

Küresel Rekabetçilik Üzerinde Bağlamın Etkisini Ulusal İş Sistemleri Yaklaşımıyla Okumak

Interpreting the Impact of Context on Global Competitiveness through the National Business System Approach

Sibel DOĞANAY

Arş. Gör., Akdeniz Üniversitesi, İİBF,
İşletme Bölümü, sdoganay07@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-2400-1804>

Makale Başvuru Tarihi: 26.06.2024

Makale Kabul Tarihi: 24.08.2024

Makale Türü: Araştırma Makalesi

ÖZET

Firmaların ve rekabetin dinamiğini belirlemede, yapıları ve stratejileri etkilemede içerisinde bulunulan toplumsal bağlam önem kazanmaktadır. Bu çalışmada da Whitley'in ulusal iş sistemi yaklaşımı çerçevesinde birbirinden farklı iş sistemine sahip olan ülkelerin, iş sistemlerini biçimlendiren temel kurumlar üzerinden, ekonomik çıktıları karşılaştırılması amaçlanmıştır. Dünya Ekonomi Forumu'nun 2017-2018 Küresel Rekabetçilik Raporu'nun esas alındığı çalışmada, her bir iş sistemine örnek teşkil edecek 6 ülke (Hong-Kong, İtalya, Birleşik Krallık, Güney Kore, Almanya ve Japonya) seçilmiştir. Bu ülkelerin seçilmesinin sebebi çalışmanın kuramsal çerçevesini oluşturan Whitley'in belirlediği ülke tanımlamaları olmalarıdır. Devletin piyasaları düzenleme yoğunluğu, sermaye piyasaları yoluyla finansallaşma, ücretlerin belirlenme esnekliği ve yetki devri isteği göstergelerine bakılarak, ülkelerin ekonomi-politik bağlamları da göz önünde bulundurularak, incelenmiştir. Araştırma sonucunda tarihsel bağlamın ve ekonomi-politik yapıların etkisiyle ülkelerin farklı iş sistemlerine sahip olması ülkelerin rekabetçilik düzeyleri açısından da farklılaşmalarına yol açmıştır. Ayrıca, bu raporu daha da önemli kılan nokta, ülke sıralamasında en rekabetçi olarak gösterilen ülkelerin bile alt göstergeler açısından diğer ülkelerin gerisine düşebilme ihtimalidir.

Anahtar Kelimeler:

Ulusal İş Sistemi,
Küresel Rekabet,
Kapitalizmin Çeşitliliği,
Karşılaştırmalı
Kurumsal Analiz,

ABSTRACT

The social context gains context plays an important role in determining firm dynamics and competition, as well as affecting structures and strategies. This study aims to compare the economic outputs of countries with different business systems through the basic institutions that shape their business systems within the framework of Whitley's national business system approach. Based on the World Economic Forum's 2017-2018 Global Competitiveness Report, six countries (Hong Kong, Italy, the United Kingdom, South Korea, Germany, and Japan) are selected to exemplify each business system. Whitley identified these countries based on their definitions, which form the theoretical framework of the study. The intensity of government regulation of markets, financializations through capital markets, flexibility in wage setting, and willingness to delegate authority are analyzed, taking into account the political economy context of the countries. The research reveals that historical context and political economic structures, which impact different business systems in different countries, have led to differentiation in terms of competitiveness levels. Furthermore, what makes this report more important is the possibility that even the most competitive countries in the rankings may fall behind other countries in terms of sub-indicators.

Keywords:

National Business
Systems,
Global Competition,
Varieties of Capitalism,
Comparative Institutional
Analysis,

Önerilen Alıntı (Suggested Citation): DOĞANAY, Sibel (2024), "Küresel Rekabetçilik Üzerinde Bağlamın Etkisini Ulusal İş Sistemleri Yaklaşımıyla Okumak", *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, S.7(1), ss.366-378, Doi: <https://doi.org/10.33712/mana.1505564>

1. GİRİŞ

Rekabetçilik kavramı ekonomik büyümenin motoru olarak görülürken ülkelerin rekabet avantajı yakalayabilmesine ve küresel piyasalarda “başarı” gösterebilmesine katkı sağlayan faktörlere ilişkin çok sayıda çalışma yapılmıştır (Quack ve Morgan, 2000; Haake, 2002; Pérez-Moreno vd., 2015; Timbalari, 2021; Cammack, 2022). Yapılan çalışmaların iki temel çerçeve üzerinden yürütüldüğünü belirten Quack ve Morgan’a (2000) göre, neoliberal bakış açısında bireysel firmaların rekabet edebilme yeteneği küresel pazarda rekabet avantajı yaratmasına bağlı iken, kurumsalcı bakış açısı firmaların toplumsal ve kurumsal ortamının ulusal anlamda yarattığı avantajlarla ilgili olduğunu ileri sürmektedir. Bu çalışma için de makro kurumsal bakış açısı çerçevesinde ülkelerin rekabetçilik değerlerinin tartışılması gerektiği ileri sürülmektedir.

Kurumsal iktisatçıların ve sosyologların üzerinde durduğu üzere hâkim kapitalist sistem ülke ekonomilerinde farklı biçimde gelişim göstermekte ve çeşitlenmektedir. Kapitalizmin çeşitliliği üzerine yapılan çalışmalarda bu çeşitli sistemler arasındaki farklılıkların tükenip tükenmediği üzerinde durulmuş, toplumsal ve siyasi değişkenlerin ekonomik alanları biçimlendirdiği iddiası dile getirilmiştir (Jackson ve Deeg, 2008). Bu çalışmanın temelinde de küresel rekabetçilik üzerinde bağlamsal faktörlerin etkili olup olmadığı sorusuna yanıt aranmaya çalışılmıştır. Kurumsal kuramcılarının da üzerinde durduğu üzere firmalar ve rekabet üzerine yapılan çalışmalarda asıl odaklanılması gereken daha geniş toplumsal bağlamlara vurgu yapılması gerekliliğidir. Hem firmaların hem de rekabetin dinamiğini belirlemede, yapıları ve stratejileri etkilemede içerisinde bulunan toplumsal bağlam önem kazanmaktadır (Morgan, 2001).

Küresel rekabetçilik ekseninde iyi veya kötü performans önceden tanımlanamayacağını belirten Quack ve Morgan (2000), performans çıktılarının ulusal bağlamdaki farklı grup ve aktörler tarafından toplumsal olarak inşa edildiğini belirtmektedir. Witt ve Redding’in (2013) yılında yayımlanan, Asya kapitalizminin Batı kapitalizminden neden ve nasıl farklılaştığını ülkelerin kurumsal verileri üzerinden inceledikleri makalesi kurumsal değişkenlerin ekonomik göstergeleri nasıl etkileyebileceği açısından katkı sunmaktadır. Rekabetçilik üzerinde yerel bağlamın etkisini vurgulayan karşılaştırmalı kurumsal analiz içinde yer alan Whitley’in ulusal iş sistemleri yaklaşımı birbirinden farklı iş sistemine sahip olan ülkelerin, iş sistemlerini biçimlendiren temel kurumları üzerinden, ekonomik çıktıları karşılaştırmaktadır. Bu çalışmada da Whitley’in ulusal iş sistemi yaklaşımı çerçevesinde araştırma sorusuna yanıt aranmaya çalışılmıştır.

Araştırmada ilk olarak karşılaştırmalı kapitalizm literatürü içinde yer alan farklı yaklaşımlara değinilmiş ve ardından çalışmanın temel kavramsal çerçevesini oluşturan Whitley’in ulusal iş sistemi yaklaşımı incelenmiştir. Whitley’in tanımladığı 6 tip iş sistemi incelendikten sonra bu iş sistemlerini biçimlendiren kurumların temel özellikleri ele alınmıştır. Çalışmanın ikinci kısmında ise Küresel Rekabetçilik Raporu’nda yer alan ekonomik veriler ışığında her bir iş sistemine örnek teşkil edecek 6 ülke (*Hong-Kong, İtalya, Birleşik Krallık, Güney Kore, Almanya ve Japonya*) seçilmiş ve devletin piyasaları düzenleme yoğunluğu, sermaye piyasaları yoluyla finansallaşma, ücretlerin belirlenme esnekliği ve yetki devri isteği göstergeleri ülkelerin ekonomi-politik bağlamları da göz önünde bulundurularak incelenmiştir. Bu anlamda bu çalışmanın, bağlamın rekabetçilik açısından anlaşılmasına katkı sunması beklenmektedir.

