

Prof. Dr. Timur Kuran / Duke Üniversitesi



Orta Doğu'daki Ekonomik Azgelişmişliğin Kurumsal Kökenleri

Uluslararası istatistik karşılaştırmalar, Orta Doğu'nun son iki yüzyıldaki ekonomik karnesinin oldukça zayıf olduğunu göstermektedir. Bölge'de kişi başı gelir gelişmiş sanayi ülkelerindekinin üçte birini bile bulmuyor. Ortalama yaşam süresi de sekiz yıl daha azdır. Orta Doğu ülkeleri arasında bazı farklılıklar gözlenmekteyse

de Bölge'nin önemli ülkelerinde ekonomik performans genel olarak zayıftır.

Bu durum bir muamma oluşturuyor, zira Bölge Orta Çağ'da zamanın standartlarına göre oldukça ileri durumdaydı. Yalnızca Çin daha zengin sayılabilirdi. Bölge'nin eski çarşıları Bölge'nin modernite öncesindeki konumuna sembol oluşturuyor. İstanbul'un

Kapalıçarşısı zamanında dünyanın en büyük alışveriş merkeziydi. Ziyaretçiler satılan ürünlerin çeşitliliğine ve ticaret hacmine hayran kalırdı.

Orta Doğu neden ekonomik açıdan başarıyla zamanla geri kaldı? Bölge'nin Batı Avrupa'da sağlanan dönüşümü gerçekleştirmesini engelleyen ne olabilirdi?

Devlet-merkezli açıklamaların rağbet görmesinin ana nedeni, Orta Doğu'da devlet arşivlerinin çok zengin, özel arşivlerinse neredeyse hiç bulunmamasına bağlanabilir. Ancak Orta Doğu'nun ekonomik tarihi göz önüne alındığında devlet üzerinde yoğunlaşmak pek de mantıklı gözüküyor. Orta Doğu'da kurulan devletlerin işlevi yakın zamanlara kadar yüzeysel kaldı. Devletler vergi toplamakta, düzeni sağlamakta ve asker beslemekte, ama bundan pek fazlasını da yapmamaktaydı. Kamu hizmetleri Avrupa'da olduğu gibi yerel yönetimler tarafından değil, bireyler tarafından kurulan ve yönetilen vakıflar yoluyla sağlanmaktaydı.

Benim başlangıç noktam, özel sektörün (yani ekonominin doğrudan devlete bağlı olmadığı bölümlerinin) kurumsal altyapısı olacak. Bölgenin özel sektörleri kurumsal açıdan ikinci bin yıl boyunca neredeyse hiç değişmediler.

Birazdan göreceğimiz gibi bu kurumsal durgunluk batılı rakiplerin daha ileri kurumlardan yararlanmaya başlamasıyla Orta Doğu'nun küresel pazarlardaki gücünü giderek azalttı. Bu durum ayrıca Bölge'deki devletleri, Avrupa devletleri karşısında zayıflattı. Orta Doğu'nun özel sektörleri yerel yönetimleri finanse edemediğinden devletler kaynak için yabancılardan borç almak zorunda kaldı.

Şimdi özel sektördeki kurumsal durgunluğun nedenlerini ortaya çıkarmaya çalışacağız.

AZGELİŞMİŞLİĞİN ZAMANLAMASI

Azgelişmişliğin zamanlaması konusunda ne biliyoruz? 18. ve 19. yüzyıllar kriz dönemiydi. Ekonomik güçsüzlük politik güçsüzlük getirdi. Toprak kayıpları yaşandı. Osmanlı İmparatorluğu küçüldü ve iflas etti. Mısır sömürgeleşti. Bu felaketlere tepki olarak da modernleşme sürecini fitillemeyi amaçlayan büyük çaplı reformlar gerçekleştirildi. O tarihlerde Orta Doğu Batı Avrupa'ya göre oldukça yoksuldu. Bu algı devlet büyükleri dahil olmak üzere bölge insanları tarafından paylaşılmaktaydı.

AZGELİŞMİŞLİĞİN NEDENLERİ

Yazımda bu soruları yanıtlamaya çalışacağım. Geçmişte de konuya eğilenler oldu. Geliştirilen açıklamaların çoğu, devlet politikalarının yanlış yönlendirilmesine odaklanmaktadır. İsabetsiz öncelikler, vizyon eksikliği ve özel sektörün gelişmesini sınırlandıran düzenlemeler, kötü politikalar örnek gösteriliyor.



Timur Kuran, halen Duke Üniversitesi'nde ekonomi ve siyaset bilimi profesörü olarak çalışmakta olup Gorter Ailesi İslam Bilimleri Kürsüsü'nün de sahibidir. Araştırmaları sosyal değişim, özellikle de kurumlarla tercihlerin evrimi üzerine yoğunlaşan Kuran, Orta Doğu ekonomi tarihi ve düşünü alanlarında dünyaca ünlü bir otoritedir. 24 Haziran'da 9. Uluslararası MEEA Konferansı'nda vereceği konuşmasının da konusu olan son projesi, genelde Orta Doğu ekonomilerinin zayıf performansına, daha özel olarak da bölgedeki ekonomik kurumların zamanla durgunlaşarak bölgenin geri kalmasına ve demokratikleşme sürecine geç başlamasına yerel düşüncenin yaptığı katkı üzerine kapsamlı bir çalışmadır. Başlıca yapıtları arasında Harvard Üniversitesi Yayınları'ndan çıkan Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification ve Princeton Üniversitesi Yayınları'ndan çıkan Islam and Mammon: The Economic Predicaments of Islamism yer almaktadır. Bu yapıtlar Türkçe dahil bir çok dile çevrilmiştir. The Long Divergence: How Islamic Law Held Back the Middle East başlıklı yeni bir kitabı Princeton University Press tarafından; genel editörü olduğu 11 ciltlik Mahkeme Kayıtları Işığında Onyedinci Yüzyıl İstanbul'unda Sosyo-Ekonomik Yaşam / Socio-Economic Life in Seventeenth-century Istanbul: Glimpses from Court Records başlıklı kitabın ilk cildi de Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları tarafından yayınlanacaktır.

Timur Kuran, Robert Lisesi'nden 1973'te mezun olduktan sonra 1977'de Princeton Üniversitesi'nden lisans derecesini, 1982'de de Stanford Üniversitesi'nden doktorasını almıştır. Ardından 1982-2007 yılları arasında University of Southern California'da çalışmıştır. Kuran aynı zamanda Princeton'daki Institute for Advanced Study'de; John Olin Ziyaretçi Profesörü olarak University of Chicago Graduate School of Business'ta; ziyaretçi öğretim üyesi olarak da Stanford Üniversitesi'nde görev almıştır. Halen, International Economic Association'ın yönetim kurulu üyeliğini ve Cambridge Üniversitesi Yayınları'nda bir kitap serisinin editörlüğünü yürütmekte olup beş bilimsel derginin editörler kurulunda yer almaktadır.

