözden Geçirilmiş Antlaşma'da yeniden onaylandı. Benzer şekilde, CET'nin uygulanma hızının düşük olması karşısında, üye ülkeler üye ülkelerden yapılan ithalatlara kendi tarifelerini uygulamak zorunda kalmaktadır ve bu da farklı tarifelerin uygulanmasına neden olmaktadır. Bu nedenle, STA gerekliliklerine tam uyum ve uygulama sorunları; ve CET'in uygulanmasındaki yavaşlık (2005'te kabul edilmiştir), ECOWAS'ta bölge içi ticaretin %10'luk düşük seviyelerine katkıda bulunmuştur (Hoppe ve Aidoo, 2013:2). 1 Ocak 2015'te yürürlüğe giren Ortak Dış Tarife'yi her üye ülke uygulamadı. Gana, ulusal gümrüklerde değişiklik yapılmasının önünü açacak hükümleri henüz onaylamadığı için son tarihe uymayan ülkelerden biridir (Ablordeppey, 2014:32).

İkincisi, bölge içi ticaret, ECOWAS'ın hantal bürokratik prosedürler tarafından engellenmiştir. Ulusal ve bölgesel komiteler, normalde 4 ila 6 ay süren ETLS programı kapsamında ihracatın tescili ile ilgilenmektedir ve numunelerin kayıttan önce ihraç edilmesi gerekmektedir, ihracatçı şirketler için bu çok uzun ve hantal bir süreçtir (Hoppe ve Aidoo, 2013:3). Ayrıca, tercihli tüccar sisteminin uygulanmaması, sınır karakollarında geçişi yavaşlatmaktadır.

Bürokratik prosedürler, mallar sınır kapılarında gümrükten çekilirken (resmi olmayan ödemeler ve gecikmeler ve ağır transit ücretleri gibi) yolsuz uygulamalarla birleştirmektedir. (Hoppe ve Aidoo, 2013:4-9). Üçüncüsü, liderlik ve rehberlik sağlayacak bölgesel bir hegemon varsa, genel olarak bölgesel entegrasyon ve özel olarak ticaret gelişir. Hegemon ise dünya hegemonu ABD ile bağlantı görevi görür. Nijerya hegemon olarak kabul edilir. Ne yazık ki, Nijerya liderliğine ne saygı duyulur ne de kabul edilir; onun liderliği hala tartışılmaktadır (Ronnback, 2008). Gerçekten de, ulusal düzeydeki yaygın yolsuzluk, yüksek düzeyde yoksulluk, düşük gayri safi yurtiçi hasıla dahil olmak üzere etkileyici olmayan ekonomik performans ve Boko Haram'la başa çıkma sorunları, liderlik kimlik bilgilerini aşındırmış ve Nijerya'nın ECOWAS üzerinde liderliğini iddia etmesini zorlaştırmıştır.

Dördüncüsü, yetersiz kurumsal kapasite bölge içi ticaretin geliştirilmesi üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir. ETLS için Komisyon ve ulusal sektör komiteleri, “ilgili kurumsal makine veya forum eksikliği ve insan kapasitesinin yetersizliği nedeniyle kapasite zorluklarını etkin bir şekilde karşılamada etkisiz” görünmektedir (Asante, 2012: 24, 26). Bunlar, ECOWAS ticaret serbestleştirme planının Komisyon tarafından uygulanmasındaki sınırlı ilerlemeyi açıklamaktadır (Asante, 2012: 26).

Beşincisi, ECOWAS, ticaret anlaşmalarının başarılı bir şekilde uygulanması için mali kaynaklardan ve insan kaynaklarından yoksundur. Hem bölgesel hem de ulusal düzeydeki kurumlar, vasıflı personeli işe almak ve elde tutmakta zorlanmaktadır. Daha da önemlisi, ECOWAS'ın hem FTA'yı hem de CET'yi uygulamaktan zarar gören üyeler için tazminat planlarını işlevsel hale getirmek için hiçbir fonu yoktur. Bunun yerine, özellikle AB olmak üzere ticaret anlaşmalarını formüle etmek ve uygulamak için donör yardımına bağlıdır.

Altıncısı, bölgesel öncelikler üzerinde birliği engelleyen Anglofon-Frankofon ayrımıdır. Örneğin, Robbnack (2008), ilki hem ekonomik (ticaret) entegrasyona hem de güvenlik bölgeciliğine odaklanmayı tercih ederken, sonrakilerin ECOWAS'ı tamamen ekonomik bölgecilik olarak gördüğünü savunmaktadır. Ayrıca Hoppe, M ve F.Aidoo (2013) CET'in yapısı konusunda üyeler arasında bir anlaşma olmadığını belirtmektedir. Son olarak, Batı Afrika'nın Ebola gibi hastalıklar ve şiddet gibi durumlara karşı savunmasız olması, karantinalar ve izolasyonlar etkileşimlerin askıya alınmasını gerektireceğinden, üyeler arasında her zaman işleyen bir ticaretin imkansız olduğu anlamına gelmektedir.

### **3.3 Çatışmaların ve İstikrarsızlığın Ülkelerin Bölgesel Entegrasyon Çabalarına ve Ekonomik Performansına Etkisi**

#### ***Çatışmaların ve siyasi istikrarsızlığın bölgesel entegrasyona etkisi***

Literatürde, bölgesel entegrasyonun genel olarak, çatışmaların çözümünü teşvik ederek veya ortaya çıkmasını önleyerek siyasi istikrara katkının yanı sıra yönetim, yönetişim ve ekonomik kalkınmanın iyileştirilmesi dahil olmak üzere bir takım avantajlara sahip olduğu kabul edilmektedir.

Bölgesel entegrasyon siyasi istikrarı desteklerse, bunun yokluğu şüphesiz ikincisini tehlikeye atabilmektedir. Bu nedenle, siyasi istikrarsızlık bölgesel entegrasyon çabalarını

engellemektedir. Bu bağlamda, özellikle silahlı çatışmaya dönüşen sıkıntılar, ürünlerin üretim ve pazarlama sistemlerini büyük ölçüde bozmuş, böylece bölge içi ticareti ve üretim faktörlerinin hareketliliğini teşvik etme çabalarını engellemiştir.

İç savaşlara yol açan belirgin krizler durumunda, ekonomik altyapılar, nüfusun yaşam koşullarının kötüleşmesi ve diğer komşu ülkelere göç ile büyük ölçüde ciddi şekilde hasar görmüştür. Bu durumların, özellikle ticaretin geliştirilmesi ve topluluk projelerinin uygulanmasıyla ilgili olarak, entegrasyon çabaları üzerinde etkisi olmuştur. Ayrıca, bir topluluğun bir veya daha fazla üye devletindeki siyasi istikrarsızlık, şüphesiz özellikle aşağıdakiler yoluyla bölgesel entegrasyon sürecinin önündeki ana engellerden biridir. Entegrasyon projeleri için finansmanın azaltılması bir başka sorundur, çünkü bu fenomenden etkilenen ülkeler, bölgesel entegrasyondan ziyade kendi çıkarlarıyla ilgilenmektedir. Benzer şekilde, genellikle siyasi istikrarsızlığın olumsuz etkileriyle karşı karşıya kalan sınır ülkeleri de, sınırların güvenliğini sağlamak veya çatışma çözümü ve insani yardımda komşulara yardım etmek için ulusal kaynakların saptırılması olgusundan muzdariptir.

Bölgesel entegrasyonun temeli olan malların ve insanların serbest dolaşımının kısıtlanmasını olabilmektedir. Bu bağlamda, siyasi istikrarsızlık sadece Topluluk ve/veya ulusal kaynakların optimal dağılımı üzerinde olumsuz etkilere sahip olmakla kalmaz, aynı zamanda mal ticaretini ve yatırımların, özellikle doğrudan yabancı yatırımların yapılmasını da olumsuz etkiler ve bu da yoksulluk durumunu ağırlaştırmaktadır.

