

COVID-19 Salgınının Dünya Ekonomisini Etkilemesinde Belirsizlik ve Güven Kavramsallaştırması

Prof. Dr. Ahmet Faruk Aysan

Prof. Dr. Ahmet Faruk Aysan

Prof. Dr. Ahmet Faruk Aysan University of Maryland College Park'ta 2005 yılında doktorasını tamamladı. 2005-2011 yılları arasında Boğaziçi Üniversitesi İktisat Bölümü tam zamanlı Öğretim Üyesi olarak görev yaptı. Dr. Aysan İstanbul Şehir Üniversite'sinde iktisat profesörü olarak çalışmakta ve İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi Dekanlığı görevini yürütmektedir. Uluslararası finans, makroekonomi, ekonomi politik, bankacılık ve finans konularında uzmanlaşan Aysan, birçok uluslararası derginin Yayın Kurulu ve Danışma Kurulu üyesidir. Akademik dergilerde yayımlanmış çok sayıda makalesi bulunan A. F. Aysan, Boğaziçi Üniversitesi Vakfı yayım ödüllerini ve akademik teşvik ödüllerini, Middle East Economic Association tarafından verilen İbni Haldun Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri üzerine yazılan en iyi makale ödülünü almıştır.

Prof. Ahmet Faruk Aysan

Prof. Dr. Ahmet Faruk Aysan received his Ph.D. (2005) in economics from the University of Maryland College Park. He served as faculty member at the Department of Economics at Bogaziçi University between 2005-2011. Now, Prof. Aysan works as a professor of economics at İstanbul Şehir University and is the Dean of the School of Management And Administrative Sciences. Dr. Aysan's fields of specialization are international finance, macroeconomics, political economy, banking and finance, econometrics, governance and development and he is a member of editorial and advisory boards of several international journals. Dr. Aysan, who has many articles published in academic journals, was awarded with the Bogaziçi University Foundation Publication Awards; Bogaziçi University Foundation Academic Promotion Awards and the Ibn Khaldun Prize for the best paper on the North African and Middle Eastern Country Studies granted by Middle East Economic Association.

COVID-19 Salgınının Dünya Ekonomisini Etkilemesinde Belirsizlik ve Güven Kavramsallaştırması

Prof. Dr. Ahmet Faruk Aysan

İstanbul Şehir Üniversitesi

ahmetaysan[at]sehir.edu.tr

Özet

Bu çalışma uzun dönemli analizler için kısa dönemli olayların, hikâyelerin, anlatı ve gerçeklerin dışında kavramlara ihtiyaç duyduğumuzu vurgulamaktadır. Kısa dönemde olaylar ve yeni gelen veriler önemli olabilir. Fakat bu verilerin, gerçekleşen olayların topluca bir mana ifade edebilmesi için teori kurma çabalarına ihtiyacımız var. Teoriler ise bir takım kavramlar ile daha doğru kurgulanabilir ve daha iyi anlatılabilir. Bu çalışmada özellikle iktisadi alanda uzun dönemli eğilimleri anlamamız ve kısa dönemde açıklamaları yapılan olayları bir perspektife oturtabilmemiz için iki kavramdan yararlanılmıştır. Bu kavramlar birbirleriyle çok yakından ilişkili olan belirsizlik ve güven tabirleridir. Bu makalede öncelikle COVID-19 sonrasında ortaya çıkan belirsizlik noktalarına dikkat çekilmiştir. Bu belirsizlikler COVID-19 salgınının yayılmasına dair belirsizlikler olduğu kadar küresel ölçekte yönetim belirsizliklerini de içermektedir. Küresel üretim zincirlerindeki belirsizlik zaman içinde yerini tüketim belirsizliğine bırakmıştır. Tüm bu belirsizliklere karşı küresel düzeyde güven tesis eden küresel yönetim ağlarının eksikliği vurgulanmıştır. Ülkeler düzeyinde de devlet, hükümet ve birey arasındaki güven ve güvensizlik ilişkileri COVID-19 salgını sonrasında daha görünür olmuştur. Bu çalışmadaki belirsizlik ve güven kavramları COVID-19 krizini anlama ve kavramsallaştırma çabalarında kullanılmalıdır.

Anahtar Kelimeler

belirsizlik, güven, COVID-19, kurumlar, yönetim

Conceptualization of Uncertainty and Trust in the COVID-19 Outbreak Affecting the World

Abstract

This study emphasizes that we need concepts other than short-term events, stories, narratives, and facts for long-term analysis. In the short term, events and new data may be important. However, we need efforts to construct theory so that these data, events that take place can collectively imply something more meaningful. Theories, on the other hand, can be constructed more accurately and explained better with some concepts. In this study, two concepts were used to understand the long-term trends, especially in the economic field, and to put the events in the short term into a perspective. These concepts are uncertainty and trust that are very closely related to each other. In this article, the points of uncertainty that emerged after Covid-19 were pointed out. These uncertainties include uncertainties regarding the spread of the Covid-19 outbreak as well as governance uncertainties on a global scale. Uncertainty in global production chains has been replaced by consumption uncertainty over time. The lack of global governance networks in building trust at a global level against all these uncertainties is emphasized. At the country level, the relationship of trust and insecurity between the state, government, and the individual became more visible after the Covid-19 outbreak. The concepts of uncertainty and trust in this study should be used in efforts to understand and conceptualize the Covid-19 crisis.

Keywords

uncertainty, trust, COVID-19, governance, institutions

Giriş

COVID-19 virüsü Çin'in Wuhan kentini etkisi altına almaya başladığında salgının tüm dünyaya yayılabileceğini, tüm dünya ekonomilerinin süreçten etkilenebileceğini öngörmek çok güçtü. Dünya tarihinde ender rastlanan bu salgın bize bilim insanlarının kendi alanlarında ne kadar da üretken olabileceklerini gösterdi. Birçok bilim insanı COVID-19 krizine kendi perspektiflerinden yaklaştılar. Saygın dergiler COVID-19 üzerine özel sayılarını duyururken, birçok akademisyen salgın üzerine makalelerini yazmaya başlamıştı bile. Webinarlar ve hızla yayımlanan görüş yazıları ile önceleri COVID-19 salgınının ne olduğunu, nasıl yayılabileceğini anlamaya çalıştık. Bu anlama çabaları, salgının yayılmasına karşı en etkili tedbirler neler olabilir üzerine bir takım politika önerilerini beraberinde getirdi. Sürü bağışıklığı modelini ilk başlarda takip etmeye çalışan İngiltere'de de, sokağa çıkma yasağı ilan edip krizin yayılmasını önlemek için sıkı tedbirler açıklayan ülkelerde de politika yapımcılar bu kararları bilim adamlarına danışarak aldılar. COVID-19 krizine dair açıklamalar ve alınan tedbirler bize bilim dünyasında farklı görüşler olsa da zamanla bu görüşlerden bazılarının ön plana çıktığını kısa sürede gösterir nitelikteydi.

COVID-19 salgını gerek virüsün hızla yayılmasıyla gerekse salgına dair üretilen fikirlerin tüm dünyada hızla karşılık bulmasıyla küreselleşmenin geldiği boyutları bize bir kez daha teyit etti. Bunca yazın arasında, yüksek enformasyon bombardımanında COVID-19 krizinden geriye ilim dünyasına, fikir dünyasına acaba neler kalacak diye düşünmeden edemiyorum. Hızla yazılan makalelerin bir kısmının geçerliliği şimdiden son buldu bile. COVID-19 krizine dair toz biraz durulduğunda daha kalıcı, daha kavramsal çalışmaların üretileceği aşikârdır. Ben de bu yazıda COVID-19 salgını sonrasında küresel ekonomiyi anlama ve anlamlandırmada belirsizlik ve güven (trust) kavramlarının daha da ön plana çıkacağını göstermeye çalışacağım. Bu kavramlar elbette benim üretmiş olduğum kavramlar değil. Özellikle sosyal bilimlerde çokça üzerinde çalışılan kavramlar bunlar. Fakat küresel ekonominin COVID-19 salgınından nasıl etkilendiğini ve bundan sonra küresel ekonominin nasıl seyredeceğine dair belirsizlik ve güven kavramsallaştırması bize bütüncül bir bakış açısı kazandırabilir.

