

KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ * SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSAT PROGRAMI

İKTİSADİ BÜYÜME SÜRECİNDE KURUMSAL YAPININ ROLÜ:

LİTERATÜR VE UYGULAMA

DOKTORA TEZİ

Pınar HAYALOĞLU

HAZİRAN-2012

TRABZON

KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ * SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSAT PROGRAMI

İKTİSADİ BÜYÜME SÜRECİNDE KURUMSAL YAPININ ROLÜ:

LİTERATÜR VE UYGULAMA

DOKTORA TEZİ

Pınar HAYALOĞLU

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Seyfettin ARTAN

HAZİRAN-2012

TRABZON

ONAY

Pınar HAYALOĞLU tarafından hazırlanan “İktisadi Büyüme Sürecinde Kurumsal Yapının Rolü: Literatür ve Uygulama” adlı bu çalışma 11/06/2012 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oybirliği ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından İktisat Anabilim dalında **doktora tezi** olarak kabul edilmiştir.

Prof. Dr. Metin BERBER (Başkan)

Prof. Dr. Haydar AKYAZI

Doç. Dr. Ali ACARAVCI

Doç. Dr. Birol KARAKURT

Doç. Dr. Seyfettin ARTAN (Danışman)

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduklarını onaylarım. .../.../2012

Enstitü Müdürü
Prof. Dr. Yusuf ŞAHİN

BİLDİRİM

Tez içindeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada orijinal olmayan her türlü kaynağa eksiksiz atıf yapıldığını, aksinin ortaya çıkması durumunda her tür yasal sonucu kabul ettiğimi beyan ediyorum.

Pınar HAYALOĞLU

11/06/2012

ÖNSÖZ

Neden bazı ülkeler hızlı büyürken diğerlerinin aynı hızda büyüemediği sorusu iktisatçıların yanıtını aradığı en temel sorulardandır. Bu doğrultuda tarihsel süreçte iktisadi büyümenin belirleyicilerini açıklamaya yönelik farklı büyüme teorileri ortaya konulmuştur. Geleneksel büyüme teorileri iktisadi büyümenin belirleyicileri olarak daha çok fiziki sermaye, beşeri sermaye, teknolojik gelişme, nüfus artışı ve coğrafya gibi unsurları ele almışlardır. Bu teorilerden farklı bir görüşe sahip olan kurumsal iktisat yaklaşımı ise büyümeyi izah ederken geleneksel teorilerin üzerinde fazlaca durmadığı kurumsal farklılıklara vurgu yapmaktadır. Kurumcu düşünceye göre, ülkelerin farklı ekonomik performansları, kurumsal yapılarındaki farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Bu görüşten yola çıkarak çalışmada, kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisinin ölçülmesi suretiyle kurumsal yapının ülkeler arası iktisadi büyüme farklılıklarının ne kadarını açıkladığının ortaya konulması amaçlanmıştır.

Bu çalışmanın konusunun belirlenmesinden oluşumuna kadar ortaya çıkma sürecinde en büyük pay, değerli hocam ve tez danışmanım Doç. Dr. Seyfettin ARTAN'a aittir. Çalışmanın her aşamasında akademik bilgi birikimi ve değerli görüşleriyle bana yol gösteren, her türlü yardım ve desteğini esirgemeyen hocama anlayış ve ilgilerinden dolayı sonsuz teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca değerli öneri ve eleştirileriyle çalışmaya önemli katkıda bulunan Prof. Dr. Haydar AKYAZI ve Doç. Dr. Birol KARAKURT'a teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım.

Değerli fikirleri ve bilgi birikimiyle çalışmanın şekillenmesinde önemli katkılar sağlayan Doç. Dr. Ali ACARAVCI'ya ve çalışmanın uygulama kısmındaki katkılarından dolayı Yrd. Doç. Dr. Nuri BALTACI, Arş. Gör. İskender PEKER ve Arş. Gör. Osman Murat TELATAR'a teşekkürü bir borç bilirim. Ayrıca çalışma sürecindeki destek ve katkılarıyla her zaman yanımda olan değerli meslektaşlarım Yrd. Doç. Dr. Tarhan OKAN ve Öğr. Gör. Ömer YAZAN'a teşekkürlerimi sunarım.

Trabzon, Haziran 2012

Pınar HAYALOĞLU

İÇİNDEKİLER

| | <u>Sayfa Nr</u> |
|---------------------------|-----------------|
| ÖNSÖZ | IV |
| İÇİNDEKİLER..... | V |
| ÖZET | IX |
| ABSTRACT | X |
| TABLolar LİSTESİ | XI |
| ŞEKİLLER LİSTESİ | XII |
| GRAFİKLER LİSTESİ | XIII |
| KISALTMALAR LİSTESİ | XIV |
| | |
| GİRİŞ..... | 1-7 |

BİRİNCİ BÖLÜM

| | |
|--|-------------|
| 1. İKTİSADİ BÜYÜME TEORİLERİ | 8-34 |
| 1.1. İktisadi Büyüme Kavramı | 8 |
| 1.2. İktisadi Büyüme Teorileri | 9 |
| 1.2.1. Klasik Büyüme Teorileri | 11 |
| 1.2.1.1. Adam Smith'in Görüşleri..... | 11 |
| 1.2.1.2. Thomas Malthus'un Görüşleri | 12 |
| 1.2.1.3. David Ricardo'nun Görüşleri..... | 14 |
| 1.2.2. Harrod-Domar Büyüme Modeli | 15 |
| 1.2.2.1. Domar Büyüme Modeli | 15 |
| 1.2.2.2. Harrod Büyüme Modeli | 16 |
| 1.2.3. Neo Klasik Büyüme Teorisi (Solow Büyüme Modeli) | 20 |
| 1.2.4. İçsel Büyüme Modelleri | 24 |
| 1.2.4.1. AK Modeli | 25 |
| 1.2.4.2. Bilgi Üretimi Taşımlar Modeli..... | 26 |

| | |
|---|----|
| 1.2.4.3. Beşeri Sermaye Modeli..... | 27 |
| 1.2.4.4. Ar-Ge Modeli..... | 29 |
| 1.2.4.5. Kamu Politikası Modeli..... | 30 |
| 1.3. Büyüme Teorilerinde Büyümenin Belirleyicileri..... | 31 |

İKİNCİ BÖLÜM

| | |
|--|--------------|
| 2. KURUMSAL İKTİSAT VE BÜYÜME..... | 35-80 |
| 2.1. Kurumsal İktisadın Doğuşu ve Gelişimi..... | 35 |
| 2.2. Kurumsal İktisadın Temel Özellikleri..... | 39 |
| 2.3. Kurum Kavramı..... | 42 |
| 2.3.1. Kurumların Önemi..... | 47 |
| 2.3.2. Kurumsal Değişim..... | 49 |
| 2.4. Kurumsal Bakış Açısı..... | 51 |
| 2.4.1. Eski Kurumsal İktisat..... | 52 |
| 2.4.1.1. Eski Kurumsal İktisadın Fikri Temelleri..... | 54 |
| 2.4.1.1.1. Alman Tarihçi Okulu..... | 54 |
| 2.4.1.1.2. Pragmatik Felsefe..... | 55 |
| 2.4.1.1.3. Darwin'in Evrim Teorisi..... | 57 |
| 2.4.2. Yeni Kurumsal İktisat..... | 59 |
| 2.4.3. Eski ve Yeni Kurumsal İktisadın Karşılaştırılması..... | 66 |
| 2.5. Kurumsal İktisat ve Neo Klasik İktisadın Karşılaştırılması..... | 69 |
| 2.6. Kurumların Büyüme Literatürüne Girmesindeki Etkenler..... | 73 |
| 2.7. Kurumlar ve Ekonomik Performans..... | 76 |

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

| | |
|--|---------------|
| 3. KURUMSAL YAPININ ÖLÇÜLMESİ VE LİTERATÜR..... | 81-121 |
| 3.1. Kurumsal Yapının Ölçülmesi..... | 81 |
| 3.1.1. EFW Endeksi..... | 82 |

| | |
|--|-----|
| 3.1.2. Heritage Foundation Ekonomik Özgürlük Endeksi..... | 86 |
| 3.1.3. Freedom House Endeksi | 86 |
| 3.1.4. CPI..... | 88 |
| 3.1.5. ICRG Endeksi..... | 89 |
| 3.1.6. WGI Endeksi | 90 |
| 3.1.7. Polity Endeksi..... | 91 |
| 3.2. Kurumların İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkisini İnceleyen Çalışmalar | 92 |
| 3.2.1. Kurumsal Yapıyı Kurumsal Kalite ile Ölçen Çalışmalar | 94 |
| 3.2.2. Kurumsal Yapıyı Siyasi İstikrarsızlık ile Ölçen Çalışmalar..... | 100 |
| 3.2.3. Kurumsal Yapıyı Siyasi Rejimlerin Özellikleri ile Ölçen Çalışmalar..... | 103 |
| 3.2.4. Kurumsal Yapıyı Sosyal Sermaye ile Ölçen Çalışmalar | 108 |
| 3.2.5. Kurumsal Yapıyı Sosyal Özellikler ile Ölçen Çalışmalar | 114 |