### **3.4 ECOWAS Kurumlarının Faaliyetleri**

#### ***Batı Afrika Sağlık Örgütü (WAHO)***

WAHO tarafından önceki yıllarda olduğu gibi 2012 yılında gerçekleştirilen faaliyetler, 2009-2013 Stratejik Planının uygulanmasının bir parçasıdır. Bu Planın stratejik yönelimleri şunlardır:

- ECOWAS alt bölgesindeki sağlık sistemlerinde kalite iyileştirme desteği ;
- ECOWAS alt bölgesinde sağlık kapsamının iyileştirilmesi için destek ;
- Sürdürülebilir sağlık finansmanının geliştirilmesi için destek ;
- WAHO'nun Kurumsal Gelişimi

## ***Politika koordinasyonu ve uyumlaştırma***

Elde edilen ana sonuçlar şu şekilde sıralanabilmektedir:

- Nijer'in 2013-2017 dönemi için ulusal bir vizyon 2020 planı vardır
- Fildişi Sahili'nin 2013-2015 dönemi için bir vizyon 2020 stratejik planı vardır
- Sağlık Profesyonellerinin Eğitimi için Bölgesel Konseyin (CRFPS) oluşturulmasına ilişkin bir karar, Konakri 2012'deki 13. AMS'de kabul edilmiştir.
- ECOWAS alanındaki doktorların ve dış hekimlerinin standartlaştırılmış etik kuralları doğrulandı, uyumlu hale getirildi, yayına hazırdır.
- ECOWAS üye ülkelerinin hemşirelik ve ebelik meslekleri için etik kurallar referansı nihai hale getirilmiştir.
- Çevre Sağlığı ve Toplum Sağlığı temsilcileri için etik kurallar ve uygulama yönetmelikleri, AMS 2013'ün onayına sunulmak üzere hazırdır.
- Sıtma ile mücadelede: WAHO, tüm ülkeler ve ortaklarla işbirliği içinde, uygulanması bir sonraki Bakanlar toplantısından önce bir kaynak seferberlik planı ve bunun uygulanmasını izlemek için bir plan eşliğinde bölgesel bir stratejik plana götürmesi gereken bir yol haritası geliştirmiştir.

### **Beslenme açısından:**

- Gine ve Nijer'de temel beslenme eylemlerini teşvik etmek ;
- CILSS ile işbirliği içinde Gana'daki gıda güvenliği anketine beslenme göstergelerinin entegrasyonu.
- Son olarak, her 2 yılda bir planlandığı gibi, ECOWAS Nutrition Forum'un "Yerel yönetimlerin, toplulukların, sivil toplumun ve özel sektörün beslenme müdahalelerini artırmadaki rolleri" konulu 13. baskısı düzenlenmiştir.

Bulaşıcı olmayan hastalıklarla ilgili olarak:

- İngilizce konuşulan 4 ülkenin Bulaşıcı Olmayan Hastalıklardan sorumlu ulusal yetkililerin kaynak seferberliği ve BOH programlarının izlenmesi açısından Commonwealth Sekreterliği ve WHO/Afro ile işbirliği içinde kapasitelerinin geliştirilmesi ;
- WAHO'nun mali katkısıyla Togo'da bulaşıcı olmayan hastalıklarla mücadele için entegre ve çok sektörlü ulusal politikanın onaylanmasıdır.

Sağlık Sistemlerinin Güçlendirilmesi açısından, WAHO stratejik ortağı RIPAQS ile işbirliği içinde çok ülkeli bir çalışma yürütmüştür (8 ülke 5 Fransızca konuşan, 2 İngilizce konuşan ve 1 Portekizce konuşan dahil). Bu çalışma, ECOWAS bölgesinde bakım kalite güvencesi norm ve standartlarının uygulanmasının durum analizine odaklanmaktadır. Bu çalışmanın sonuçları, Aralık 2012'de Cotonou, Benin'de Uluslararası Sağlık Bakanları Hasta Güvenliği ve Bakım Yönetimi Kalitesi Konferansı'nda dağıtılmıştır. WAHO'nun bakım kalite güvencesi normlarının ve standartlarının uyumlaştırılmasına yönelik müdahalelerinin stratejik alanları, bu konferansın ardından tanımlanacaktır.

HIV ve AIDS ile mücadelede :

- HIV ile ilgili asgari yasal çerçeve için yakınsama kriterlerine ilişkin bir belge mevcuttur;
- Abidjan-Lagos koridoru boyunca HIV açısından en yüksek risk altındaki nüfus bölgelerinin ve sıcak noktaların haritalanması mevcuttur ;
- ECOWAS Çok Sektörlü HIV Kontrol Komitesi kurulmuştur.

#### ***Sağlık Araştırmalarının Teşvik Edilmesi***

WAHO, ECOWAS bölgesinde sağlık araştırma sonuçlarının kullanımına ilişkin ikinci bir 4 yıllık proje olan Uluslararası Kalkınma Araştırma Merkezi (IDRC) ile "Sağlık Sistemleri Araştırması Yoluyla Kapasiteyi Güçlendirmek için Batı Afrika Girişimi" başlıklı ikinci bir proje başlatmıştır. Fonun %65'i, araştırma projelerinin doğrudan finansmanına ve %35'i, araştırma sonuçlarının siyasi karar vericiler tarafından tahsis edilmesini sağlayan sürecin WAHO tarafından yönetimine ayrılacaktır.

#### ***Sağlıkta İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi***

Sağlıkta İnsan Kaynaklarının önemi nedeniyle, WAHO, çeşitli alanlarda sağlık profesyonellerinin kapasitelerinin geliştirilmesi için ülkelere teknik ve finansal destek sağladı ve aşağıdaki sonuçlar alınmıştır:

- Tıp ve Cerrahi Uzmanlık Alanının Uyumlaştırılmış Müfredatının 2. Cildi yayınlanmış ve dağıtılmıştır;
- ECOWAS bölgesindeki Genel Tıp Müfredatı, ECOWAS'ın 3 dilinde yayınlanmak üzere tamamlanmaktadır ;

- Uyumlaştırılmış İngilizce kolej müfredatı: WACS, WACP, NPMC, GCPS ve gelecekteki adımlar için bir eylem planı mevcuttur ;
- Fransızca ve Portekizce konuşulan ülkelerde hemşirelik ve ebelik eğitim kurumları uyumlu eğitim müfredatına sahiptir ;
- Yirmi iki (22) profesyonel, dil ve mesleki becerilerini geliştirmek için Mesleki ve Dilbilimsel Değişim Programından (PEPL) yararlanmışır ;
- ECOWAS bölgesindeki on altı (16) Genç Sağlık Profesyoneli, becerilerini geliştirmek için eğitilmektedir (YPIP)
- ECOWAS'ın Fransızca ve Portekizce konuşulan ülkelerinin hemşirelik ve ebelik mesleklerinin tanımlanmış uzmanlıklarının isimlendirmeleri uyumlu hale getirilmiştir ;
- Nijer ve Gine'deki 61 eğiticinin kapasiteleri Yetkinlik Bazlı Yaklaşım (APC) kapsamında güçlendirilmiş ve Kurumlarında uygulanmaktadır ;
- Eczacılık, Çevre Sağlığı ve Toplum Sağlığında temel eğitim için uyumlaştırılmış Müfredat, bir sonraki ECOWAS Sağlık Bakanları Kurulu (2013) tarafından onaylanmak üzere sunulmaya hazırdır ;
- ECOWAS bölgesinde Eczacılıkta uzmanlık eğitimi için uyumlaştırılmış Müfredat mevcuttur.