2. KARŞILAŞTIRMALI KAPİTALİZM LİTERATÜRÜ İÇİNDE ULUSAL İŞ SİSTEMİ YAKLAŞIMI

Karşılaştırmalı kapitalizm literatürü ekonomik aktivitelerin nasıl toplumsal olarak oluşturulduğunu ve kurumsallaştırıldığını analiz ederken ortaya çıkan farklılaşmaları da karşılaştırma yoluna gitmektedir. Neo-klasik iktisat literatürüne karşıt bir şekilde kendisini konumlandıran karşılaştırmalı kapitalizm literatürü ekonomi, sosyoloji ve politik bilimlerdeki kurumsalcı yaklaşımları bir arada ele almaktadır. Bu literatüre göre toplumsal ve politik değişkenler bir taraftan ekonomik alanların işleyişini etkilerken diğer taraftan da ülkelerin ekonomik performansını biçimlendirmektedir (Jackson ve Deeg, 2008:682-683). Toplumsal kurumların ekonomik aktiviteler üzerindeki etkisine odaklanan kurumsalcı yaklaşım ile örgüt ve ülke düzeyindeki çıktıların çeşitlendiği ileri sürülmektedir (Hotho, 2014).

Karşılaştırmalı kapitalizm literatürü içerisinde yer alan önemli bir yaklaşım da Hall ve Soskice’nin “*Kapitalizmin Çeşitliliği*” yaklaşımıdır. Üretim rejimleri temelinde firmalar, çalışanlar ve hissedarlar arasındaki stratejik etkileşimi tanımlayan Hall ve Soskice aktör olarak firmayı analizine dâhil etmiş ve firmaların başarılı olabilmesi için beş alanda ilişkilerini geliştirmesi gerektiğini belirtmiştir (Jackson ve Deeg, 2008:684). Birincisi, ücret pazarlıklarının ve emek gücünün çalışma koşullarının koordine edildiği endüstri ilişkileri alanıdır. İkinci alan işgücü becerilerinin edinildiği mesleki eğitim ve öğretim alanıdır. Üçüncüsünü kurumsal yönetim

oluştururken, dördüncü alanda firmalar arası ilişkiler bulunmaktadır. Beşinci alanda ise firmaların kendi çalışanları yer almaktadır (Hall ve Soskice, 2001:7).

Bu beş alanda karşılaşılan problemleri çözme biçimlerine göre ulusların politik ekonomilerini ayıran Hall ve Soskice, liberal piyasa ekonomisi ve koordineli piyasa ekonomisi şeklinde iki tip ekonomi biçimi ortaya koymuştur. Rekabetçi piyasa düzenlemeleriyle firmaların aktivitelerini yürüttüğü liberal piyasa ekonomisinde hisse senedi değeri peşinde giden şirket yöneticileri kısa dönemli olarak şirketlerin borsa fiyatlarını maksimize etmeye çalışırlar (Hall ve Soskice, 2001:8). Piyasa yönelimli bir sistemin olduğu bu ekonomide şirket stratejileri daha kısa dönemli sonuçlara odaklanmıştır (de Jong vd., 2010:775). Koordineli piyasa ekonomisinde ise piyasa dışı ilişkilerin daha ön planda olduğu bir sistem karşımıza çıkmaktadır. Daha geniş çaplı ve tamamlanmamış sözleşmelerin yer aldığı bu sistemde iş birliğine dayalı bir ilişki ağı içinde firmalar ve başka aktörler arasındaki stratejik etkileşimler dengeyi oluşturmaktadır (Hall ve Soskice, 2001:8). Sadece hissedarların içinde olduğu bir ekonomi sisteminden ziyade çalışanlar, tedarikçiler ve devlet gibi paydaşların da yer aldığı bir sisteme vurgu yapılmaktadır (de Jong vd., 2010:775).

Karşılaştırmalı kapitalizm literatürü içindeki bir diğer alternatif ise iş sistemleri yaklaşımıdır. İş sistemleri yaklaşımına göre firmaların ve piyasaların örgütlenmesindeki farklılıkların sebebi kültürdeki ve formel kurumlardaki farklılıklardan kaynaklanmakta (Lundwall, 1999:61), firma davranışını ve performansını etkilemektedir (Ioannou ve Serafeim, 2012: 847, 858). Kültürel bileşenin altını çizen Redding'e (2005:133) göre ise kültür, kurumların temelini oluştururken, kurumlar da iş sistemlerini ortaya çıkarmaktadır.

İş sistemleri yaklaşımının uluslararası işletmecilik çalışmalarına katkısını vurgulayan Rana ve Morgan'a (2019:515) göre farklı ulusal kurumsal konfigürasyonlar, firmaların kapasite ve yeteneklerini nasıl şekillendirdiğini anlamak için önemli bir analiz imkânı sunmaktadır. İş sistemleri yaklaşımı çerçevesinde ülkelerin girişimcilik performansları üzerine yapılan çalışmada kurumsal aktörlerin etkisinin belirlenmesi ve kurumsal bağlama gömülülüğün dikkate alınması gerekliliğinin altını çizmektedir (Ács vd., 2014). Benzer şekilde, iş sistemleri yaklaşımı çerçevesinde yöneticilerin sorumlu liderlik üzerine inançlarını ele alan çalışmada, ülkeler arasında farklılık gösteren kültürel inanışların ve kurumsal faktörlerin liderlik inançlarını nasıl etkilediği ortaya koyulmuştur (Witt ve Stahl, 2016).

İş sistemi yaklaşımı, bir toplumsal sistem içinde yer alan taraflar arasındaki ilişkilere odaklanarak bu tarafların belirli bir düzen yaratmak için nasıl birlikte uyumlu hale geldiğini analiz eder (Morgan, 2001:7). Ekonomik örgütlenmenin merkezi bir yer teşkil ettiği iş sistemleri yaklaşımı (Foss, 1999:4) farklı ekonomik koordinasyon biçimlerinin gelişmesine vurgu yapmaktadır. Bu yaklaşıma göre kurumsal çevrenin karakteristiklerine uyum gösterilmesi ve kurumsal düzenlemelerle iş sistemleri arasında oluşan sıkı bağlar sebebiyle bu farklı yapılar sürekli olarak yeniden üretilmektedir (Tempel ve Walgenbach, 2007). Kurumsal etkileşimlere vurgu yapılan bu yaklaşıma göre firmaların benimsedikleri stratejiler birçok kurum tarafından koşullandırılmıştır (Hall ve Thelen, 2008:4).

Analiz noktasını sınırlar olarak belirleyen iş sistemi yaklaşımı için devlet eylemlerinin belirleyici etkisinden dolayı sınır ifadesi ulusal sınırlarla eş tutulmuştur (Tempel ve Walgenbach, 2007). Bir taraftan ekonomik eylemlerin koordine ve kontrol edilmesindeki farklılıklara odaklanılırken aynı zamanda ulusal farklılıkların belirgin davranış ve otorite biçimlerini ulusal olarak yansıttığına vurgu yapılmaktadır (Jackson ve Deeg, 2008:686).

2002 yılında yaptığı bir çalışmayla iş sistemleri yaklaşımına tamamlayıcı bir bakış açısı geliştiren Haake ise ulusal koşulların rolüyle ilgili karşılaştırmalı bir çerçeve sunmuştur. İş sistemlerini toplulukçu ve bireyci olarak ayıran Haake'e (2002:713) göre şirketlerin performansları, içerisinde hareket ettikleri ulusal durumlarla ilişkilidir. Örgütlerin ilişki içerisinde olduğu temel aktörler ise çalışanlar, çalışan temsilcileri, finansal yatırımcılar, devlet ve diğer örgütler şeklinde belirlenmiştir (Haake, 2002:720). Daha yakın ve daha uzun dönemli ilişki yapılarını içeren toplulukçu iş sistemleri, bilginin belirli bir şirkette ya da kurumsal bir grupta toplanmasına izin vermektedir. Örgüt hedeflerine bağlı olmaları halinde çalışanlarına daha uzun süreli istihdam olanağı sunan bu iş sisteminde devletle yakın bir ilişki ağı kurulmaktadır. Bireyci iş sistemleri ise daha akışkan ve kısa süreli ilişki yapıları sunmaktadır. Aktörlerin kendi bireysel özerkliklerini kurmasına izin veren bu sistemde daha piyasa temelli bir ilişki biçimi vardır (Haake, 2002).

İş sistemleri literatürüne sistematik bir yaklaşım geliştiren ve bu çalışmanın temel kuramsal çerçevesini oluşturan Whitley'in ulusal iş sistemi kavramsallaştırması firmaları üniter bir aktör olarak görmek yerine firmaların kapasitelerinin gelişimindeki paydaşlar arasındaki etkileşime odaklanmaktadır (Jackson ve Deeg, 2008). Örgütlenme ve yönetimi analizinin merkezine koyan Whitley için ulusal iş sistemleri firmaların stratejilerini, yapılarını ve rekabetçiliklerini biçimlendiren ekonomik oyunun kurallarını kurumsallaştırmaktadır.