Peki, Bölge birden mi geride kaldı? Kimi analistler birkaç yüzyıl geriye, önce Memlûklular'ın ve sonra da Osmanlılar'ın İtalyanlar'a, Fransızlar'a, İngilizler'e ve diğerlerine tek taraflı kapitülasyonlar verdiği günlere bakıyorlar. Ancak kapitülasyonların neden verildiğini ve içeriğini soruşturursak bu imtiyazların Bölge'nin kurumsal zaaflarını yansıttığını görürüz.

Öyleyse biraz daha geriye, 9. ve 10. yüzyıllara gitmekte yarar var. Bu yüzyıllar bölgenin ticaret ve finansla ilgili kurumsal altyapısı yerine oturdu. Emek ve sermayenin birleştirilmesini kolaylaştıran kurumlar yanında eğitim ve su dağıtımı gibi kamusal hizmetlerin sağlanmasına yönelik kurumlar olgunlaşarak geleneksel özelliklerini kazandı.

Sözü edilen kurumlar şer'i hukukun ya da İslam hukukunun birer parçası idi. Tabii ki modernite öncesi Orta Doğu'da günlük hayatın her yönüyle İslam hukukuna göre işlediğini söylemek yanlış olur. Ancak ekonominin önemli yönlerinin İslami hukukuna göre yönetildiği bir gerçektir. Bu durum, bölgenin ekonomik gelişimini büyük ölçüde etkiledi.

Bölge'deki ekonomik az gelişmişliğin temellerinin Orta Çağ'a dayandığını düşünüyorum. Kapitülasyonlar az gelişmişliğin nedenleri değil ilk belirtileriydi.

SANAYİ DEVRİMİ

Köklü reformlar doğuran kriz dönemine dönelim. Orta Doğu'nun açık bir şekilde az gelişmiş olarak görüldüğü bu dönem Sanayi Devrimi ile çakışmaktadır.

Sanayi Devrimi'nin ortaya çıkardığı yeni endüstriler, yeni teknolojiler kullanarak seri üretim yapıyordu. Söz konusu teknolojiler ise Batı Avrupa'da doğmuştu. Hikayenin bu kısmı oldukça tanıdık. Daha az bilinen, fakat daha da önemli bir başka nokta ise, Batı Avrupa'nın seri üretim teknolojilerinin kullanılmasına olanak tanıyan kurumları geliştirme konusunda da öncü konumda olmasıdır.

18. yüzyılın sonlarında Batı Avrupa borsalar, bankalar ve anonim şirketler yoluyla pek çok birikimi seferber ederek seri üretime aktarmaya başladı. Batılı girişimciler büyük miktarlarda emek ve sermayeyi



Yeni fiziksel teknolojilerin bir bölgeden ötekine taşınması kolaydı. Buna karşın, Batı Avrupalı girişimcilerin yeni fiziksel teknolojileri sonuna kadar kullanmasına olarak veren kurumların Orta Doğu'ya taşınması hiç de basit bir iş değildi.

ömür süresi sınırsız işletmeler bünyesinde bir araya getirmekteydi. Günümüzde doğal karşıladığımız bu yeterlilikler o devirde ne Çin'de ne Hindistan'da ne de Orta Doğu da mevcut değildi.

Yeni fiziksel teknolojilerin bir bölgeden ötekine taşınması kolaydı. Buna karşın, Batı Avrupalı girişimcilerin yeni fiziksel teknolojileri sonuna kadar kullanmasına olarak veren kurumların Orta Doğu'ya taşınması hiç de basit bir iş değildi. Bir gecede borsa kalmazsınız. Bunu yapabilmek için karmaşık bir

yasal sisteme, bu yasal sistemi destekleyecek çeşitli mesleklere ve mesleklere işgücü yetiştirecek okullara ihtiyaç vardı.

ORTA DOĞU'DA SANAYİLEŞME EKSİKLİĞİ

Orta Doğu'nun sanayileşmeye yönelik teknolojileri hemen ithal etmesi mümkündü. Ancak bu teknolojilerin randımanlı olarak kullanılmasını sağlayacak kurumsal kapasitesi yoktu. Daha da önemlisi, bu kapasite isteğe bağlı olarak ya da kolaylıkla alınmamaktaydı. Bu durum, yaşam standartları arasındaki farkın açılmasının ve 2010 yılı itibarıyla Orta Doğu'nun ekonomik olarak az gelişmiş olmasının temel nedenleri arasındadır.

İLK MODERN OSMANLI ŞİRKETİ

Orta Doğu'nun yüksek rütbeli devlet görevlileri 19. yüzyılın ortalarında büyük bir handicap oluşturan kurumsal eksikliklerin farkına varmaya başladı. Türk, İranlı ve Arap liderler, bu eksiklikleri aşmadan dünya ekonomisinde üstün konum sağlamış olan Batı Avrupa'nın yakalanamayacağını anladılar.

Söz konusu dönemde Bölge'nin büyük bir bölümünde Osmanlı hakimiyeti sürüyordu. Atılan ilk adım, bütünüyle yerli ilk sınırsız ömürlü ve hisseleri el değiştirilebilen, kısacası modern, Osmanlı şirketinin kurulması oldu. Söz konusu şirket, bir deniz nakliyat şirketi olan Şirket-i Hayriye idi.

Bu nakliye şirketi yalnızca para kazanmak için kurulmamıştı. Temel amaç, Osmanlı İmparatorluğu'nun geleneksel hukuk sistemine bütünüyle yeni bir ticari işletme prototipini eklemektir. Bu nedenle kurulan yeni işletmeyi tanımlamak için, İngilizcenin "company" ve Fransızcanın "compagnie" kelimelerinden yeni bir kelime türetilti: **Kumpaniye**. Şirket-i Hayriye Kumpaniyesi 1500 hisse ihraç etti ve bunların çoğunu yüksek devlet görevlileri, kalanlarını da çoğu Ermeni olan varlıklı tüccarlar satın aldı. Padişah Abdülmecit Kumpaniye'nin hem baş koruyucusu hem de ana hissedarı oldu.

Abdülmecit, Şirket-i Hayriye'yi kurarak halkının ticari işletme seçeneklerini genişletmek istemişti. Şirketin mülkiyeti hisseler bölünmüştü. Hisseler satılabilirdi. Dolarıyla şirketin ömrü kurucularının, hissedarlarının ve çalışanlarının ömründen bağımsızdı.

ABDÜLMECİT'İN MOTİVASYONU

Padişah neden ticari işletme kurmayı gerekli gördü? 1850'lerde Osmanlı ekonomisinin en dinamik sektörlerinde uzun ömürlü ve büyük ölçekli şirketler hüküm sürmekteydi. Bu şirketlerin hepsi de yabancıların ve azınlıkların elindeydi. Abdülmecit İmparatorluk'un siyasi yönetimi elinde tutan unsurun, yani Müslüman Türker'in, artık modern teknolojileri kullanma kapasitesine sahip büyük ve uzun yaşamlı şirketlerle sermaye birikimine başlaması gerektiğini düşündü. Devlet büyüklerinin halka örnek olmak için bir adım atması gerekiyordu.