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. KURUMSAL YAPININ İKTİSADİ BÜYÜMEYE ETKİLERİ: PANEL VERİ

| | |
|--|----------------|
| ANALİZİ..... | 122-151 |
| 4.1. Kullanılan Yöntem..... | 122 |
| 4.1.1. Panel Veri Analizi | 123 |
| 4.1.1.1. Sabit Etkiler Modeli | 125 |
| 4.1.1.2. Rassal Etkiler Modeli..... | 126 |
| 4.1.1.3. Sabit ve Rassal Etkiler Modeli Tecih..... | 127 |
| 4.2. Kullanılan Model ve Veri Seti | 128 |
| 4.3. Ampirik Bulgular | 133 |
| 4.3.1. Gelişmiş Ülkeler için Regresyon Sonuçları..... | 133 |
| 4.3.2. Gelişmekte Olan Ülkeler için Regresyon Sonuçları..... | 138 |
| 4.3.3. Az Gelişmiş Ülkeler için Regresyon Sonuçları | 143 |
| 4.3.4. Tüm Ülkeler için Regresyon Sonuçları | 147 |
| 4.3.5. Ampirik Bulguların Değerlendirilmesi..... | 149 |

BEŞİNCİ BÖLÜM

| | |
|---|----------------|
| 5. TÜRKİYE’NİN KURUMSAL YAPISININ ANALİZİ | 152-180 |
| 5.1. Türkiye’de Ekonomik Özgürlükler Düzeyi | 152 |
| 5.2. Türkiye’de Demokrasi Düzeyi..... | 155 |
| 5.3. Türkiye’de Yolsuzluk Düzeyi..... | 162 |
| 5.4. Türkiye’de Mülkiyet Hakları Düzeyi | 166 |
| 5.5. Türkiye’de Kurumsal Yapı ve İktisadi Büyüme İlişkisi | 170 |
| 5.5.1. Birim Kök Testi | 172 |
| 5.5.2. Ko-Entegrasyon Analizi | 173 |
| 5.5.3. Hata Düzeltme Modeli..... | 175 |
| 5.6. Türkiye’nin Kurumsal Yapısına İlişkin Değerlendirme | 177 |
| | |
| GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ | 181 |
| YARARLANILAN KAYNAKLAR | 188 |
| EKLER | 209 |
| ÖZGEÇMİŞ | 216 |

ÖZET

Son yıllarda büyüme literatüründe öne çıkan görüş, ülkeler arasındaki iktisadi büyüme farklılıklarının kurumsal yapı farklılıkları ile açıklanabileceğidir. Bu doğrultuda kurumları iktisadi düşünce sistemin merkezine oturtan kurumsal iktisat okulu, ekonomik yaşamın kurumların etkisinden bağımsız olarak değerlendirilemeyeceğini öne sürmektedir. Bu okula göre, geleneksel büyüme teorilerinde büyümenin belirleyicileri olarak ön plana çıkarılan fiziki ve beşeri sermaye, yatırımlar ve teknoloji gibi faktörler kurumların sağladığı teşvik tarafından belirlenen faktörler olarak nitelendirilmektedir. Bir başka deyişle söz konusu faktörler büyümenin nedeni değil sonucu olarak ele alınması gerekmektedir.

Bu çalışmanın amacı, kurumsal yapının ülkeler arası iktisadi performans farklılıklarının ne kadarını açıkladığının araştırılmasıdır. Bu amaç doğrultusunda hazırlanan çalışmada, kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisi öncelikle 110 ülke için 2000-2009 dönemi yıllık verileri kullanılarak panel veri yöntemi ile analiz edilmiştir. Kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisi daha sonra 1972-2009 dönemi yıllık verileri kullanılarak zaman serisi analiz yöntemiyle Türkiye için araştırılmıştır.

Analiz sonucunda elde edilen bulgular, kurumsal yapının gelişmekte olan ülkeler dışında ülkelerin iktisadi büyümesini açıklamada önemli bir etken olduğunu ortaya koymaktadır. Bununla birlikte ülke grupları itibariyle kurumsal değişkenlerin iktisadi büyüme üzerindeki etkisi farklı çıkmıştır. Bu bağlamda; ekonomik özgürlükler değişkeninin iktisadi büyüme üzerindeki etkisinin gelişmekte olan ülkeler dışında tüm ülke grupları açısından pozitif ve anlamlı olduğu, politik özgürlükler değişkeninin ise az gelişmiş ülkeler ve tüm ülke örnekleme açısından pozitif ve anlamlı olduğu yönünde bulgulara ulaşılmıştır. Türkiye için elde edilen bulgular da yine kurumsal yapının uzun dönemde iktisadi büyüme üzerinde etkili olduğu yönündedir.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal İktisat, Kurumlar, İktisadi Büyüme

ABSTRACT

The view that has stepped forward lately in growth literature is that the economical growth differences among the countries can be explained with the differences of institutional structure. In this respect, the school of institutional economics, which accepts the organizations as the center of the systems of economic thought, points out that economic life cannot be considered to be independent from institutions' effects. According to view of this school; some prominent factors such as physical and human capital, investments and technology, which are regarded as the determiners of growth, can be described as the factors identified by institutions' incentive. In other words, these factors should be taken into consideration not as the causes of growth but as the results of it.

The aim of this study is to research how much the institutional structure can explain the economic performance among the countries. In this study prepared for that purpose, the effects of institutional structure on economic growth were analyzed via panel data method using the period of 2000-2009 annual data for 110 countries. Then, the effects of institutional structure on economic growth were studied for Turkey via time series analysis using the period of 1972-2009 annual data.

The findings obtained in the end of the analysis revealed that institutional structure is an important factor in explaining the economic growth of the countries except for the developing ones. However, in respect of country groups, the institutional variables have different effects on economic growth. In this sense; it was concluded that the variable of economic freedom on economic growth was affirmative and meaningful for all country groups except developing ones, and the variable of politic freedom was affirmative and meaningful for less developed and all other country samples. The findings for Turkey showed that institutional structure was effective on economic growth in the long term.

Key Words: Institutional Economics, Institutions, Economic Growth.

TABLolar LİSTESİ

| <u>Tablo Nr.</u> | <u>Tablonun Adı</u> | <u>Sayfa Nr.</u> |
|------------------|---|------------------|
| 1 | Başlıca Büyüme Teorileri ve Büyümenin Kaynakları..... | 31 |
| 2 | Kurumsal İktisatçıların Kurum Tanımları | 47 |
| 3 | EFW Endeksinin Alanları, Bileşenleri ve Alt Bileşenleri | 83 |
| 4 | ICRG Değerlendirmesi | 90 |
| 5 | Kullandıkları Kurumsal Ölçüm ve Sonuçları İtibariyle Uygulamalı Çalışmalar Tablosu | 118 |
| 6 | Modelde Kullanılan Değişkenler..... | 130 |
| 7 | Gelişmiş Ülkelere Ait Tanımlayıcı İstatistikler..... | 135 |
| 8 | Gelişmiş Ülkelere Ait Korelasyon Matrisi | 136 |
| 9 | Gelişmiş Ülkelere Ait Model Sonuçları | 137 |
| 10 | Gelişmekte olan Ülkelere Ait Tanımlayıcı İstatistikler..... | 139 |
| 11 | Gelişmekte olan Ülkelere Ait Korelasyon Matrisi | 141 |
| 12 | Gelişmekte olan Ülkelere Ait Model Sonuçları | 142 |
| 13 | Az gelişmiş Ülkelere Ait Tanımlayıcı İstatistikler..... | 144 |
| 14 | Az Gelişmiş Ülkelere Ait Korelasyon Matrisi | 145 |
| 15 | Az Gelişmiş Ülkelere Ait Model Sonuçları..... | 146 |
| 16 | Tüm ülkelere Ait Korelasyon Matrisi..... | 147 |
| 17 | Tüm Ülkelere Ait Model Sonuçları..... | 148 |
| 18 | Kurumsal Yapının İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkisinin Toplu Değerlendirilmesi | 149 |
| 19 | Modelde Kullanılan Değişkenler..... | 171 |
| 20 | Birim Kök Testi Sonuçları..... | 172 |
| 21 | VAR Modeli Gecikme Sonuçları | 173 |
| 22 | Johansen ve Juselius Ko-Entegrasyon Test Sonuçları..... | 174 |
| 23 | Hata Düzeltme Modeli Test Sonuçları | 176 |

ŞEKİLLER LİSTESİ

| <u>Şekil Nr.</u> | <u>Şeklin Adı</u> | <u>Sayfa Nr.</u> |
|------------------|---|------------------|
| 1 | Yeni Kurumsal İktisadın Dalları | 61 |
| 2 | Politik Kurumların Ekonomiye Etkileme Mekanizması | 80 |
| 3 | Küresel Sistemde Yönetim Rejimleri Dağılımı..... | 161 |
| 4 | 2010 Dünya Yolsuzluk Haritası | 165 |

GRAFİKLER LİSTESİ

| <u>Grafik Nr.</u> | <u>Grafiğin Adı</u> | <u>Sayfa Nr.</u> |
|-------------------|--|------------------|
| 1 | Ülkelerin 2009 Yılı Ekonomik Özgürlük Düzeyleri | 154 |
| 2 | Türkiye'nin 1990-2009 Yılları Ekonomik Özgürlük Düzeyleri..... | 155 |
| 3 | Ülkelerin 2011 Yılı Politik Haklar Endeksi Değerleri | 158 |
| 4 | Ülkelerin 2011 Yılı Sivil Özgürlükler Endeksi Değerleri | 159 |
| 5 | Türkiye'nin 1972-2011 Yılları Politik Haklar ve Sivil Özgürlükler Endeksi Değerleri | 160 |
| 6 | Türkiye'nin 1930-2010 Yılları Polity Endeksi Değerleri..... | 162 |
| 7 | Ülkelerin 2010 Yılı Yolsuzluk Düzeyleri..... | 164 |
| 8 | Türkiye'nin 2000-2010 Yılları Yolsuzluk Düzeyleri | 166 |
| 9 | Ülkelerin 2010 Yılı Mülkiyet Hakkı Düzeyleri..... | 169 |
| 10 | Türkiye'nin 1995-2010 Yılları Mülkiyet Hakkı Düzeyleri | 170 |
| 11 | AR Karakteristik Polinom Kökleri | 177 |