### **3.5 ECOWAS Yatırım ve Kalkınma Bankası (EBID)**

ECOWAS Komisyonu'nun 2012 faaliyet raporuna yapılan bu katkı, ECOWAS Yatırım ve Kalkınma Bankası'nın (EBID) 1 Ocak - 30 Eylül 2012 döneminde kaydettiği ilerlemeyi vurgulamaktadır. Bu nedenle, müzakere organları tarafından belirlenen hedefler doğrultusunda, banka tarafından yürütülen faaliyetler, üye devletler lehine müdahalelerinin güçlendirilmesinin bir parçasıdır. Ayrıca kurumun yönetiminin iyileştirilmesi ve faaliyetlerinin finansmanı için amaçlanan kaynakların seferber edilmesi stratejilerinin yoğunlaştırılması çerçevesindedir.

Bu çalışma, birinci bölümde karar alma organlarının müzakere faaliyetlerini sunmaktadır. İkinci bölüm idari faaliyetleri tanımlarken, üçüncü bölüm finansman operasyonlarının gelişimini sunmaktadır. Dördüncü bölüm, kaynak seferberliği eylemlerini özetlemektedir. Son olarak, son bölümde bankanın 30 Eylül 2012 tarihi itibarıyla geçici hesapları sunulmaktadır.



### ***Karar verme organlarının faaliyetleri***

- Valiler Kurulu : İncelenen dönemde, Banka Governörler Kurulu 24 Ağustos 2012 tarihinde Gine Cumhuriyeti'nin Konakri şehrinde 10. olağan toplantısını gerçekleştirmiştir. Toplantısı, esas olarak, yeni EBID Başkanı'nın yemin etmesine ve Banka'nın 2011 yılı hesaplarının onaylanmasına ayrılmıştır.
- Yönetim Kurulu : 1 Ocak - 30 Eylül 2012 tarihleri arasında EBID Yönetim Kurulu 24 Nisan ve 31 Temmuz 2012 tarihlerinde Lomé, Togo'da sırasıyla 36. ve 37. toplantılarını gerçekleştirmiştir. Bu toplantılarda yöneticiler, beşi kamu yararına, beşi de özel sektör yararına olmak üzere on projenin finansmanına onay vermiştir.

### ***Bilgi sisteminin modernizasyonu***

EBID'ye konuyla ilgili uluslararası standartlara uygun, verimli, güvenilir, güvenli ve ölçeklenebilmektedir bir bilgi sistemi sağlamak amacıyla, karar organları yenilikçi bir ana plan uygulamak için Yönetim girişimini onaylamıştır. Bu ana plan, altyapı, ekipman ve lisansların yenilenmesi ve insan kaynaklarının güçlendirilmesi desteğiyle Banka'nın tüm bilgi sisteminin yeniden yapılandırılmasına yol açacaktır.

2010 yılında Banka'nın taşınan finansal yönetim uygulama platformunun elden geçirilmesiyle başlayan uygulama, tüm modüllerin etkinleştirilmesi aşamasına girmiştir. İncelenen dönemin sonunda, aşağıdaki ana eylemler kaydedilmiştir :

- yeni bilgisayar ağına geçiş ;
- yeni BT ekipmanının devreye alınması ;
- Banka'nın finansal yönetim uygulama platformunun tamamen elden geçirilmesi ;
- yürürlükteki güvenlik standartlarına göre iş istasyonlarının yapılandırılması.

Buna ek olarak, Fransız Kalkınma Ajansı, devam eden teknik yardıma ek olarak, bir Bilgi Teknolojileri (BT) uzmanının işe alınması için ek finansman sağlamayı taahhüt etmiştir. bu uzman, bir BT politikasının tanımlanmasından ve 2013-2017 için yeni bir BT ana planının ve uygulama planının geliştirilmesinden sorumlu olacaktır. Ayrıca, önceki ana planın başarılarını pekiştirmeli ve yeni stratejik seçimlere ve Banka'nın beklentilerine cevap vermelidir. İlgili görev tanımları doğrulanmış ve 28 Eylül 2012 tarihinde AFD'ye resmi olarak bir fon talebi gönderilmiştir.

- Yönetim ve kontrol : Yönetim Kurulu'ndan kaynaklanan Denetim Komitesi ile Risk ve Kredi Komitesi'nin öncülüğünde Banka'nın faaliyetlerinin yönetim ve kontrolünün güçlendirilmesi çerçevesinde çeşitli aksiyonlar gerçekleştirilmiştir. Bu, esas olarak, 2011 yılında başlatılan denetim atamalarının devamı ve incelenen dönemde başlatılan ve dil bölümü, nakit, garantiler, tavsiye, dokümantasyon, öz sermaye yatırımları, kredi projeleri, izin ve sosyal hizmetler ile ilgili yeni atamaların yürütülmesi ile ilgilidir.

### ***İşbirliği ve kaynak seferberliği faaliyetleri***

İşbirliği, ortaklık ve finansal kaynak seferberliği faaliyetlerinin uygulanması, EBID'nin kalkınma stratejisinin önemli bir odak noktasıdır. Topluluk içinde ve kalkınma ortakları nezdinde itibarını güçlendirme, gelişimi için gerekli teknik yardım biçimlerini kendine çekme amacını gütmektedir. Ayrıca proje finansman faaliyetlerine gerekli ivmeyi kazandırmak, karlılığının ve sürdürülebilirliğinin garantisini vermek için yeterli kaynaklara sahip olmayı amaçlamaktadır.

### ***İşbirliği ve ortaklık faaliyetleri***

İşbirliği ve ortaklık açısından, 2012'nin ilk üç çeyreğinde kaydedilen başlıca eylemler aşağıdaki gibidir:

- Ocak 2012'de bankanın Lomé'deki genel merkezinde, EBID'ye verdikleri desteğin koordinasyonunun bir parçası olarak Fransız Kalkınma Ajansı (AFD) ve Afrika Kalkınma Bankası (AfDB) ile üçlü toplantı organizasyonu. Bu toplantının sonunda AfDB, bankaya insani gelişme ve modern bir arşivleme sisteminin kurulması konularında destek vermeyi taahhüt etmiştir. Bu amaçla, banka, Ekim 2012'deki oturumu sırasında Afrika Özel Sektör Yardım Fonu'na (FAPA) sunulmak üzere teknik yardım programının tamamlanması için 24-28 Eylül 2012 tarihleri arasında AfDB'den yeni bir görev almıştır.
- AFD teknik destek sözleşmesinin on yedi aylık bir süre için Şubat 2012'de başlamasıdır. Ayrıca, 500.000 Euro'luk bu hibenin, bankanın risk izleme, kara para aklama ile mücadele prosedürlerinin iyileştirilmesi ve terörün finansmanı ile mücadele konularında kapasitelerinin güçlendirilmesini kapsadığı

unutulmamalıdır. Sosyal ve çevresel sorumluluk politikasının güncellenmesi de dikkate alınmaktadır.

- Bankanın özel sektör portföyünü konsolide etmek amacıyla ekonomik aktörlerin bu ülkedeki ilgisini çekmek amacıyla sırasıyla Nijerya'da Owerri ve Dutsé'de iki duyarlılık ve tanıtım misyonunun düzenlenmesi sağlanmıştır ya da sağlanacaktır
- Nijerya'dan entegrasyon konularından ve NEPAD'dan sorumlu parlamenterler ve senatörlerin bilgi misyonunun kabulü ve
- 18-20 Eylül 2012 tarihleri arasında Nijerya Dışişleri Bakanlığı ve ECOWAS Komisyonu tarafından ortaklaşa düzenlenen, Lagos'taki tüm ECOWAS Kurumlarının ortak duyarlılaştırma misyonuna katılımsağlanmıştır/sağlanacaktır.

