

# Yeni Ekonominin Ticaret Modeli\*

*OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) Geliştirme Merkezi'nin Araştırma Bölümünün başkanlığını yürüten Dr. Charles OMAN, halen aynı birimde Şirket İdaresi konusunda çalışmalar yapmaktadır. Kaliforniya Üniversitesi Berkeley Kampüsünde ve Peru Lima'daki İşletme Fakültesinin lisans-üstü programlarında ekonomi dersleri vermektedir. Bu makalede açıklanan görüşler tamamiyle kendisine aittir.*

Küreselleşmenin ve yeni teknolojilerin ortaya çıkışı ticaretin, hükümetlerin ve toplumların örgütlenme biçimlerini çarpıcı bir şekilde değiştirmiştir. Bu değişimlerin ortaya çıkışında yeni ticaret modelinin büyük payı vardır. Economic Reform Today'in bu söyleşisinde OECD merkezinden Dr. Charles OMAN, bu yeni ticaret yaklaşımının niteliklerini ve söz konusu yaklaşımı benimseyen gelişmiş-gelişmekte olan ülkelerde ortaya çıkarabileceği olası sonuçları günümüzün yeni ekonomisinin genel durumu çerçevesinde irdeliyor.

**ERT:** Pek çok iktisatçı, küreselleşmenin sadece dünya ekonomisindeki uzun vadeli eğilimlere yönelik bir slogan olduğunu söylüyor. Bunun "doğru olduğu kabul edilirse, küreselleşme gerçekten yeni bir ekonominin var olduğu anlamına gelmiyor. Bu konuda sizin görüşünüz nedir?

**C. OMAN:** Kanımca bu sorunun cevabı iki kısımdan oluşuyor. Genel bir olgu olarak küreselleşme yeni birşey değil. Uluslararası ticareti ve yatırımları liberalleştirmeye yönelik uzun vadeli küresel bir akım 19. yy ve hatta daha öncesinden itibaren vardı. Aynı şekilde bizim şu anda tam olarak bütünleşmiş küresel bir ekonominin çok uzağında olduğumuz da inkâr edilemez. Paranın, ticaretin, doğrudan sermaye yatırımlarının ve aynı şekilde insanların uluslararası dolaşımıyla ilgili liberal politikaların genişletilmesi konusunda yapılması gereken daha çok şey var. Bütün bunlar, küreselleşmenin bütünüyle yeni birşeyi ifade eden bir keli-

meden çok slogan olduğu savına destek sağlıyor. Pek çok iktisatçı için problem, kısaca halihazırdaki küreselleşme akımının belirgin özelliklerini idrak edememeleri olabilir.

Küreselleşmenin dalgalar halinde ortaya çıktığını farketmek de aynı derecede önem taşıyor. Küreselleşmenin görece olarak hızlı, yoğun gerçekleştiği dönemlerin yanı sıra yavaşladığı ve hatta gerilediği dönemler de var. Belli başlı her küreselleşme dalgası nevi şahsına münhâsır özelliklere ve nedenlere sahip olmakla beraber herbiri ticaret, hükümet ve sade vatandaş açısından önemli sonuçlar doğurabilir.

Geçen yüzyılda (20. yüzyıl) bile üç küreselleşme dalgası ortaya çıkmıştır. Biri 19. yy.'ın sonlarında başlayıp I. Dünya Savaşı'na kadar süren onlarca yıllık bir dönemi kapsamaktadır. Başka biri II. Dünya Savaşı'nda başlamış Avrupa, Kuzey Amerika ve Japonya'nın üretim hızının ani bir biçimde düştüğü 1970'li yıllara kadar sürmüştür. Bugünkü ise aşağı yukarı 1970'lerin sonları ile 1980'li yılların başında ortaya çıkmıştır ve halen devam etmektedir.

Bugün için geçerli olan küreselleşme dalgası, küreselleşmenin ayırteci niteliklerinden biri olan ve uluslararası ticarete ciddi bir büyümeyi de içeren bazı hususlar nedeniyle önceliklere benzemektedir. Mali küreselleşmenin önemi açısından değerlendirildiğinde ise, dikkati çekecek ölçüde I. Dünya Savaşı döneminde gerçekleşeni hatırlatmakta fakat bunu izleyen II. Dünya Savaşı sırasında gerçek-

leşene benzememektedir. Buna karşılık, önemli özellikleri dikkate alındığında herbir küreselleşme dalgasının birbirinden farklı olduğu görülmektedir. Bu, küreselleşmenin aslında bir slogana nazaran daha geniş bir anlama sahip olabileceğini ifade etmektedir.