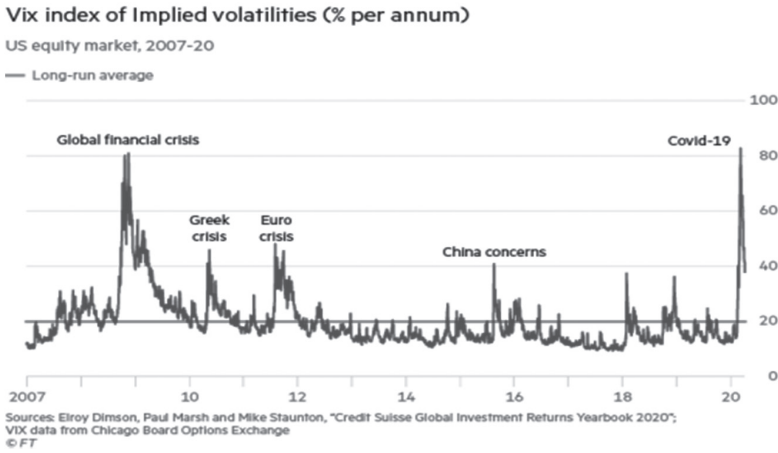
Bu kavramlara geçmeden önce bu tür kavramsallaştırmalara neden ihtiyaç duymamız gerektiğini kısaca anlatmak isterim. Aslında COVID-19 üzerine hızla ve ziyadesiyle yapılan çalışmalar, verilen mülakatlar, görüşler bir kavramsallaştırmaya ne kadar ihtiyacımız olduğunun en güzel delilleri mahiyetindedir. Kavramsallaştırma olmadan yapılan açıklamalar daha çok durum tespiti, malumat aktarımı ve kısa dönemde parça parça yapılan analizler olarak kalıyorlar çoğu zaman. Fakat daha bütüncül analizler, düşüncenin üzerine diğer düşüncelerin inşası, anlaşılabilirliğin kolaylığı ve hatta anlatabilmenin gerekliliği açısından kavramlar üzerinden düşünmemiz fikirlerin gücünü artırıyor. Yapılan kavramsallaştırmalar çoğu zaman hayli küllü olup özel durumları açıklamada zorluk çekebilir. Fakat bu özel durumların gerçekten özel olduklarını kavrayabilmemiz için sorduğumuz sorulara kafamızda birtakım kavramlarla yaklaşmamızda fayda vardır. Bu bir nevi metodoloji tartışması diyebiliriz. Bu noktada farklı yöntemler takip etmeyi tercih edenler olabilir. Fakat benim görüşüm, uzun dönemli gidişatı anlamamız için biraz günün özel, münhasır analizlerinden uzaklaşıp kavramlar ile küresel iktisadi yönelimi anlayabileceğimiz yönündedir. Belirsizlik ve güven kavramları bu manada COVID-19 salgınının meydana getirdiği ekonomik tepkileri anlamamızda önemli birer yön gösterici niteliğindedir.

Belirsizlik

COVID-19 salgını küresel ekonomi üzerinde etkisini belirsizlik üzerinden gösterdi. Öncelikle COVID-19 virüsünün ne olduğuna dair bir belirsizlik vardı. Çin'de yayılan hastalığın yeni bir koronavirüs türü olduğu bir doktor tarafından dile getirildiğinde dahi hemen kabul edilme imkânı bulmadı. Şimdilerde ABD, Çin'in salgını bilmesine rağmen gizlediğini iddia ediyor. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) de benzer eleştirilerden payını alıyor. Bilginin ilk başlarda net olmaması bir problem ise sonrasında da bu bilginin zamanında başka ülkelere aktarılmaması COVID-19 salgınında gerçeğe dair ciddi bir belirsizlik oluşturmuştur. Virüse dair alternatif bir gerçek olmadığı da zamanla yaşanarak görülmüştür. Salgının özellikle ilk aşamalarında yaşanan bilgi kirliliği insanlığın bu tür krizlerle sık sık karşılaşmamasına bağlanabilir. Fakat salgının çıkışına ve yayılımına dair birçok komplo teorisi hala rağbet görmektedir. Bu virüsün Çin tarafından dünyaya yayılan bir felaket olduğuna inananlar olduğu gibi, Çin'de bir kesim bu krizin Amerikan askerleri tarafından Wuhan'a getirildiğini yaymaktadır. Bunlar her ne kadar propaganda savaşlarının örnekleri olmaya daha yakın misaller olsalar da farkı grupların, kimliklerin kendi alternatif gerçeklerini oluşturmada hiç vakit kaybetmediklerini bu süreç bize göstermiştir. Aslında alternatif gerçeklik oluşturma veya alternatif gerçeklere inanma temayülü dahi bu makalenin bir diğer kavramı olan güven problemi ile ilişkilidir. Bilgi üzerinde belirlilik azaldıkça insanlar güven duyduklarının bilgilerini veya anlatılarını (*narratives*) gerçek olarak kabul ediyorlar. Bu sebeple bu makaleyi iki kavram üzerine inşa etmemizin bir mantığı var. Belirsizliğin olduğu yerde insanlar bu belirsizliğin verdiği rahatsızlıktan kurtulmak adına daha çok güvendikleri kişilerin, grupların açıklamalarını gerçek olarak kabul etmeye daha meyyal oluyorlar. Sonunda herkesin alternatif gerçeklikleri olabiliyor. Hâlbuki belirsizliğin daha az olduğu durumlarda gerçek üzerinde mutabık ka-

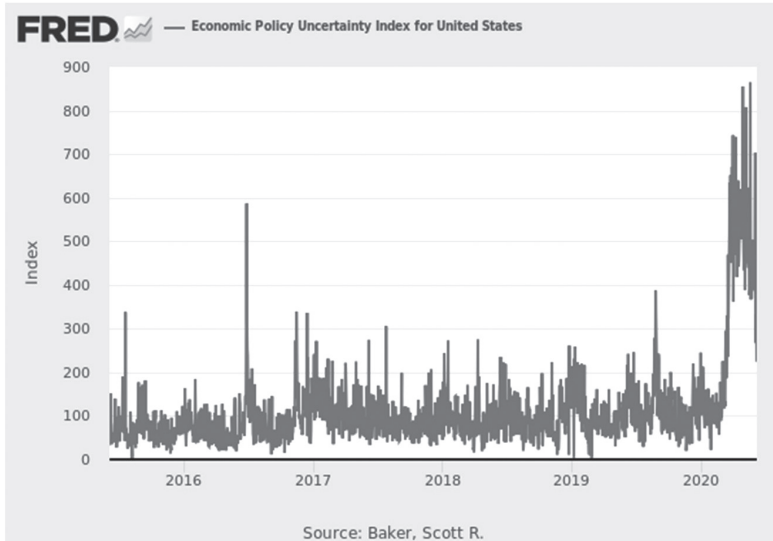
labilmek daha kolaydır. Son zamanlarda anlatılar üzerinden gerçeklik inşası para harcanarak yapılan profesyonel bir iş kolu haline gelmiştir. Trump'ın seçim zaferinde Facebook kanalıyla alternatif gerçeklik oluşturmasının önemi tartışılmaya devam etmektedir. Grafik 1 ve Grafik 2'de ABD'de COVID-19 salgını ile gerek hisse senetlerinin ifade ettiği belirsizlik gerekse de ekonomi politikası belirsizliklerinin zirve yaptığını görüyoruz. Bu belirsizlik endekslerinin özellikle ekonomik dalgalanmalarının olduğu oynaklık dönemlerinde sıkça başvurulan kaynaklar olduğunu biliyoruz.

Grafik 1. ABD'de Hisse Senedi Piyasasının İfade Ettiği VIX Belirsizlik Endeksinin Seyri



Kaynak: Financial Times. Vix "fear gauge" in recovery from COVID-19 shock.

Grafik 2. ABD için Ekonomik Politika Belirsizliği Endeksi



Kaynak: Baker, Scott R. 2020. Economic Policy Uncertainty Index for United States. FRED.

Makalemizin konusu açısından COVID-19 salgını sonrasında ekonomiye dair belirsizlikler daha ön plana çıkmaktadır (Grafik 1 ve Grafik 2). Tüm dünyada COVID-19 salgını sonrasında belirsizlik endeksleri son yılların zirvesine çıkmıştır. Bu belirsizlik endekslerinin ifade ettiği yansımaları günlük iktisadi faaliyetlerde gözlemliyoruz. Öncelikle iktisadi belirsizlik arz yönlü olarak yaşanmıştır. Çin son 40 yıllık performansı ile dünyanın en büyük fabrikası haline gelmiştir. Küresel sanayi üretimin yaklaşık dörtte biri Çin’de yapılmaktadır. Salgının merkezi olan Wuhan kenti de Çin’de lojistik merkezi konumundadır. Bu sebeple Çin’de üretimde meydana gelen aksamalar derhal dünyanın geri kalanındaki fabrikaların üretim planlamalarını etkilemiştir. Krizin ilerleyen safhalarında Avrupa ve Japonya’daki otomobil fabrikaları Çin’den ara malı gelmediği için üretimlerine ara vermek zorunda kalmışlardır. Neyse ki Çin’de COVID-19 salgının daha önce başlaması ve erken kontrol altına alınması ile Çin’den kaynaklı üretim belirsizlikleri azalmıştır. Fakat arz zincirinde yaşanan bu belirsizlik küresel arz zinciri üzerine güvensizliği artırmıştır. Salgın sonrasında anında üretim (*just in time*) felsefesi yerine birçok fabrika ve şirket ne olur ne olmaz (*just in case*) üretim yaklaşımını daha çok düşünür hale gelmişlerdir. Küresel üretim zincirindeki bu ülke bazlı riskler ve bilinmezlikler firmaları üretimlerini farklı ülkelere kaydırarak risklerini dağıtma stratejilerine öncelik vermelerine sebep olmuştur. Ticaret savaşlarına dair belirsizliğin devam ettiği bir ortamda COVID-19 kaynaklı belirsizler işin tuzu biberi olmuştur. Japon hükümeti Çin’den üretimlerini diğer ülkelere kaydıracak firmaları için kredi teşvik paketi açıklamıştır. Ticaret savaşlarına dair sürecin bir türlü nihayete erdirilememesi aslında bu belirsizliği zinde tutarak belirsizlikten kaçınmak isteyen firmaların Çin’de yatırım ve üretim yapmalarını engellemeyi hedeflemektedir.