KISALTMALAR LİSTESİ

| | |
|--------------|--|
| AB | : Avrupa Birliği |
| ABD | : Amerika Birleşik Devletleri |
| ADF | : Augmented Dickey-Fuller |
| AIC | : Akaike Information Criterion |
| Ar-Ge | : Araştırma-Geliştirme |
| BI | : Business International |
| CL | : Civil Liberties (Sivil Özgürlükler) |
| COM | : Commission of the European Communities (Avrupa Toplulukları Komisyonu) |
| CPI | : Corruption Perception Index (Yolsuzluk Algılama Endeksi) |
| CSP | : Center for Systemic Peace |
| Çev. | : Çeviren |
| Ed. | : Editör |
| EFW | : Economic Freedom of the World (Dünyada Ekonomik Özgürlükler) |
| FEM | : Fixed Effect Model (Sabit Etkiler Modeli) |
| FPE | : Final Prediction Error |
| GSMH | : Gayri Safi Milli Hasıla |
| GSYH | : Gayri Safi Yurtiçi Hasıla |
| HQ | : Hannan Quinn |
| LR | : Likelihood Ratio |
| Max. | : Maksimum |
| Min. | : Minimum |
| ICRG | : International Country Risk Guide (Uluslararası Ülke Risk Rehberi) |
| OPEC | : Organization of Petroleum Exporting Countries (Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü) |
| PR | : Political Rights (Politik Haklar) |
| REM | : Random Effect Model (Rassal Etkiler Modeli) |
| SIC | : Schwarz Information Criterion (Schwarz Bilgi Kriteri) |

- TDK** : Türk Dil Kurumu
- TI** : Transparency International (Uluslararası Şeffaflık Örgütü)
- vb.** : ve benzeri
- WDI** : World Development Indicators (Dünya Kalkınma Göstergeleri)
- WEF** : World Economic Forum (Dünya Ekonomik Forumu)
- WGI** : Worldwide Governance Indicators (Dünya Yönetişim Göstergeleri)

GİRİŞ

Bütün ekonomilerin öncelikli amacı iktisadi büyümenin sağlanması ve sürekli kılınmasıdır. Bununla birlikte dünya üzerinde farklı büyüklüklerde ekonomiler söz konusudur. Tarihsel süreçte kimi ekonomiler çok hızlı büyürken, kimileri ise daha yavaş büyümüş hatta büyüyememiştir. Bu durum iktisadi büyümeyi iktisat biliminde üzerinde en çok durulan araştırma konusu haline getirmiştir. Bu doğrultuda tarihsel süreçte ülkeler arasındaki iktisadi büyüme farklılıklarını açıklamaya yönelik çeşitli büyüme teorileri ortaya konulmuştur. Her bir büyüme teorisi büyümenin belirleyicilerini ve ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarının nedenlerini içinde bulunulan dönemin koşulları çerçevesinde açıklamaya çalışmıştır. Geleneksel büyüme teorileri¹ büyüme sürecinde daha çok sermaye birikimi, teknolojik gelişme, nüfus artışı gibi faktörleri ön plana çıkarmışken, son yıllardaki büyüme teorileri ise kurumlar üzerine odaklanmıştır.

Klasik büyüme teorileri, iktisadi büyümeyi açıklarken işbölümü, sermaye birikimi, nüfus artış hızı gibi faktörleri ön plana çıkarmıştır. Bununla birlikte klasik düşüncede iktisadi büyüme kendiliğinden oluşan bir olgu olarak ele alınmıştır. Ayrıca büyüme sürekli olabilen sınırsız bir olgu değildir. Buna göre ekonomilerin sürekli olarak büyüyemeyeceği ve kendiliğinden bir durgunluk sürecine gireceği kabul edilmektedir. Bunun nedeni sermaye birikiminin temel belirleyicisi olan kar haddinin uzun dönemde düşme eğiliminde olmasıdır. Klasik iktisatçılardan Adam Smith çalışmalarında kurumların önemine değinmişse de, kurumlar teorisinin önemli bir parçası olarak sayılmamıştır.

Keynes'in büyüme konusundaki görüşlerine dayanan Harrod-Domar modelinde iktisadi büyüme süreci tasarruf ve yatırımlar çerçevesinde açıklanmıştır. Harrod-Domar modeline göre istikrarlı bir dengenin koşulu, gerçekleşen büyüme hızının gereken büyüme hızına eşit olmasıdır. Yani, dengeli büyüme için yaratılan üretim miktarı ile artan talebin arz ve talep fazlalığı yaratmadan birbirine eşit olması gerekmektedir. Böyle bir dengenin sağlanması için ise tasarruf ve yatırım eşitliği öngörülmektedir. Harrod-Domar modelinde

¹ Çalışmada klasik büyüme teorileri, Harrod-Domar büyüme modeli, Neo-klasik büyüme modeli ve içsel büyüme teorileri geleneksel büyüme teorileri olarak ifade edilmiştir.

büyüme sürecinde yatırımlara merkezi bir rol verilmiştir. Buna göre yatırımlar ekonomide bir yandan gelir yaratma, diğer yandan kapasite yaratma özelliğine sahiptirler. Bu anlamda modelde, devlet yatırım kararlarını etkileyerek iktisadi büyüme sürecinde rol oynayabilmektedir. Bununla birlikte Harrod-Domar modeli ekonomik büyümenin izah edilmesinde kurumsal faktörleri göz önünde bulundurmamıştır.

Harrod-Domar modelinden sonra büyüme literatüründe hakim rol oynamış olan Neo-klasik büyüme teorisi, iktisadi büyüme sürecinde yatırım oranı, nüfus artış hızı ve teknolojik gelişmenin önemini vurgulamıştır. Yani ülkelerin farklı büyüme hızlarına sahip olmalarının nedeni; yatırım düzeyindeki, nüfus artış hızındaki ve teknolojideki dışsal farklılıklardır. Bununla birlikte Neo-klasik büyüme modelinde kalıcı büyümenin kaynağı teknolojik gelişme olarak gösterilmektedir. Teknolojik gelişme, emeğin verimliliğini arttırarak aynı emek miktarı ve sermaye birikimi ile daha fazla üretim yapılmasına imkan vermektedir. Neo-klasik büyüme teorisinin en önemli eksikliği ise modelde büyümenin tek kaynağı olarak ele alınan teknolojik gelişmenin dışsal olarak ele alınmasıdır. Dolayısıyla modelde kurumların teknolojik gelişme üzerindeki etkisi göz ardı edilmiştir. Ayrıca Neo-klasik modelde uzun dönemli büyüme tamamen dışsal olan teknolojik gelişmeye bağlanmış olduğundan devlet politikalarındaki değişikliklerin de uzun dönemli büyüme üzerinde etkisi bulunmamaktadır.

1980'li yıllarda Paul Romer tarafından ortaya atılan ve iktisadi büyümenin, ekonomik sistemin kendi dinamikleri içinde gerçekleştiğini ileri süren içsel büyüme teorileri, teknolojik gelişmeyi içselleştirerek Neo-klasik teorisinin önemli bir eksikliğini gidermeye çalışmıştır. Modelde teknolojik gelişmeler firmalar tarafından yapılan araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) faaliyetleri ve diğer bilgi üreten faaliyetlerinin bir ürünü olarak görülmektedir. Bunun yanında içsel büyüme modellerinde insanların kazandığı beceri ve yetenekler de sermayenin önemli bir parçası olarak ele alınmış ve beşeri sermaye olarak adlandırılmıştır. Bu anlamda beşeri sermaye içsel büyüme teorilerinde öne çıkan bir kavram olmuştur. Ayrıca büyüme ekonomik sistemin içinde gerçekleştiği için bu teorilerde devlet ekonomide etkin bir rol oynamaktadır. Özetle, içsel büyüme teorileri çerçevesinde geliştirilen modeller iktisadi büyümeyi fiziki ve beşeri sermaye birikimi, Ar-Ge faaliyetleri, teknolojik gelişme ve kamu harcamaları gibi faktörlerle açıklamışlardır. Ancak bu faktörleri etkileyebilecek kurumsal faktörler modelde dışsal olarak ele alınmıştır.

19. yüzyılın sonu ve 20. yüzyılın başlarında ortaya çıkan kurumsal iktisat yaklaşımı ise bu teorilerden farklı olarak iktisadi büyümenin açıklanmasında iktisadi faktörlerin yanı sıra iktisadi olmayan faktörlerin önemine vurgu yapmaktadır. Kurumsal iktisadi düşünce bağlamında ülkelerin farklı ekonomik performanslarının kurumsal yapılarındaki farklılıklarla açıklanabileceği öne sürülmüştür. Bu düşünceye göre; diğer büyüme teorilerinin, büyümenin belirleyicileri olarak öne sürmüş olduğu faktörler kurumlar ve kurumsal yapının sağlamış olduğu teşvikler sonucu belirlenen faktörlerdir. Yani söz konusu faktörler büyümenin nedeni değil sonucu olarak ele alınması gereken faktörlerdir. Dolayısıyla kurumlar ve kurumsal yapı büyüme analizlerinde odaklanması gereken temel noktayı oluşturmaktadır.

Geleneksel büyüme teorileri dışında ülkelerin büyüme hızlarını; coğrafi şartları, kültürel yapısı ve şans gibi faktörlere bağlayan görüşler ortaya atılmışsa da aynı coğrafyayı paylaşan, benzer kaynak yapısına ve aynı kültüre sahip ülkelerin farklı büyüme hızlarına sahip olması kurumların büyüme teorilerindeki önemi arttırmıştır. Kurumsal iktisatçılara göre ülkeler arasındaki büyüme hızı farklılıklarının en önemli nedeni ülkelerin kurumsal yapılarındaki farklılıklardır.