Bugün yaşanan küreselleşmenin anlaşılması için gerekli olan husus, ticaret ve sermaye dolaşımına yönelik liberal politikaların ve teknolojik değişim hızının içerisinde mevcut değil. Bu öğelerin tamamı, tüm küreselleşme dalgaları için önemli ancak, işin püf noktasının ileri düzeydeki ekonomilerde varolan rekabetin lokomotifini konumundaki ticaret modelinde gizli olduğunu söylemek daha doğru olur. Dilerseniz bunu örneklemek için savaş sonrası dönemdeki küreselleşmeyi taşıyan ticaret modeli ile bugünkünü karşılaştıralım.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki küreselleşme dalgası "Bilimsel Yönetim" veya "Seri Üretim" olarak bilinen ABD ticaret modelinin süregelen gelişimi ve uluslararası yayılımı sayesinde ilerlemiş ve biçimlenmişti. Üç tane önemli özellik bu modeli diğerlerinden ayırmaktadır. Bunlardan birincisi, üretim örgütlenmesinde idare ve vasıflı mühendisler ile görece olarak vasıfsız olan işçiler arasındaki "düşünme" ve "yapma" süreçlerinin birbirinden ayrıştırılması yönündeki eğilimdir. Bu tarz bir örgütlenme yaklaşımı hem idari kontrolü, hem de aynı fabrikada çalışıp farklı dillerde konuşan veya okumayazma bilmeyen çok sayıda insanın koordinasyonunu kolaylaştırır. Diğer bir önemli özellik, ölçek ekonomilerinin potansiyelini azamileştirmek için işçilerin görev tanımlarını olabildiğince sınırlandırarak üretimde uzmanlaşmayı artırma yönündeki eğilimdir. Üçüncü özellik ise Frederick W. Taylor adındaki bir mühendisin geliştirdiği "herhangi bir zamanda çalışmayı ve üretimi en iyi şekilde örgütlenmesinin tek bir yolu vardır" şeklinde ifade edilen inançtır. Bu nedendir ki, kendisi bu ticaret modelini, *seri imalatı örgütlemeye "bilimsel yönetim" yaklaşımı* olarak isimlendirmiştir.

İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen yıllarda "bilimsel yönetim" dünyanın dört bir yanına yayıldı ve bu şekilde küreselleşmeyi sürükledi. Bu sistemin Batı Avrupa'da kök salması ve

yaygınlaşması büyük ölçüde Marshall Planı sayesinde olmuştur. Bu planın son derece önemli (ancak sıkça unutulmuş) bir katkısı da, savaş sonrası yeniden yapılanma sürecinde, çok sayıda Avrupalı yönetici ve ustabaşının ABD'deki fabrikaları ziyaret etmesi ve Amerikalı yönetici ve ustabaşlarının bilgilerini meslektaşlarıyla paylaşmak üzere Avrupa'ya gönderilmesi konusundadır. Bu süre zarfında Demir Perde'nin gerisindeki Merkez Planlı Orta ve Doğu Avrupa ekonomilerinde yaygın olarak uygulanan "Stalinist Yönetim Teknikleri" (başka bir isim verilmiş olsa da), "bilimsel yönetim" anlayışının perde arkasında kullandığı karikatürlerdi.

"Bilimsel yönetim" metodları, bu dönem süresince çok uluslu girişimler ve Latin Amerika, Asya, Afrika ülkelerinin sözde modern sektörlerindeki yerel firmaları tarafından geniş çapta uygulanıyordu. Bu ülkelerde "bilimsel yönetim" genellikle hükümetçe izin verilen ithal ikâmecî sanayileşme programları çerçevesinde görece olarak kapalı ve sıkı biçimde konulan yerel piyasalarda kullanılıyordu.

İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen yıllarda gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin uluslararası organizasyonlarının, bakanlıklarının ve idarelerinin çalışmalarının bilimsel yönetimin ilkelerine göre örgütlenmesi bilincine ulaşıldı.