Şurası kesindir ki Osmanlı İmparatorluğu'nun elitleri İslam hukukuna dayanan geleneksel ekonomik kurumların yarattığı sınırlamalardan rahatsızlık duymaya başlamıştı. Geleneksel sermaye ve emek birleştirme yöntemlerinin bankacılık, toplu taşıma ve seri imalat gibi sektörlerde rekabet edebilecek türden işletmelere uygun olmadığını anlamışlardı. Yetersiz bulunan işletmeler, İslam hukuku uyarınca kurulmuş basit ortaklıklardı.

Seri imalat ve toplu taşıma gibi modern sektörlerde başarılı olan işletmeler, basit ortaklıklardan oluşmuyordu. Bin yıldır şekil

değiştirmemiş olan İslami ortaklıklarla modern sektörlerde rekabet etmek mümkün değildi. Osmanlı İmparatorluğu'ndaki Müslümanlar, Avrupalılarla işbirliği yapan ve Avrupa'nın geliştirdiği yeni ekonomik kurumlardan yararlanan yerel azınlıklarla bile rekabet etmekte güçlük çekiyordu.

TEMEL TİCARİ İŞLETME FORMLARI

Abdülmecit'in yapmaya çalıştığı atılımı ticari hayatta kullanılan üç temel işletme formuyla ilişkilendirelim. 1850'lerde Osmanlı İmparatorluğu'nun ve Orta Doğu'nun geri kalan yörelerinin ticari işletme menüsünde birkaç tür ortaklık yer almaktaydı. Bunlar sınırlı amaçlar için kurulmuş işletmelerdi. Her bir ortağın kararları veto etme hakkı vardı. Ortaklık hisseleri başkalarına devredilemiyordu.

Abdülmecit, Şirket-i Hayriye'yi kurarak halkının ticari işletme seçeneklerini genişletmek istemişti. Şirketin mülkiyeti hisseler bölünmüştü. Hisseler satılabilirdi. Dolayısıyla şirketin ömrü kurucularının, hissedarlarının ve çalışanlarının ömründen bağımsızdı.

1850'lerde ve hatta günümüzde dünyanın büyük işletmelerinden çoğu korporasyondur. Standart bir anonim şirketin aksine bir korporasyon dava açabilir ve dava edilebilirler. Tüzel kişiliği vardır.

Şirket-i Hayriye kurumu korporasyon değildi. Anonim şirket olmakla birlikte, tüzel kişiliği yoktu. Ticari korporasyon ancak 20. yüzyılın başlarında Osmanlı hukukuna girdi. Mısır'da olduğu gibi Osmanlı İmparatorluğu'nda korporasyon kurulmasına olanak tanıyan ilk modern şirketler kanunu 1908'de çıkarıldı.

HALKA AÇIK OSMANLI ŞİRKETLERİ

Abdülmecit'in Osmanlı Müslümanlarının sahip olduğu büyük şirketlerin sayısını arttırma girişimi başarıya ulaştı mı? Kısa vadede, hayır. Girişimin meyve vermesi 60 yıl sürdü. 20. yüzyılın başlarına kadar halka açık şirketlerin neredeyse tamamı yabancılar ve azınlıklar tarafından kuruldu. İlk Şirketler Kanunu'nun uygulamaya konduğu 1908

yılında Müslümanlar halka açık, büyük ve kalıcı şirketler kurmaya başladılar.

Bu aşamaya gelmesi neden bu kadar zaman aldı? Osmanlı Devleti dahil olmak üzere Orta Doğu'da neden gerekli yasal düzenlemeleri hemen sağlayamadılar? 19. yüzyılda bu düzenlemelerin yapılabilmesi için gerekli yasal çağdaş altyapı henüz yerine oturmamıştı. Dolayısıyla şirketler kanunu çıkarmak anlamsız olurdu. Bunun nedenini açıklamak için 1000 yılına dönerek ticari işletmelerin geleneksel olarak tabii olduğu (ve Abdülmecit'in saltanatında bile yürürlükte olan) yasal sistemi incelememiz gerekiyor. Bu yasal sistemdeki durgunluğun neden bin yıl sürdüğünü daha sonra soruşturacağız.

1000 YILINDA TİCARİ ORTAKLIKLAR

İkinci binyıl başlarında Orta Doğu'da ticari ortaklıklar İslam ortaklık hukuku uyarınca kuruluyordu. Söz konusu hukuk, sermaye ve emeğin ticaret amacıyla bir araya getirilmesini sağlıyordu. Bu hukukun ortaya çıkması tarihsel açıdan çok önemli bir gelişmedir. Kişiler tarihin en erken dönemlerinde bile kendi sermayelerini kullanarak ticaret yapabiliyordu. Daha geniş ölçekte ticaret yapabilmek içinse kendi kaynaklarını başkalarının kaynaklarıyla birleştirmeleri gerekiyordu. Ortaklık kurmak için doğal olarak ilk olarak aile üyeleri aranır; çünkü aile üyeleri arasında güven duyguları özellikle güçlüdür.

Ne var ki girişimlerini finanse etmek için ihtiyaç duyduğu sermayeyi kendi ailesinden sağlayamayan tüccarlar ve üreticiler vardı. Onların yanında da uzak bir ülkeye mal taşımak gibi yoğun emek gerektiren bir işi yapamayan ya da yapmak istemeyen yatırımcılar vardı. Orta Çağ'daki diğer uygarlıklar gibi İslam uygarlığı, birinci grubun emeğiyle ikincisinin sermayesini birleştirecek kurumlar ve akraba olmayan kişiler arasında güven geliştirmeye yönelik adımlar attı.

İslam hukuku çerçevesinde bu iki grup arasında kurulacak ortaklıkları düzenlemek için Orta Çağ koşullarına göre çok başarılı bir sözleşmeler kanunu geliştirildi. Mudarebe olarak bilinen tipik İslami ortaklık türü, bir üreticinin ya da tüccarın emeği ile pasif bir yatırımcının sermayesinin bir araya getirilme-



1000 yılında Batı Avrupa'nın kurumsal kapasitesiyle Orta Doğu'nunki pek de farklı değildi. Ancak bu iki bölgedeki kurumların söz konusu dönemden sonra çok farklı çizgiler takip ettiğini de biliyoruz. Öyleyse Orta Çağ'da Orta Doğu ve Batı Avrupa arasında ticaretin gelişmesini etkileyen bir farklılık olmalıdır.

siyle oluşuyordu. Bir mudarebe ortaklığında kâr payları önceden belirlenir. Dağılım eşit olabilir ancak bu zorunlu değildir.

Uzun mesafeli ticaret amacıyla kurulan bir ortaklığı ele alalım. Tüccar uzun yola çıkacak, ticaret yapacak, başarılı olabilmişse elde ettiği kâr ortaklar arasında pay edilecektir. Bir afet durumunda (örneğin ortaklık mallarının bir deniz kazasında telef olduğu durumda) aktif olarak çalışan taraf emeğinin karşılığında hiçbir şey alamayacaktır. Pasif yatırımcı ise, sermayesini yitirmiş olacaktır.