Oyun kuralları sahiplik ve yönetim, sözleşme hukuku, işçi ve işverenlerin kolektif örgütlülüğü, eğitim-öğretim ve devlet gibi kurumların içinde gömülü olarak bulunmaktadır (Morgan, 2007).

Whitley'in temel amacı farklı ekonomik örgütlenme biçimlerinin farklı toplumlarda nasıl kurulduğunu ve etkili hale geldiğini açıklamaktır. Bir diğer ifadeyle, farklı bağlamlardaki yönetsel yapıların ve pratiklerin gelişimini ve başarısını açıklarken bunu tek bir ekonomik mantığa indirgemek yerine bağlamsal açıdan ele almak önemlidir (Whitley, 1994). Ancak, tarihsel bağlam birçok araştırmada göz ardı edilmektedir. Hem tarihsel bağlam hem de çıkar gruplarının ve kolektif aktörlerin ekonomik ilişkileri biçimlendirmedeki ve piyasayı örgütlemekteki rolü göz önünde bulundurulmalıdır. Her ülkedeki farklı kurumsal düzenlemelerle toplum, belirli endüstri ve sektörlerde, farklı ekonomik ve sosyal kapasitelerle, değişen ekonomik örgüt sistemleri geliştirmeye ve yeniden üretmeye devam etmektedir. Buna göre toplumlar, bazı sektörlerin hâkim olduğu, bazılarının ise geri planda kaldığı ekonomik aktiviteleri farklı yollarla biçimlendirerek uzmanlaşmaktadır (Whitley, 1999).

Whitley'e göre (1999:5) farklı kurumsal bağlamlarda ekonomik aktiviteleri koordine ve kontrol etme yollarının farklı olmasını yeniden üreten süreçlerin belirlenmesi gereklidir. Kararların alınması ve eylemlerin yönetilme mantığı hâkim kurumlar tarafından biçimlendirilmiştir. Britanya, Danimarka ve Almanya örnekleri üzerinden durumu açıklamaya çalışan Whitley'e (1999) göre bu ülkelerin politik sistemlerindeki, tarımsal üretim ve dağıtım ağlarının yönetimlerindeki farklılıklardan dolayı endüstriyel kapitalizm farklı yollarla gelişme göstermiştir.

Üç açıdan iş sistemlerinin genel olarak analiz edilebileceğini belirten Whitley, bunları hâkim ekonomik kurumların yapısı, piyasa ilişkilerinin yapısı ve firma içindeki otoriter koordine ve kontrol sistemlerinin yapısı şeklinde ortaya koymuştur (1994:8). Ülkelerin yasal sistemleri mülkiyet haklarını standardize hale getirmekte, sahiplik ve kontrol biçimlerinin ülkeler arasında farklılaşmasına yol açmaktadır. Endüstriye giriş ve çıkışları belirleyen piyasa düzenlemeleri, emek piyasalarını biçimlendiren yasalar ve mahkeme sistemleri gibi ulusal kurumlar şirketlerin yönetim yapıları, stratejik öncelikleri ve örgütsel kapasiteleri üzerinde etkili olmaktadır (Whitley, 2005:4).

Kurumların hâkim hale gelerek ülkelerin birbirinden farklı iş sistemlerini ortaya çıkardığını belirten Whitley, bölünmüş, koordineli endüstriyel, bölümlere ayrılmış, devlete bağımlı, eşgüdümlü ve devlet-eşgüdümlü iş sistemleri şeklinde 6 tip iş sistemi tanımlamıştır.

- **Bölünmüş İş Sistemleri:** Küçük sahiplik yapısıyla kontrol edilen firmaların olduğu bu iş sisteminde çekişmeli bir rekabet içinde bulunan firmalar, tedarikçileri ve müşterileriyle olan ilişkilerini kısa süreli piyasa sözleşmeleri yoluyla sürdürürler. Ekonomik aktivitelerin örgütsel birleşmelerinin düşük olduğu bu sistemde firmaların partnerleriyle olan risk paylaşımı düşüktür. Hong-Kong ekonomisi bu iş sistemi için örnek olarak gösterilmiştir (Whitley, 1999:43). Devlet kurumlarının yatırım ve üretim faaliyetlerine doğrudan dahil olabildiği ancak, tutarlı piyasa düzenlemeleri formüle etme ve uygulama becerisinin sınırlı olduğu bu iş sisteminde devlet bürokrasisinin merkezileşme düzeyi düşük kalmaktadır (Whitley ve Zhang, 2016:15).
- **Bölümlere Ayrılmış İş Sistemleri:** Sahiplik bütünleşmesinin daha fazla olduğu bu iş sisteminde oldukça büyük firmalar yer almaktadır. Hem sektörel hem de üretim zinciri açısından birleşik bir sahiplik yapısı bulunmaktadır. Finansal piyasalar yoluyla sahiplik kontrolünün uygulandığı bölümlere ayrılmış iş sisteminde hem firmalar arasındaki hem de işçi-işveren arasındaki bağlılık ve iş birliği daha düşüktür. Anglo-Sakson ekonomileri bu iş sistemi içinde gösterilmiştir (Whitley, 1999:43). Bu iş sisteminde piyasa rekabeti için gerekli koşulların sağlandığı ve piyasa verimsizliklerine karşı korumaya dayalı düzenlemelerin yapıldığı bir devlet yapısı görülmekte, farklı risk profilleri için gelişmiş ve farklılaştırılmış sermaye piyasaları bulunmaktadır (Rana ve Morgan, 2019:519).
- **Koordineli Endüstriyel Bölge İş Sistemleri:** Sahiplik yapısının küçük olduğu bu iş sisteminde firma kontrolü daha çok firma sahibinin elinde bulunmaktadır. Üretim zincirinde girdi ve çıktılarının daha organize bir biçimde sergilendiği, daha fazla işçi katılımının öne çıktığı görülmektedir. Savaş sonrası İtalya bölgesi bu iş sistemi içinde yer almaktadır (Whitley, 1999:43).
- **Devlete Bağımlı İş Sistemleri:** Daha büyük firmaların hâkim olduğu bu iş sisteminde sahiplik yapıları farklılık göstermektedir. Ailelerin, büyük firmalar üzerinde doğrudan kontrol ettiği devlete bağımlı iş sisteminde devlet, ekonomik gelişme üzerinde baskın bir rol oynamaktadır. Firma davranışlarını yönlendiren devlet ve firmalar arasındaki bağlantılar daha yatay bir nitelik göstermektedir. Güney Kore, devlete bağımlı iş sistemi için örnek olarak gösterilmiştir (Whitley, 1999:43). Devletin müdahaleci eğiliminin reddedilmediği, kalkınma ve inovasyon odaklı sanayileşmeyi teşvik ettiği Güney Kore gibi

ülkelerde devlet-iş ilişkilerine paralel şekilde ilerleyen kurumsal gelişmeler görülmektedir. Mülkiyet yoğunluğunun özel şirketlerde bulunduğu bu iş sistemi, finansal düzenlemelerin yoğun bir biçimde devlet kontrolünde yürütüldüğü bir yapı sergilemektedir (Walter ve Zhang, 2012:253).

- **Eşgüdümlü İş Sistemleri:** Büyük şirketler, birleşik mülkiyet ve yetki hiyerarşileri aracılığıyla sektörlerinde önemli görülen tamamlayıcı faaliyeti entegre etmekte, tedarikçi- müşteri-rakiplerle iş birliği yapmanın yanı sıra, ticari birliklerle otoriteyi paylaşmaktadır (Whitley, 2007:16). Sektör içindeki örgütlenmenin daha ortaklaşa bir yapıda olduğu bu iş sisteminde sektör içi iş birlikleri görülmektedir. Belirli endüstrilere odaklanan firmaların çeşitlenmeye gitme eğilimi daha azdır. İşçi-işveren bağlılığının ve vasıflı işçilere olan güvenin daha yüksek olduğu bu iş sistemi özellikle daha korporatist biçimli Kıta Avrupası ekonomilerinde görülmektedir (Whitley, 1999:44). Yatırımları kredi ile finanse etme eğiliminin daha fazla olduğu bu iş sisteminde kurumsal kontrole ilişkin konularda paydaş görüşünün önemli olduğu, mesleki eğitim ve iş zenginleştirme gibi uygulamalarla işgücünde güven oluşturulmaya çalışıldığı belirtilir (Sorge, 2005:118).
- **Devlet Eşgüdümlü İş Sistemleri:** İttifaklar biçiminde sahiplik kontrolünün yer aldığı bu iş sisteminde bu ittifaklar hem sektör içi hem de sektörler arası iş birlikleriyle sağlanır. Büyük firmalar, sektördeki tedarik zincirlerini tamamlamak için birleşik mülkiyet yerine ittifaklara ve zorunlu sözleşmelere güvenme eğilimindedir (Whitley, 2005:17). İşçi-işveren bağlılığının yüksek olduğu bu iş sistemine örnek olarak Japonya gösterilmiştir (Whitley, 1999:44). Firmalar arası ilişkilerin geniş ve derin olduğu Japonya’da devletin doğrudan müdahalesi önemli olmakla birlikte, yoğunluğun azaldığı, özellikle kamu ve özel sektör iş birliklerine ağırlık verildiği belirtilmiştir (Zhang ve Whitley, 2013).