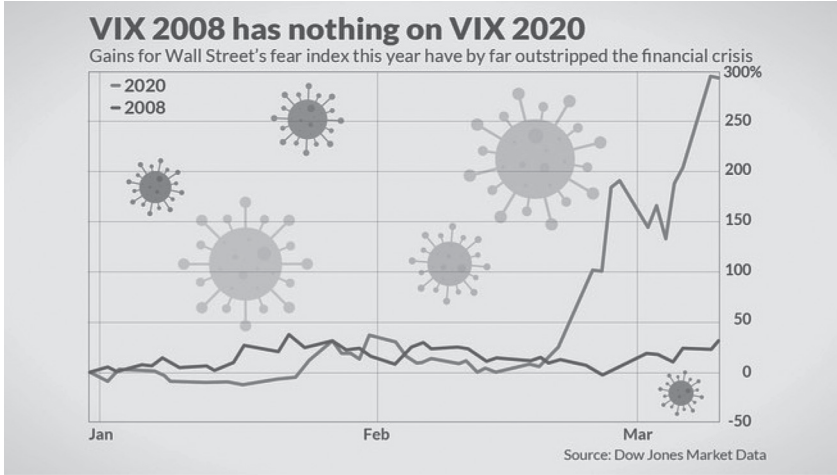
COVID-19 salgının ilerleyen safhalarında ise küresel ekonomi bu sefer talep yönlü belirsizliklere maruz kalmıştır. Salgının hızla yayılmasıyla birçok ülkede sokağa çıkma yasakları ilan edilmiş, sosyal hayat belli kısıtlar altında yaşanmaya başlamıştır. Kamuya açık, restoran, kafeterya gibi mekânlar kapatılırken iktisadi talep büyük yara almıştır. Nitekim iktisadi talepteki azalmayı milli gelir hesaplarında ve dünya ticaretinde derhal gözlemlemekteyiz. Evlerinde kalan insanların gıda, sağlık ve iletişim hizmetleri dışında fazla bir tüketim ihtiyacı kalmamaktadır. İktisadi talebin daha önemli belirleyicisi ise hane halklarının gelirleri ve ileriye dönük gelir beklentileridir. Birçok insan COVID-19 neticesinde işlerini kaybetmiştir. İş gücü piyasası çok esnek ve korumasız olan ABD’de işsizlik çok kısa bir sürede yüzde 15 seviyesine yaklaşmıştır. Avrupa’da işgücü piyasasında korumacılık daha belirgin olduğu için işsizlik oranları ABD’deki kadar hızlı artmasa da 2020’de yüzde 9 daralma bekleyen Avrupa Birliği’nde insanların gelirlerine dair belirsizlik yaşamaları kaçınılmazdır. Fakat daha da önemlisi COVID-19 salgınının ne zaman biteceği, aşı bulunup bulunamayacağı, aşı bulunsa bile etkili olup olmayacağı üzerine birçok belirsizlik varken bireylerin gelecekte bekledikleri gelirlere dair belirsizlik olması olağandır. Gelecekteki gelirlerinden daha fazla şüphe eden bireylerin ise şu anki tüketimlerinden kısmaları beklenir (Friedman, 1962). Nitekim COVID-19 salgınına karşı alınan tedbirlerin normalleşmeye başladığı ülkelerde dahi tüketim henüz eski seviyelerine ulaşamamıştır.

Talep yönlü belirsizlikleri azaltmak için devletler hızlıca hareket ettiler. Talep bir defa durduğunda talebin tekrardan canlandırılmasının ne kadar zor olduğu büyük buhran bize öğretmiştir. Tarihsel tecrübelerden ders alan politikacılar iktisadi talebin durmasına izin vermeyeceklerdir. Bu sebeple her ülke kendi imkânı çerçevesinde doğrudan gelir transferi yapmaya derhal başladı. İngiltere tüm çalışanlara 2500 sterlin dağıttı ve geçen sene vergi ödeyen girişimcilere geçen sene ödemiş oldukları vergiyi iade etti. AB'nin genelinde de işten çıkarılmaları önlemek için çalışanlara doğrudan gelir desteği planları açıklandı. Japonya'da benzer politikalar uygulamaya alındı. Neredeyse tüm ülkelerde benzer politikalar imkânlar çevresinde uygulamaya koyuldu. Fakat uygulamaya koyulan bu planlar dahi kişilerin geleceğe yönelik gelirlerini garanti etmemektedir. COVID-19 salgınının ekonomik etkilerinin ne şekilde dönüşeceğinin bilinmediği bir ortamda tüketim gelir beklentisi açısından sekteye uğramaya devam edecektir.

COVID-19 salgını ekonomide bir takım yapısal dönüşümlere sebep olabilir. Aslında COVID-19 salgını ile patlak veren ekonomik çalkantı iktisadi hayatta gözlenen yapısal dönüşümü hızlandırabilir. COVID-19 salgını öncesinde de tüm dünya dijitalleşme ile gelen verimlilik artışını tartışıyordu. Endüstri 4.0 ile sadece robotların çalıştığı, insan emeğine pek de ihtiyaç duyulmayan teknolojilere gelişmiş ülkeler daha fazla yatırım yapıyorlardı. COVID-19 salgını ile arz zincirlerini ve üretimlerini daha fazla kontrol etmek isteyen gelişmekte olan ülkeler Endüstri 4.0 projesine daha da fazla yatırım yapacaklardır. Sosyal mesafenin sorun olduğu bir ortamda robotların sanayide hatta hizmetler sektöründe daha fazla kullanılması beklenir. Aynı zamanda COVID-19 krizi çok büyük ve köklü şirketlerin dahi bu tür şoklara karşı çok da dayanıklı olamayabileceğini göstermiştir. Finansal sistemin dengelerinden dolayı sürekli kâr dağıtan şirketlerin kötü günler için hatırı sayılır yedek akçeleri olmadığını da hep beraber gözlemliyoruz. Daha az sermaye ve daha çok kaldıraç ile çalışan şirketler COVID-19 salgınında zorlanmıştır. Köklü havayolu şirketlerinin, araba üreticilerinin aslında çalışanlarına hayat boyu garantili işler sunamadıkları ortaya çıkmıştır. Tüm bu gelişmeler çalışanlar için gelecekteki gelirlerinin aslında ne kadar belirsiz olduğunu göstermiştir. Yüksek varlıklı kesim için ise varlıkların düşük getiri problemi daha uzun süre devam edecektir. 2008 küresel krizinden sonra faizler tarihsel olarak zaten düşük seviyelerde seyretmekte idi. COVID-19 salgını sonrasında merkez bankaları ekonomiyi desteklemek için faizleri daha da düşürdüler. Bununla beraber COVID-19 salgını sonrasında varlıklar yeniden fiyatlandı. Gerek borsalarda hisse senetlerinin gerek taşınmaz varlıkların fiyatları ilk etapta düşmüştür. Bu ise varlık sahiplerinin zenginliklerinin azalması ve gelecekte daha az zengin olacaklarını düşünerek şimdiden bu olumsuz varlık fiyatlaması etkisi ile tüketimlerini azaltmalarına sebep olmaktadır. Tüm bu gelir ve varlık belirsizliklerini aşmanın yolu ise yine bu makalenin diğer kavramı olan güven ile alakalıdır. Devletler vatandaşlarına gelecekteki gelir ve zenginliklerine dair güven verebildikleri sürece ekonomilerinin talep yönlü duraklamasının önüne geçebilirler. Fakat tabii güveni tesis edebilmek söylendiği kadar kolay değildir. Özellikle gelişmiş ülkelerde iktisat politikası yapıcılara karşı güven yüksek olsa da küresel iktisadi gelişmeler,

teknolojideki hızlı yaratıcı yıkım neticesinde meydana gelen yapısal değişimlere karşı tüm yerel politika yapıcılarının imkânları sınırlıdır. İktisadi belirsizliklere karşı belirsizlikleri azaltıcı bilgi paylaşımı ve doğru iletişim ve güveni tesis edici iktisadi adımları zamanında atmaktan başka çare bulunmamaktadır.