Bu tür İslami ortaklıklar çok geniş bir bölgede rağbet buldular. İslam hukukuna göre kurulan ortaklıklarda yer alan tüccarlar Orta Çağın hemen hemen bütün önemli ticaret ağlarında faaliyet gösterdiler. Orta Doğulu tüccarlar yer değiştirdikçe yasalarını ve bu arada ortaklık düzenlemelerini de beraberlerinde götürdüler. Bu yoldan İslamiyet'in yayılmasına da katkıda bulundular. Sonuç olarak da Fas ve İspanya'dan zamanla Malezya ve Endonezya'ya uzanan geniş bir alan üzerinde aşağı yukarı tek bir hukuk sistemi uyarınca ticaret yapmayı, ticari anlaşmazlıklarını da aynı hukuk sistemi çerçevesinde çözmeyi başardılar.

İkinci binyılın başlarında temelde aynı tür ortaklıklar Akdeniz havzasının Müslümanlar'ca yönetilmeyen yörelerinde de kullanılmaktaydı. İtalyanlar'ın kullandığı commenda olarak bilinen ortaklık türü, ana hatlarıyla mudarebeyle aynıdır. O devirde Orta Doğu'nun Avrupa'dan daha yoksul olmadığını yinelemekte yarar var. Bu durum, Avrupa'nın o devirde henüz daha üstün ticari kurumlar gerçekleştirmemiş olduğu gerçeğiyle tutarlıdır.

Açıklamaya çalışacağım sürecin neden 1000 yılı yakınında başladığına bir gerekçe sunmuş olduk. 1000 yılında Batı Avrupa'nın kurumsal kapasitesiyle Orta Doğu'nunki pek de farklı değildi. Ancak bu iki bölgedeki kurumların söz konusu dönemden sonra çok farklı çizgiler takip ettiğini de biliyoruz. Öyleyse Orta Çağ'da Orta Doğu ve Batı Avrupa arasında ticaretin gelişmesini etkileyen bir farklılık olmalıdır. Birazdan bunun ne olduğunu göreceğiz.

ORTAKLIK ÖLÇEK VE SÜRESİ

İslami ortaklıkların ölçeği ve yaşam süresi hakkında ne biliyoruz? İslam hukuku ortaklığa emek ya da sermaye koyacak insan sayısına herhangi bir kısıtlama getirmiyor. Ortaklığın süresine ilişkin de herhangi bir kısıtlama yoktur. Prensipite 3 yıl sürmesi beklenen bir ticari ortaklık için 50 kişi emek ve sermayesini bir araya getirebilir.

Ancak pratikte ticari işletmelerin yalnızca iki ortağı vardı. Dolayısıyla İslami ortaklıklar modern işletmelere oranla oldukça küçüktü.

Bu ortaklıkların yaşam süresi de pek sınırlı kaldı.

İSTANBUL'DA ORTAKLIKLAR, 17. YÜZYIL

Onyedinci yüzyıl İstanbul'unda ticari ortaklıkların yüzde sekseni iki kişiden oluşuyordu. Beş ya da daha fazla ortaklıktan oluşan büyük ortaklıklar oldukça nadirdi. Bu yüzyıl boyunca ortaklık ölçeğinde büyümeye yönelik bir eğilim de gözlenmedi. 19. yüzyıl ortalarında bile böyle bir eğilim yoktu. İşte bu nedendir ki Abdülmecit, Şirket-i Hayriye'yi kurarak yeni bir girişim modeli yaratmaya gerek duydu. Osmanlı tüccarlarının Orta Çağ'dan kalma bir girişimcilik modeliyle Batı Avrupalı tüccarlarla rekabet etmesi mümkün değildi.

ORTAKLIK YENİLEME

Bir İslami ortaklığın sona ermesinden sonra ortakların yeni bir ortaklık kurmasına hiçbir yasal engel yoktu. Ancak geleneksel İslami hukukuna göre kurulan ortaklıkları, günümüzde firma ya da şirket olarak tabii ettiğimiz işletmelerle karıştırmamak gerekir. Bir İslami ortaklığın yaşamı ortaklarının yaşamlarıyla sınırlıydı. Modern bir firmada bir çalışanın ya da bir hissedarın ölmesi, o firmanın varlığını sürdürmesini önlemez. Buna karşın, İslami bir ortaklıkta ortaklardan biri yaşamını kaybederse ortaklık sona erer, mal varlığı paraya çevrilir ve ölen ortağın hisseleri mirasçılara dağıtılır. Ölüm nedeniyle durmuş bir iş faaliyetinin sürüp sürmeyeceği, yürürlükte olan miras sistemine bağlıdır. Dolayısıyla Orta Doğu'nun miras sistemine göz atmamız gerekiyor.

İSLAMİ MİRAS SİSTEMİ

İslamiyet'in doğuşundan sonra bölgede baskın olan miras sistemi, Kuran'a dayalıydı. Bu sisteme göre bir terekenin en az üçte ikisi akrabalara bırakılır. Kadınların payı erkeklerin payının yarısıdır. Örneğin, kız çocuğa erkek çocuğun payının yarısı, bir teyzeye ise amcanın payının yarısı verilir. Bir çocuk ya da bir akraba mirastan men edilemez.

Bu sistem, Orta Çağ standartlarına göre eşitlikçidir. Sistemin olumsuz yanı ise, bir işletmenin bir nesilden sonraki nesle bölün-

meden aktarılmasını zorlaştırmasıdır. Başarılı bir işletme, kurucusunun ölümü ardından parçalanmaktaydı. Çocukların ve diğer mirasçıların hisselerini alıp çekilmeleri olağandı.

Mirasçıların tasfiye edilmiş bir işletmeyi yeniden kurması mümkündü. Ancak mirasçı sayısı arttıkça işletmeyi yeniden kurmanın ve dolayısıyla mirasçıların ölen girişimcinin faaliyetlerini sürdürmesinin maliyeti yükselmektedir. Geniş faaliyetleri olan başarılı tüccarların genellikle çok fazla mirasçısı olurdu. Çünkü genellikle birden fazla eşi, dolayısıyla da çok çocukları vardı. Bu da mirasçıların sayısını yükseltiyordu. Dolayısıyla bir ortağın ölümü özellikle başarılı bir iş adamıysa daha fazla soruna yol açmaktaydı.

ÖLÇEK VE SÜRE SEÇİMİ

İşletmeyi zamanından önce feshetmenin masraflı olduğu durumlarda ortakların riski azaltmaya çalışacağı düşünülebilir. Peki nasıl? Bu risk, ortaklığın ölçeği büyüdükçe

İslami miras sistemi, Orta Çağ standartlarına göre eşitlikçidir. Sistemin olumsuz yanı ise, bir işletmenin bir nesilden sonraki nesle bölünmeden aktarılmasını zorlaştırmasıdır. Başarılı bir işletme, kurucusunun ölümü ardından parçalanmaktaydı. Çocukların ve diğer mirasçıların hisselerini alıp çekilmeleri olağandı.

artmaktadır. Çünkü ortaklık genişledikçe ortaklardan birinin sözleşme süresi içerisinde ölmesinin doğurduğu sorunlar da büyüyordu. Tüccarlar ve yatırımcılar ortaklıklarını küçük tutarak bu riski asgari düzeye çekmeye çalıştılar. İşletmeyi zamanından önce feshetmenin riski, ortaklığın beklenen süresiyle de artıyordu. Bu nedenle, tüccarlar ve yatırımcılar ortaklıklarının süresini kısıtlamaya çalıştılar. Kısacası, zamanından önce feshin riskleri, kurulan ortaklıkların küçük, basit, ve kısa ömürlü olmasına yol açtı.