Kurumlar bir ekonomide tasarruf, yatırım, teknoloji, üretim ve tüketim gibi kararları etkileyerek ekonomik performans üzerinde etkili olmaktadır. Kurumcu düşünceye göre bu kararlar kurumların sağladığı teşvikler sonucu belirlenmektedir. Şöyle ki, kurumsal yapının iyi olması; mülkiyet haklarının sağlamlığı, hak ve özgürlüklerin korunması, kaynakların kullanımında eşitliğin sağlanması ve bu kaynakların toplumun refahını arttırıcı şekilde kullanılması gibi unsurları ifade etmektedir. Bu anlamda etkin kurumlar, bir toplumda güvenli bir ortam yaratarak, kaynak israfını önleyerek, belirsizliği azaltıp işlem maliyetlerini düşürerek ve bu sayede girişimcileri üretken yatırımlara teşvik ederek uzun dönemli ekonomik büyüme üzerinde etkili olmaktadır.

İktisadi büyümenin açıklanmasında kurumsal yapı farklılıklarına vurgu yapılması 20. yüzyılın başlarına dayanmakla birlikte kurumsal yapının ekonomik performans üzerindeki etkisinin ampirik olarak incelendiği çalışmalar özellikle 1990'lı yıllarda başlamıştır. Bunun en önemli nedeni kurumsal yapının tanımlanması ve ölçülmesindeki zorluklardan kaynaklanmaktadır. Kurumsal yapıya ilişkin verilerin yıl aralığının dar olması

bu alandaki çalışmaların en önemli kısıtı olarak kabul edilmektedir. Diğer yandan kurumsal yapının ölçülmesinde genellikle uluslararası kuruluşlar tarafından hazırlanan endeks şeklindeki verilerden yararlanılmaktadır. Genellikle anketler yoluyla elde verilerin güvenilirliği zaman zaman tartışılrsa da farklı kuruluşlarca yapılan anketlerden elde edilen sonuçların birbirine yakın çıkması kurumsal verilerdeki güvenilirliği arttıran bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır. Ancak buna rağmen anket yoluyla elde edilen verilerde; eksik verilerin olabilmesi, anketin bir sonraki dönemde aynı birimlere uygulanamaması, anketi hazırlayan ve cevaplayan birimlerin önyargıları, anket sorularının farklı algılanabilmesi gibi nedenler bu alandaki çalışmaların bir diğer kısıtını oluşturmaktadır.

Kurumsal yapının büyüme üzerindeki etkisi üzerine günümüze kadar oldukça geniş bir literatür oluşmuştur. Literatürdeki çalışmalarda dikkati çeken önemli bir nokta, çalışmaların bir kısmının iktisadi faktörlerin kurumsal yapı tarafından belirlendiği görüşünden yola çıkarak büyümenin açıklanmasında sadece kurumsal yapıyı dikkate almakta olduğu, diğer bir kısım çalışmaların ise kurumsal yapı yanında iktisadi faktörleri de göz önünde bulundurduğudur. Bu doğrultuda, iktisadi büyümenin açıklanmasında kurumsal faktörlerin mi yoksa iktisadi faktörlerin mi daha etkili olduğu konusunda tam bir mutabakata varılamamış olduğu görülmektedir.

Söz konusu tartışmalar bağlamında bu çalışmada şu sorulara cevap aranmıştır: Farklı kurumsal yapılar ülkelerarası iktisadi performans farklılıklarının ne kadarını açıklamaktadır? İktisadi büyümenin açıklanmasında kurumsal faktörler mi yoksa iktisadi faktörler mi daha etkilidir? Kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisi farklı gelir düzeylerindeki ülkeler için değişmekte midir? Gelişmekte olan bir ülke olan Türkiye’de kurumsal yapının iktisadi büyüme sürecindeki rolü nedir?

Söz konusu sorular kapsamında bu çalışmanın temel amacı farklı kurumsal yapıların ülkelerarası iktisadi performans farklılıklarının ne kadarını açıkladığının ortaya konulmasıdır. Bunun yanında kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisinin Türkiye için de araştırılması ve gelecekteki çalışmalara ışık tutulması bir diğer amaç olarak benimsenmiştir. Böyle bir araştırmanın literatüre üç önemli noktada katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Literatürdeki mevcut tartışmalar bağlamında bazı görüşler ülkeler arası büyüme farklılıklarını yalnızca kurumsal yapı farklılıklarına bağlarken bazı görüşler ise kurumsal yapının önemli olduğunu vurgulamakla birlikte iktisadi faktörlerin rolünü de yadsımamaktadır. Öte yandan bu çalışmada, sadece kurumsal değişkenlerin yer aldığı ve hem kurumsal hem de iktisadi değişkenlerin yer aldığı iki ayrı model oluşturularak iktisadi büyümenin açıklanmasında hangi faktörün daha etkili olduğunun tespit edilmesi ve süregelen tartışmalara ışık tutulması amaçlanmıştır. Çalışmanın bu noktadaki bir diğer önemli katkısı kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisinin farklı gelir düzeyindeki ülkeler için ayrı ayrı araştırılmasıdır. Kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisinin ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre farklılık gösterebileceği görüşünden yola çıkarak çalışmada ele alınan ülkeler gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkeler ve az gelişmiş ülkeler olarak üç ayrı guruba ayrılmış ve söz konusu ilişki öncelikle her bir ülke grubu için daha sonra tüm ülkelerin yer aldığı örneklem için araştırılmıştır.

Literatürdeki çalışmalarda dikkati çeken önemli bir nokta, kurumsal yapının araştırmacılar tarafından farklı göstergelerle temsil edilmiş olmasıdır. Söz konusu literatürdeki teorik ve ampirik çalışmalarda kurumsal yapının ölçüsü olarak yaygın şekilde kullanılan göstergeler; hak ve özgürlükler, hukukun üstünlüğü, yolsuzluk düzeyi, mülkiyet hakları, sosyal sermaye, bürokrasinin kalitesi gibi ölçümlerdir. Literatürdeki çalışmaların büyük çoğunluğu kurumsal yapıyı oluşturan unsurlardan biri ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkinin araştırılması şeklindedir. Bunun yanında kurumsal yapıyı temsil etmek üzere birden fazla kurumsal değişkenin kullanıldığı çalışmaların sayısının oldukça sınırlı olduğu görülmüştür. Bu çalışmada kurumsal yapıyı temsil etmek üzere ekonomik ve politik özgürlükler olmak üzere iki farklı değişken kullanılarak değişkenlerin farklı gelir düzeylerindeki ülkeleri nasıl etkilediği incelenmiştir.

İncelenen literatür kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisini ele alan çalışmalarda, söz konusu ilişkinin ağırlıklı olarak ülke grupları itibarıyla araştırıldığını göstermektedir. Konu ile ilgili öncül literatürde tek bir ülkenin kurumsal yapısının ve kurumsal yapısının iktisadi büyüme üzerindeki etkisinin araştırıldığı çalışmaların oldukça sınırlı sayıda olduğu dikkat çekmektedir. Bu çalışmada ise Türkiye'nin kurumsal yapısı öncelikle çeşitli kurumsal değişkenler bağlamında incelenmiş daha sonra Türkiye'de kurumsal yapının iktisadi büyüme sürecindeki rolü araştırılmıştır. Bu çerçevede, Türkiye'de kurumsal yapı

ve iktisadi büyüme ilişkisinin incelenmesinin Türkiye’de uygulanacak büyüme politikalarının belirlenmesi açısından önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu amaçlar doğrultusunda hazırlanan çalışma beş bölüm olarak düzenlenmiştir. Çalışmanın birinci bölümünde iktisadi büyüme kavramı hakkında kısaca bilgi verildikten sonra başlıca iktisadi büyüme teorileri incelenmiştir. Bu bağlamda söz konusu teorilerin varsayımları, temel özellikleri ve iktisadi büyüme sürecini açıklamadaki rolleri incelenmiştir. Buna ilave olarak söz konusu teorilerin analizlerinde kurumsal faktörlere ne ölçüde göz önünde bulundurdıklarına değinilmiştir.

Kurumsal iktisadi düşüncenin teorik yapısının incelendiği ikinci bölümde öncelikli olarak kurumsal iktisadın doğuşu, gelişim süreci ve temel özellikleri ele alınmıştır. Bu süreçte kurumsal iktisadi düşüncenin daha iyi anlaşılabilmesi amacıyla okulun esas inceleme konusunu oluşturan kurum kavramı üzerinde durulmuş ve kurumsal iktisatçılar tarafından yapılmış farklı kurum tanımlarına değinilmiştir. Ardından kurumsal iktisat yaklaşımının iki kolu olan eski ve yeni kurumsal iktisat okulları incelenmiştir. Son olarak kurumların büyüme literatürüne girmesindeki etkenler ve kurumsal iktisadi düşüncenin iktisadi büyümeye ilişkin açıklamalarına yer verilmiştir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde çeşitli teorik ve ampirik çalışmalar çerçevesinde kurumsal yapı ve iktisadi büyüme etkileşimi üzerinde durulmuştur. Bu doğrultuda öncelikle kurumsal yapının ölçülmesine ilişkin olarak geliştirilen çeşitli endeksler açıklanmış, daha sonra kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisini ele alan teorik ve ampirik literatüre yer verilmiştir.