Grafik 3. COVID-19 ve 2008 Küresel Krizlerinde VIX Belirsizlik Endeksi



Kaynak: Ortiz-Ospina, E. (2016). Trust and GDP. Our World in Data.

Nispeten yakın geçmişte yaşadığımız 2008 küresel krizi ekonomide belirsizliğin nasıl azaltılabileceği ve güvenin tesis edilebileceğine dair bize çok önemli ipuçları vermektedir. Bu tür krizler ana hatlarıyla ülkeleri üç kanaldan etkilemektedir: *i. Dış ticaret kanalı*, *ii. Uluslararası finans kanalı* ve *iii. Beklentiler kanalı*. Bu kanallara dair belirsizlikleri ülkeler azaltabildikleri sürece vatandaşlarına ve küresel piyasalara daha fazla güven verebilirler. Dış ticaret kanalında tüm belirsizlikleri azaltmak ülkenin kendi kontrolünde değildir. COVID-19 salgını sonrasında tüm dünyada bazı gümrükler kapanmış, uluslararası taşımacılık zora girmiştir. Bu tür lojistik problemleri zamanla aşılmaya başlamasına rağmen dünya ekonomisinde yüzde 3 civarında beklenen ekonomik daralma ister istemez dünya dış ticaretinde daha yüksek oranda bir daralmaya işaret etmektedir. Ayrıca ülkeler gelirlerindeki bu düşüşü telafi etmek için daha fazla yerli üretim ve istihdam vurgusu yapmaya başladılar. Bu yaklaşım da dış ticarete uzun vadeli bir sorun olarak karşımızda durmaktadır. Dış ticarete bir anda beliren bu belirsizlikler aynı zamanda firmaların birbirlerine olan güvenini de test etmektedir. Mücbir sebepleri bahane edip ticarete karşılıklı güveni sarsan firmalar aslında uzun dönemde karşılıklı güveni sarsarak kendilerine zarar verdiklerinin farkında olmalıdırlar.

Uluslararası finans boyutunda kendi parası cinsinden rahat borçlanamayan gelişmekte olan ülkelerden COVID-19 krizinin başlarında net sermaye çıkışı olmuştur. Kaliteye kaçış (*flight to quality*) dediğimiz bu süreci gelişmekte olan ülkeler 2008 küresel krizinin hemen akabinde de yaşamışlardır. Bu tür bek-

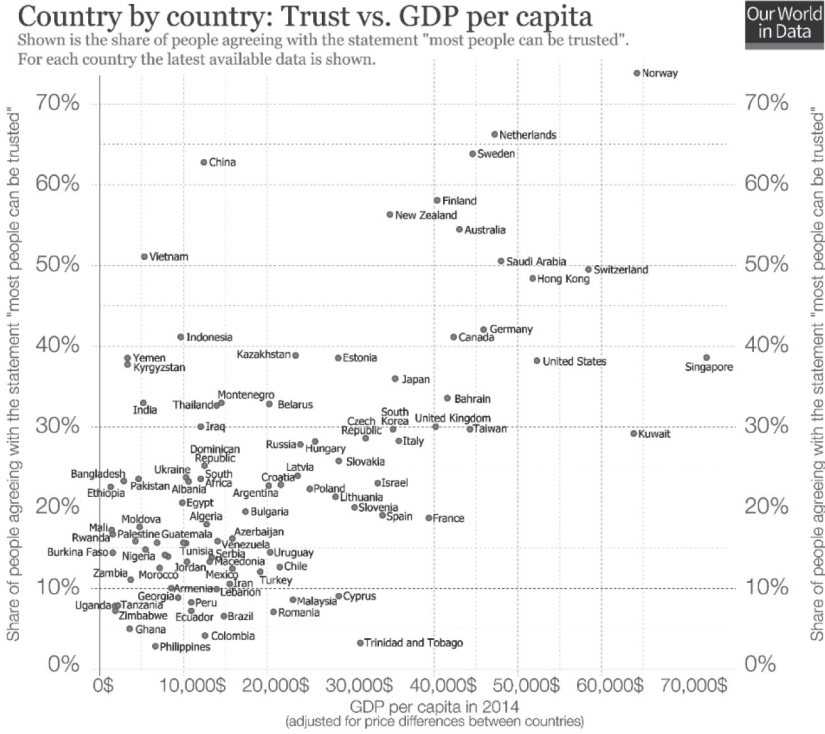
lenmeyen küresel krizlerde uluslararası yatırımcıların ilk tepkisi kendilerini güvenli limanlara atmak şeklinde gerçekleşmektedir. Nitekim 2008 küresel krizi ABD'den çıkmış olmasına rağmen uluslararası yatırımcılar paralarını öncelikle ABD tahvillerine park etmeyi tercih etmişlerdi. COVID-19 salgını sonrasında da küresel finans piyasalarında benzer bir tepki gördük. Amerikan doları hızla değer kazanırken, gelişmiş ülkelerde faizler hızla indi. Borsalar ve gelişmekte olan ülkeler yerine negatif faiz veren gelişmiş ülke tahvilleri tercih edildi. 2008 küresel krizinde de olduğu gibi krizin etkilerine dair toz duman dağıldığında, belirlilik arttığında tekrar daha riskli görünen gelişmekte olan ülkelerin varlıklarına doğru fon akışının canlanmasını beklemek gerekir. Nitekim bu krizde de tıpkı 2008 krizinde olduğu gibi gelişmiş ülke merkez bankaları hızla adım attılar. Zaten düşük olan politika faizlerini hızla daha da aşağıya çektiler. Faiz indirimleri dışında riskli tahvil, bono ve hisse senedi alımlarına giderek finansal şartları mümkün olduğunca gevşek tutmaya çalışmaktadırlar. Belirsizliğin azaldığı, risk iştahının arttığı ilk fırsatta finansal piyasalara saçılan bu paradan gelişmekte olan ülkeler de nasiplerini alacaklardır. Yine güvene bağlayarak bu kısmı tamamlayayım. Küresel finansal piyasalardaki yatırımcıların ilk yönecekleri ülkeler ise yatırımcılarına daha fazla güven veren ülkeler olacaktır. Özellikle tasarruf açığı olan ülkeler için küresel finansal piyasalardan uzun dönemli finansman sağlayabilmek, yüksek ve sürdürülebilir büyüme (Sachs, 2003) için elzemdir. Bunun için de ülkelerin sadece yüksek faiz verecek kısa dönemde cazip olmasındansa küresel piyasalarda güveni tesis ederek uzun dönemli finansman çekmeye çalışmaları gerekir.

Güven

Güven kavramını iktisatta sık sık kullanıyoruz. Uluslararası sermayedarlara güven verme, ekonominin gidişatına dair güven verme, yerli paranın kullanılmasına dair güven, finansal istikrara dair güven derken bu kavramı o kadar çok duyuyor olabilirsiniz ki bazen bu kavramın iktisattaki her şeyi açıklamaya yarayan anahtar bir kelime olduğunu veya gereksiz tekrar yapan (*tautological*) bir yanı olduğunu düşünebilirsiniz. Gerçekten de güven kavramı özellikle klasik liberal iktisat anlayışında önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle kavramın literatürde tartışılmasını çok eskiye götürmek mümkündür. Hatta şöyle söyleyebiliriz. Adam Smith iktisadı inşa ederken insanların bencilliklerine güvenerek, insanların birbirlerine sempati ile değil, çıkarlarını takip edeceklerine inanarak modern iktisadın babası oldu. İnsanların çıkarlarını takip edeceklerine güvenmek iktisadı kendi kendine çalışan bir mekanizma haline getirdi. Adam Smith'in güvendiği toplumun normları, kişilerin ahlakı veya başkalarına sempatisi değildi. Tam tersi, Adam Smith'in ana katkısı kişilerin kendi çıkarları doğrultusunda hareket edeceğine ve bunu hesap eden, başkalarının çıkarlarına göre hareket edeceğine inanan, bireylerin toplumsal bir düzen kurabileceğine inancı idi. Nitekim 1980'lerin başında neoliberal küreselleşme (Rodrik, Öniş & Aysan 2000) ile piyasaya güvenin artması ile literatürde güven (trust) çalışmaları da çoğaldı. 1989'da çift kutuplu dünyanın sonunu ilan eden ve tarihin sonunun geldiğini iddia eden Francis Fukuyama 1995'de Post-Washington konsensüsünü destekleyen "Trust" (Fukuyama, 1995) başlıklı kitabını yazdı.