### ***Kaynak seferberliği faaliyetleri***

Kaynak seferberliği faaliyetleri, sermaye kaynakları, ödünç alma kaynakları ve özel kaynaklar ile ilgilidir. Borçlanma kaynaklarıyla ilgili olarak, incelenen dönemde yapılan başlıca ilerlemeler aşağıdakilerle ilgilidir:

- Afrexim Bank ile 2011 yılında başlayan görüşmelerin, 25 milyonu orta vadeli, 15 milyonu kısa vadeli olmak üzere toplam 40 milyon dolarlık dış ticaret finansmanı seferberliği çerçevesinde devamı,
- Kredi limitini 30 milyon ABD Dolarına kadar yenilemek amacıyla IDC ile müzakerelerin devam etmesi, Nijerya finans piyasasında (Nijerya Menkul Kıymetler Borsası) fon toplama amaçlı adımların devamı,
- Kamu Yatırım Şirketi'nden (PIC) Bankanın Güney Afrika'daki kaynakları seferber etmesine yardımcı olmak için Thathani Investment Holdings (PTY) LTD ile bir anlaşma mektubunun imzalanması.

Özel kaynaklara gelince, bunlar esas olarak Topluluk düzeyinde, yani Topluluk Vergisinin bir parçası olan iç kaynakların seferber edilmesiyle ilgilidir. İncelenen dönemde, özellikle ECOWAS ile takas açısından büyük ilerleme kaydedilmiştir. Benzer şekilde, Devlet ve Hükümet Başkanlarının 16 ve 17 Şubat 2012 tarihlerinde Abuja'da düzenlenen 40. Oturumları sırasında aldıkları kararın işlerliğini yansıtmak için Başkan tarafından bir komitenin kurulmasına da içeriden dikkat edilmelidir. Altyapıyı finanse etmesini sağlamak için topluluk vergisinin fazlasını EBID'ye devretmesi istenmiştir.

Banka ayrıca ECOWAS Komisyonu tarafından bu amaçla düzenlenen ortak kurumlar toplantısına da katılmıştır.

Genel olarak, kaynak seferberliği konusu, hem bölgesel hem de on beş ECOWAS üye ülkesinin her birine özgü projeler ve programlar için önemli düzeyde finansman ihtiyaçları nedeniyle banka için büyük bir zorluk olmaya devam etmektedir.

Bu bağlamda, devletlerin sermaye kaynaklarına katkısı ve topluluk vergisinden fonlara erişim, bankanın öz sermayesini güçlendirmek ve kamu sektörü için mali yardımlarının imtiyazını sağlamasını sağlamak için uygun alternatifler oluşturmaktadır.

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜMÜ

### 4. ECOWAS'TA EKONOMİK ENTEGRASYONDA KURUMLARIN ROLÜ

Ekonomik kalkınmanın belirleyicileri üzerine yapılan son araştırmaların çoğu, iki bakış açısı arasında uzanan bir yaklaşımı takip etmektedir. Bu çalışma, kamu kurumlarının, özellikle ne kadar iyi işledikleri ve özel sektör davranışları üzerindeki etkisinin ne olduğu konusunda, algılarına ve değerlendirmelerine odaklanma eğilimindedir. Özellikle, ampirik analiz, kurumların üç ölçüsünü kullanmaktadır. Bunlar, ilk olarak, yolsuzluğun derecesi, siyasi haklar, kamu sektörü verimliliği ve düzenleyici yükler dahil olmak üzere yönetişimin kalitesini; ikincisi, özel mülkiyetin yasal korumasının kapsamı ve bu tür yasaların ne kadar iyi uygulandığı; ve üçüncüsü, ekonomik özgürlük düzeyidir. Schumpeter (1942), teknolojik değişim üzerindeki etkileri aracılığıyla ekonomik kurumların ekonomik büyüme için temel önemini uzun süredir tartışmaktadır. Son ampirik çalışmalar bu tür argümanları yeniden doğrulamıştır. Barro (1997), ekonomik ve politik kurumların, ekonomiler arasındaki büyüme farklılıklarını açıklamak için en önemli faktörler olduğunu bulmuştur. Doğu Asya mucizesi ve Doğu Asya mali krizi hakkındaki tartışmanın önemli bir sonucu, Doğu Asya ekonomilerindeki kurumların doğası ve kurumların teknolojik değişimdeki rolü ile ilgilidir. Oratık gelirli ekonomilerin yükselişi ve düşüşü, kurumların büyümeyi büyük ölçüde etkilediğinin bir başka önemli göstergesidir.

#### 4.1 Çalışmanın Amacı

Uluslar arasında entegrasyon, özellikle ekonomik entegrasyon, küresel olarak en çok savunulan fenomenlerden biridir. Bu genellikle entegrasyonun bir sonucu olarak ortaya çıkan faydalardan görülmektedir. Uluslar arasında daha fazla entegrasyona yönelik hava, ekonomik entegrasyonun başarı öyküleriyle desteklenmektedir. Bunu, Avrupa ülkelerinin Avrupa Birliği'ni (AB) örneğinden elde edilen başarıları içerir. Aslında AB, entegrasyon seviyesi Ekonomik Birlik olan ideal bir ekonomik entegrasyon modeli olarak kabul edilmektedir.

Bunun ışığında, farklı ülkeler ekonomik entegrasyonu teşvik etmeyi amaçlayan bölgesel/kıtasal kuruluşlara katılmışlardır. Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu

(ECOWAS), Batı Afrika ülkelerini işbirliği içinde büyüme ve kalkınma için bütünleştirmeyi amaçlayan bölgesel organlardan biridir. Bu bölgesel yapı, zaman içinde farklı entegrasyon seviyelerine tabi tutulmuştur. Ayrıca ECOWAS, farklı gelişmişlik ve ekonomik büyüme seviyelerine sahip üye ülkeleri içermektedir. Bu durum, bu ülkelerin kurumlar açısından da farklı gelişmişlik düzeylerine sahip olmalarına neden olmuştur. Başarılı entegrasyon, üye ülkelerde istikrarlı kurumların kurulmasını gerektirmektedir. Unutulmamalıdır ki, kurumlar insan davranışlarına ve dolayısıyla etkileşimlere sınırlayıcı olarak hareket etmektedir. Bu çalışmanın amacı, ECOWAS'ta ekonomik entegrasyonun başarısında kurumların rolünü araştırmaktır.

## **4.2 Metodoloji**

### **4.2.1 Araştırma Yöntemi**

Araştırmanın yürütülebilmesi için nicel araştırma yaklaşımı kullanılmıştır. Başka bir deyişle, bu yaklaşım, nicel formdaki verilerin üretilmesini veya derlenmesini içerir. Bu veriler daha sonra nicel analize tabi tutulmaktadır (Kothari, 2004:5). Çalışmadaki çalışma değişkenleri nicelik olarak ifade edilebildiği için nicel bir araştırma yaklaşımının kullanılması yerinde olacaktır.

### **4.2.2 Veriler ve kaynaklar**

Çalışma ampirik bir araştırma türünü içermektedir. Bu, konuyla ilgili eleştirel bir değerlendirme yapmak için halihazırda toplanmış ve analiz için mevcut olan veri, bilgi ve olguların kullanımını içermektedir. (Kothari, 2004:5). Bu nedenle, çalışma, analiz için ikincil verilerden yararlanmaktadır<sup>5</sup>. Çalışma, ECOWAS'taki 15 ülke için 2002-2019

---

<sup>5</sup>İkincil veriler, bir başkası veya başka bir kurum tarafından halihazırda toplanmış olan verilerdir. İkincil verilerin kullanımı, çeşitli kaynaklardan veri aramayı içerir. Bu şekilde, bu tür verilerin kullanımı, birincil/orijinal veriler toplanırken ortaya çıkan sorunları içermemektedir. İkincil verilerin yayınlanmış veya yayınlanmamış veriler olabileceği unutulmamalıdır. Yayınlanmış veriler genellikle (i) Merkezi, eyalet ve yerel yönetimlerin yayınlarında; (ii) Yabancı hükümetler veya uluslararası kuruluşlar tarafından yapılan yayınlar; (iii) Teknik ve ticari dergiler; (iv) Kitaplar, gazeteler ve dergiler; (v) Farklı kurumların yayınları ve raporları; (vi) Bazı kamu kayıtları/istatistikleri ile tarihi belgeler (Kothari, 2004:111).