BATI AVRUPA'DAKİ DURUM

Aynı riskler Batı Avrupa'da da vardı. Orta Çağ'da bir İtalyan ortaklığı ortaklardan birinin ölmesiyle hükümsüz hale gelirdi. Ancak miras sistemi farklıydı ve bunun uzun vadede önemli sonuçları oldu. İncil açık olarak belirli bir miras sisteminden bahsetmiyor. Bu nedenle Batı Avrupa'da çeşitli miras sistemleri geliştirildi. Bunlar gerek zamana gerekse mekana göre değişiklik gösterebiliyordu. Bu sistemlerden birisi konumuzla özellikle ilgilidir: Mirasın bütünüyle en büyük erkek çocuğa verildiği (ve İngilizce'de "primogeniture" adı verilen) sistemde, ölen bir girişimcinin ortaklık hisseleri en büyük erkek çocuğa devredilmekteydi. Bu sistemin uygulandığı yerlerde, ki bütün Kuzey ülkeleri bunlara dahildi, bütün ortaklar aralarından birinin ölümü durumunda yerini en büyük oğlunun alacağını bilirdi. Büyük oğul da, babasının işini devralmaya hazır olması için çiraklık döneminden geçirdi.

Bu sistemin ikinci ve daha sonraki oğullar açısından adaletsiz bir sistem olduğu açıktır. Kız çocuklardan bahsetmeye bile gerek yok. Öte yandan, sistemin bir de avantajı vardı: Kurulan işletmenin süresinden erken kapanma riskini çok azaltıyordu. Dolayısıyla Batı Avrupa'da yaygın olan miras sistemi ticari işletmelere zaman içerisinde süreklilik sağlıyordu.

TİCARİ İŞLETMELERDEKİ YAPISAL GELİŞİMİN ETKİLERİ

Bölgeler arasındaki bu kurumsal farklılık, sözü edilen iki bölgenin ekonomik büyüme çizgilerini etkilemiş olabilir mi? Ortaklık ölçeği ya da süresi ekonomik

gelişmeyi hangi yollardan desteklemiş ya da kösteklemiş olabilirdi? Orta Doğu'nun geri kalması, iki bölgedeki ortaklıklar arasındaki farklarla açıklanabilir mi?

İşletmelerin küçük ve kısa süreli kaldığı bir ekonomide, ticari altyapı da durağan olacaktır. İşletmelerin büyümeye yüz tuttuğu ve yaşam sürelerinin uzadığı bir ekonomide ise, ticari altyapının gelişmesini körükleyen ayarlamalar yapılacaktır. Muhasebe örneğinden hareket edelim. İki kişiden oluşan ve üç ay sürecek bir ortaklık, standart muhasebe yöntemlerine ihtiyaç duymaz. Ortakların yapacağı hesaplar son derece basittir. Ancak ortaklıkta ondan fazla kişi varsa ve üyeler, hisselerin babadan oğula ya da üçüncü bireylere devredilmesiyle zaman içerisinde değişmekte ise, standart hesap tutma yöntemleri gerekli hale gelir.

Batı Avrupa'da işletmeler büyüyüp geliştikçe modern muhasebe sistemleri de gelişti. Orta Doğu'da ise, muhasebe uygulamaları 19. yüzyıla kadar değişiklik göstermedi. Nedeni de gayet basit: Bu yönde bir ihtiyaç doğmadı.

Benzer biçimde hisselerin devredilir hale getirilmesi ve borsa kurma ihtiyacı da ancak uzun ömürlü şirketlerin varlığında doğar. Hisselerin devredilirliği likidite artışını sağlar. Hissedarlar hisselerini istedikleri zaman rahatça satabilmek için de borsaya ihtiyaç duyar. Ancak 19. yüzyıla kadar Orta Doğu'da şirket hisselerinin alınıp satıldığı ikincil piyasalar ortaya çıkmadı. Ne yatırımcılar ne de tüccarlar sermayelerini ticari işletme hisselerine uzun vadeli olarak bağlamadığı için, hisse satmak ihtiyacı doğmadı.

Kısacası, Avrupa'da kurumsal yenilikler kendi kendilerini beslerken, Orta Doğu'da ticari kurumlar yerinde saydı. Bu bölgenin ticari işletmeleri 19. yüzyılda bile basit muhasebe yöntemleri kullanmaktaydı. Hisseleri de borsalarda işlem görmüyordu.

ARAP ÜLKELERİNDE İŞBÖLÜMÜ

Orta Doğu'da özel işletmelerin küçük ölçekli olması, ticaret ve finans kurumlarındaki işbölümünü de etkiledi. Maya Shatzmiller tarafından elde edilen verilere göre, Arap ülkelerinin, devlet bürokrasisi ve aske-riye dahil olmak üzere, kamu sektöründeki

Her vakıf sunduğu hizmetten bağımsız olarak kutsal kabul edilirdi. Sonuç olarak hükümdarlar dine saygısızlık sayılır korkusuyla vakıf varlıklarına el koymaya çekinirdi. Böylelikle mülk sahipleri varlıklarını koruma altına almak için vakıflara bağışlamaya başladılar. Bu yoldan varlıklarını keyfi vergilendirme ya da müsadere sonucu kaybetme tehlikesini azaltmaya çalıştılar.

meslek sayısı, 8.-11. yüzyıl dönemiyle 12.-15. yüzyıl dönemi arasında üçe katlandı. Öte yandan, aynı iki dönem arasında ticaret sektöründe meslek türlerinin sayısı değişmedi.

Ekonomik üretkenliğin artması için ihtisaslaşmanın ilerlemesi gerekir ki bu da daha ince işbölümüyle elde edilir. Demek ki, en azından Arap dünyasında kamu sektörü dinamik bir yapı sergilerken, ticaret sektörü verimlilik kazanmıyordu. Özel sektörün geri kalmışlığı, yeni mesleklerin sayıları ile ilgili verilerden de rahatlıkla görülebilmektedir. Ticaret sektöründe, sözü geçen iki dönem arasında ortaya çıkan yeni mesleklerin sayısı, kamu sektörüne oranla oldukça azdır.

EKONOMİK AZGELİŞMİŞLİĞİN BAŞLANGICI

Orta Doğu'nun yerli kurumlarla Sanayi Devrimi teknolojilerini kullanmayı başaramamasının bir nedenini gözden geçirmiş bulunuyoruz. Batı Avrupa, yüzlerce hatta binlerce hissedarı ve çalışanı olan ve nesiller boyunca ayakta kalabilen şirketler kurdu. Orta Doğulu girişimciler bu büyük ve kalıcı işletmelerle rekabet etmeyi başaramadı.