Serbest piyasa sisteminde devletin ana görevi piyasaya direkt müdahale etmek yerine piyasanın kurallarını belirleyip (Hayek, 1960) piyasaya işlemesi için güven tesis etmektir. Görünmeyen bir ele güvenmenin, piyasaya inanmanın sistemi daha esnek ve çalışır kıldığına inanılmıştır. Güven ve iktisadi büyümeye dair Grafik 4 bir fikir verebilir. Güven arttıkça ülkelerin kişi başına milli gelir artış oranlarının arttığı görülmektedir.

Grafik 4. Güven ve İktisadi Büyüme



Data source: World Value Survey for data on trust and Penn World Table for data on GDP per capita
This visualization is available at OurWorldInData.org. There you find the raw data and more visualizations on this topic. Licensed under CC-BY-SA by the author Max Roser.

Kaynak: Our World in Data <https://ourworldindata.org/>

Güven kavramı sadece iktisadın bir kavramı değil aslında. Psikoloji, yönetim, örgüt düşüncesi, sosyoloji, muhasebe ve finans da güvenin önemine işaret edilmiştir. Çok disiplinli çalışmalara öncülük eden bir kavram olarak güven ön plana çıkmaktadır diyebiliriz. Avner Greif Magripli tüccarlar makalesinde (Greif, 1992) tarihsel örneklerle ticaretin yapılmasında güvenin önemine işaret etmiştir. Bu çalışmada güvene dair yazımı baştan ele alma gibi bir niyetimiz yok. Sözü COVID-19 salgınına ve neticesinde gerçekleşen ve ileride gerçekleşebilecek iktisadi gelişmelere getirmek istiyorum. COVID-19 salgını ne kadar bir belirsizlik krizi ise o derece güven meselesidir diyebiliriz. Bir önceki bölümde de iktisadi belirsizliğin güveni zedelediğinden yeri geldikçe söz etmiştik.

COVID-19 krizi neticesinde ülkelerin, şirketlerin ve bireylerin birbirlerine karşı ve kendi aralarında ciddi bir güven kaybı olduğunu görebiliriz. Belki de bu güven kaybı zaten vardı fakat bu gibi krizler güven derecesini gerçek bir sınava tabi tutarak gün yüzüne çıkardılar. Devletler COVID-19 salgının yayılmaya başladığı ilk evrede birbirlerinin salgın verilerinden şüphe eder hale geldiler. ABD ve Çin arasında zaten son yıllarda zedelenmiş güven sorunu COVID-19 ile zirveye çıktı. Çin'in salgını gizlediği ve paylaşılan Çin verilerine dair güven olmayacağına dair yorumlar yapıldı. Krizin ilerleyen safhalarında ülkeler önce salgının hızlı yayıldığı ülkelere sonra da tüm dünyaya kapılarını kapadılar. Salgın esnasında gerekli tıbbî malzemeye talep artması neticesinde ülkeler tıbbî malzeme ihracatına yasak getirdiler. Yoğun bakım solunum cihazlarının ihracatı başka ülkelerde ihtiyaç olmasına rağmen yapılamadı. Maske gibi çok temel ürünler tüm dünyada bulunamaz hale geldi ve ülkeler öncelikle kendi vatandaşlarını öncelemek durumunda kaldılar. Gıda ürünlerinde de benzer kısıtlamalar yaşandı. Rusya, Ukrayna gibi tahıl ihraç eden ülkeler ihracat sınırlamalarına gittiler. Bütün bu gelişmeler ülkeler arasındaki serbest ticaret ve finansal dayalı küreselleşmeyi sorgulatır hale getirdi. Daha çok sayıda ülke en azından gıda, sağlık gibi alanlarda kendilerine yeten birer ülke olmanın önemini vurgular hale geldi.

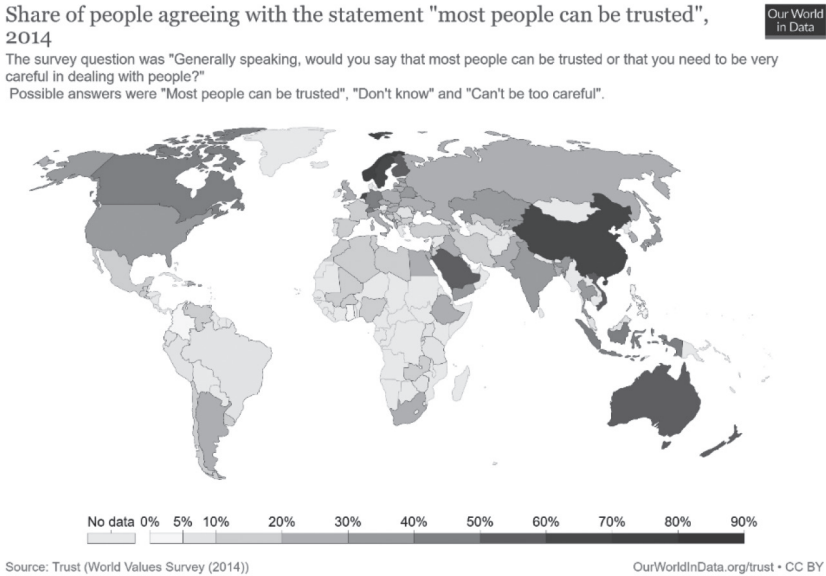
Küresel bir kriz olan COVID-19 salgınına verilen ulusal tepkiler aslında uluslararası yönetim (*governance*) mekanizmalarının bu dönemlerde çok da iyi çalışmadığını gösterdi. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) gibi sağlıkta küresel yönetişimi sağlaması gereken kurumların aslında çok da fazla yetki ve etkinliklerinin olmadığı aşikâr oldu. Hâlbuki küresel bir kriz olan 2008 krizinde küresel yönetim mekanizmaları hızla devreye sokulmuş ve 2008 krizinde küresel finansal yönetim mekanizmaları güçlendirilmişti. Örneğin 2008 küresel krizi sonrasında G20'nin çok aktif hale geldiğini ve bu kanalla küresel koordinasyon probleminin aşılmasına çalışıldığını görüyoruz. 2008 krizine kadar en üst düzey olarak maliye bakanları seviyesinde toplanan G20 ülkeleri, krizin hemen akabinde liderler (başkanlar) düzeyinde toplanmaya başladılar. Küresel yönetişimde G20, G7 ve G8'in yerini almaya başladı. Önemli kararlar en azından krizin ertesindeki ilk yıllarda hep G20 toplantılarında alınır hale geldi. Finansal İstikrar Kurulu (Financial Stability Board-FSB) küresel finansal yönetişimde yapısal kararlar almak üzere kuruldu. IMF kota reformu geliştirmekte olan ülkelere IMF'de daha fazla söz hakkı tanıdı. IMF ve Dünya Bankası küresel kriz sonrasında geleneksel yaklaşımlarını değiştirerek çok daha esnek destekler ile küresel finansal yönetişime katkı sağladılar. COVID-19 salgını sonrasında ise salgın ve salgının ekonomik etkileri küresel olsa da küresel yönetim adına çok ciddi iş birlikleri göremedik. Küresel bir soruna karşı girişilebilecek küresel işbirlikleri bir yana, ülkeler bu krizi fırsat bilerek eski hesapları da gün yüzüne çıkardılar. Trump hükümetinin içe kapanmacı ve küresel çözümlere kapalı tavrı da küresel ölçekte ajanda belirleyen lider bir ülkenin eksiğini gösterdi.

Bir diğer güven problemi de bireyler ve devlet arasında yaşandı¹. Bir taraftan herkesi evlerine kapatan devletler de, sürü bağışıklık sistemi geliştirmek için

¹ Farklı ülkelerdeki insanların genel güven seviyesi için Harita 1'deki güven verisi haritası bir fikir verebilir.

normal düzeni aksatmamaya çalışan devletler de eleştirildi. Salgıma dair tedbirlerin uzaması ciddi ekonomik endişelere sebebiyet verdi. Sağlık ve iktisadi hayat arasında görülen bu ödünleşmede kararı bireyler adına politika yapımcılar vermeye devam ediyorlar. Devletler COVID-19 salgınına kontrol altına almak için bireylere dair daha fazla bilgiye ulaşırken bu “büyük birader bizi izliyor” tartışmalarına sebep oldu. Bu tartışmaların en canlı yaşandığı ülke ABD oldu diyebiliriz. Trump’ın da teşvikiyle kısıtlamalara devam eden eyalet valilerine karşı protesto gösterileri yapıldı. Demokratlar daha çok kısıtlamalardan yana iken ve Trump’ı yeterince ve zamanında tedbir almamak ile suçlarken, Trump destekçileri bu kısıtlamaların bireysel özgürlükleri kısıtladığını ve ABD anayasasına aykırı olduğunu iddia ettiler. Kim baştan (*apriori*) hangi kaynağa güvenirse devletin veya eyaletlerin aldığı tedbirlere, politikalara aynı oranda güvendiklerini söylemek mümkün gözüküyor.