"Bilimsel yönetimin" süregelen gelişimi ve uluslararası düzeyde hızlı yayılımı sayesinde ilerleyen, dönemin küreselleşme dalgasının verimlilik düzeylerinin ve yaşam standartlarının yirmi yıldan daha fazla bir süre boyunca yükselmesinde muazzam katkısı olduğu vurgulanmalıdır. Buna karşılık dikkate değer verimlilik artışıyla beraber, özellikle bilimsel yönetimin yaygın bir biçimde kullanıldığı ileri ekonomilerin özel ve kamu sektörlerinde yavaş yavaş bürokratik katılıklarının ortaya çıkmasına da neden olmuştur. Söz konusu katılıklar, 1970'lerde uzun dönemli verimlilik artışında dikkat çekici bir yavaşlama şeklinde önümüze çıktılar.

Verimlilikteki bu keskin yavaşlama, birçok şirket yöneticisinin üretimlerinin işgücü yoğun kısımlarını kendi piyasalarından daha ucuz ve esnek işgücü kaynağına sahip gelişmekte olan

ülkelere aktarmalarına yol açtı. Bu yöneticiler, “bilimsel yönetim”in doğasında yer alma eğiliminde olan ve aynı zamanda 1970’lerdeki “stagflasyonu”nun açıklamasını sağlayan söz-konusu katılıklara karşılık veriyorlardı.

Sırasıyla 1970’lerin son ve 1980’lerin ilk yılları, yeni ticaret modeli diye de anılan ve olağanüstü rekabet yaratma gücüyle bugünkü küreselleşme dalgasını taşıyan bir modelin çıkmasına tanık oldu. Bu yeni yaklaşım birçok önemli açıdan, “bilimsel yönetim” in kaidele-rini değiştiriyordu. Bunları maddelersek;

- Üretimle alakalı “düşünme” ve “yapma” süreçleri, işçilerin beşeri zeka ve yetenekleri vasıtasıyla problemleri atölyede çözme avantajlarından istifade etmek için tekrar bütünlleştirildi.
- Takım çalışmasının önemi vurgulandı. Uzmanlaşma ve ölçek ekonomileri önemini devam ettirirken, yeni model 10, 15 veya 20 kişilik çalışma gruplarında ortaya çıkan sinerjiden yararlanmak üzere tasarlandı ve takım çalışması aleyhine olacak uzmanlaşma üzerinde gözü kapalı şekilde ısrar edilmedi.
- *Herhangi bir zamanda düşünme sürecinden daha ziyade yapma sürecini en iyi şekilde gerçekleştirmenin tek bir yolu vardır;* yeni yaklaşım yeniliklerin sürekli olmasının önemini vurguluyordu. Burada bahsedilen yenilikler sadece sürekli değişen taleplere uyum sağlamak için ne üretildiğini değil, aynı zamanda yeni teknoloji, örgütleme ve motivasyon yollarını kullanmak suretiyle ne şekilde üretildiğini de içermek-teydi.

En dikkat çekici olan ise bu yeni modelle işletilen firmaların sağladıkları sermaye ve işgücü verimlik düzeyleri, “bilimsel yönetim” modeline göre yönetilen en rekabetçi iş kollarının ulaşabileceğinden çok fazlaydı. Daha sonra bu verimlilik farklılığı, toptancıardan modern servis sağlayıcılarına kadar her türden firmanın üzerlerinde yeni ticaret modelini benimseme konusunda muazzam bir baskı hissetmelerine yol açtı. Bazı sanayi kollarında bu model “just in time” sistemi olarak tanımlanır.

Yeni ticaret yaklaşımının benimsenmesi yönündeki muazzam rekabetçi baskının varlı-

ğına rağmen hala değişime karşı önemli bir direnç var. Eski ticaret modelinden yenisine doğru geçişe karşı koyan bu direnç son 20-30 yıl zarfında hem Avrupa’daki işsizlik düzeylerindeki artışı ve göreceli yüksekliği hem de ABD’deki “çalışan fakirlerin” sayısındaki önemli derecedeki artışı açıklamada yeterli oldu. Bugünkü küreselleşme sık sık bu problemlerin yaratıcısı olarak suçlanırken, aslında gerçek suçlu birçok şirketin ve insanın yeni ticaret modeline geçişte karşılaştıkları zorluklardır. Bu zorluklar, söz konusu değişimi yapan birçok firmada karşı karşıya gelinen ciddi direnç sayesinde güç kazandılar.