Sonuç olarak, Orta Doğu ile Avrupa arasındaki ticaret Batıların kontrolüne girdi. Batı Avrupa sanayileşirken Orta Doğu ekonomik yapısını yenileyemedi.

Peki Orta Doğu neden Batı Avrupa'nın çağ atlamasını sağlayan kurumları kendi ekonomilerine monte edemedi? Abdülmecit'in girişimi neden 20. yüzyıla dek amacına ulaşamadı? Temel neden, ikinci binyıl boyunca süren kurumsal durgunluktur. Bu durgunluk yüzünden ekonomik modernleşmenin ön koşulları oluşmadı; ön koşulların oluşmaması da modern kurumların ekonomiye istenildiğinde monte edilmesini engelledi.

Artık aşına olduğumuz iki örnek verelim. (1) Modern firmalar standart muhasebe yöntemlerine ihtiyaç duyar. Aralarındaki ticari anlaşmazlıkları çözmek için muhasebe yöntemlerini bilen yargıçlar gerekir. Ancak şer'i mahkemeler, modern firmaların finansal davalarını çözebilecek bilgiye sahip değildi. (2) Menkul kıymetler borsası ve bankaları olmayan bir ekonomik sistemde sanayi şirketi kurmak için gerekli sermayeyi bulmak oldukça zor olacaktır. Her iki örnek de İslami ortaklıklardan birdenbire modern şirketlere geçilemeyeceğine işaret ediyor.

ALTERNATİF ÖRGÜTSEL GELİŞME YOLLARI

Buraya kadarki yorumumuzu toparlayalım. Orta Doğu ve Batı Avrupa'nın miras sistemlerindeki farklılıklar (İslami sistem daha eşitlikçiydi), bu bölgelerdeki ticari kurumlarının birbirinden farklılaşmasına neden oldu. Bu farklılaşma da sonuç olarak bölgelerin ekonomik performanslarının ayrışmasına yol açtı. Batı Avrupa kurumsal dinamizme zemin hazırlayan bir miras sistemine olanak tanıyarak modern ekonomiyi yaratırken Orta Doğu ekonomileri, deyim yerindeyse, kurumsal açıdan yerinde saydı.

VAKIF KURUMUNUN ORTAYA ÇIKIŞI

Şimdi ekonomik gelişme açısından Orta Doğu'da handicap oluşturan öbür kuruma geçelim. Yazımın başında Orta Doğu'da kamusal hizmet sunumunun zamanla yetersiz kaldığını ifade etmiştim. Orta Doğu'da kamusal hizmetler geleneksel olarak vakıf

olarak bilinen kurumlarca yürütülürdü. Vakıf kurumunun ticarete kurumsal modernleşme için alternatif bir başlangıç noktası olabileceği düşünülebilir. Orta Doğu'da vakıf sisteminin doğuşunu Batı'da korporasyon diye bilinen kurumların doğuşuyla ilişkilendiren geniş bir tarihsel çerçeveye konuya girelim.

Vakıflar, İslamiyet'in doğuşundan yaklaşık yüzyıl sonra, yani 8. Yüzyılda, Orta Doğu ekonomilerinde önemli yer tutmaya başladı. Aynı dönemde Batı Avrupa'nın her köşesinde şehirler, manastırlar, dini mezhepler ve loncalar korporasyon olarak örgütlenmeye koyuldu. Korporasyon kurumu, 16. yüzyıla dek ticari işletmelerce kullanılmadıysa da buna ihtiyaç doğduğunda Avrupa'nın bu temel örgütlenme tipi hakkında bolca deneyimi vardı. 16. yüzyıldan başlayarak girişimciler korporasyon kavramını ticarete uyguladılar.

Demek ki Orta Çağ'da hem Orta Doğu hem de Batı Avrupa kamu hizmeti vermeye yarayan yeni birer kurum geliştirdiler. Yapılan seçimler uzun vadede ekonomik ayrışmaya ve Orta Doğu'nun geri kalmasına katkıda bulundu.

Peki, vakıf nedir? İslam hukukuna göre bir vakıf, gelir getiren bir ya da birden fazla taşınmazın belirli bir hizmete adanmasıyla kurulur. Kurumun yönetimi, kurucusu tarafından belirlenen amaçları güden bir mütevellinin elindedir. Tüzel kişiliğe sahip olmadığı gibi özerk de değildir.

SUNULAN HİZMETLER

Orta Doğu'nun vakıfları, bin yılı aşkın bir dönem boyunca Batı'da korporasyonlar yoluyla gerçekleştirilen işlevleri sağladılar. Neredeyse tüm kent hizmetleri, belediyeler yerine vakıflar tarafından verildi. Batı Avrupa'nın üniversiteleri korporasyon olarak kurulmuşken, Orta Doğu'daki medreseler vakıflar tarafından finanse edildi.

Günümüzde devletler tarafından sağlanan kamusal hizmetlerin çoğu bireylerce, merkezi bir kontrole tabi olmadan kurulan vakıflar tarafından finanse edildi. Saraylar, surlar ve kaleler hariç Osmanlı Devleti'nden günümüze kalan neredeyse tüm binalar vakıflar tarafından kuruldu ve korundu. Gebze'de bulunan Çoban Mustafa Medresesi,

Konya yakınlarındaki Zazadin Kervansarayı, Eskişehir yakınlarındaki Şehit Battal Gazi Külliyesi ve İstanbul'daki Sultan Ahmet Camii bunlara örnek verilebilir.

VAKIF SİSTEMİNİN KÖKENLERİ

Bu örnekler vakfın ekonomik açıdan son derece önemli bir kurum olduğunu kanıtıyor. Orta Çağ koşullarında, yerel ihtiyaçlara cevap verdiği için şaheser bir kurum olduğu ve muhteşem bir kamusal hizmet sistemi oluşturduğu söylenebilir. Vakıf kurumunun İslamiyet'in asli kurumları arasında olmadığına, Kuran'da yer almadığına dikkat çekelim. Sistemin varlığının ilk kanıtlarına 8. yüzyılda, İslamiyet'in doğuşundan yüzyıl sonra rastlıyoruz. Bu yeniliği tetikleyen ne olabilirdi?

8. ve 9. yüzyıllarda özel mülkiyet güvencede değildi. Çoğunu yüksek rütbeli devlet görevlilerinin oluşturduğu büyük toprak sahipleri, keyfi vergilendirme ve müsadere tehlikelerine karşı önlem almayı düşündüler. Dünyanın dört bir yanındaki varlıklı insanlar gibi onlar da varlıklarını koruma altına

Bir vakfın kurucusu, kendisini yaşamının sonuna dek mütevellî olarak atayabilir, mütevellî olarak kendine maaş bağlayabilir, akraba ve arkadaşlarını çeşitli görevlere atayabilir ve kendisinden sonra yerine geçecek kişileri belirleyebilir. Kendisinin yerine geçecek kişi bir çocuğu olabilir. Bu son ayrıcalık, vakıf kurucusunun İslam miras hukukunun eşitlikçi kurallarına uymaktan kaçınabileceği anlamına gelmektedir. Vakfedilen mülkler, tek bir çocuğun kontrolüne girebilir.

alacak bir kurum geliştirmek için arayışa girdiler. İslamiyet öncesi Roma uygarlığı da dahil olmak üzere, bölgedeki eski uygarlıklar bireyin varlıklarını kendi isteği doğrultusunda bir yediemin tarafından yönetilmek üzere ayırmasını içeren kurumlar geliştirmişti. İlk Müslümanlar bu kurumlardan yola çıkarak ekonomik ağırlığı zaman içinde giderek artan vakıf kurumunu yarattılar.