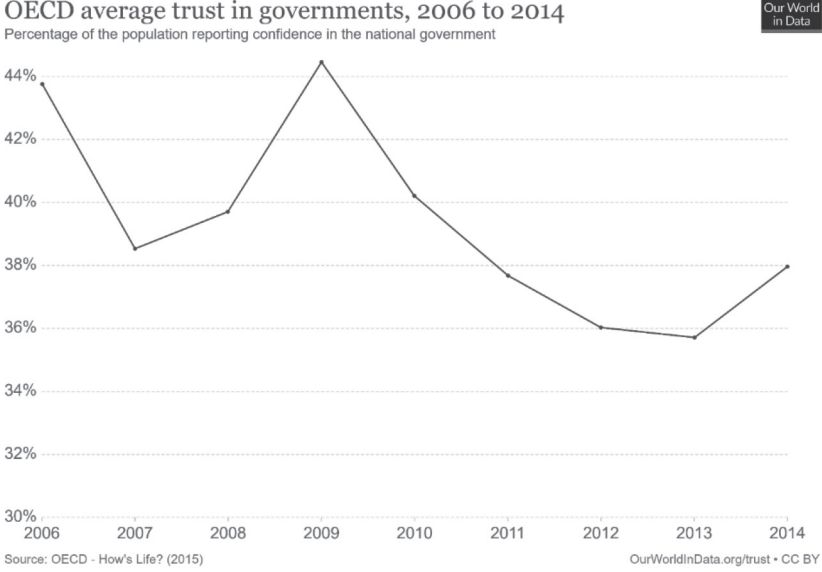
Harita 1. Küresel Güven Verisi Haritası



Kaynak: Our World in Data <https://ourworldindata.org/>

COVID-19 salgınından ciddi yara alan yaşlı nüfusu yüksek gelişmiş ülkelerde kriz devletin kurumlarına olan güveni de sarstı. İtalya, İspanya, İngiltere ve hatta ABD’de güçlü olduğuna inanılan sağlık kurumlarına karşı ciddi güven kaybı oluştu. Gelişmiş Batı ülkelerinin kurumları bu tür az görülen şoklara karşı belki de düşünüldüğü kadar güçlü değildir şüphesi uyandı. Devlet sistemine dair güvende ise bir ülkenin demokratik olarak yönetilip yönetilmediğinden ziyade devlet yetkinliğinin, kapasitesinin (*state capacity*) daha önemli olduğu ortaya çıktı². Popülizmin ise kısa vadede işe yaradığı ama bu gibi ciddi kriz durumunda ülkeleri felakete sürüklediği Brezilya örneğinde gün yüzüne çıktı.

² Fikir vermesi açısından Grafik 5’te OECD ülkelerinde zamanla hükümetlere olan ortalama güven görülebilir.

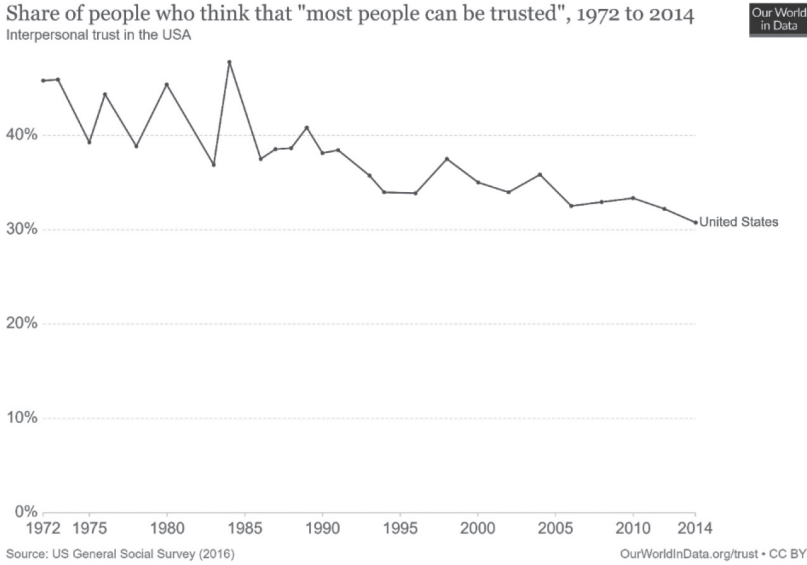
Grafik 5. OECD Ülkelerinde Hükümete Güvenin Seyri

Kaynak: Our World in Data <https://ourworldindata.org/>

COVID-19 salgını tarihte önemli bir kırılma noktası olacak gibi gözüküyor. Bu sebeple nasıl akademisyenler, düşünürler politika yapımcılar COVID-19 salgını ve neticeleri üzerine şu ana kadar birçok eser verdilerse, bundan sonra da COVID-19 ertesine dair birçok fikir geliştirileceğine, farklı analizler yapılacağına şüphe yok. Şimdiden devlet kurulumu (*state formation*), küreselleşme, teknolojik yaratıcı yıkım gibi nispeten daha makro alanlarda çok kıymetli eserler üretileceğini görüyoruz. Fakat COVID-19 salgını ve salgının neticeleri aynı zamanda bireysel ve toplumsal düzeyde daha fazla incelenecektir. Uzun süre evlerinden çıkamayan bireylerin internet ortamında geliştirdikleri kişilikleri, psikolojileri, felsefi ve toplumsal yönleri ile ele alınmalıdır. Örneğin COVID-19 salgının neticesinde bireylerin sosyal mesafe kurma ihtiyacı bireyler arasındaki güveni nasıl etkileyecektir? Bir yönüyle COVID-19 salgını ülkeler ne kadar zengin olursa olsun önemli ölçüde herkesi etkileyerek gayet demokrat gayet eşitlikçi bir kriz değil midir? Bireylerin devletlerine, kurumlarına güvenmelerine rağmen salgından herkes etkileniyorsa bireylerin bu küresel dünyada risk algıları değişmeyecek midir? Zaman içinde bu gelişmelerle bireylerin birbirlerine güveni nasıl şekillenecektir?³ Daha sürdürülebilir, çevreci bir dünya kurmanın önemini kavrasak dahi, bu tür küresel felaketleri önlemek için çok geç kalmış olabilir miyiz?

³ Zaman içinde ülkelerde bireylerin birbirine güveni ölçülmektedir. Grafik 6'da görüleceği gibi ABD'de neoliberal küreselleşme ile beraber bireylerin birbirlerine olan güveni azalmaktadır.

Grafik 6. ABD'de Güven Azalıyor



Kaynak: Our World in Data <https://ourworldindata.org/>

Tüm bu sorular modern zamanlarda bireyin dünyaya, rutine olan güveninin sarsılmaktadır. İnternet çağında bir taraftan risklerden hızla haberdar olan birey bu riskler karşısında edilgen kalıp varoluşsal bir tehdit hissetmektedir. Bu sebeplerle COVID-19 sonrasında bu bakış açılarını yansıtan koçluk ve rehberlik kitaplarının çok satacağını görür gibiyim. Bireysel düzeyde iş hayatında, yaşamda başarılı olmak için güven nasıl inşa edilir sorusu kadar hayata, insanlara daha fazla güvenmeli miyiz, nasıl güvenmeliyiz gibi soruların daha çok sorulacağına tahayyül ediyorum.

Bu tür ciddi şoklar aynı zamanda ticarete, finansa firmaların birbirleri arasındaki güvenin test edildiği zamanlardır. Her şey yolunda giderken şirketler ölçeğinde güveni test etme mekanizmaları bulamayabiliriz. Fakat zor zamanlarda gerçekten etik davranan, güçlü güvenilir firmalar ayrışacaklardır. Ancak bu ayrışma asimetrik bilgiden dolayı çok da kolay olmayabilir. Salgın tüm dünyayı, tüm firmaları etkilemiş olsa da her bir firma, her bir sektör krizden aynı düzeyde etkilenmemiştir. Bu sebeple yine önceki bölümde de belirtilen bilgi asimetrisi konusu önemlidir. Bilgi asimetrik ise firma gerçekten COVID-19 zorunlu şartından dolayı mı, yoksa bunu bahane ederek mi farklı davranmaktadır sorusu gerçekten bir güven sorusudur. Nitekim pratikte bu sorunsalın örneklerini bolca işitiyoruz. Örneğin bir tekstil firması yıllardır çalıştıkları bir İngiliz şirketinin COVID-19'u bahane ederek gümrükten malı çekmediği söylemektedir. Ne olursa olsun, bu dönemde diğer firmalara, uluslararası ticaret paydaşlarına doğru davranışları ile güven verebilen şirketler uzun dönemde oluşturdukları bilinirlik, şan, şöhret ile güvenilirlik açısından daha avantajlı konumda olacaklardır.