Yukarıda ayrıntılarıyla detaylandırılan altı farklı iş sisteminin oluşturulmasında ve yeniden üretilmesinde temel kurumların belirleyici olduğunu ifade eden Whitley, bu kurumları devlet, finansal sistem, beceri geliştirme ve kontrol sistemi, güven ve yetke ilişkileri şeklinde tanımlamıştır. Aşağıdaki tabloda da Whitley’in iş sistemlerini biçimlendiren temel kurumların özellikleri sunulmuştur.

Tablo 1. İş Sistemlerini Biçimlendiren Temel Kurumların Özellikleri

<p>Devlet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Devletin hakimiyeti ve riski özel sektörle paylaşma isteği • Devletin ara kurumlarla olan antagonizmi • Piyasaları düzenleme boyutu
<p>Finansal Sistem</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sermaye piyasası veya kredi temelli
<p>Beceri Geliştirme ve Kontrol Sistemleri</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kamusal eğitim sisteminin ve devlet-işçi-sendika işbirliğinin gücü • Bağımsız sendikaların gücü • Uzmanlık temelli emek örgütlenmesinin gücü • Pazarlıkların merkezileşmesi
<p>Güven ve Yetki İlişkileri</p> <ul style="list-style-type: none"> • Güven ilişkilerini yöneten resmi kurumların güvenilirliği • Paternalist yetki ilişkilerinin hâkimiyeti • Yetki ilişkilerini yöneten müşterek normların önemi

Kaynak: Whitley, 1999:48.

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Bu araştırmada ikincil kaynaklardan veri toplaması yoluna gidilmiştir. Küresel Rekabet Forumu'nun 2017-2018 Küresel Rekabetçilik Raporu bu çalışmada esas alınmıştır. 2018 yılında raporun hazırlanma metodolojisinde değişikliğe gidilmiş, yeni ağırlıklandırma sistemine geçen Dünya Ekonomi Forumu, farklı alt endekslerin ağırlıklarının ülkelerin kalkınma evresine bağlı olduğu yaklaşımını terk etmiştir (Olczyk vd., 2022). Ancak, makro kurumsal kuram çerçevesinde ülkelerin rekabetçilik değerlerinin incelenmesi amaçlandığı için eski metodoloji olarak tabir edilen 2017 Küresel Rekabetçilik Raporu'ndan yararlanılması araştırma amacına uygun düşmektedir.

Dünya Ekonomi Forumu'nun ilgili raporundan her bir iş sistemine örnek teşkil edecek 6 ülke (*Hong-Kong, İtalya, Birleşik Krallık, Güney Kore, Almanya ve Japonya*) seçilmiştir. Bu ülkelerin seçilmesinin sebebi çalışmanın kurumsal çerçevesini oluşturan Whitley'in belirlediği ülke tanımlamaları olmalarıdır. Whitley'in iş sistemlerini biçimlendiren dört temel kurumu (*devlet, finansal sistemler, beceri geliştirme ve kontrol sistemleri, güven ve yetki ilişkileri*) çerçevesinde Küresel Rekabetçilik Raporu'nda her ülke, devletin piyasaları düzenleme yoğunluğu, sermaye piyasaları yoluyla finansallaşma, ücretlerin belirlenme esnekliği ve yetki devri isteği göstergelerine bakılarak, ülkelerin ekonomi-politik bağlamları da göz önünde bulundurularak, incelenmiştir.

3.1. 2017-2018 Küresel Rekabetçilik Raporu

Dünya Ekonomik Forumu tarafından oluşturulan bu rapor hem kamu hem de özel sektöre büyümenin temel güdüleyicilerini açıklaması bakımından önemli bilgi sunmaktadır. Ekonomik gelişme için daha fazla insan refahının merkeze alınması gerektiği belirtilerek rekabetçiliğin bu amaca daha kapsamlı katkıda bulunduğu ifade edilmiştir. Ekonominin üretkenlik seviyesini belirleyen kurum, politika ve faktörler seti olarak tanımlanan rekabetçiliği belirlemek için devletin, iş çevresinin ve sivil toplumun, bir diğer ifadeyle tüm toplumsal aktörlerin, dâhil edildiği bir analiz çerçevesi kullanılması bu raporda vurgulanmıştır.

Küresel rekabetçilik indeksinin kullanılarak ülkelerin rekabet düzeyleri belirlenmeye çalışılmıştır. 114 gösterge ve 12 sütun (*kurumlar, altyapı, makroekonomik çevre, sağlık ve temel eğitim, yüksek öğrenim, ürün piyasası etkinliği, emek piyasası etkinliği, finansal pazar gelişimi, teknolojik okuryazarlık, pazar büyüklüğü, iş dünyasının gelişmişlik düzeyi ve inovasyon*) olarak gruplanan rapordaki bu 12 sütun, 3 alt indeks içinde organize edilmiştir. Her ekonominin gelişme düzeyine bağlı olarak (*faktör odaklı, verimlilik odaklı ve inovasyon odaklı ekonomiler*) bütün indeksin içinde bu üç alt indekste farklı ağırlıklandırmalar kullanılmıştır.

IMF, Dünya Bankası, Dünya ekonomik Forumu'nun Yönetici Görüş Araştırması gibi farklı kaynaklardan elde edilen istatistikler bu raporda yer almaktadır. Araştırma amacı doğrultusunda bu raporda incelenen 4 göstergenin her biri 1-7 arasında değişen değer almıştır. 1, en az istenen sonucu işaret ederken, 7 en fazla istenen sonucu göstermektedir (World Economic Forum, 2017). Seçilen ülkelerin rekabetçilik değerleri ise aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 2. Ülkelerin Rekabetçilik Değerleri

	Devletin Düzenleme Yoğunluğu	Sermaye Piyasası Yoluyla Finansallaşma	Ücretlerin Belirlenme Esnekliği	Yetki Devri İsteği	Genel Rekabetçilik Değeri ve Sıralaması
Almanya	4.8 (7. sıra)	5.4 (8. sıra)	4.3 (114. sıra)	5.5 (13. sıra)	5.65 / 5
Hong-Kong	5.3 (4. sıra)	5.7 (2. sıra)	6.3 (1. sıra)	5.0 (25. sıra)	5.53 / 6
Birleşik Krallık	4.0(32. sıra)	5.7 (3. sıra)	5.8 (14. sıra)	5.5 (15. sıra)	5.51 / 8
Japonya	3.6(59. sıra)	5.1 (15. sıra)	5.8 (15. sıra)	4.9 (31. sıra)	5.5 / 9
Kore	3.1 (95.sıra)	4.2 (47.sıra)	5.0 (62. sıra)	4.2 (78. sıra)	5.07 / 26
İtalya	2.0(134. sıra)	3.3 (79. sıra)	3.4 (131. sıra)	3.7 (116. sıra)	4.54 / 43

Kaynak: Yazar tarafından 2017-2018 Küresel Rekabetçilik Raporu'ndan derlenmiştir.

3.1.1. Hong-Kong İş Sistemi

Aile sahipliği kontrolünde, küçük işletmelerin hâkim olduğu (Aoki vd., 1996) Hong Kong iş sisteminde devletin düzenleyici bir yapısı bulunmakta, serbest ve adil rekabet için devlet, düzenleyici bir çerçeve yaratmaktadır (Witt ve Redding, 2013). Hükümetin ekonomik ilişkilerden daha uzakta durduğu Hong Kong (Whitley, 1991:16), serbest piyasa ekonomisinin hâkim olduğu, piyasanın en iyi işlediği ülkelerden biri olarak ifade edilmektedir (Lau, 1996:49). Hong Kong'un bu durumu Küresel Rekabetçilik Raporu'ndaki devletin piyasaları düzenleme yoğunluğu göstergesinden de anlaşılmaktadır. Bu göstergedeki değeri 5,3 olan Hong Kong, devletin düzenleme yoğunluğunun çok az olduğu bir görünüm sergilemektedir. Firmalarla entegrasyonu orta düzeyli olan bankaların risk paylaşımı daha düşüktür (Whitley, 1999).