VAKFIN KUTSALLIĞI

Bir taşınmaz neden bir vakfa bağışlandığında, yani vakfedildiğinde, koruma altına alınmış oluyordu? Her vakıf sunduğu hizmetten bağımsız olarak kutsal kabul edilirdi. Sonuç olarak hükümdarlar dine saygısızlık sayılır korkusuyla vakıf varlıklarına el koymaya çekinirdi. Böylelikle mülk sahipleri varlıklarını korumak altına almak için vakıflara bağışlamaya başladılar. Bu yoldan varlıklarını keyfi vergilendirme ya da müsadere sonucu kaybetme tehlikesini azaltmaya çalıştılar.

VAKFIN KURUCUSUNA SAĞLADIĞI MADDİ İMKANLAR

Amacı mal varlığını kendi kullanımı için korumak olan bir vakıf sahibinin mülklerini bir okul ya da hanın masraflarını karşılamak için vakfetmekten kazancının ne olacağını merak ediyor olabilirsiniz. Vakıf kurucusu topluma hizmet ettiği için iç huzur duyacak ve toplumdaki saygınlığı artacaktır. Ancak maddi kazançlarını gözardı etmemek gerekir. Bir vakfın kurucusu, kendisini yaşamının sonuna dek mütevellî olarak atayabilir, mütevellî olarak kendine maaş bağlayabilir, akraba ve arkadaşlarını çeşitli görevlere atayabilir ve kendisinden sonra yerine geçecek kişileri belirleyebilir. Kendisinin yerine geçecek kişi bir çocuğu olabilir. Bu son ayrıcalık, vakıf kurucusunun İslam miras hukukunun eşitlikçi kurallarına uymaktan kaçınabileceği anlamına gelmektedir. Vakfedilen mülkler, tek bir çocuğun kontrolüne girebilir.

Dolayısıyla mal varlığını vakfeden bir kişi, topluma hizmet etmenin ötesinde kendisine, ailesine ve mirasçılara gelir güvencesi sağlamış olur. Bu imkanlara karşılık olarak da kimi sosyal sorumluluklar üstlenmeyi kabul eder.

VAKIF UYGULAMALARININ KURUMSAL GELİŞME ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Bu ayrıntılara neden girdiğimi sorabilirsiniz. Orta Doğu'da Orta Çağ boyunca oluşan kurumsal altyapının neden modern ekonominin altyapısını doğurmadığını anlamaya çalışıyoruz. Orta Doğu'da çok büyük miktarda taşınmaz vakfedildi. Bu nedenle bölgenin ekonomik başarısızlıklarını vakıf kurumunun uzun vadeli sonuçlarına değinmeden açıklamak mümkün değildir.

Vakıf, korporasyonun temel özelliklerinden birine sahiptir. Yaşam süresi, mütevelsinin, çalışanlarının ya da hizmet sunduğu kesimlerin varlıklarından bağımsızdır. Bu nedenle modern şirketlere geçişin başlangıç noktasını oluşturabileceği akla gelebilir. Ancak modern bir şirketin aksine vakfın özerkliği yoktur. Kurucusu tarafından belirlenen amacı ve faaliyet kuralları değiştirilemez. Özerk olmaması, zamanla işlevini yitirmesine yol açabilir. Tüccarlara konaklama sağlamak üzere vakfedilmiş bir han, ticaret yolları değiştiği takdirde işlevini hızla yenileyemeyecek, sonuçta topluma yararsız bir kurum konumuna düşecektir.

Vakıf sistemi bir başka yoldan da modern şirketlerin ortaya çıkışını geciktirdi. Sistemin varlık koruma işlevi, varlıklı kişilerin ellerindeki sermayeyi ticaret sektöründen vakıf sektörüne aktarmasına yol açtı. Aralarında ailelerine güvence sağlamayı amaçlayan çok başarılı tüccarlar da vardı. Vakıflar kurmakla, Orta Doğu toplumlarının sermayesinin, büyüyen işletmelerin örgütsel yenilik arayışı içerisine girebileceği bir sektörden görece daha az esnek bir sektöre kaymasına yol açtılar.

MODERN TİCARİ İŞLETMELERE TALEP DOĞMAMASI

Orta Doğu'da ortaklıkların neden modern şirketlere dönüşmediğini ve korporasyonun alternatifi olan vakıf kurumunun neden şirketleşmeyi desteklemediğini görmüş bulunuyoruz. Ancak korporasyon kurumunun 8. yüzyılda neden seçilmediğini belirlemekle o kurumun neden daha sonra da benimsenmediğini açıklamış olmuyoruz.

Korporasyon kurumunu herhangi bir dönemde Orta Doğu ekonomilerine monte

Vakıf sistemi bir başka yoldan da modern şirketlerin ortaya çıkışını geciktirdi. Sistemin varlık koruma işlevi, varlıklı kişilerin ellerindeki sermayeyi ticaret sektöründen vakıf sektörüne aktarmasına yol açtı. Aralarında ailelerine güvence sağlamayı amaçlayan çok başarılı tüccarlar da vardı. Vakıflar kurmakla, Orta Doğu toplumlarının sermayesinin, büyüyen işletmelerin örgütsel yenilik arayışı içerisine girebileceği bir sektörden görece daha az esnek bir sektöre kaymasına yol açtılar.

etmek mümkündü. Vakıf sektörünün yetersizliklerinin bilincinde olan kişiler, korporasyon kurumunu icat edebildi. Ancak kritik faktörler eksikti. Daha önce de açıkladığım gibi İslami ortaklık yasalarıyla birlikte İslami miras hukuku, ticaret sektöründe potansiyel gelişmeyi frenleyerek korporasyon kurumuna talep doğmasını engelledi.

Küçük ölçekli ve kısa süreli ortaklıkların üyeleri, standart muhasebe yöntemleri geliştirme ihtiyacı duymazlar; standart muhasebe yöntemleri olmadan da bir anonim şirket için sermaye bulmak zordur. Benzer biçimde, az üyeli ve kısa süreli ortaklıklar devredilebilir hisselerle ihtiyaç duymazlar; çok hisseli bir şirketteki hisselerini likide çevirmenin yolu ortaya çıkmayınca da anonim şirkete yatırım yapmaya hazır bir kitle oluşmaz.

Ticaret sektöründeki bu eksikliklerin yanı sıra bölgedeki hukuk sistemi tüzel kişilik kavramına yabancıydı.