Sözün özü, özellikle son 40 yılda ticaret ve finansal küreselleşmenin yaşandığı dünyamızda sistemin devamlılığı güvene bağlıdır. Neoliberal küreselleşmenin serbest piyasa vurgusu güven kavramına merkezi bir rol atfetmektedir. Bu sebeple COVID-19 sonrasında küresel iktisadi ilişkilerin ne yönde dönmeyeceği güvenin tesis ve konsolidasyonu ile ilişkili olacaktır. Bu güven ilişkisi devletler, firmalar ve bireyler arasındaki ilişkiler açısından da böyledir. Şu ana kadar güven kavramı üzerine düşüncelerimin soyut kaldığını düşünüyorum olabilirsiniz. Bu sebeple aslında COVID-19 sürecinde güvenin önemine dair ülkemizde⁴ çok güzel bir örnek verildi. Şimdi bu somut örnek ile güvenin hayatımızda ne kadar önemli olabileceğini göstermek istiyorum.

COVID-19 salgını haberleri patlak verdiğinde öncelikli olarak herkesin odaklandığı konu sağlık tedbirleri oldu. Salgının hangi boyutlara ulaşabileceğini tam olarak bilemediğimiz için genel kabul “önce sağlık” yaklaşımı oldu. Fakat bilmediğimiz, daha önce tecrübe etmediğimiz bu salgın krizi karşısında nasıl bir tepki verilmeliydi? Meselenin özünde dikkat ederseniz yine ilk kısımda belirttiğim belirsizlik konusu var. Belirli olan durumlarda kimin nasıl davranması gerektiğini, sorumlunun kim olduğunu rutin içinde biliriz. Ama salgının boyutlarına dair belirsizlik, salgına dair alınması gereken tedbirlere dair bilinmezlik ile birleşince bu belirsizliklere karşı kime güvenmemiz gerekir sorusu ortaya çıktı. Sağlık Bakanlığı bu belirsizlikler altında güveni tesis etmek için Bilim Kurulu’nu devreye soktu. Aslında Sağlık Bakanlığı’nın bir Bilim Kurulu olduğunu birçoğumuz bilmiyorduk. Belki de alana yakın insanların daha çok bildiği bir konu bir anda tüm Türkiye’nin gündemine oturdu. Her gün Sağlık Bakanı COVID-19 salgınına karşı tedbirleri açıklamadan önce Sağlık Bilim Kurulu ile toplantı yaptı ve açıklanan tedbirlerin bu kurulda tartışıldığını ve alınan tedbirlerin Sağlık Bilim Kurulu’nun kararı olduğunu bildirimini yaptı. Sağlık Bilim Kurulu nasıl karar alır, bu kurulu kim toplar, iç yönetim kuralları nelerdir bilmiyorum. Birçok kişinin de bildiğini sanmıyorum. Fakat bu tür bir bilinmezlik ve belirsizlik altında insanlar konularında uzmanlaşmış bilim insanlarının görüşlerini önemsediler, onların tavsiyelerine daha fazla güvendiler. Bilim insanlarının, bilgi kirliliğinin olduğu belirsizlik ortamlarında daha doğru karar vereceklerine inandılar. Bunda sorunun herhangi bir karar değil ama daha önce karşılaşılmayan bir problem olması da bilime ve bilim adamlarına olan güveni perçinledi. Toplumun COVID-19 salgınına karşı alınan tedbirlere büyük ölçüde uymasında, Sağlık Bilim Kurulu üyeleri tarafından verilen tavsiyeleri takip etmelerinde konunun uzmanlarına olan güven kilit rol oynadı. Aslında bu örnek gündelik hayatımızda kurumların ve bu kurumlara olan güvenin ne kadar önemli olduğunu gösterdi. Sağlık Bakanlığı’nın bir Bilim Kurulu olması en zor zamanlarda, belirsizliğin zirve yaptığı dönemlerde güven veren kurumların nasıl belirsizliği azalttığını, politika yapıcıların işini kolaylaştırdığını gösterdi. Nitekim kurumsal iktisat (North, 1990) yaklaşımını benimseyen iktisatçılar kurumların önemine vurgu yaparken kurumların ekonomiye verdiği güven üzerinde duruyorlar⁵. Ekonomiye verilen güven iktisadi ilişkilerdeki belirsizlikleri azaltarak işlem maliyetini (*transaction cost*) azaltmaktadır (Rodrik vd, 2002).

⁴ Türkiye ekonomisine dair Aysan, A.F vd. ve sosyal politikalarına dair Aysan, M.F. çalışmalarına bakınız.

⁵ Kurumsal iktisadın bu konularına dair Acemoğlu vd. kaynakçadaki eserlerine bakılabilir.

Sonuç Yerine

COVID-19 salgını dünya tarihinde bir kavşak olarak hatırlanacak gibi gözüküyor. Tam bu salgının ortasında bu satırları yazıyor olmak uzun dönemli çıkarımlar yapmayı zorlaştırıyor. Tarihte bir noktadan geleceğin gidışatını tahmin edebilmek özellikle benim gibi iktisatçılar için zor olsa gerektir. COVID-19 sonrasına dair elimizdeki noktalar çoğaldıkça geleceğe dair daha iyi tahminler yapabileceğiz. O zaman şu an için bizim için çok önemli gözükten birçok soru da önemini yitirmiş olacaktır. Her gün kaç kişinin COVID-19 hastalığına yakalandığını, kaç kişinin hastalığı atlattığı gibi sorular yerine COVID-19 sonrasında değişen sosyal, kültürel, iktisadi, politik ve bireysel ilişkileri daha çok tartışıyor olacağız. Bu çalışmada daha uzun dönemli sosyal bilimler çalışmalarına bir iktisatçı gözüyle katkıda bulunmayı amaçladım. Bu çalışma uzun dönemli analizler için kısa dönemli olayların, hikâyelerin, anlatı ve gerçekliklerin dışında kavramlara ihtiyaç duyduğumuzu vurgulamaktadır. Kısa dönemde olaylar ve yeni gelen veriler önemli olabilir. Fakat bu verilerin, gerçekleşen olayların topluca bir mana ifade edebilmesi için bir takım teori kurma çabalarına (*theorizing*) ihtiyacımız var. Teoriler ise birtakım kavramlar ile daha doğru kurgulanabilir ve daha iyi anlatılabilir.

Bu çalışmada özellikle iktisadi alanda uzun dönemli eğilimleri anlamamız ve kısa dönemde açıklamaları yapılan olayları bir perspektife oturtabilmemiz için iki kavramdan yararlanılmıştır. Bu kavramlar birbirleriyle çok yakından ilişkili olan belirsizlik ve güven tabirleridir. COVID-19 salgını gerek ortaya çıkışı ile gerek çözüm arayışları ile gerekse de kısa vadede sosyal ve iktisadi sonuçları ile birçok belirsizliği beraberinde getirmiştir. Belirsizlik ortamlarında insanların, politika yapıcılarının ve şirketlerin nasıl karar verdiği sorunsalı iktisadın en önemli konularındandır. COVID-19 salgını sonrasında oluşan belirsizlik ortamını krizin içinde yaşayan tüm dünya, hükümetler, şirketler ve bireyler sonuna kadar tecrübe ettiler. Belirsizlik hayatın her alanında olmasına rağmen iktisadi açıdan pek de sevilen bir durum değildir. Belirsizliğin birtakım maliyetler oluşturduğu ve verimsizliğe sebep olduğu kabul edilir. Özellikle piyasa ekonomilerinde belirsizliklerin oluşturduğu muhtemel negatif neticeler ikinci kavramımız olan güven üzerinden telafi edilmeye çalışılır. İktisadi kurumlar, devlet, firmalar ve bireyler ne kadar çok birbirlerine güven verilerse sürekli oynanan oyunlarla (*repeated games*), ilişkilerle hayatta belirsizliği azaltmış olurlar.