Yeni ticaret modeline karşı koyan gruplar “bilimsel yönetim” ilkelerine göre işleme eğiliminde olanlardır. Bunlar, hiyerarşik yapılarında sadece organize edilmiş işgücünü değil, aynı zamanda yeni ticaret modelinde görevleri gereksiz hale gelen veya başka bir ifadeyle sorunları çözme yöntemleri işlevsiz kalan, orta ve üst düzey yönetimi de barındırırlar. Bunun en çok bilinen örneklerinden bir General Motors’dur. Şirketin 1980’lerde karşılaştığı ciddi pazar payı kaybı ve yeniden örgütlenme güc-lüğü, dünyanın geleceğini “bilimsel yönetim”in penceresinden görmenin imkansızlığının ve bu nedenle değiştirilmesi gerektiğinin bir kanıtı olan üst düzey yöneticilerin bir hikayesidir.

**ERT:** Küreselleşme firmalar açısından ne gibi farklılıklar yaratıyor? Temel ticaret modeli değişiyor mu?

**C. OMAN:** Benim yeni ticaret modelinden anladıklarım geniş bir yelpazeye yayılmış farklı iş kollarına dayanıyor. Bir tarafta Toyota gibi, 1980’lerin sonunda Ford’un, GM’nin ve Chrysler’in ABD de yaptıklarını kendine adapte edemediğini farkederek büyük şirketler var. Toyota uzun yıllardan beri “just in time” sistemi olarak bilinen ve gelişmeye imkan veren esnek üretim metodlarını kullanarak yavaş yavaş belirli üretim engellerinin üstesinden geldi. Ancak bu yeni ticaret modelinin alt türlerinden sadece biri. Örneğin, İtalya’nın belirli bölgelerinde ve Almanya’nın güneyinde faaliyet gösteren çok sayıdaki küçük ve orta büyüklükteki firma yeni ticaret modeline göre işletilen kümelerle bölündü ve dahil oldukları sanayi kollarında ciddi bir rekabet baskısının ortaya çıkmasını sağladı.

ABD eski *seri-üretim* modelinin küresel lideriydi, ancak yeni ticaret modeline göre işletilen dinamik yapıdaki şirketleri ilk yaratan ülkelerden değildi. Buna karşın Amerikan toplumu, ekonomisi ve sanayi kolları görece olarak esnekti. Sonuç olarak 1980'lerin ve de özellikle 1990'ların başında yaşanan durgunluktan sonra ABD şirketleri kısa zamanda üretimlerini yeni ticaret modelinin prensiplerine uygun olarak uyarlamışlar ve yeniden organize etmişlerdir. Yeni ticaret modeline göre işletilmeye başlanan şirketler yalnızca günümüzün dot.com olarak adlandırılan şirketleri değildir. GM'nin de içinde bulunduğu eski modelin sıkı takipçilerinin de yeni modele geçişi gerçekleştirmeleri gerekliydi. (GM just in time sistemine dayalı olan Saturn üretim tesisini kurduğunda yeni ticaret modelinin nitelikleriyle bütünleşmeye başlamıştı.)

Yeni ticaret modeli, özellikle bilinçli ekip çalışmasına, çalışanların koordinasyonuna ve beşeri kapasitenin eksik kullanılması, teknoloji muhafazası gibi maliyetleri de içeren israf minimizasyonuna dayalı bir insan organizasyonu felsefesidir. İdari kadrolarındaki insanların temel prensiplerini anlamaları halinde, eski tip işletmelerin doğasında yeni ticaret modelinin benimsememesine yönelik bir sebep yoktur. Fakat kimse bunun kolay birşey olduğunu söyleyemez.

**ERT:** Ticaret modellerindeki değişimlerin gelişmekte olan ülkeler açısından doğurabileceği sonuçlar nelerdir? Seattle'da düzenlenen WTO (Dünya Ticaret Örgütü) toplantısında gelişmekte olan ülkelerin unutulduğu şeklinde açıkça dile getirilen endişeler haklı sayılabilir mi?