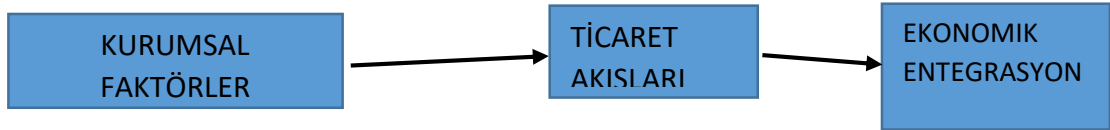
dönemi için panel verilerini kullanmaktadır. Veriler ise Dünya Bankası'nın web sitelerinden alınmıştır<sup>6</sup>.

#### 4.2.3 Veri analizi

Bu çalışmadaki verilerin analizi STATA sürüm 15 kullanılarak yapılmıştır. STATA, panel veri analizi yapmaya uygun bir istatistik yazılımıdır. Yazılım, ekonomik/ekonometrik bir analiz için gerekli çıktıları sağlayan istatistiksel komut tekniklerini gerçekleştirme yeteneğine sahiptir. Çalışmanın serileri excel'den STATA'ya aktarılarak merkezi eğilim ölçüleri, dağılım ölçüleri, asimetri ölçüleri gibi betimsel istatistikler elde edilmiştir. Ayrıca regresyon çıktısı elde edilmiştir.

#### 4.2.4 Kavramsal çerçeve

##### ŞEKİL 1: Kurumsal faktörler, ticaret akışları<sup>7</sup> ve ekonomik entegrasyon arasındaki etkileşimler



**Kaynak:** Yazar

Yukarıdaki Şekil 1, çalışmanın kavramsal çerçevesini göstermektedir. Kurumsal faktörler, ticaret akışları ve ekonomik entegrasyon arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Çerçeve, çalışmaya dahil edilen açıklayıcı değişkenlerin ekonomik entegrasyonu nasıl etkileyebileceğini göstermektedir.

#### 4.2.5 Ampirik Model

Bu çalışmada, Ekonomik Entegrasyonun Yolsuzluğun Kontrolüne, Düzenleyici kaliteye, Hesap Verebilirliğe bağımlılığını ifade eden model oluşturulmuştur. Yani,

$$\text{Ekonomik Entegrasyon} = f(\text{Yolsuzluk Düzenleyici kalite hesap verebilirlik})$$

<sup>6</sup> Veri kaynakları hakkında daha fazla ayrıntı için tablo 1'e bakın

<sup>7</sup> Ticaret akışı, ithalat ve ihracat akışı, bileşenleri ve yönü anlamına gelmektedir.

$$Ticaret = \beta_0 + \beta_1 yolsuzluk_{it} + \beta_2 duzenleyicikalite_{it} + \beta_3 hesapverebilirlik_{it} + u_{it}$$

Ticaret, Ekonomik Entegrasyonun bir vekil olarak kullanıldığında, yolsuzluk, düzenleyici kalite ve hesapverebilirlik, Kurumsal faktörleri ölçmek için kullanılan göstergelerdir. Aşağıdaki Tablo 1, değişkenlerin tanımını ve ECOWAS'ta ticaret üzerindeki beklenen etkiyi göstermektedir.

**TABLO 1: Model için değişkenlerin tanımı<sup>8</sup>**

Değişken	Tanım	Beklenen katsayı işareti	Kaynak
Yolsuzluk	Yolsuzluğun Kontrolü (Yolsuzluk), hem küçük hem de büyük yolsuzluk biçimlerinin yanı sıra devletin seçkinler ve özel çıkarlar tarafından "ele geçirilmesi" dahil olmak üzere, kamu gücünün özel kazanç için ne ölçüde kullanıldığına dair algıları yakalar.	Eksi	Dünya Bankası (Dünya Yönetişim Göstergeleri)
Düzenleyicikalite	Düzenleyici Kalite (düzenleyicikalite), hükümetin özel sektör gelişimine izin veren ve teşvik eden sağlam politikalar ve düzenlemeler oluşturma ve uygulama becerisine ilişkin algıları yakalar.	artı	Dünya Bankası (Dünya Yönetişim Göstergeleri))
Hesapverebilirlik	Hesap verebilirlik (Hesapverebilirlik), bir ülkenin vatandaşlarının hükümetlerini seçmeye ne ölçüde katılabileceklerinin yanı sıra ifade özgürlüğü, örgütlenme özgürlüğü ve özgür medyaya ilişkin algıları yakalar.	artı	Dünya Bankası (Dünya Yönetişim Göstergeleri))
Ticaret	GSYİH'nın yüzdesi olarak ifade edilen ticaret hacmi. Yani, GSYİH'nın yüzdesi olarak ihracat ve ithalatın toplamı		Dünya Bankası (Dünya Kalkınma Göstergeleri)

**Kaynak:** Yazar

<sup>8</sup> Yolsuzluğun kontrolü, düzenleyici kalite ve hesap verebilirlik, yüzdeler olarak kullanılır. 0 en düşük sıra ve 100 en yüksek sıradır.



#### 4.2.6 Tahmin teknikleri

Rassal etkiler ve sabit etkiler arasında bir seçim yapılmıştır. Rassal etkiler modeli, bireysel heterojenliğin regresörlerle (açıklayıcı değişkenler) ilişkili olmadığını varsayarken, sabit etkiler modeli, bireysel heterojenliğin (yani, bireysel farklılık) regresörlerle (açıklayıcı değişkenler) ilişkili olduğunu varsaymaktadır. Sabit etkiler modeline karşı rassal etkileri test etmek için Hausman testi kullanılmıştır.

#### Rassal etki ve Sabit etki

Hausman testi, rassal ve sabit etkiler arasında seçim yapmak için kullanılmaktadır. Hausman testinin hipotezleri aşağıdaki gibidir:

Boş Hipotez (H0): U ve X korelasyonlu değildir  $u_{it}$  ve  $x_{it}$

Alternatif Hipotez (H1): U ve X korelasyonludur  $u_{it}$  ve  $x_{it}$

Testin sonucu, rassal etkiler veya sabit etkiler modelinin kullanılıp kullanılmayacağını belirlemek için kullanılmaktadır. Testin Olasılık (P) değeri kritik değerden küçükse H0 reddedilir ve sabit etkiler modeli benimsenmektedir. Ancak, p değeri kritik değerden büyükse, H0 reddedilmez ve rassal etkiler modeli benimsenmektedir.

### 4.3 Sonuçların Analizi ve Sunumu

#### 4.3.1 Özet İstatistikler

**TABLO 2: Özet İstatistikler**

Değişken	Ortalama	St. Sapma	Minimum	Maksimum
Ticaret	60.74	20.66	20.72	117.82
Yolsuzluk	31.39	19.10	0.51	80.29
Düzenleyicikalite	30.29	13.74	2.46	56.40
Hesapverebilirlik	38.46	17.23	8.87	79.23

Ortalama olarak, ECOWAS'ta GSYİH yüzdesi olarak ticaret, minimum yüzde 20,72 ile yüzde 60,74 idi. Yolsuzluğun kontrolü (Yolsuzluk) konusunda, ECOWAS'taki ortalama yüzdeler sıralaması 31.39'du ve bu da nispeten düşük bir sıralama göstermektedir. Minimum ve maksimum yüzdeler sıralaması sırasıyla 0,51 ve 80,29'dur.