Demirgüç-Kunt ve Levine (1999), makroekonomik çevrenin de ele alındığı kapsamlı bir çalışma yürütmüş ve ülkeleri bankacılık-sermaye piyasası temelli finansal sistemler şeklinde karşılaştırmalı bir analiz yapmışlardır. Bu çalışmaya göre de Hong-Kong, piyasa temelli ekonomiler içinde gösterilmiştir. Yine, Dünya Bankası tarafından yapılan araştırmada da Hong Kong, piyasa kapitalizasyonu en değerli ülke olarak belirtilmiştir (World Bank Group, 2017). İlgili rapordaki sermaye piyasaları yoluyla finansallaşma göstergesinde de Hong Kong, 5,7 puanla 2. sırada yer alarak parasını piyasalar yoluyla en fazla arttıran ülke olarak gösterilmiştir.

Emek piyasaları açısından da devlet kontrolünün az olduğu Hong Kong'da Witt ve Redding'e (2013) göre sendikalaşma oranı diğer Doğu Asya ülkelerine göre daha yoğun olarak bulunmuşken (%23), hükümetin ücret pazarlığındaki gücünün düşük olduğu belirtilmiştir. Ücret belirlenme esnekliği açısından Hong Kong'un Küresel Rekabetçilik Raporu'nda toplu pazarlık sürecinin merkezileştirilmesinden çok uzakta, daha çok bireysel sürece yakın bir değer olan 6,3 olarak bulunmuştur. Bu göstergedeki ülke sıralamasında da 1. sırada yer almıştır. Yetki ilişkilerinin devri göstergesinde ise aldığı 5.0 değer, yöneticilerin asllara yetki devrinde bulunduğu işaret etmektedir.

3.1.2. İtalya İş Sistemi

Endüstriyel bölgeler ve küçük-orta ölçekli işletmelerle öne çıkan İtalya (Felice, 2010:595) endüstrisi oldukça politik karar-alma çevresine sahiptir (Coen, 1998:90). İtalya'nın çalkantılı politik geçmişi (faşizm dönemi gibi) düzenleyici kurumları, milli endüstrileri gibi devlet kurumlarının politize olmalarında etkili olmuştur. 1950'li yıllarda ise devlet fonları iş yaratmak için endüstriyel ve tarımsal projelerde kullanılmıştır (Knights vd, 1992:206).

İtalyan kapitalizminin üç ekonomik modelden oluştuğunu belirten Deeg'e (2005:184) göre ekonominin bir bölümünde devletin hâkimiyetinde bir yapı, diğer kısmında büyük ve özel şirketler yer alırken, son kısımda ise küçük ve orta ölçekli firmalar bulunmaktadır. Bir diğer ifadeyle devletçilik, neo-korporatizm ve liberalizm unsurlarına sahip olan İtalyan ekonomisini Locke'a (1995:14) göre daha çok liberal ekonomik varsayımlar yönlendirmektedir. Devletin daha çok belirli alanlarda ve bölümlerde kontrolü ele aldığı İtalya'nın devletin piyasaları düzenleme yoğunluğu açısından Küresel Rekabetçilik Raporu'ndaki durumu aldığı 2.0 değerle 134. sıradadır. Rapordan elde edilen bu veriye göre neredeyse en sonuncu sırada yer alan İtalya, Kore'yi de geride bırakmıştır. Rapora göre bu durum, İtalya'da iş sistemi literatürünün aksine daha çok devletin düzenleyici rolünün olduğunu göstermektedir. İtalya'nın finansal sisteminde de sermaye piyasalarından daha çok bankalar riski üstlenmektedir.

Deeg'e (2005) göre İtalyan ekonomisinin her üç modelinde de bankalar ayırt edici bir rol oynamaktadır. Küresel Rekabetçilik Raporu'ndaki sermaye piyasaları yoluyla finansallaşma göstergesinde İtalya'nın aldığı 3.3 değerle 79. Sırada yer aldığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum, İtalya'nın sermaye piyasaları yoluyla para artırma derecesinin düşük olduğunu göstermektedir.

Beceri ve kontrol sistemleri içerisinde yer alan sendikaların gücü ve toplu pazarlığın merkezियeti açısından İtalya daha korporatist bir yapıda bulunmaktadır. Sendikaların karar alma süreçlerine dâhil edildiği İtalya'da kolektif ve merkezileşmiş pazarlık süreci yaşanmaktadır (Baccaro ve Pulignano, 2009). İtalya'nın endüstri ilişkileri sistemindeki bu durumu Küresel Rekabetçilik Raporu'nda da ortaya koyulmuştur. Ücretlerin belirlenmesi göstergesinde 3.4 değerle merkezileşmiş pazarlık sürecine yakın bir değer alan İtalya'nın ülke sıralaması da 131 olarak gösterilmiştir. Yetki devri açısından daha merkeziyetçi bir konumda bulunduğu görülen İtalya, 3.7 değerle 116. sırada yer almaktadır.

3.1.3. Birleşik Krallık İş Sistemi

Chandler'in (1990) çalışmasında bireyci kapitalizm olarak nitelendirilen Birleşik Krallık, liberal piyasa ekonomisine sahip olan Anglo-Sakson modeli olarak bu çalışmada ele alınmıştır. Birleşik Krallık ekonomisi düşük düzeyde iş koordinasyonunu ve devlet müdahalesini içermektedir (Fioretos, 2001:220). Piyasa ilişkilerinin ekonomik aktiviteler üzerinde etkili olduğu bu ekonomilerde devlet düzenlemelerinden daha çok piyasa düzenlemeleri baskın konumdadır (Hall ve Soskice, 2001). Küresel Rekabetçilik Raporu'nda hükümet düzenlemelerinin yoğunluğu göstergesinde Birleşik Krallık'ın (UK) 137 ülke içindeki sıralaması 32 iken, aldığı değer 4 olarak hesaplanmıştır. Bu durum diğer ülke ekonomileriyle aralarında bariz fark bulunduğunu göstermektedir.

Finansal yapısı açısından sermaye piyasası temelli bir sistemi bulunan UK'nin özellikle azınlık hisse senedi sahiplerinin hakları önemli sayılmaktadır (Whitley, 2007:41). İlgili rapora göre ise ülke sıralamasında 11. sırada, 5.4 değer ile yer almaktadır. Koordineli ekonomilere göre daha az iş birliğinin hâkim olduğu Birleşik Krallık, emek piyasalarının örgütlenmesi, bağımsız sendikaların gücü ve toplu pazarlık sistemi açısından daha düzensiz bir görünüm sergilemektedir. Sendikaların etkisini zayıflatma amacıyla endüstri ilişkileri sisteminde düzensizleştirme eğilimleri görülmektedir. Özellikle Thatcher hükümetiyle birlikte toplu pazarlık kurumlarının çöküşü hızlanmış, işçi-işveren arasındaki pazarlık süreçlerinin bireysel düzeyde sürdürülmesi yönünde çabalar desteklenmiştir (Thelen, 2001:95).

Ücret belirlenme esnekliği açısından 1'den 7'ye kadar değer aralığının belirlendiği raporda 1 merkezi pazarlık sürecini gösterirken, 7 değeri bireysel şirket temelli süreci yansıtmaktadır. 5.8 değerle 14. Sırada yer alan Birleşik Krallık'ın aldığı bu değer merkezi bir toplu pazarlık sürecinden öte, bireysel düzeyde süreçlerin yürütüldüğüne işaret etmektedir. Yetki ilişkilerinin devri açısından aldığı 5.5 değer, raporda da belirtildiği üzere yöneticileri, astlarına yetki devrine daha eğilimli olduğunu göstermektedir.

3.1.4. Japonya İş Sistemi

Devletle eşgüdüm halinde bir iş sistemi olduğu belirtilen Japonya (Whitley, 1999) koordineli ekonomiye dâhil edilmektedir. Batı'daki gibi ekonomik aktörün firma değil "*keiretsu*" olarak isimlendirilen yatay ekonomik gruplar olduğu Japonya'da (Westney, 1996:8) hükümetin stratejik endüstrilerde keiretsuları desteklediği belirtilmiştir. Piyasalarda önemli etkisi olan Ticaret ve Sanayi Bakanlığı tarafından stratejik olduğu düşünülen pazarlara giriş ve rekabete kısıtlama getirilmiştir (Özkan, 2011:45). Gelişmiş ekonomilerle kıyaslandığı zaman sanayileşmesinin bu ekonomilere göre daha geç gelişmesi Japonya hükümetini ekonomi-politik kalkınmanın kurucu politikalarını uygulamaya itmiştir (Nocos, 2015:15). Devletin piyasalar ile ilgili ilişkisi açısından Küresel Rekabetçilik Raporu'nda hükümetin düzenleme yoğunluğu göstergesinde Japonya'nın 3.6 değerle 137 ülke içinde 59. olduğu görülmektedir. Bu durum Whitley'in (1999) belirttiği devlet-eşgüdümlü bir sisteme sahip olduğuna işaret etmektedir.