**C. OMAN:** WTO toplantısı düzenlendiğinde ben de tesadüfen Seattle'da bulunmaktaydım. Gördüğüm kadarıyla, Seattle'daki göstericilerin çoğu, hükümetlerine ve birçok konuda ülkelerinin büyük işletmelerine duydukları güvensizliği dile getiren Amerikalılardı. İçlerinden bazıları ise gelişmekte olan ülkeler namına protestoya katılıyorlardı. Dürüstlüklerinden şüphe etmemekle beraber, bu kişilerin sahiden gelişmekte olan ülkeler adına konuşabilecekleri fikrine katılmıyorum. Örneğin gerçekten gelişmekte olan bir ülke, Meksika, Seattle sokaklarında dile getirilen pekçok endişeyi paylaşıyor gibi görünmüyor. Dolayısıyla Seatt-

le'daki gösterici grupların hiçbirinin ortak bir üçüncü dünya perspektifini temsil ettiğini düşünmüyorum.

Bununla birlikte, gelişmekte olan ülkelerde görülen, küreselleşmenin itici güçlerine tepki gösterme adeti, gelecek 20 ila 30 yılda bu ülkelerin yaşam standartları, büyüme oranları, yaşam kaliteleri ve gelişme süreçleri üzerinde önemli bir etkisi olacaktır. Yeni ticaret modeline geçiş, kurumları köklü olmayan ülkelerde kurumları daha gelişmiş olanlara kıyasla daha az dirençle karşılaşılabılır. Buna karşılık, şirket ve politik idarenin çok katı olduğu ülkelerde (tıpkı çatışma içindeki veya gerilimin hakim olduğu toplumlardaki gibi) yeni ticaret modelinin benimsenmesi zor görünüyor. Sonuç olarak, bu ülkeler aynen bir öncekinde olduğu gibi, bu küreselleşme dalgasında da çok geride kalabilirler. Gelişmekte olan bazı ülkeler esnekler ve kısa zamanda adaptasyon sağlayabilirler, ancak değişiklikleri yaparken engellerle karşılaşabilirler. Sözün kısası, gelişmekte olan ülkelerin yeni ticaret modelinden ve onun rekabetçi gücünden kârla mı yoksa zararla mı çıkacağı sorusu cevapsız kalıyor. Bu büyük ölçüde sözkonusu ülkelerin hükümetlerinin verecekleri tepkiye bağlı.

Akla iki ilginç soru geliyor; Çin, Brezilya, Endonezya veya Hindistan gibi ülkeler yeni ticaret modelini benimsemeli mi ve eğer bu ülkelerde yatırım yapmayı düşünüyorlarsa ABD şirketleri bu konuda nasıl bir rol oynamalı? Bu arada dünyanın bundan böyle düşük işgücü maliyetine dayanan *seri-üretimle* ilgilenmeyeceğini iddia etmiyorum. Elbette birçok şirket Çin, Hindistan ve Endonezya gibi ülkelerde bu tarz faaliyetleri düzenlemekle ve buralar üzerinden ihracat yapmakla hala ilgileniyor. Söylemek istediğim 1970'lerin tarzı olan, yatırımcıların iç piyasalarına yönelik üretimlerini uzak kıyılarda yeniden kurmaları, geleceğin dalgası değil. Günden güne artan bir şekilde, birçok şirket gelişmekte olan ülkelerdeki yatırımlarını uzun vadede bunların içinde bulunduğu bölgelerdeki pazarlara sunma maksadıyla yapıyor.

Geleceğin dalgası esnek üretim ve esnek örgütlenme. Bu bağlamda pekçok ülke yerel, bölgesel ve hatta belirli endüstrileri açısından global olan pazarlarda daha etkin rekabet etmelerini sağlayacak fiziki altyapılarının (özel-

likle telekomünikasyon ve ulaşım) ve eğitim sistemlerinin kalitesini yükseltmeye devam etmelidir.

Kanımcı, üretim artarak uluslararası hale gelmesi bölgeler arasında olmaktan çok belli başlı bölgeler içinde meydana geliyor. Belli başlı bölge terimi ile Avrupa'yı, Kuzey Amerika'yı ve hatta Batıyarıküre ve Asya'yı kastediyorum. 1997 Asya finansal krizine rağmen, Asya'daki yatırım büyüyor ve bu yatırımın büyük kısmı Asya pazarlarına sunuluyor. Aynı şey Avrupa ve Batı Yarıküre'deki yatırımlar için de geçerli. Başka bir ifadeyle, coğrafya hala önemli. Bir tarafta firmalarla müşterileri arasındaki öteki tarafta firmalarla arz edenler (özellikle konu bedensel girdilere gelince) arasındaki yakınlık gözden kaçırılmaması gereken önemli bir rekabet avantajı sayılabilir.