Çalışmanın dördüncü bölümü olan uygulama bölümünde 2000-2009 yıllarını kapsayan döneme ait veriler kullanılarak 110 ülke için kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Analizin kapsadığı dönem ve ülke sayısı verilerin bulunabilirliği ölçüsünde belirlenmiştir. Bu bölümde söz konusu ilişki birden çok değişkenin birden çok ülkeyi kapsayacak şekilde incelenmesine imkan verdiği için literatürde yaygın şekilde kullanılmakta olan panel veri analiz yöntemi ile test edilmiştir.

Çalışma kapsamındaki 110 ülke Dünya Bankası'nın ülkelerin gelir düzeylerine göre yapmış olduğu sınıflandırma göz önünde bulundurularak üç gruba ayrılmış ve kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisi öncelikle her bir ülke grubu için ayrı ayrı sınımlanmış daha sonra tüm ülkelerin yer aldığı genel model için test edilmiştir. Bu doğrultuda, kurumsal yapının farklı gelir düzeyindeki ülkelerin iktisadi büyüme süreçlerini açıklamadaki rolünün saptanması amacıyla iki çeşit model oluşturulmuştur. İlk modelde kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisi yalnızca kurumsal değişkenlerle analiz edilmiş, ikinci tür modelde ise kurumsal değişkenler yanında iktisadi değişkenler modele ilave edilmiştir. Çalışmada kurumsal yapıyı temsil etmek üzere Fraser Institute'dan elde edilen ekonomik özgürlükler endeksi ve Freedom House'un yayınladığı politik hak ve sivil özgürlükler endeksinden elde edilmiş olan politik özgürlükler endeksi kullanmıştır. Bunun yanında enflasyon oranı, kamu tüketim harcamalarının GSYH içindeki payı ve nüfus artış hızı ikinci modelin açıklayıcı değişkenleri olarak ilave edilen iktisadi değişkenleridir.

Çalışmanın beşinci bölümünde öncelikle Türkiye'nin kurumsal yapısı ile ilgili fikir sahibi olmak amacıyla çeşitli kurumsal değişkenler bağlamında Türkiye'nin kurumsal yapısı incelenmiştir. Daha sonra Türkiye'de kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisi, 1972-2009 yıllarını kapsayan dönem için zaman serisi analiz yöntemi ile test edilmiştir. Bu doğrultuda öncelikle eşbütünleşme analizi yapılarak değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki, daha sonra hata düzeltme modeli kurularak kısa ve uzun dönemli ilişki araştırılmıştır.

Çalışma genel değerlendirme ve sonuç bölümü ile tamamlanmıştır. Bu bölümde çalışmanın iktisadi doktrinini oluşturan kurumsal iktisadın büyümeye ilişkin görüşleri tartışılmış ve uygulama bölümünde elde edilen temel bulgular değerlendirilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. İKTİSADİ BÜYÜME TEORİLERİ

İktisadi büyüme ve kalkınma alanında en eski fakat oldukça önemli bir soru; neden bazı ülkelerin çok hızlı büyürken diğerlerinin aynı hızda büyüme gösteremediği sorusudur. İktisadi büyüme süreci ve ülkeler arası büyüme farklılıklarının açıklanmasında iktisadi faktörlerin yanında iktisadi olmayan faktörlerin önemine dikkat çeken kurumcu düşünceyle birlikte son yıllarda bu temel soru yeniden gündeme gelmiştir. Bu soruya yanıt arayan geleneksel büyüme teorileri sermaye, teknoloji, nüfus artışı, coğrafya ve uluslararası ticaret gibi faktörlere vurgu yaparken; büyüme literatüründe ağırlığı giderek artan kurumsal çalışmalarda kurumsal yapı üzerine odaklanılmıştır. Kurumcu düşüncede büyümeyi açıklamada temel etken olarak kurumsal yapı gösterilmektedir.

İktisadi büyüme süreci ve ülkeler arası büyüme farklılıklarının açıklanması iktisadi düşünce okullarında farklı büyüme teorileri çerçevesinde ele alınmıştır. Bu doğrultuda çalışmanın bu bölümünde öncelikli olarak iktisadi büyüme olgusu ele alınmış daha sonra başlıca iktisadi büyüme teorileri incelenmiştir. Söz konusu teorilerin incelenmesindeki amaç, iktisadi büyüme sürecini açıklamadaki rollerinin araştırılması ve analizlerinde kurumsal yapıyı ne ölçüde dikkate aldıklarının ortaya konulmasıdır. Daha sonra çalışmanın iktisadi doktrinini oluşturan kurumsal iktisadın iktisadi büyümeye ilişkin açıklamalarına yer verilmiştir.

1.1. İktisadi Büyüme Kavramı

İktisadi büyüme kavramı kişi başına reel yani fiyat değişmelerinden arındırılmış hasıladaki artışları ifade etmektedir. Reel hasıladaki artış üretim ölçeğinin veya potansiyelinin genişlemesi veya daha üretken kullanılması yani üretim faktörlerinin miktarlarındaki veya üretkenliklerindeki artışlardan kaynaklanmaktadır. Bu ise uzun

dönemde gerçekleşebilecek bir olgu olduğundan iktisadi büyüme sorunu, genellikle bir uzun vade sorunu olarak kabul edilmektedir (Kibritçioğlu, 1998: 208).

İktisatçılar iktisadi büyümeyi ölçmek için ekonomide bireylerin toplam gelirini gösteren gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYH) verilerini kullanmaktadırlar. Bu doğrultuda gelirin artması demek olan iktisadi büyüme diğer ekonomik hedeflere ulaşılmasında bir ön şart olarak kabul edilmesinden dolayı oldukça önemli bir yere sahiptir. Öyle ki, bir ülkedeki ekonomi politikalarının en önemli hedefi iktisadi büyümenin sağlanması ve sürekli kılınmasıdır.

Bununla birlikte iktisadi büyüme bütün ülkeler için eşit düzeyde gerçekleşmemektedir. Tarihsel süreçte bazı ülkeler çok hızlı büyürken, diğer ülkelerin aynı hızda büyüme gösteremediği gözlemlenmiştir. Bu durum ülkeler arasındaki iktisadi büyüme farklılıklarının incelenmesini her dönemde iktisatçıların temel konusu haline getirmiştir. Bu farklılıkları açıklamaya yönelik geçmişten günümüze kadar iktisat okulları ve düşünürler tarafından çeşitli büyüme teorileri geliştirilmiştir.

1.2. İktisadi Büyüme Teorileri

İktisadın bilim olarak kabul edilmesi klasik iktisatçılarla birlikte başlamakta olup, büyüme ile ilgili konular klasik dönemden önce de ele alınmıştır (Berber, 2004: 37). Ulusların zenginliğini belirleyen temel etkenlerin ne olduğu sorusuna en erken yanıtlardan birini veren Merkantilistler büyüme ile ilgili açıklamalarında ülke içindeki değerli maden miktarını öne çıkarmışlardır (Pamuk, 2007: 3). Merkantilistler ülkenin zenginliğini altın para miktarı ile ölçerek, o zamana kadar üzerinde durulmayan yeni bir servet kaynağı anlayışını getirmişlerdir. Para miktarını arttırmanın en iyi yolu ise ihracatı mümkün olduğu ölçüde arttırmak, ithalatı mümkün olduğu kadar kısıtlamak ve bu şekilde bir 'artı değer' oluşturmaktır. Bunun yanında nüfus artışını da talebi arttıran ve ücretleri düşürerek ihracatı uyarıcı ve bu yolla ülkeyi zenginleştiren bir faktör olarak ele almışlardır. Kısaca Merkantilistlere göre; para artışı, nüfus artışı, üretim artışı ve sermaye artışı gibi faktörler bir ülkenin iktisadi büyümesinde etkin rol oynayan faktörlerdir (Özgüven, 1988: 2).

Merkantilizme karşı bir akım olarak ortaya çıkan Fizyokrazi geleneğine bağlı yazarlar, bir ekonominin belirleyici önemdeki artı değerine temelden farklı açıklamalar getirmişlerdir. Fizyokratlara göre tarım, ekonominin yegane üretken sektörü ve diğer tüm şeylerin bağımlı oldukları artı değer in oluşturucusudur. Tarımsal üretim eşsizdir, çünkü çiftçi bir ekip, yirmi biçebilirdi. Bir imalatçı ise benzeri bir çoğalma gerçekleştiremez. Dolayısıyla Fizyokratlar imalatı kısır saymışlardır. Bunun yanında Merkantilist yazarların aksine artı değer in ticaret yoluyla değil üretim yoluyla ortaya çıktığını öne sürmüşlerdir (Barber, 1995: 24-26).

Kısaca Fizyokratlar büyümeyi tarımsal ürün artışı ile açıklamışlar ve ancak toprağın üretim gücü olabileceğini savunmuşlardır. Diğer yandan Fizyokratlara göre büyüme kendiliğinden meydana gelen bir olgudur, çünkü Tanrısal niteliğe sahip doğal düzen, bir görünmeyen el, iktisadi faaliyeti optimum düzeyde devam ettirmektedir. Dolayısıyla böyle bir düzende kamu müdahalesine gerek kalmayacaktır. Liberalizmin temelini atan Fizyokratlar herkes tarafından bilinen '*birakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler*' sloganını ileri sürmüşlerdir (Alkin, 1992: 24-25).

İktisadi büyümeye ilişkin düşünceler sanayi devrimi sonrasında değişmeye başlamıştır. Sanayi Devrimi sonrasında yaşanan teknolojik gelişmeler ve yatırımların ivme kazanması sonucu üretim ve gelirler sürekli olarak artmaya başlamıştır. İktisadi büyüme, özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ulusların zenginliğini ve yoksulluğunu belirleyen temel süreç konumuna gelmiştir. Bundan önceki dönemlerde kişi başına gelirdeki artışlar sınırlı kalmış ya da kalıcı olmamışken, Sanayi Devrimi'nden bu yana dünyanın her bölgesinde kişi başına üretim ve gelirden önemli artışlar gözlenmiştir (Pamuk, 2007: 4).