Japonya'nın finansal sisteminde bankaların ağırlıklı konumda olduğu belirtilmektedir. Banka kredilerine borsadan daha çok güvenilen Japonya'da bankalar ve borç alanlar arasında yakın bir ilişki olduğu ve kredi aktarımında özellikle hükümetin yönlendirmesi olduğu ifade edilmiştir (Özkan, 2011). OECD raporundaki finansal piyasa gelişimi kısmında yer alan hisse senedi piyasası yoluyla finansallaşma göstergesinde aldığı 5.1 değerle 15. sırada yer alan Japonya, Kore kadar olmasa da diğer iş sistemine sahip ülkelerin daha gerisindedir.

Emek piyasaları ve yetki ilişkileri açısından ise Japonya'nın kültürel değerlerinin bu kurumlara etki ettiği belirtilmiştir. Aile kavramının daha geniş bağlamda ele alındığı Japonya'da bu kavram içerisine işyeri de dâhil edilmiştir. Karar alma süreçlerinde ise kolektiflik ve sorumluluğun paylaşılması ilkesi baskın konumdadır (Mensik vd., 2011:901). Yetki devri konusunda her ne kadar 4.9 değer olsa da ülke sıralamasında 31. olması bu durumla çeliştiğine işaret edebilir. Endüstri ilişkileri sisteminde işçi-işveren arasında önemli iş birliği olduğu belirtilmiştir. Ancak, sendikalaşma işletme düzeyindedir ve ücretlerin yeniden yapılandırılması da yine firma düzeyinde yapılmaktadır (Nocos, 2015). İşçi-işveren arasındaki iş birliği sıralamasında 7. Olarak üst sıralarda bulunan Japonya'nın ücret belirlenmesindeki pazarlık süreci açısından 5.8 değerle merkezi pazarlık sürecinden ziyade bireysel pazarlık sürecine yaklaştığı görülmektedir.

3.1.5. Almanya İş Sistemi

Koordineli piyasa ekonomisi olarak gösterilen Almanya'nın işleri koordine etme biçimine bakıldığında zaman daha çok piyasa dışı aktörlere dayalı olduğu, büyük firmaların güçlü ticaret ve endüstri birlikleriyle bağlantılarının güçlü olduğu belirtilmektedir. Hissedarların ötesinde firmaları çevreleyen devlet, sendikalar, çalışanlar gibi paydaşlarla iş birliğinin güçlü olduğu Almanya'da kapsayıcı korporatist bir devlet yapısı bulunmaktadır (Whitley, 2007). Hükümet düzenlemelerinin yoğunluğu açısından 137 ülke içinde 7. Sırada yer alan Almanya'nın aldığı değer ise 4.8 olarak hesaplanmıştır.

Hong-Kong'a göre devlet hâkimiyetinin daha az olmasına rağmen özellikle paydaşlarla olan ilişkilerinde daha güçlü bir yapı sergilemektedir. Whitley'in (1999) beceri geliştirme ve kontrol sistemleri içerisinde yer alan emek piyasalarının örgütlenmesi açısından bağımsız sendikaların ne derece güçlü olduğu ve pazarlıkların merkezilik derecesine göre kolektif çıkarların temsilinin etkili olması gibi etkenler Almanya'da güçlü bir nitelik göstermektedir. Sendikaların iş sisteminde güçlü yapıda olması ve yüksek istihdam korumasıyla emek piyasası daha az akışkan bir yapıdadır. İşin yürütülmesindeki en problemleri faktörler sıralamasında kısıtlayıcı emek piyasası düzenlemeleri raporda en üst sıralarda gösterilmiştir. Ücretlerin belirlenme şekliyle ilgili göstergede ise Almanya'nın değeri 4.3 olarak, merkezileşmiş ücret pazarlığına daha yakın bir değerde gösterilmiştir. Yetkinin devri açısından 5.5 değerle 13. sırada yer alan Almanya'nın astlarla sorumluluk paylaşan bir yapı sergilediği söylenebilir.

Ülkenin finansal sistemi açısından Almanya'da bankaların kurumsal yönetime gömülü bir yapı sergilediği ortaya konulmuştur (Deeg, 2010:311). Son zamanlarda yapılan çalışmalarda Almanya'nın her ne kadar serbest piyasa temelli bir yapıya kaydığı belirtilse de bankalar hala temel aktör olarak bulunmaktadır (Vitols, 2005). IMF'nin 2016 yılında yayınlanan raporunda da bu durum benzer bir şekilde ifade edilmiştir. IMF raporuna göre Almanya'nın finansal sistem yapısının %68'ini bankaların oluşturduğu ve bankaların hâkim olduğu belirtilmektedir¹.

3.1.6. Kore İş Sistemi

Büyük aile işletmelerinin hâkim olduğu Kore ekonomisinde diğer ülkelerden farklı olarak “şabol” olarak adlandırılan örgütlenme biçimi görülmektedir. Aile sahipliği temelindeki firmalar büyümeden daha çok kontrolü amaç edinmektedir. Kore'nin politik sistemi göz önünde bulundurulduğu zaman otoriter bir devlet yapısı bulunmaktadır. Devlet, piyasayı biçimlendiren temel aktör konumundadır. Devletin ekonomi içindeki düzenleyici ve baskın karakteri nedeniyle firmalar devlet desteği kazanmak için birbirleriyle yoğun bir rekabet içerisine girmekte, bu durum da firmalar arası iş birliklerinin gelişmemesine sebep olmaktadır (Whitley, 1999:141-144). Küresel Rekabetçilik raporuna göre devletin düzenleme yoğunluğu açısından ülke sıralamasında 95. olarak oldukça geride olan Kore'nin aldığı 3.1 değer ile devlet düzenlemesinin oldukça yoğun olarak belirtildiği değere yakın bir seviyede bulunmaktadır. Bu durum Kore'de devletin hâkim konumda olduğuna ilişkin söylemleri bu rapor bağlamında doğrulamaktadır.

Finansal sistemler açısından Kore'nin serbest piyasa sisteminden daha çok kredi temelli sistemi bulunmaktadır. Devletin baskın durumu finansal sistemde de kendisini göstermektedir. Ekonomik büyüme devlet destekli ve sübvansiyonlu kredilerle finanse edilmektedir. Daha çok devlet sahipliğindeki bankalar yoluyla firmalara krediler sağlanmaktadır (Whitley, 1999). Kore'nin finansal piyasa gelişiminin altında yer alan hisse senedi piyasalarıyla finansallaşma göstergesinde Kore'nin ülke sıralaması 47, aldığı değer ise 4.2'dir.

Kore'nin emek piyasaları ve yetki ilişkileri açısından mevcut görünümüne baktığımız zaman devletin ekonomideki konumu bu alanları da etkilemiştir. Otoriter devlet rejiminin sendikaları ve reel ücret artışlarını kısıtladığı Kore'de pazarlık sisteminin kurumsallaşması kısıtlanmıştır (Whitley, 1999).

Yetki ilişkileri açısından merkeziyetçi bir yapıda bulunan Kore'de yetki, üst düzey yöneticilerde toplanmış olup; otoriter ve paternalistik bir yapı söz konusudur (Mensik vd., 2011). Küresel Rekabetçilik Raporu'nda işçi-işveren arasındaki iş birliği açısından 130. sırayla neredeyse en sonuncu olan Kore'nin ücret pazarlığı sürecinin esnekliği açısından aldığı 5.0 değerle merkezi pazarlık sisteminden daha uzakta olduğu ve pazarlıkların daha bireysel düzeyde yapıldığı görülmektedir. Yetkinin devri açısından ilgili rapora göre aldığı 4.2 değerle 78. Sırada bulunan Kore'nin daha paternalistik bir eğilime sahip olduğu sonucuna ulaşılabilir.