Düzenleyici kalite için ortalama yüzdeler sıralaması 30,29'dur. Bu değişken için minimum ve maksimum sıralama sırasıyla 2.46 ve 56.40'tır. Hesap verabilirlik (Hesapverebilirlik) değişkeni için ortalama yüzdeler sıralaması 38.46'dır. Minimum ve maksimum yüzdeler sıralaması sırasıyla 8.87 ve 79.23 idi.

#### 4.3.2 Panel birim kök testi

Değişkenlerde durağanlığı kontrol etmek için Augmented Dickey-Fuller'a dayalı panel birim kök testi yapılmıştır. Amaç, değişkenlerin regresyon sonuçları üzerinde durağan olmaması nedeniyle modelin sahte etkilere sahip olmasını önlemektir. Bu testin hipotezi şu şekildedir:

H0: Serinin birim kökü var

H1: Serinin birim kökü yok

Aşağıdaki Tablo 3, her bir t-istatistiği ile ilişkili p-değerini ve her bir değişken için ilgili sonuçları içermektedir.

**TABLO 3: Panel Birim Kök Testi**

Değişken	Olasılık değeri	Karar
Yolsuzluk	0.0006	Durağan
Düzenleyicikalite	0.0094	Durağan
Ticaret	0.0156	Durağan
Hesapverebilirlik	0.0183	Durağan

Yukarıdaki tablodan da görüleceği üzere modeldeki tüm değişkenlerin Olasılık Değerleri (P-Değerleri) yüzde 5 (0.05) anlamlılık düzeyinden düşüktür. Böylece sıfır hipotezi reddedilmektedir ve tüm değişkenlerin durağan olduğu sonucuna varılmaktadır. Yani değişkenlerde birim kök yoktur.

#### 4.3.3 Hausman Testi.

Hausman test sonuçları, sabit etkiler ve rassal etkiler modeli arasında seçim yapılmasına yardımcı olacaktır. Aşağıdaki Tablo 4, testin sonuçlarını göstermektedir.

**TABLO 4: Hausman Testi**

	Test istatistik değeri	Olasılık değeri
Ki-kare (Hausman testi)	30.15	0.0000

Yukarıdaki tablodan da görüleceği üzere testin p değeri yüzde 5 anlamlılık düzeyinden düşüktür. Bu nedenle boş hipotez reddedilmektedir ve sabit etkiler modelinin çalıştırılması gerektiği sonucuna varılmaktadır.

#### 4.3.4 Sabit etkiler Modeli

Bu çalışmada, ECOWAS'ta kurumsal faktörlerin ticaret üzerindeki etkisini araştırmak için sabit etkiler modeli uygulanmıştır. Bu, model belirtimi Hausman Testi sonuçlarına dayanılarak yapılmıştır. Aşağıdaki Tablo 5, sabit etkiler modeli altındaki regresyon sonuçlarını göstermektedir.

**TABLO 5 : Regresyon Çıktısı**

Değişken	Kaysayı	Std hata	Olasılık değeri
Yolsuzluk	-0.364	0.133	0.007
Düzenleyicikalite	-0.236	0.156	0.130
Hesapverebilirlik	0.258	0.130	0.048
Sabit	69.883	5.568	0.000

**Bağımlı Değişken: Ticaret**

**F istatistiği = 35.45; Prob>F = 0.000**

Yukarıdaki tablodan da görüleceği gibi değişkenler, yolsuzluk ve hesapverebilirlik istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu, bu iki değişkenin ticaret üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu anlamına gelmektedir. Bu, yüzde 5 önem düzeyinden daha düşük olan yolsuzluk ve hesapverebilirlik P-değerlerinden görülebilmektedir. Öte yandan, düzenleyici kalite değişkeni istatistiksel olarak önemsizdir. Bu, yüzde 5 anlamlılık seviyesinden daha fazla olan P-değerinden görülebilmektedir. Bu nedenle, düzenleyici kalitenin ticaret üzerinde önemli bir etkisi yoktur.

F istatistiği, modelin genel anlamlılığını test etmek için kullanılır. F istatistiği ile ilişkilendirilen Olasılık değeri (P-değeri) yüzde 5'ten az olduğu için genel modelin istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucuna varılmaktadır.

#### 4.4 Bulguların Tartışılması

Bu bölüm, yolsuzluk, düzenleyici kalite ve hesap verebilirlik üzerindeki regresyon edilen ticaretin bulgularını tartışmaktadır. Bu sonuçlar, sonuçların sunumu altında bir önceki bölümde sunulmuştur.

Çalışma, yolsuzluğun (yolsuzluk değişkeni) ticaret üzerinde olumsuz ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu bulmuştur. Kesin olarak, yolsuzluk sıralamasındaki bir birimlik değişiklik, ticarete GSYİH'nın yüzdesi olarak yüzde -0.364'lük bir değişikliğe yol açmaktadır. Bu, yolsuzluk sıralamasında bir birimlik bir azalma olduğunda, ticaretin yüzde 0,364 oranında arttığı anlamına gelmektedir. Öte yandan yolsuzluk kontrolü sıralamasında bir birimlik artış olduğunda ticaret yüzde 0,364 oranında azalmaktadır. Bunu, yolsuzluğun kontrolünün (ki bu, halkın otoritenin kötüye kullanılmasına ilişkin algısıdır - yüzdelik bir sıralama olarak ölçülür) yüksek olduğunda, ticaretin GSYİH'nın bir yüzdesinin düşük olduğu ve yolsuzluğun kontrolü düşük olduğunda, ticaretin yüksek olduğu anlamına gelmektedir. Yolsuzluk değişiminin düşük değerleri, özel kazançlar için yetkinin daha az kötüye kullanıldığını göstermektedir. Bu, diğer ülkelerle ticaretin artmasına yol açabilecek ve yasal ekonomik faaliyeti teşvik edecektir. Öte yandan, yolsuzluğun kontrolündeki yüksek derece, özel kazançlar için yetkinin kötüye kullanılması anlamına gelmektedir. Bu, ekonomik aktiviteyi baskılama eğilimindedir (çünkü güveni ve diğer olumsuz sonuçları azaltır). Sonuç olarak, ticaret seviyesinin düşük olması muhtemeldir. Bunu, ECOWAS'ta ticaret ve yolsuzluğun kontrolü arasındaki ters ilişkiyi açıklamaktadır.

Bunun yanı sıra, çalışma, ticaret ile hesap verebilirlik arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu bulmuştur. Bu, hesapverebilirlik ne kadar yüksek olursa, GSYİH'nın yüzdesi olarak ticaret seviyelerinin de o kadar yüksek olduğu anlamına gelmektedir. Öte yandan, hesapverebilirlik ne kadar düşükse, ticaretin GSYİH'nın yüzdesi olarak o kadar düşük olmaktadır. Kesin olarak, hesapverebilirlik sıralamasındaki tek bir değişiklik, ECOWAS'ta ticarete yüzde 0,258'lik bir değişikliğe yol açmaktadır. Bu, hesapverebilirlik sıralamasındaki bir birimlik azalmanın ticarete yüzde 0,258'lik bir azalmaya yol açtığı, oysa hesapverebilirlik düzeyindeki bir birimlik artışın ticarete yüzde 0,258'lik bir artışa yol açtığı anlamına gelmektedir. Bu, bireylerin hesap verebilirliğini ve

ifadesini teşvik eden kurumların, artan ekonomik aktiviteyi ve dolayısıyla ülkeler arasındaki ticareti destekleyen bir ortam yaratmasına bağlanabilmektedir.