Değişen ekonomik koşullar zaman içinde iktisadi büyümenin izah edilmesinde farklı kuramsal yaklaşımların geliştirilmesine yol açmıştır. Her bir kuram büyümeyi etkileyen unsurları farklı açılardan ele almıştır. Bu çerçevede başlıca iktisadi büyüme teorilerinin ele alındığı çalışmanın bu bölümünde öncelikle Klasik Büyüme Teorileri incelenmiştir. Daha sonra sırasıyla Keynesyen görüşleri yansıtan Harrod-Domar Büyüme Modeli, Solow Modeli olarak da adlandırılan Neo-klasik Büyüme Modeli ve son olarak daha yeni büyüme teorilerinden olan İçsel Büyüme Teorileri ele alınmıştır.

1.2.1. Klasik Büyüme Teorileri

Adam Smith'in 1776'da yayınlanmış olan "*The Wealth of Nations (Milletlerin Zenginliği)*" adlı kitabı ile başladığı kabul edilen Klasik yaklaşım, iktisat tartışmalarına yeni bir yön vermiştir. Teori bir yönüyle bir önceki kuşaktaki Merkantilist ve Fizyokratların başlattığı araştırmaların bir uzantısı olmakla birlikte, iktisadi artı değerın önemine oldukça farklı açılardan dikkat çekmiştir. Klasik iktisatçılar bu araştırmaları sürdürmüş fakat ona farklı bir yorum getirmişlerdir (Barber, 1995: 21-22).

Klasik büyüme teorileri çok sayıda klasik iktisatçının görüşlerini yansıtmaktadır. Bu doğrultuda çalışmanın bu bölümünde klasik büyüme teorileri, geleneğe katkıda bulunanların önde gelenleri olan Adam Smith, Thomas Maltus ve David Ricardo'nun görüşleri çerçevesinde incelenecektir.

1.2.1.1. Adam Smith'in Görüşleri

Klasik iktisadın en önemli temsilcilerinden olan Adam Smith'e göre iktisadi büyümenin temel belirleyicileri iş bölümü ve sermaye birikimidir. Smith, işbölümünün üretim miktarını arttıran önemli bir unsur olarak ele alınmasının nedenlerini şu şekilde açıklamıştır (Taban, 2008: 23):

- Her işçinin tek iş üzerinde yoğunlaşması o işçinin yeteneğini artırır.
- İşçinin bir işten diğer bir işe geçmesi sırasında oluşacak zaman kaybı önlenir.
- İşçiler işgücünün verimliliğini arttıran makineler ve aletleri geliştirip, bunları işe uygularlar.

Kısaca işbölümü neticesinde oluşacak uzmanlaşma, verimliliği arttırarak üretim miktarının artmasına yol açmaktadır. Bu sayede zaman kaybı önlenerek üretim daha kolay ve hızlı bir şekilde gerçekleştirebilecektir.

Ekonomik büyümenin bir diğer belirleyicisi olan sermaye birikiminin kaynağı kar ve tasarruflardır. Tasarruflar (S), gelirin (Y) bir fonksiyonudur: $S=f(Y)$. Genellikle gelirler

arttığında tasarruflar da artar. Bu bakımdan sermaye birikimi tasarruf miktarına bağlıdır. Tasarruflar azaldığında veya tasarruflar yetersiz olduğunda yatırım hacmi daralır ve böylece sermaye birikimi yavaşlar. Yatırımların itici gücü ise karlardır. Karları arttırmanın yolu tam rekabet piyasasında sermayeyi en verimli şekilde kullanmak ve maliyet fiyatlarını düşürmektir. Eğer sermaye birikimi sabit kalırsa ekonomi durgunluğa sürüklenir yani üretim tüketime eşit olur ve büyüme durur. Diğer yandan sermaye birikimi azalırsa ekonomi gerilemeye başlar yani üretim-tüketim eşitliği bozulur. Böyle bir durumda üretim, tüketimi karşılayamaz duruma gelir (Özgüven, 1988: 5). Bu görüşe göre büyüme süreci kısaca şu şekilde ifade edilebilir;

Tasarruf artışı \implies kar artışı \implies yatırım artışı \implies sermaye stoku artışı

Adam Smith, iktisadi büyümenin açıklanmasında iktisadi olmayan faktörleri de göz önünde bulundurmuştur. Adam Smith'e göre büyüme olgusunu kurumsal unsurları göz ardı ederek analiz etmek doğru bir yaklaşım değildir. Çünkü ülkeler ancak kurumsal unsurların imkan verdiği ölçüde bir büyüme gerçekleştirebilirler. Bu doğrultuda, büyümenin kurumsal unsurlarından biri olarak iktisadi liberalizmi savunmuştur. Bu görüşe göre, kişisel çıkarların ön planda olduğu bir ortamda görünmez bir elin toplumsal çıkarı maksimize ettiği ve dolayısıyla hükümetlerin piyasalara müdahale etmemesi gerektiği vurgulanmaktadır. Devletin görevi savunma, adalet, eğitim gibi işlerin yürütülmesi ve yollar, köprüler, su kanalları, limanlar gibi yapıların inşa edilmesidir. Adam Smith'e göre, büyümenin kurumsal unsurlarından bir diğeri dış ticarettir. Buna göre dış ticaret pazarın büyümesine ve böylece iş bölümünün artmasına yol açmak suretiyle, büyümeyi olumlu biçimde etkilemektedir. Bu yüzden hükümetler, ülkenin daha ucuza ürettiği malların üretiminde ihtisaslaşmasını sağlayan serbest dış ticaret politikası izlemelidirler (Ünsal, 2007: 48-49).

1.2.1.2. Thomas Malthus'un Görüşleri

Malthus, iktisadi büyümede başlıca dört faktörün önemini vurgulamıştır. Bunlar; nüfus artışı, tasarruf artışı, toprağın verimliliği ve teknolojik yenilikler olarak sıralanabilirler. Bu dört faktörün tümü birbiriyle ilişkili olup her biri kendi başına büyüme

için yeterli olmamakta, birbirlerini etkilemekte ve tamamlamaktadırlar (Özgüven, 1988: 10). Bununla birlikte Malthus'un üzerinde durduğu asıl konu nüfus artış hızı ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkidir.

Malthus'un 1798 yılında yayınlamış olduğu "*An Essay on the Principle of Population (Nüfus Prensi Üzerine Bir Deneme)*" adlı eseri nüfus artışı konusundaki ilk denemesidir. Eserinde sürekli bir nüfus artışının gelecekte gıda yetersizliğine neden olacağını belirtmiştir. Malthus'un teorisine göre insanın biyolojik üreme kapasitesi geometrik bir artışa sahipken, insan nüfusunu besleyen gıda maddelerinin üretimi aritmetik bir artışa imkan vermektedir. Çünkü nüfusa eklenen ilave insanlar da ürerken, ilave gıda maddeleri yeni gıda maddeleri 'doğuramamaktaydı'. Dolayısıyla tarihsel değişimin doğasında, insanın biyolojik üreme hızının gıda üretiminin arttırabileceği hızı aşma eğilimi, sonuç olarak da nüfus artışını sınırlayan mukabil eğilimler (açlıklara yol açan kıtlıklar, savaşlar, iradi olarak yapılan doğum kontrolleri) söz konusudur (Tezel, 2003: 151-153). Bu durumda nüfus artışı kontrol altına alınmazsa nüfus artışı ile gıda arzı artışı arasındaki fark giderek büyüyecektir. Sonuç olarak oluşacak gıda arzı yetersizliği insanların refahını olumsuz etkileyecektir.

Buradan hareketle Malthus'un modelinin iki temel unsuru vardır: Birincisi, toprak gibi arzı sabit ve diğer tüm faktörler için azalan verimler sergileyen üretim faktörünün varlığıdır. İkincisi ise yaşam standardının nüfusun büyüme oranı üzerindeki pozitif etkisidir. Malthus, modelinde teknolojik değişmelerin veya uygun toprağın yokluğunda nüfus büyüklüğünün kendi kendini dengeleyeceği negatif bir geri besleme döngüsüne sahip olduğunu belirtmektedir. Örneğin nüfus arttığında, toprak-nüfus oranı ve dolayısıyla ücretler düşecektir. Teknolojinin olmadığı böyle bir durumda nüfus kendi kendini dengeleyecektir. Daha da önemlisi, mevcut kaynakların artması halinde dahi, kişi başına düşen gelir seviyesi uzun vadede değişmeden kalacaktır. Daha iyi bir teknoloji ya da daha fazla toprak, daha büyük fakat zengin olmayan bir nüfusa yol açacaktır (Galor ve Weil, 1996: 150).

1.2.1.3. David Ricardo'nun Görüşleri

Klasik büyüme teorisi çok sayıda klasik düşünürün fikirlerini yansıtmakla beraber teoriye en önemli katkıyı Ricardo yapmıştır. Bu nedenle klasik büyüme teorisi her zaman Ricardo Modeli başlığı altında incelenmektedir (Alkin, 1992: 40).

Ricardo; doğrudan büyüme konusu ile ilgilenmemiş, bir ekonomide yaratılan toplam gelirin işçi, toprak sahipleri ve kapitalist sınıf arasındaki bölüşümü üzerinde durmuştur. Buna göre ekonomide yaratılan gelir bu üç sınıf arasında ücret, rant ve kar şeklinde bölüşülmektedir. Bu payların zaman içinde birbirlerine göre nasıl değiştiğinin incelenmesi ise Ricardo'nun analizinin asıl noktasını oluşturmaktadır. Ricardo'nun analizinde, iktisadi büyüme ile bölüşüm sorunu iç içedir. Çünkü Ricardo'ya göre, bölüşüm ekonomik sistemin bütün dinamiklerinin anlaşılmasında belirleyici unsurdur.