1 <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr16189.pdf>

4. SONUÇ

Küresel Rekabetçilik Raporu'nda da vurgulandığı gibi rekabetçiliği etkileyen faktörlerin belirlenmesinde toplumsal analiz önemli yer tutmaktadır. Bu anlamda Whitley'in ulusal iş sistemleri yaklaşımı bağlama vurgu yapması, sadece örgütü değil paydaşlar arası ilişkileri göz önünde bulundurması açısından önemlidir. Bölünmüş iş sistemleri içinde gösterilen Hong- Kong, rapordan elde edilen verilere göre devletin piyasaları düzenlemesi açısından en az yoğun ülke iken, toplu pazarlık sürecinin merkezileşmesinden en uzak ülke olmuştur.

Almanya, en rekabetçi ülkelerin başında gelirken, kurumsal özellikleri açısından daha farklı bir görünüm sergilemektedir. Devletin piyasaları düzenleme yoğunluğunda Hong-Kong'un gerisinde kalan Almanya, toplu pazarlık sürecinin en merkezi olduğu ülke olarak karşımıza çıkmaktadır. Rapordan elde edilen verilere göre Birleşik Krallık, Anglo-Sakson ekonomilerinin içinde olduğu bölümlere ayrılmış iş sistemleri özelliklerinin bir kısmını yansıtmakta ancak, bazı alanlarda daha farklı bir görünüm sergilemektedir.

Devletin düzenleme yoğunluğunun daha düşük olması beklenirken Hong Kong ve Almanya'nın gerisine düşen Birleşik Krallık, finansal sistemler, toplu pazarlığın merkezilikten uzak ve bireyciliğe yakın oluşu ve yetki devri açısından iş sistemleri literatürünü doğrulamakta, piyasa ekonomisine sahip bir yapısı bulunmaktadır. Devlet-eşgüdümlü iş sistemi içinde yer alan Japonya ise rapora göre her ne kadar en rekabetçi ilk on ülke içinde olsa da devletin piyasaları düzenleme yoğunluğu en fazla ülkelerden biridir.

Bu rapor kapsamında ele alındığı zaman devletin Japonya'da önemli yer edindiği söylenebilmektedir. Ücretlerin belirlenme esnekliği açısından da toplu pazarlık sürecinde merkezilikten uzak olduğu görülmektedir. Rapordan elde edilen verilere göre Kore'nin devlete bağımlı iş sistemi içinde yer aldığı anlaşılmaktadır. Rekabetçilik seviyesi açısından daha geride bir görünüm sergileyen Kore, devletin piyasaları düzenleme yoğunluğunun en fazla olduğu ülkelerden birisidir. Finansallaşma açısından sermaye piyasaları yoluyla parasını artırmada diğer ülkelerin gerisinde yer alan Kore, ücretlerin belirlenmesi açısından biraz daha bireysel sürece yakın dururken, yetki devri isteği açısından ise daha paternalistik ve otoriter bir görünüm sergilemektedir.

Koordineli endüstriyel bölge sistemi içinde yer alan İtalya, bu rapora göre devletin düzenleme yoğunluğunun en fazla olduğu ülke konumundadır. Toplu pazarlığın merkezileşmesi açısından her ne kadar Whitley tarafından bu merkezileşmenin düşük olduğu ifade edilse de rapora göre ücretlerin belirlenme esnekliği göstergesinde toplu pazarlık sürecinin en merkezi olduğu ülke olarak karşımıza çıkmaktadır. Yetki devri açısından Whitley tarafından değişken olarak gösterilse de yine en merkezi ve paternalist ülke konumunda bulunmaktadır.

Sonuç olarak, bu çalışma için Küresel Rekabetçilik Raporu'ndan alınan veriler Whitley'in argümanıya benzerlik göstermektedir. Tarihsel bağlamın ve ekonomi-politik yapıların etkisiyle ülkelerin farklı iş sistemlerine sahip olması ülkelerin rekabetçilik düzeyleri açısından da farklılaşmalarına yol açmıştır. Ancak bu raporu daha da önemli kılan kısım, ülke sıralamasında en rekabetçi olarak gösterilen ülkeler bile alt göstergeler açısından diğer ülkelerin gerisine düşebilmektedir. Bu durum ise ülkelerin içinde buldukları bağlamın kurumların üzerinde farklı etkilere sahip olabileceğini göstermektedir. Bu araştırmanın önemli bir kısıtı ise ikincil verilere dayalı ve tek bir rapor üzerinden mevcut durumu anlamaya çalışmaktır. Ancak ülkelerin ekonomik yapıları ve örgütlenme biçimleri sadece teknik bir mesele değil, aynı zamanda bu ülkelerin içinde bulunduğu kurumsal çevrenin, bu çevre içindeki ekonomi-politik sistemlerin önemli bir yansımasıdır. Ulusal iş sistemleri literatürü de bağlamın rekabetçilik açısından anlaşılmasında önemli katkı sunmaktadır.

YAZAR BEYANI / AUTHORS' DECLARATION:

Bu makale Araştırma ve Yayın Etiğine uygundur. Beyan edilecek herhangi bir çıkar çatışması yoktur. Araştırmanın ortaya konulmasında herhangi bir mali destek alınmamıştır. Makale yazım ve intihal/benzerlik açısından kontrol edilmiştir. Makale, "en az iki dış hakem" ve "çift taraflı körleme" yöntemi ile değerlendirilmiştir. Yazar(lar), dergiye imzalı "Telif Devir Formu" belgesi göndermişlerdir. Mevcut çalışma için mevzuat gereği etik izni alınmaya ihtiyaç yoktur. Bu konuda yazarlar tarafından dergiye "Etik İznine Gerek Olmadığına Dair Beyan Formu" gönderilmiştir. Yazar, çalışmanın tüm bölümlerine ve aşamalarına tek başına katkıda bulunmuştur. / This paper complies with Research and Publication Ethics, has no conflict of interest to declare, and has received no financial support. The article has been checked for spelling and plagiarism/similarity. The article was evaluated by "at least two external referees" and "double blinding" method. For the scale used in the article, it is declared by the authors that permission was obtained from the original owner of the scale. The author(s) sent a signed "Copyright Transfer Form" to the journal. There is no need to obtain ethical permission for the current study as per the legislation. The "Declaration Form

Regarding No Ethics Permission Required" was sent to the journal by the authors on this subject. The author contributed to all sections and stages of the study alone.

KAYNAKLAR

- AOKI, Masahiko, MURDOCK, Kevin ve MASAHIRO, Okuno-Fujiwara (1996), “*Beyond the East Asian Miracle: Introducing the Market-Enhancing View*”, **The Role of Government in East Asian Economic Development** (Ed. Masahiko Aoki, Hyung-Ki Kim, Masahiro Okuno-Fujiwara), Oxford University Press, Oxford (UK), ss.1-37.
- ÁCS, Zoltan, AUTIO, Erko ve SZERB, László (2014), “*National Systems of Entrepreneurship: Measurement Issues and Policy Implications*”, **Research Policy**, S.43(3), ss.476-494.
- BACCARO, Lucio ve PULIGNANO, Valeria (2009), “*Employment Relations in Italy*”, **International and Comparative Employment Relations: Globalization and Change** (Ed. Greg J. Bamber, Russell D. Lansbury, Chris F. Wright, Nick Wailes), Sage Publications, Los Angeles (US), ss.(1-27).
- CAMMACK, Paul (2022), **The Politics of Global Competitiveness**, Oxford University Press, Oxford (UK).
- CHANDLER, Alfred D. (1990), **Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism**, Harvard University Press, London (UK).
- COEN, David (1998), “*The European Business Interest and the Nation State: Large-Firm Lobbying in the European Union and Member States*”, **Journal of Public Policy**, S.18(1), ss.75-100.
- DE JONG, Abe, RÖELL, Ailsa ve WESTERHUIS, Gerarda (2010), “*Changing National Business Systems: Corporate Governance and Financing in the Netherlands, 1945–2005*”, **Business History Review**, S.84(4), ss.773-798.
- DEEG, Richard (2005), “*Change from Within: German and Italian Finance in the 1990s*”, **Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies** (Ed. Wolfgang Streeck, Kathleen Thelen), Oxford University Press, Oxford (UK), ss.169-202.
- DEEG, Richard (2010), “*Institutional Change in Financial Systems*”, **The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis** (Ed. Glenn Morgan, John Campbell, Colin Crouch, Ove Kaj Pedersen, Richard Whitley), Oxford University Press, Oxford (UK), ss.309-334.
- FELICE, Emanuele (2010), “*State Ownership and International Competitiveness: The Italian Finmeccanica from Alfa Romeo to Aerospace and Defense (1947-2007)*”, **Enterprise & Society**, S.11(3), ss.594-635.
- FIORETOS, Orfeo (2001), “*The Domestic Source of Multilateral Preferences: Varieties of Capitalism in the European Community*”, **Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage** (Ed. Peter A. Hall, David Soskice), Oxford University Press, Oxford (UK), ss.213-244.
- FOSS, Nicolai J. (1999), “*Preface: Perspectives on Business Systems*”, **International Studies of Management & Organization**, S.29(2), ss.3-8.
- HAAKE, Sven (2002), “*National Business Systems and Industry-Specific Competitiveness*”, **Organization Studies**, S.23(5), ss.711-736.
- HALL, Peter A. ve SOSKICE, David (2001), “*An Introduction to Varieties of Capitalism*”, **Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage** (Ed. Peter A. Hall, David Soskice), Oxford University Press, Oxford (UK), ss.1-70.
- HOTHO, Jasper J. (2014), “*From Typology to Taxonomy: A Configurational Analysis of National Business Systems and Their Explanatory Power*”, **Organization Studies**, S.35(5), ss.671-702.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (2016), **Financial System Stability Assessment on Germany**, International Monetary Fund Publisher, Washington D.C. (US), <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr16189.pdf> (Erişim Tarihi: 26.12.2021).
- IOANNOU, Ioannis ve SERAFEIM, George (2012), “*What Drives Corporate Social Performance? The Role of Nation-Level Institutions*”, **Journal of International Business Studies**, S.43, ss.834-864.