Ticaret sektöründeki kurumsal altyapının yüzyıllar süren durağanlığı, bu gibi nedenlerle modern şirketlerle ilgili yasal düzenlemelerin dışarıdan alınmasını da zorlaştırdı.

BÖLGELER ARASI AYRIŞMANIN BAŞLANGIÇ NOKTASI

Son bir kez Batı Avrupa'yla Orta Doğu'nun ekonomik sistemlerindeki ayrışmanın başlangıç noktasına geri dönelim. Orta Doğu'nun vakıf sistemiyle ve Batı Avrupa'nın korporasyon modeli aşağı yukarı aynı zamanlarda ortaya çıktı. Her iki çözüm de temellerini önemli ölçüde Roma hukukundan aldı.

8.-10. yüzyıllarda Orta Doğu'da Emevi, Abbasi ve Fatimi devletleri gibi güçlü devletler bulunmaktaydı. Batı Avrupa ise, Batı Roma İmparatorluğu'nun çöküşünden sonra asayiş sağlamayan zayıf devletlere kaldı. Bu politik fark, ekonomik kurum seçimine yansdı.

Sözünü geçirebilen, düzeni sağlayabilen, merkezi bir hukuk sistemini uygulayabilen ve güçlü olduğu ölçüde zorbalık yapabilen devletlerin bulunduğu Orta Doğu'da toplum, mal varlığını keyfi politikarlardan korumaya yönelik vakıf kurumunu yarattı. Vakıf kurumu varlıklı kesimin mülkünü sahibinin mülkünü devlet karşısında korumasına olanak tanıdı. Batı Avrupa'da ise, devletlerin zayıflığını ve uygulanabilir kanunların yokluğunu telafi etmeye yönelik bir organizasyon türü doğdu. Korporasyon kurumu, kesimlerin kendi düzenlerini özerkçe geliştirmesini sağladı.

Batı Avrupa'nın da vakfa benzer bir kurumu yine Roma hukukuna dayanarak geliştirdiğini yeri gelmişken belirtmek gerekir. Ancak korporasyon kurumunun sağladığı yararlar, vakıf benzeri kurumların Avrupa ekonomik yaşamındaki rolünü sınırladı. Orta Doğu'da vakıflarca sağlanan çoğu hizmetin Batı Avrupa'da korporasyonlar tarafından verildiğine değinmiştik.

TUTUCULUK KONUSU

Orta Doğu'nun neden geri kaldığını açıklarken bölgedeki kurumsal durağanlığı

İslam'ın muhafazakar bir din olmasına bağlamadık.

Aslında Orta Doğu ikinci binyıl boyunca birçok yeniliğe kucak açtı. Ancak 19. yüzyıl öncesinde bu yenilikler ağırlıklı olarak devlet güdümündeki sektörlerde görüldü. Devlet organizasyonu birçok kez kabuk değiştirdi. Vergi sistemi de köklü değişikliklere uğradı. Din adamları (ulema) çoğu reformu onayladı, hatta destekledi. Bu gerçekler, İslam kurumlarının doğaları gereği durağan ve ulemanın tutarlı olarak muhafazakar olmadığına delildir.

Ticaret yasaları ve teknikleri durağan kaldıysa bunun nedeni İslam dininden kaynaklanan tutucu görüşler değil, kurumsal reformlara gerek doğmaması ve duyulmamasıydı. Ne tüccarlar ne de yatırımcılar yakın döneme kadar modern ekonomik işletmelere olanak tanıyan ekonomik bir altyapı talep etmek için bir neden görmediler.

ÖZET

Konuşmamın ana noktalarını yineleyeyim. Sorumuz Orta Doğu'nun büyük ölçekli, uzun ömürlü, özerk ve tüzel kişilikli özel işletmelere 19. yüzyılda dahi neden sahip olmadığıydı. Bu eksiklik, ekonomik az gelişmişliğin temel nedenini oluşturdu. Osmanlı padişahı Abdülmecit, işte bu kısır döngüyü kırmak için çaba göstermişti.

Sunduğum açıklamalar üç temel bileşenden oluşuyor.

1. İslami miras ve aile hukuku, ortaklıkların küçük tutulmasına yol açtı ve bu da ticari örgütlerde yapısal değişim yolunda baskılar oluşmasını engelledi.

2. Orta Doğu'nun vakıfları, Batı Avrupa'da korporasyonların üstlendiği kurumsal rolü yerine getirdi. Binyıl boyunca pek çok yarar sağladılar. Ancak ticaret sektöründen sermaye çekerek ticarete kurumsal reformların gecikmesine de katkıda bulundular.

3. Büyük ölçekli ve uzun ömürlü işletmelerin önemi anlaşıldığında modern şirket modelleri hemen ithal edilemedi. Çünkü bölgenin geleneksel hukuk sisteminin doğduğu kurumsal durağanlık nedeniyle önkoşullar mevcut değildi. ©

ŞİRKETLERDE YÜZEY/HACİM ORANI

Prof. Dr. İbrahim Kavrakoğlu 130'u aşkın bilimsel yayını ve makalesi olan çok değerli bir bilim adamımız. Mühendis olmakla birlikte yönetim konularında yetkin bir isim olarak tanınıyor. Yönetim konusuyula ilgili kendine özgü bir çok tespiti var. Bunlardan birisi de "Yüzey/Hacim Oranı".

Cisimlerin dış dünya ile çeşitli etkileşimleri vardır. Mesela, kızgın bir demir dışarıya ısı verir. Cisimlerin dış dünya ile enerji transfer hızını yüzey alanı/ hacim belirler. Cismin enerji barındırma kapasitesi hacmi (H) ile orantılı, transfer hızı ise yüzey alanı (Y) ile orantılıdır.

Kavrakoğlu, bu kuramı benzetme yöntemiyle şirketlere de uyarlamış:

Şirketlerin dış dünya ile ilişkileri pazarlama-satış birimleri vasıtasıyla gerçekleşmektedir. Bir şirketin pazarlama-satış birimi ne kadar güçlü olursa, şirketin algılama ve etkileme gücü o kadar yüksek olacaktır. Kavrakoğlu'na göre, şirkette çalışan insan sayısı ve organizasyon yapısı ise kuruluşun hacmidir. Bir şirketin Y/H oranı o şirketin geleceği hakkında çok iyi bir gösterge olacaktır. Oran büyükse şirketin algılama kapasitesinin yüksekliğinden, küçükse şirketin algılama yeteneğinin azlığından söz edilecektir.

Örnek; bir şirkette 500, pazarlama biriminde 10 kişi çalışıyor ve pazarlamacılar vakitlerinin dörtte birini pazarda ve müşterilerle geçiriyorlarsa Y/H oranı şöyle olacaktır: $10/500 \times 1/4 = 1/200$.

Tabi ki, Y/H oranının bir anlam ifade edebilmesi için şirketin iştiğal konusuna ve rakiplerine bakmak gerekmektedir.

Prof. Dr. İbrahim Kavrakoğlu'nun bu orijinal yaklaşımı, bir çok şirket yöneticisine yol gösterecek önemdedir. ©