Ricardo; ücret, rant ve kardan oluşan bu faktör paylarının uzun dönemde değişeceğini öne sürmüştür. Buna göre, kapitalistin eline geçen kar asgari ya da normal seviyeye inecek ve normalüstü kar sıfır olacaktır. Yani, toplam hasıla içinde karın payı zamanla azalacaktır. Rantın payı ise nüfusun artması ve sermaye birikimi sonucunda, kısaca ekonominin gelişmesi ile birlikte ve zamanla artacaktır. Ücretin zaman boyunca seyri ise iki bakımdan ele alınmıştır. İşçi başına ücret uzun sürede asgari fiziki seviyede sabit kalacaktır. Fakat nüfus ve çalışanların sayısı arttığına göre ve azalan verimin geçerli olduğu da düşünülürse toplam ücretin toplam hasıla içindeki payı artacaktır (Hiç, 1988: 3). Yani Ricardo'ya göre, gelir dağılımı zaman içinde toprak sahiplerinin lehine, kapitalistlerin aleyhine değişecektir.

Ricardo'ya göre; kapitalist sınıf, elde ettiği karı sermayesine ekleyerek daha fazla işçi çalıştırmaya yani daha fazla üretim yapmaya çabaladığı için iktisadi gelişmeyi harekete geçirmekte en etkin rolü oynamaktadır. Bununla birlikte toprak sahipleri büyüme sürecinde rant gelirleri sürekli olarak arttığı ve durağan durumda bile büyük bir rant geliri elde etmeyi sürdürdüğü için büyüme sürecinden yararlanan tek kesim olarak ifade edilmektedir. İşçi sınıfının durumunda ise bu süreçte herhangi bir değişim olmamaktadır. Ricardo'nun analizinde, büyüme sürecinde uzun dönemde işçilerin durumunda bir değişim

olmamasına karşılık, kapitalistlerin durumunun sürekli kötüleşmesi karşılığında toprak sahiplerinin durumunun sürekli iyileşmesi, Ricardo'nun büyüme modelinin toprak sahipleri ile kapitalistler arasındaki doğal bir uyum yerine çıkar çatışması üzerine inşa edildiği anlamına gelmektedir (Ünsal, 2007: 64-66).

1.2.2. Harrod-Domar Büyüme Modeli

Roy F. Harrod ve Evsey D. Domar'ın birbirinden bağımsız olarak geliştirmiş oldukları modellerde benzer sonuçlara varmaları her iki teorinin literatüre Harrod-Domar Modeli olarak girmesine yol açmıştır. Model esas olarak Keynesyen düşüncenin bir ürünüdür. Bununla birlikte, Harrod-Domar modeli Keynes'in büyüme ile ilgili statik analizinin yerine dinamik bir büyüme analizini içermektedir. Keynes, işsizliği o dönemdeki en önemli sorun olarak görmüş ve analizlerinde önceliği işsizlik sorunun çözümüne vererek yatırımların yalnızca gelir (talep) arttırıcı yönü üzerinde durmuş, kapasite arttırıcı etkisini ihmal etmiştir. Harrod-Domar modeli ise Keynes'in ihmal ettiği yatırımların kapasite arttırıcı etkisini analize dahil etmiştir.

1.2.2.1. Domar Büyüme Modeli

Keynes analizinde, tasarruf ve tüketimin gelir seviyesine bağlı olduğunu ileri sürmüş, böylece yatırımların bir çarpan katsayısı ile gelir seviyesini belirlediğini tespit etmiştir. Bir başka deyişle Keynes, analizinde yatırımların gelir arttırıcı rolünü ortaya çıkarmıştır. Keynes'in işaret ettiği gibi bugünkü yatırım harcamaları seviyesi bugünkü toplam talebi ve bugünkü denge gelir seviyesini belirlemektedir. Fakat bunun yanında bugünkü yatırımlar bugünkü gelir seviyesini tayin etmek yanında yarın için bir sermaye yani istihlal artışı da ortaya çıkarmaktadır (Hiç, 1988: 71).

Domar (1946), Keynes'in modelinde göz ardı ettiği bu hususu dikkate alarak yatırım harcamalarının gelir arttırıcı ve kapasite arttırıcı olmak üzere iki etkisi olduğunu öne sürmüştür. Domar'ın ortaya koymuş olduğu bir tarafı kapasite bir tarafı gelir etkisini içeren denklemine göre, eğer yatırımlar hem üretim kapasitesini arttırıyor hem de gelir

yaratıyorsa, bu durum gerekli büyüme oranını yakalayan çift yönlü dengeli bir çözüm sağlayacaktır (Domar, 1946: 139).

Yatırımların kapasite arttırıcı etkisine göre, bir ekonomide yapılan yatırımlar ekonominin üretim kapasitesini arttırarak potansiyel arz miktarının artmasına yol açmaktadır. Yatırımların kapasite arttırıcı etkisi ekonominin arz yönünü ilgilendirmekte iken gelir arttırıcı etkisi talep yönünü ilgilendirmektedir. Yatırımların gelir arttırıcı etkisine göre, yatırımların olgunlaşma süresinde yapılan harcamalar, ekonomide çarpan mekanizmasını harekete geçirerek gelir artışına neden olmaktadır (Berber, 2004: 88). Bir başka deyişle, net yatırımlar bir yandan çarpan etkisiyle milli gelir seviyesini belirlerken diğer yandan ekonominin üretim kapasitesini arttırmaktadırlar.

Domar'ın büyüme modelinde tasarruflar milli gelire, milli gelir artışı ise yatırımlara ve üretim kapasitesine bağlıdır. Mevcut üretim kapasitesi tamamen kullanıldığında dengeli büyüme gerçekleşmektedir. Domar'a göre, yatırımlar bir yandan üretim kapasitesini genişletirken diğer yandan gelirleri arttırmaktadır. Dengeli büyüme yaratılan üretim miktarı ile artan talebin birbirine eşit olması halinde sağlanacak, tersi durumda ise dengeden uzaklaşılacaktır. Bu nedenle Domar'ın teorisi de Harrod'un teorisi gibi üretim ve gelir artışının, yani arz ve talebin, ekonomide bir işsizliğe ve enflasyona yol açmayacak koşullarını araştırmaktadır. Yani Domar'ın teorisi dengeli büyüme sağlamaya çalışan bir teoridir (Özgüven, 1988: 94).

1.2.2.2. Harrod Büyüme Modeli

Harrod'un büyüme modeli felsefi olarak Domar modeli ile örtüşmekle beraber, büyüme sürecinde yatırım ve üretim ilişkisini açıklaması farklılık arz etmektedir. Domar, yapılan yatırımların üretim kapasitesini ne kadar arttıracacağı ve meydana gelecek gelir artışının artan bu kapasiteyi kullanmaya imkan verip vermeyeceğini incelemektedir. Harrod ise üretim ve gelir artışına bağlı olarak yatırımların ne kadar artabileceğini araştırmaktadır (Berber, 2004: 99).

Harrod modeline göre, ekonomiler için üç tür büyüme hızı söz konusudur. Bunlar; gerekli büyüme hızı, fiili büyüme hızı ve doğal büyüme hızıdır. Fiili büyüme hızı,

gerçekleşen büyüme hızıdır. Gerekli büyüme hızı, gerçekleştiğinde tüm tarafları memnun bırakacak, hepsinin gereken miktardan ne az ne de çok üretmemiş olacağı bir büyüme hızını ifade etmektedir. Doğal büyüme hızı ise uzun dönemde bir ekonominin sürdürebileceği en yüksek büyüme hızı olup nüfus artışı, sermaye birikimi, teknolojik gelişme ve emeğin tam istihdamının izin verdiği bir büyüme hızı olarak tanımlanmıştır (Harrod, 1939: 16).

Modelde devamlı ve istikrarlı bir büyüme için gerçekleşen büyüme hızının gereken büyüme hızına eşit olması gerekmektedir. Dengeli bir büyüme hızının gerçekleştirebilmesi için ise yatırım ve tasarruf eşitliği öngörülmektedir. Bu durum planlanan tasarruf ve yatırımların dönem sonunda gerçekleşmesi anlamına gelmektedir. Yani, ekonomide üretilen malların tamamı satılmış, arz fazlası veya talep noksanlığı gibi bir durum söz konusu olmamıştır.

Gerçekleşen büyüme hızı gerekli büyüme hızını aşıyorsa, fiili yatırımlar planlanan yatırımlardan düşük gerçekleşmiştir. Bu durum talep artışının arz artışından büyük olması demektir. Girişimciler bu artan talebi karşılayabilmek için üretimi arttırmak isterler. Böylece talep arzı daha da aşar ve giderek denge noktasından uzaklaşılır. Buna karşılık eğer gerçekleşen büyüme hızı gerekli büyüme hızının altına düşüyorsa, arzın talepten fazla olması söz konusudur. Ekonomide bütün tasarruflar yatırıma aktarılmamıştır. Bu durumda ellerinde satılmamış mal stokları kalan girişimciler yatırımlarını kısma yoluna gideceklerdir. Bu ise talebin daha da daralmasına yol açacak ve yine giderek dengeden uzaklaşılacaktır (Alkin, 1992: 131-132).