Bu bölgesel bütünleşmenin hızlanarak devam edeceği düşüncesini öne çıkarıyor. Bu nedenle, politika yapıcıların Kuzey Amerika Serbest Anlaşması ve Amerika Serbest Ticaret Bölgesi gibi bölgesel bütünleşme düzenlemeleri ile mikro ekonomik ve küreselleşmeyi itekleyen şirket düzeyindeki baskıların uyum içinde olmasını ve birbirlerini desteklemesini temin etmeleri önemli.

**ERT:** Yeni ekonomi içerisinde yer almak isteyen ülkelerin özellikle bağımsız hukuk sistemi, sözleşme hukuku ve ticari marka ile telif haklarını içeren özel mülkiyet haklarına yönelik kurumları oluşturmak ne derece önem taşıyor?

**C. OMAN:** 1980'li ve 1990'lı yıllarda liberal ticaret ve yatırım politikalarını uygulayarak ekonomilerini enternasyonal hale getirmeye çalışan ülkelerin tecrübeleri liberal politikaların gerekli fakat yeterli olmadığını açıkça gösteriyor. Yasaları ve mülkiyet haklarını içeren güçlü, güvenilir ve piyasayı destekleyen kurumlar ekonomik liberalizasyondan fayda sağlamak isteyen ülkeler için gereklidir. Gerekli kurumların varlığı olmadan piyasaların çalışmayacağı gerçeğinin olağanüstü bir örneği Rusya'dır. Geçtiğimiz yirmi yıl içinde Latin Amerika ve Asya'daki pekçok ülke piyasa güçlerini dikkate değer biçimde liberalize etti ve buna ek olarak piyasayı destekleyen kurum-

ları geliştirenler bunu yapmayanlara göre çok daha iyi duruma geldiler.

İyi çalışan bir piyasanın varlığı için birçok kurum gerekli. Bunların içinde bilhassa güçlü ve bağımsız bir rekabet dairesi büyük önem taşıyor. Rekabete yönelik piyasa güçlerini bloke etmekten çok arttıran düzenlemeleri yapan düzenleyici kuruluşlar bütün piyasa ekonomileri açısından hayati bir önem taşıyor.

**ERT:** Yeni ekonominin ortaya çıkmasıyla beraber demokrasinin dünya çapındaki yaygınlığı ne ölçüde önem kazandı?

**C. OMAN:** Bu belli bir noktaya kadar sizin yeni ekonomiden ne anladığınıza bağlı. Demokrasinin yaygınlığı ekonomik gelişme açısından olağanüstü bir önem taşıyor. Bunu yeni ekonominin gelişiminden daha fazla ekonominin bir bütün olarak gelişimiyle sıkı bir şekilde ilişkilendirme konusunda çok emin değilim. Şurası açık, demokrasi ile ekonominin gelişimi birbirine paralel ilerliyor. 1970'lerde başlayan ve tekrar edilen tartışma özellikle ithal ikameci modeli benimsemiş olan Latin Amerika ve diğer üçüncü dünya ülkelerindeki finansal baskıların zararlı etkileri üzerine odaklanmıştı. (Bu ticaret duvarları, finansal baskılama ve hükümet kontrollü tasarruf ve yatırımlarla ve de sıklıkla demokratik olmayan politik kurumlarla karakterize edilmiş olan gelişme konusunda görece olarak dışa kapalı bir yaklaşıma sahip bir model.)

1980'lerin tecrübeleri bize serbest ve iyi çalışan finansal piyasaları kurarak finansal baskıları ortadan kaldırmanın, ifade özgürlüğünü temin eden demokratik kurumları geliştirerek politik baskıları ortadan kaldırma ihtiyacı ile birarada olması gerektiğini gösteriyor. En son cümle şu olabilir; Demokratik politik kurumlar ve iyi işleyen mal-sermaye piyasaları karşılıklı olarak birbirine güç kazandırır.

\* "The Business Model of the New Economy", *Economic Reform Today*, Number 1, 2000.

*Bu yazı Center for International Private Enterprise'in (CIPE) katkılarıyla çevrilmiş ve yayınlanmıştır.*

*Çeviren: Serkan Erkam*