- JACKSON, Gregory ve DEEG, Richard (2008), “*From Comparing Capitalisms to the Politics of Institutional Change*”, **Review of International Political Economy**, S.15(4), ss.680-709.
- KNIGHTS, David, MORGAN, Glenn ve MURRAY, Fergus (1992), “*Business Systems, Consumption and Change: Personal Financial Services in Italy*”, **European Business Systems: Firms and Markets in Their National Contexts** (Ed. Richard Whitley), Sage Publication, Los Angeles (US).
- LAU, Lawrence J. (1996), “*The Role of Government in Economic Development: Some Observations from the Experience of China, Hong Kong and Taiwan*”, **The Role of Government in East Asian Economic Development** (Ed. Masahiko Aoki, Hyung-Ki Kim, Masahiro Okuna-Fujiwara), Oxford University Press, Oxford (UK), ss.41-73.
- LOCKE, Richard M. (1995), **Remaking the Italian Economy**, Cornell University Press, New York (US).
- LUNDWALL, Bengt-Åke (1999), “*National Business Systems and National Systems of Innovation*”, **International Studies of Management & Organization**, S.29(2), ss.60-77.
- MENSIK, Stan, GRAINGER, Richard J. ve CHATTERJEE, Samir Ranjan (2011), “*Trends and Transitions in Japanese and Korean Management Approaches*”, **Citeseerx** (E-Article), ss.900-913, <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=4cc1db820a1ab429f6de9393963fb3ced8bc7ccf> (Erişim Tarihi: 08.03.2024).
- MORGAN, Glenn (2001), “*Transnational Communities and Business Systems*”, **Global Networks**, S.1(2), ss.113-130.
- MORGAN, Glenn (2007), “*National Business Systems Research: Progress and Prospects*”, **Scandinavian Journal of Management**, S.23(2), ss.127-145.
- NOCOS, Clement (2015), “*The Political Economy of Social Capital in Japan: How Welfare Institutions and Industrial Relations Shape Social Trust*”, **Master Thesis**, The University of Tokyo – Hertie School of Governance, Tokyo.
- OLCZYK, Magdalena, KUC-CZARNECKA, Marta ve SALTELLI, Andrea (2022), “*Changes in the Global Competitiveness Index 4.0 Methodology: The Improved Approach of Competitiveness Benchmarking*”, **Journal of Competitiveness**, S.14(1), ss.118–13.
- ÖZKAN, Erhan Umit (2011), “*The Transformation of the Ownership Structure of Japanese Financial and Commercial Institutions and Its Impact on the Level of Cooperation between the State and the Private Sector in Japan*”, **Ritsumeikan Journal of Asia Pacific Studies**, S.30, ss.13-37.
- PÉREZ-MORENO, Salvador, RODRIGUEZ, Beatriz ve LUQUE, Mariano (2016), “*Assessing Global Competitiveness Under Multi-Criteria Perspective*”, **Economic Modelling**, S.53, ss.398-408.
- QUACK, Sigrid ve MORGAN, Glenn (2000), “*National Capitalisms, Global Competition, and Economic Performance*”, **National Capitalisms, Global Competition, and Economic Performance** (Ed. Sigrid Quack, Glenn Morgan, Richard Whitley), John Benjamins Publishing Company, Amsterdam.
- RANA, Mohammad B. ve MORGAN, Glenn (2019), “*Twenty-five Years of Business Systems Research and Lessons for International Business Studies*”, **International Business Review**, S.28, ss.513-532.
- REDDING, Gordon (2005), “*The Thick Description and Comparison of Societal Systems of Capitalism*”, **Journal of International Business Studies**, S.26, ss.123-155.
- SORGE, Arndt (2005), “*Systemic Perspectives on Business Practices and Institutions: A Plea Beyond Comparative Statics*”, **Changing Capitalisms? Internationalization, Institutional Change, and Systems of Economic Organization** (Ed. Glenn Morgan, Richard Whitley, Eli Moen), Oxford University Press, Oxford (UK).
- TEMPEL, Anne ve WALGENBACH, Peter (2007), “*Global Standardization of Organizational Forms and Management Practices? What New Institutionalism and the Business-Systems Approach Can Learn from Each Other*”, **Journal of Management Studies**, S.44(1), ss.1-24.

- THELEN, Kathleen (2001), “*Varieties of Labor Politics in the Developed Democracies*”, **Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage** (Ed. Peter A. Hall, David Soskice), Oxford University Press, Oxford (UK).
- TIMBALARI, Carolina (2021), “*The Determinants of International Competitiveness*”, **Studies in Business and Economics**, S.16(3), ss.247-265.
- VITOLS, Sigurt (2005), “*Changes in Germany’s Bank-Based Financial System: Implications for Corporate Governance*”, **Corporate Governance: An International Review**, S.13(3), ss.386-396.
- WESTNEY, D. Eleanor (1996), **The Japanese Business System: Key Features and Prospects for Change**, Columbia Business School - Columbia University Publisher, Columbia.
- WHITLEY, Richard (1991), “*The Social Construction of Business Systems in East Asia*”, **Organization Studies**, S.12(1), ss.1-28.
- WHITLEY, Richard (1994), “*Dominant Forms of Economic Organization in Market Economies*”, **Organization Studies**, S.15(2), ss.153-182.
- WHITLEY, Richard (1999), **Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems**, Oxford University Press, Oxford (UK).
- WHITLEY, Richard (2005), “*How National are Business Systems? The Role of Different State Types and Complementary Institutions in Constructing Hmogeneous Systems of Economic Coordination and Control*”, **Changing Capitalisms? Internationalization, Institutional Change and Systems of Economic Organization** (Ed. Glenn Morgan, Richard Whitley, Eli Moen), Oxford University Press, Oxford (UK), ss.190-232.
- WHITLEY, Richard (2007), **Business Systems and Organizational Capabilities: The Institutional Structuring of Competitive Competences**, Oxford University Press, Oxford (UK).
- WHITLEY, Richard ve ZHANG, Xiaoke (2016), “*Introduction: The Comparative Analysis of Changing Business Systems in Asia*”, **Changing Asian Business Systems: Globalization, Sosci-Political Change, and Economic Organization** (Ed. Richard Whitley, Xiaoke Zhang), Oxford University Press, Oxford.
- WHITT, Michael A. ve GUNTER, Stahl K. (2016), “*Foundations of Responsible Leadership: Asian Versus Western Executive Responsibility Orientations Toward Key Stakeholders*”, **Journal of Business Ethics**, S.136, ss.623-638.
- WHITT, Michael A. ve REDDING, Gordon (2013), “*Asian Business Systems: Institutional Comparison, Clusters and Implications for Varieties of Capitalism and Business System Theory*”, **Socio-Economic Review**, S.11(2), ss.265-300.
- WORLD BANK GROUP (2017), “*Prosperity Data360*”, **World Bank Group Kurumsal Web Sayfası** (E-İstatistik), <https://prosperitydata360.worldbank.org/en/home> (Erişim Tarihi: 27.03.2022).
- WORLD ECONOMIC FORUM (2017), “*The Global Competitiveness Report (2017-2018)*”, **World Economic Forum Kurumsal Web Sayfası** (E-Rapor), 26 Eylül 2017, <https://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> (Erişim Tarihi 15.12.2021).
- ZHANG, Xiaoke ve WHITLEY, Richard (2013), “*Changing Macro-Structural Varieties of East Asian Capitalism*”, **Socio-Economic Review**, S.11(2), ss.301–336.