Bu makalede bu sebeple öncelikle COVID-19 sonrasında ortaya çıkan belirsizlik noktalarına dikkat çekilmiştir. Bu belirsizlikler COVID-19 salgınının yayılmasına dair belirsizlikler olduğu kadar küresel ölçekte yönetim belirsizliklerini de içermektedir (Rodrik, 2000). Küresel üretim zincirlerindeki belirsizlik zaman içinde yerini tüketim belirsizliğine bırakmıştır (Stiglitz, 2003). Tüm bu belirsizliklere karşı küresel düzeyde güven tesis eden küresel bir yönetim mekanizmasının eksiklikleri vurgulanmıştır. Ülkeler düzeyinde de devlet, hükümet ve birey arasındaki güven ve güvensizlik ilişkileri COVID-19 salgını sonrasında daha görünür olmuştur. Firmaların ticaret hayatında birbirlerine güvenleri COVID-19 krizi vesilesiyle ciddi bir testten geçmektedir. Tüm bu be-

lirsizlik ve güven arayışı ortamında politika yapıcılarının gerek kendi ülkelerinde gerekse de küresel ölçekte güveni tesis etmek ve güçlendirmek için atacakları adımlar geleceği şekillendirecektir. Belirsizliği azalma yönünde güven veren ülkeler, şirketler ve hatta bireyler COVID-19 salgını sonrası dönemde daha sürdürülebilir başarılar imza atmaya adaylardır. Bu çalışmadaki belirsizlik ve güven kavramları şu anda yaşamakta olduğumuz COVID-19 krizini anlamaya ve kavramsallaştırma çabalarımıza dair önemli ipuçları vermektedir. Gelecekte de küresel dünyanın nasıl şekilleneceği bu kavramlar üzerinden daha doğru anlaşılabilir. Umarım bu çalışmamız bu yönde hayırla yâd edilir.

Kaynakça

- Acemoğlu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2005). The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change and Economic Growth. *American Economic Review*, 95, 3, 546–579.
- Acemoğlu, D., & Johnson, S. (2003). Unbundling Institutions. *Journal of Political Economy*, 113(5), 949–994.
- Acemoğlu, D., Johnson, S., Robinson, J. A., & Taicharoen, Y. (2003). Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms, Volatility, Crises and Growth. *Journal of Monetary Economics*, 89, 49–123.
- Acemoğlu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2002). Reversal of Fortune: Geography & Institutions in The Making of the Modern World Income Distribution. *Quarterly Journal of Economics*, 117(4), 1231–1294.
- Acemoğlu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *American Economic Review*, 91(5), 1369–401.
- Acemoğlu, D., & Robinson, J. A. (2000). Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality and Growth in Historical Perspective. *Quarterly Journal of Economics*, 115(4), 1167–1200.
- Aysan, A. F., Babacan, M., Gur, N., Karahan, H. (2018). On the Path to High-Income Status or to Middle-Income Trap: The Turkish Economy in Search of Its Future. Aysan A., Babacan M., Gur N., Karahan H. (eds). *Turkish Economy* (ss. 1-11). Palgrave Macmillan, Cham.
- Aysan, A. F., Disli, M., & Ozturk, H. (2017). Bank Lending Channel in a Dual Banking System: Why Are Islamic Banks So Responsive?. *The World Economy*, 41(3), 674-698.
- Aysan, A. F., Disli, M., Duygun, M., & Ozturk, H. (2017). Religiosity vs. Rationality: Depositor Behavior in Islamic and Conventional Banks?. *Journal of Comparative Economics*, 46(1), 1-19.
- Aysan, A. F., Danis, H., & Ozturk, H. (2017). The Era of New Central Banking: Challenges and Policy Experiences, Special Issue Of The Singapore Economic Review. *The Singapore Economic Review*, 62(1), 1-5.
- Aysan, A. F., Pang, G., & Veganzones-Varoudakis, M-A. (2009). Uncertainty, Economic Reforms and Private Investment in the Middle East and North Africa. *The Applied Economics*, 41(11), 1379-1395.
- Aysan, A. F., & Veganzones-Varoudakis, M-A. (2009). Do Political and Governance Institutions Matter for Private Investment Decisions?: The Case of the Middle East and North Africa. Economic Performance in the Middle East and North Africa: Institutions, Corruption and Reform, in S. Sayan. (eds.). (ss. 94-109). London: Routledge-Curzon.
- Aysan, A. F., & Budak, M. S. B. (2009). Administrative Quality, Structural Reforms and Capital Accumulation in Developing Countries. *Economics of Developing Countries in Tiago N. Caldeira*. (ed.). (ss. 79-104). New York: Nova.
- Aysan, A. F., Nabli, M. K., & Véganzonès-Varoudakis, M. A. (2007). Governance institutions and private investment: an application to the Middle East and North Africa. *The Developing Economies*, 45(3), 339-377.

- Nabli, M. K., Silva-Jáuregui, C., & Aysan, A. F. (2008). Political Authoritarianism, Credibility of Reforms and Private Sector Development in the Middle East and North Africa. *Revue d'économie du développement*, 16(5), 5-36.
- Aysan, A. F. (2008). Distributional Effects of Temporary Exchange Rate Based Stabilization Programs under Financial Frictions. *Indian Development Review*, 6(2), 153-169.
- Aysan, A. F. Ersoy, Z., & Veganzones-Varoudakis, M-A. (2007). What Types of Perceived Governance Indicators Matter the Most for Private Investment in Middle East and North Africa. *Economics Bulletin*, 5(8), 1-16.
- Aysan, A. F. (2007). Yönetişim ve Kurumlar Kavramlarının İktisat Literatüründeki Yükselişi Üzerine Bir Değerlendirme. *Uluslararası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları Dergisi*, 1(2), 27-52.
- Aysan, A. F., & Al, H. (2006). Assessing the Preconditions in Establishing an Independent Regulatory and Supervisory Agency in Globalized Financial Markets: The Case of Turkey. *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 4 4(2), 125-146.
- Aysan, A. F. (2006). The Shadowing Role of Redistributive Institutions in the Relationship Between Income Inequality and Redistribution. *Araştırma Raporu*, ISS/EC 2006-13, İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi.
- Aysan, M. F. (2018). Between Risks and Opportunities: Social Policies in Contemporary Turkey. *Turkish Economy: Between Middle Income Trap and High Income Status* (ss. 101-120). Palgrave Macmillan, Cham.
- Aysan, M. F. (2012a). Pension Regimes, Gender and Generational Inequalities: The Persistence of Institutional Differences in Aging Postindustrial Democracies. *Ageing Populations in Post-Industrial Democracies*, (ss. 106-126). London: Routledge.
- Aysan, M. F. (2012b). Küreselleşme, Kriz ve Refah Devleti. *Küresel Dönüşümler: Küreselleşme, Zihniyet, Siyaset*, (ss. 107-128). İstanbul: Küre Yayınları.
- DeCambre, M. (2020). Chart of Wall Street's 'fear' index in 2020 illustrates how unhinged stock markets have been over coronavirus compared to the 2008 crisis. MarketWatch. Erişim: <https://www.marketwatch.com/story/this-chart-of-the-stock-markets-fear-index-in-2020-illustrates-how-unhinged-markets-have-been-over-coronavirus-compared-to-the-2008-crisis-2020-03-10>
- Financial Times. (2020). Vix 'fear gauge' in recovery from Covid-19 shock. <https://www.ft.com/content/648d39fb-e9c9-4a31-b25b-1fd703be623e>
- FRED Economic Data. (2020). Economic Policy Uncertainty Index for United States. <https://fred.stlouisfed.org/series/USEPUINDXD>
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues & the creation of prosperity*. New York: Free Press.
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Greif, A. (1992). Institutions & International Trade: Lessons from the Commercial Revolution. *American Economic Review*, 82(2): 128-33.
- Hayek, F. A. (1960). *The Constitution of Liberty*. London: Routledge and Kegan Paul.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ortiz-Ospina, E. (2016). Trust and GDP. Our World in Data. Erişim: <https://ourworldindata.org/trust-and-gdp>
- Our World in Data. (2014). Share of People Agreeing with the Statement "most people can be trusted", Erişim: <https://ourworldindata.org/grapher/self-reported-trust-attitudes?tab=map>
- Our World in Data. (2014). OECD Average Trust in Governments, 2006 to 2014. Erişim: <https://ourworldindata.org/grapher/oecd-average-trust-in-governments>
- Our World in Data. (2014). Share of People who think that "most people can be trusted", 1972 to 2014. Erişim: <https://ourworldindata.org/grapher/trust-attitudes-in-the-us>
- Onis, Z., & Aysan, A. F. (2000). Neoliberal globalisation, the nation-state and financial crises in the semi-periphery: a comparative analysis. *Third World Quarterly*, 21(1), 119-139.

- Rodrik, D. (2000). Institutions for High-Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them. *Studies in Comparative International Development*, 35(3), 3-31.
- Rodrik, D., Subramanian, A., ve Trebbi, F. (2002). *Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development*. Working Paper, No. 9305, Cambridge, Massachusetts: NBER.
- Sachs, J. (2003). *Institutions Don't Rule: A Refutation of Institutional Fundamentalism*. Working Paper No. 9490, Cambridge, Massachusetts: NBER.
- Stiglitz, J. E. (2003). *Globalization and Its Discontents*, New York: W. W. Norton & Company.