Çalışma, düzenleyici kalitenin ticaret üzerinde olumsuz ancak önemsiz bir etkiye sahip olduğunu buldu. Bunu, düzenleyici kalitenin ECOWAS'taki ülkeler için ticareti etkilemediği anlamına gelmektedir.

#### **4.5 Sonuç ve Öneriler**

Bu çalışma, Batı Afrika'daki bölgesel organ olan ECOWAS üzerine odaklanmıştır. Çalışmanın amacı, ekonomik bütünleşmede kurumsal faktörlerin rolünü araştırmaktır. Ekonomik entegrasyon, ECOWAS'taki ülkeler için GSYİH'nın yüzdesi olarak ticaret kullanılarak ölçülmüştür. Yani, Ekonomik entegrasyon düzeyini ölçmek için ticaret (vekil olarak) kullanılmıştır. Yolsuzluğun kontrolü, düzenleyici kalite ve hesap verebilirlik (tümü yüzdeler dereceleri olarak) kurumsal faktörler olarak kullanılmıştır. Çalışma, yolsuzluğun kontrolünün ekonomik entegrasyon üzerinde anlamlı ancak olumsuz bir etkiye sahip olduğunu bulmuştur. Bu bulgu a priori beklentilerle uyumludur. Bu, düşük düzeydeki yolsuzluğun ekonomik entegrasyonu desteklediği, yüksek düzeydeki yolsuzluğun ise ekonomik entegrasyonu engellediği anlamına gelmektedir.

Ayrıca hesap verebilirliğin ekonomik entegrasyon üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi olduğu bulunmuştur. Bu bulgu da a priori beklentilerle uyumludur. Değişken düzenleyici kalitenin ekonomik entegrasyon üzerinde anlamsız bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Bu sonuç, düzenleyici kalitenin ekonomik entegrasyon üzerinde olumlu ve önemli bir etkiye sahip olması gereken a priori beklentilerden farklıdır. Bu bulgular, ECOWAS'a üye ülkelerde düzenleyici kalitenin düşük ve benzer seviyelerde olmasına (düşük standart sapmadan da görüldüğü gibi) atfedebilmektedir.

Çalışma bulgularından, kurumların ECOWAS'ta ekonomik entegrasyonun teşvik edilmesinde önemli bir rolü olduğu sonucuna varılmıştır. Bu bulgular, kurumsal kalitenin entegrasyon üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi olduğunu bulan Rodrik ve diğerlerinin (2002), Dawson (1998), Mauro (1995), Keefer ve Knack'in (1995) bulgularına benzerdir. Ayrıca, Aron (2000) Afrika'da zayıf kurumların varlığının ekonomik büyümeyi yavaşlattığını belirtmiştir.

Çalışmanın bulgularından da görüldüğü gibi, ECOWAS'ta ekonomik entegrasyonun teşvik edilmesi söz konusu olduğunda kurumlar önemlidir. Bu bulgulara dayanarak, bu aşağıdaki politika değişiklikleri önerilmektedir;

- ECOWAS'a üye ülkeler yolsuzlukla mücadeleyi güçlendirmelidirler (yani, kendi yolsuzluk kademelerini kontrol etmelidirler). Bu, uluslararası ticaretin ve etkileşimin artmasına ve dolayısıyla ECOWAS'taki entegrasyon seviyesinin artmasına yol açacaktır.
- Ekonomik entegrasyon üzerinde olumlu bir etkisi olduğu için daha fazla hesap verebilirlik teşvik eden kurumlar benimsenmelidir. Bunu, hesap verebilirliği teşvik eden mevzuatın oluşturulmasının yanı sıra Sivil Toplum Kuruluşlarının (STK'lar) oluşturulmasını ve desteklenmesini içerebilmektedir.
- ECOWAS'a üye ülkeler düzenleyici kalite seviyelerini iyileştirmelidir. Bu da, ekonomik bütünleşmeyi teşvik etmede düzenlemenin alaka düzeyini (önemini) artıracaktır.

## KAYNAKÇA

- ABRAMS, Burton A., and Kenneth A. Lewis. "Cultural and institutional determinants of economic growth: a cross-section analysis." *Public Choice* 83, no. 3 (1995): 273-289.
- ACEMOGLU, Daron, and J. Robinson. "Institutions, political economy and growth." Nobel prize 2012 presentations (2012).
- ACEMOGLU, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. *Hither Thou Shalt Come, But No Further: Reply to "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation: Comment"*. No. w16966. National Bureau of Economic Research, 2011.
- ACEMOGLU, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. "Institutions as a fundamental cause of long-run growth." *Handbook of economic growth* 1 (2005): 385-472.
- ACEMOGLU, Daron, Simon Johnson, James Robinson, and Yunyong Thaicharoen. "Institutional causes, macroeconomic symptoms: volatility, crises and growth." *Journal of monetary economics* 50, no. 1 (2003): 49-123.
- AKERLOF, George A., and Rachel E. Kranton. "Economics and identity." *The quarterly journal of economics* 115, no. 3 (2000): 715-753.
- AKOMBE, Roselyn Kwamboka. *Regional integration and the challenge of economic development: The case of the common market for Eastern and Southern Africa (COMESA)*. Rutgers The State University of New Jersey-Newark, 2005.
- AOKI, Masahiko. *Toward a comparative institutional analysis*. MIT press, 2001.
- ARON, Janine. "Growth and institutions: a review of the evidence." *The world Bank research observer* 15, no. 1 (2000): 99-135.
- BALASSA, Bela. "Economic integration." In *The world of economics*, pp. 176-186. Palgrave Macmillan, London, 1991.



- BOETTKE, P. J., Coyne, C. J. and Leeson, P. T. (2013). Comparative historical political economy. *Journal of Institutional Economics*, 9(3), 285-301.
- CHANG, Ha-Joon. "Understanding the relationship between institutions and economic development: some key theoretical issues." *Revista de Economía Institucional* 8.14 (2007).
- ÇİÇEN Yıldırım Beyazıt ve Şeyma ARSLANOĞLU, (2020) 'Kurumsal Yapı ve Ekonomik Performans İlişkisi: Kırılgan Beşli Ülkeleri' .Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Volume 22, Issue 2, 2020, 6 - 29
- COASE, R. Harry. "The problem of Social Cost". *Journal of Law and Economics* Vol 3 (1960): 1-44.
- COASE, R. Harry. "The nature of the firm." *economica* 4, no. 16 (1937): 386-405.
- DODGE, David. "Economic integration in north america." *International Journal* 58, no. 3 (2003): 419-428.
- EL-AGRAA, Ali M. *Regional integration: experience, theory and measurement*. London: Macmillan, 1997.
- ETHIER, Wilfred J. "The new regionalism." *The economic journal* 108, no. 449 (1998): 1149-1161.
- FUENTELESAZ, Lucio, Consuelo González, Juan P. Maicas, and Javier Montero. "How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship." *BRQ Business Research Quarterly* 18, no. 4 (2015): 246-258.
- GREIF, Avner. *Institutions and the path to the modern economy: Lessons from medieval trade*. Cambridge University Press, 2006.
- HEDLUND, Stefan. "Property without rights: Dimensions of Russian privatisation." *Europe -Asia Studies* 53, no. 2 (2001): 213-237.

- HODGSON, Geoffrey M. "Evolutionary and institutional economics as the new mainstream?." *Evolutionary and institutional economics review* 4, no. 1 (2007): 7-25.
- HODGSON, Geoffrey M. "What are institutions?." *Journal of economic issues* 40, no. 1 (2006): 1-25.
- JOHNSON, Gerry, Stuart Smith, and Brian Codling. "Microprocesses of institutional change in the context of privatization." *Academy of Management Review* 25, no. 3 (2000): 572-580.
- KEREKES, Carrie B., and Claudia R. Williamson. "Unveiling de Soto's mystery: property rights, capital formation, and development." *Journal of Institutional Economics* 4, no. 3 (2008): 299-325.
- KHERALLAH, Mylene, and Johann F. Kirsten. "The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries: "New institutional economists are the blue-collar guys with a hearty appetite for reality." Oliver Williamson, 2000a." *Agrekon* 41, no. 2 (2002): 110-133.
- KNACK, Stephen, and Philip Keefer. "Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation." *The Quarterly journal of economics* 112, no. 4 (1997): 1251-1288.
- KNOWLES, Stephen, and Clayton Weatherston. *Informal institutions and cross-country income differences*. No. 06/06. Credit Research Paper, 2006.
- KOLOVOS, Amaleia E. "Regional Integration in East Asia." (2010).
- KOTHARI Chakravanti Rajagopalachari, *Research Methodology: Methods and techniques*, 2<sup>nd</sup> revised edition, New Age International Publishers, 2004.
- LA PORTA Rafael, Glaeser Edward L Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer. "Do institutions cause growth?." *Journal of economic Growth* 9, no. 3 (2004): 271- 303.

- LEDERMAN, Daniel, Norman V. Loayza, and Rodrigo R. Soares. "Accountability and corruption: Political institutions matter." *Economics & politics* 17, no. 1 (2005): 1-35.
- MORAVCSIK, Andrew. "Preferences and power in the European Community: a liberal intergovernmentalist approach." *JCMS: Journal of Common Market Studies* 31, no. 4 (1993): 473-524.
- NORTH, Douglass C. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press, 1990.
- PERSSON, Torsten, and Guido Tabellini. "Democratic capital: The nexus of political and economic change." *American Economic Journal: Macroeconomics* 1, no. 2 (2009): 88-126.
- PERSSON, Torsten, and Guido Tabellini. "Democracy and development: The devil in the details." *American Economic Review* 96, no. 2 (2006): 319-324.
- PLATTEAU, Jean-Philippe. "Allocating and enforcing property rights in land: informal versus formal mechanisms in Sub-Saharan Africa." *Nordic Journal of Political Economy* 26, no. 1 (2000): 55-81.
- RODRIK, Dani. "How to save globalization from its cheerleaders." (2007).
- RODRIK, Dani, Arvind Subramanian, and Francesco Trebbi. "Institutions rule: the primacy of institutions over integration and geography in economic development." (2002).
- RODRIK, Dani. "Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them." *Studies in comparative international development* 35, no. 3 (2000): 3-31.
- ROLAND, Gérard. "Understanding institutional change: Fast-moving and slow-moving institutions." *Studies in comparative international development* 38, no. 4 (2004):109-131.

- SAUROMBE, Amos. "The role of SADC institutions in implementing SADC treaty provisions dealing with regional integration." *Potchefstroom Electronic Law Journal/Potchefstroomse Elektroniese Regsblad* 15, no. 2 (2011).
- SCULLY, Gerald W., and Daniel J. Slottje. "Ranking economic liberty across countries." *Public Choice* 69, no. 2 (1991): 121-152.
- SMITH, Anthony. "Indonesia's role in ASEAN: the end of leadership?." *Contemporary Southeast Asia* (1999): 238-260.
- TABELLINI, Guido. "Institutions and culture." *Journal of the European Economic association* 6, no. 2-3 (2008): 255-294.
- TSEBELIS, George, and Geoffrey Garrett. "The institutional foundations of intergovernmentalism and supranationalism in the European Union." *International organization* 55, no. 2 (2001): 357-390.
- WILLIAMSON, Claudia R., and Carrie B. Kerekes. "Securing private property: formal versus informal institutions." *The Journal of Law and Economics* 54, no. 3 (2011): 537-572.
- WILLIAMSON, Oliver E. "The new institutional economics: taking stock, looking ahead." *Journal of economic literature* 38, no. 3 (2000): 595-613.

## EK

### ECOWAS'TA 15 ÜYE ÜLKE

Benin	Liberya
Burkina Faso	Mali
Cabo Verde	Nijer
Fildişi Sahili	Nijerya
Gambiya	Senegal
Gana	Sierra Leone
Gine	Togo
Gine Bissau	

### ÖZET İSTATİSTİKLER

Variable	Mean	Std. Dev.	Min	Max	Observations
Ticaret overall	60.73774	20.66223	20.72252	117.8167	N = 252
between		18.25918	36.19912	103.289	n = 14
within		10.77548	31.41165	97.4897	T = 18
Yolsuz~k overall	31.39019	19.10495	.5050505	80.28846	N = 270
between		18.53621	7.68617	77.14243	n = 15
within		6.566729	12.09647	51.2297	T = 18
Düzenl~e overall	30.28557	13.74191	2.463054	56.39811	N = 270
between		13.27084	11.77856	50.80707	n = 15
within		4.884157	16.21319	48.56084	T = 18
SesveS~k overall	38.45765	17.23251	8.866995	79.22705	N = 270
between		16.40891	18.19614	73.46419	n = 15
within		6.687536	12.15348	54.63163	T = 18



Levin-Lin-Chu unit-root test for Ticaret

---

Ho: Panels contain unit roots                      Number of panels =     14  
 Ha: Panels are stationary                            Number of periods =    18

AR parameter: Common                                Asymptotics: N/T -> 0  
 Panel means: Included  
 Time trend: Not included

ADF regressions: 0 lags  
 LR variance:     Bartlett kernel, 8.00 lags average (chosen by LLC)

---

	Statistic	p-value
Unadjusted t	-5.5661	
Adjusted t*	-2.1557	0.0156

---

Levin-Lin-Chu unit-root test for SesveSorumluluk

---

Ho: Panels contain unit roots                      Number of panels =     15  
 Ha: Panels are stationary                            Number of periods =    18

AR parameter: Common                                Asymptotics: N/T -> 0  
 Panel means: Included  
 Time trend: Not included

ADF regressions: 0 lags  
 LR variance:     Bartlett kernel, 8.00 lags average (chosen by LLC)

---

	Statistic	p-value
Unadjusted t	-5.4808	
Adjusted t*	-2.0902	0.0183

---

## HAUSMAN TEST

```
. hausman fe re
```

	Coefficients		(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
	(b) fe	(B) re		
Corr	-.2873335	-.1712756	-.116058	.0124379
GEffec	-.1080974	-.0501709	-.0579266	.0264713
PolStab	.004817	.0274601	-.0226432	.0044875
Reg	-.1131213	-.1038283	-.009293	.
Ro1	-.3190934	-.2649105	-.0541829	.0077654
Voa	.4096464	.3719912	.0376552	.0291589

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg  
 B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

```
chi2(6) = (b-B)' [(V_b-V_B)^(-1)] (b-B)
          =          30.15
Prob>chi2 =          0.0000
(V_b-V_B is not positive definite)
```



## SABİT ETKİ MODELİ

Fixed-effects (within) regression  
 Group variable: C\_id

Number of obs = 252  
 Number of groups = 14

R-sq:

within = 0.0537  
 between = 0.1759  
 overall = 0.0838

Obs per group:

min = 18  
 avg = 18.0  
 max = 18

corr(u\_i, Xb) = -0.6081

F(3,235) = 4.44  
 Prob > F = 0.0047

Ticaret	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Yolsuzluk	-.3639757	.1329512	-2.74	0.007	-.6259042	-.1020471
DüzenleyiciKalite	-.236207	.1556332	-1.52	0.130	-.5428215	.0704075
SesveSorumluluk	.257669	.1298742	1.98	0.048	.0018026	.5135354
_cons	69.88317	5.568276	12.55	0.000	58.91305	80.85328
sigma_u	21.880314					
sigma_e	10.833238					
rho	.80312427	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u\_i=0: F(13, 235) = 35.45

Prob > F = 0.0000