Harrod, gerekli büyüme hızı ile doğal büyüme hızının birbirine eşit olmasının mümkün olduğunu; ancak normal olan durumun bu iki hızın birbirinden farklı olması olduğunu belirtmiştir. Eğer gerekli büyüme hızı doğal büyüme hızından büyük olursa ekonomi uzun dönemli bir durgunluğa sürüklenecektir. Çünkü Harrod'a göre, fiili büyüme hızının doğal büyüme hızından büyük olması kısa dönemler dışında mümkün değildir. Emek verimliliğindeki artış veri olarak kabul edildiğinde, mevcut emek arzı üretim artış hızını belirleyen faktör olacaktır. Bu durumda gerekli büyüme hızı doğal büyüme hızından büyük olursa, gerekli büyüme hızı aynı zamanda fiili büyüme hızından da büyük olacaktır.

Ancak böyle bir durum gerçekleşen yatırımın planlanan yatırımdan büyük olması halinde söz konusudur ve bu durumda ekonomide aşırı kapasite hali ortaya çıkmaktadır. Hızlandıran etkisi zayıf olduğundan toplam talepteki artış, sermaye stokuna yapılan ilaveleri kullanıma almaya yetmeyecektir. Sonuç olarak, söz konusu ekonomi kronik bir eksik istihdam yani uzun dönemli bir durgunluk içine sürüklenecektir (Savaş, 2007: 825).

Bununla birlikte Harrod'a göre, fiili büyüme hızının gerekli büyüme hızına eşit olduğu durumda gerçekleşen durağan durum büyüme istikrarlı değildir. Durağan durum büyümenin söz konusu olduğu bir ekonomi aslında 'bıçak sırtı' dengesindedir. Çünkü fiili büyüme hızının gerekli büyüme hızından çok az da olsa farklı olması halinde, fiili büyüme hızı gerekli büyüme hızına yaklaşmak yerine, ondan giderek uzaklaşacaktır. Bu duruma 'bıçak sırtı sorunu' denilmektedir (Ünsal, 2007: 93).

Harrod-Domar modeli bir bütün olarak değerlendirilecek olursa modelin varsayımları şu şekilde özetlenebilir (Ünsal, 2007: 84-88; Tezel, 2003: 190-192):

- Modelde sermaye (K) ve emek (L) girdileri sabit bir oranda kullanılarak tek bir mal üretilir ve üretilen mal hem tüketim hem yatırım amacıyla kullanılır. Dolayısıyla çıktının tüketilmeyen yani tasarruf edilen kısmı zorunlu olarak yatırım amacıyla kullanılır. Yani;

$I=S$ dir.

- Modelde tasarruflar milli gelirin sabit bir fonksiyonudur. Bu varsayım aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$S=sY$, s: marinal tasarruf eğilimi, ($0<s<1$)

Buradaki tasarruf planlanan (ex-ante) tasarrufu temsil etmektedir. Bununla birlikte Harrod, modelinde planlanan tasarruf ile gerçekleşen (ex-post) tasarruf ayrımı yapmamış, dönem başında planlanan tasarrufun daima gerçekleşeceğini varsaymıştır (Harrod, 1939: 20).

▪ Modelde emek arzının (n) gibi sabit bir hızla büyüdüğü ve modelde dışsal olarak belirlendiği varsayılır. Yani;

$$\Delta L/L=n \text{ dir.}$$

▪ Modelde sermaye stokunun değer kaybetmediği/aşınmadığı varsayılır. Bu varsayım altında yatırım sermaye stokundaki artıştır. Yani;

$$\Delta K=I \text{ dir.}$$

▪ Modelde teknolojik ilerleme yoktur.

Ekonomik büyümenin sağlanmasında yatırımların önemli bir rol oynadığı Harrod-Domar modeline zaman içinde çeşitli eleştiriler yöneltilmiştir. Bu eleştirileri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Peterson, 1994: 527; Tezel, 2003: 207-209):

▪ Modele yapılan önemli bir eleştiri kararlı durumda dengeli bir büyümenin söz konusu olduğu analizin piyasa ekonomilerindeki rekabet süreçlerinin gündeme getirdiği sürekli dengesizlikleri göz ardı ettiği yönündedir.

▪ Bir diğer eleştiri sermaye ve emek arasında ikamenin mümkün olmadığı anlamına gelen sermaye-hasıla oranının sabit olması şeklindeki varsayıma yöneliktir. Buna göre söz konusu varsayımın uzun dönemli iktisadi büyüme süreçlerini çözümlemek amacıyla olan bir modele uygun olmadığı öne sürülmektedir.

▪ Modelin basitliği, varsayımların katılığı, inşa edilişindeki saflık açısından yanıltıcı olduğu belirtilmektedir. Buna göre, modelde birçok değişkenin dışsal kabul edilerek denge ve dengesizlik mekanizmaları az sayıda değişken arasındaki ilişkilerle yakalanmaya çalışılmaktadır.

▪ Özellikle Harrod'un büyüme sürecinde önemli faktör olarak teşvik edilmiş yatırımlara çok fazla ağırlık vermiş olması eleştirilerin bir diğer noktasını oluşturmaktadır.

▪ Modele yapılan son eleştiri Harrod-Domar modeli ile ilişkilendirilen genel görüşün gerçekten büyüyen ekonomilerin deneyimleri ile ters düştüğü yönündedir. Özellikle savaştan sonra yaşanan refah artışı bu düşüncenin oluşmasını sağlayan temel etkindir.

1.2.3. Neo Klasik Büyüme Teorisi (Solow Büyüme Modeli)

Neo-klasik iktisatçılar büyüme konusu ile ilgilenmemişlerdir. 1950’lerde Robert Solow uzun dönemli büyüme modelini Neo-klasik okul adına geliştirme girişiminde bulunan kişi olmuştur (Emiroğlu ve diğerleri, 2006: 126). Solow büyüme modeli, bir ekonomide sermaye stokundaki büyüme, işgücündeki büyüme ve teknolojideki gelişmenin birbirleri ile nasıl bir etkileşim içinde olduklarını ve bir ülkenin mal ve hizmet üretimi toplamını nasıl etkilediklerini ortaya koymak amacıyla tasarlanmıştır (Mankiw, 2009: 215).

Solow, 1956 yılında yayınlamış olduğu “*A Contribution to the Theory of Economic Growth (Ekonomik Büyüme Teorisine Bir Katkı)*” isimli makalesinde Harrod-Domar büyüme modelinin karakteristik ve güçlü bir sonucu olan, ekonominin uzun dönemdeki en ideal durumu olan bıçak sırtı dengenin gerçekçi bir varsayım olmadığını ortaya koymaktadır. Bu varsayımın göre, dengeyi sağlayan en önemli değişkenler olan tasarruf oranı, sermaye-çıktı oranı ve işgücü artış oranındaki ufak bir değişimde ekonomik denge bozulacaktır. Diğer yandan Solow, Harrod-Domar modelinin uzun dönemde ortaya çıkacak sorunlara kısa dönem konularıyla bir çözüm aradığı gerekçesiyle eleştirmektedir. Bunun yanında Solow makalesinde, Harrod-Domar’ın sabit oranlar (emek ve sermaye) dışında tüm varsayımlarını kabul ederek uzun dönemli bir büyüme modelini incelemiştir (Solow, 1956: 65-66).

Modelin temel varsayımlarını şu şekilde özetlemek mümkündür (Jones, 2001: 20-33; Alkin, 1992: 135-136):

▪ Model, homojen tek malın üretildiği ve tüketildiği bir dünya varsayımdır.

- Üretim fonksiyonun bağımsız değişkenleri sermaye (K) ve emektir (L). Yani;

$Y=f(K, L)$ dir.

Üretim fonksiyonu ölçeğe sabit getiriye sahiptir. Yani sermaye ve emek kaç kat artarsa üretim de o kadar genişlemektedir. Örneğin, emek ve sermaye iki katına çıkarsa, üretim de iki katına çıkmaktadır.

- Modelde sermaye birikiminin değişimini gösteren denklem şu şekilde tanımlanmıştır:

$$K=sY-dK$$

Bu eşitlikte K sermaye stokundaki değişimleri, sY brüt yatırım miktarını, dK üretim sürecinde meydana gelen aşınma ve yıpranmaları belirtmektedir.

- Sermaye birikiminin kaynağı olan tasarruflar (S), milli gelirin fonksiyonudur. Toplam çıktının sabit bir oranı tasarruf edilmektedir. Yani;

$$S=sY$$
 dir.

- Ekonomi dışı kapalıdır, yani tasarruflar yatırımlara eşittir. Ekonomide yatırımlar yalnızca sermaye birikimi amacıyla kullanılmaktadır. Yani;

$$\Delta K=I=S=sY$$
 dir.

- İşgücü artış hızı sabit ve nüfus artış hızına (n) eşittir. Yani;

$$\dot{L} / L = n$$
 dir.

▪ Modele göre, uzun dönemde büyümenin belirleyicileri teknoloji ve nüfustur. Modelde teknolojik gelişme ve nüfus artışı dışsaldır. Teknolojik gelişme hızı (g) ve nüfus artış hızı (n) sabit kabul edilmektedir.

Solow modeli, kişi başına gelir farklılıklarını açıklamak için yatırım oranlarındaki farklılıklara, nüfus artış hızına ve teknolojideki dışsal farklılıklara başvurmaktadır. Neden bazı ülkelerin zengin bazılarının ise yoksul olduğu sorusuna Solow modelinin verdiği yanıt zengin ülkelerin daha fazla yatırım yapması, daha az nüfus artışına sahip olması ve bu iki faktörün birlikte daha çok işçi başına sermaye birikimi yapmasına olanak vermesi ve bundan dolayı işgücü verimliliğinin artmasıdır. Ülkelerin kalıcı büyüme gösterebilmesi için öngörülen koşul ise teknolojik gelişmedir. Çünkü teknolojik gelişme olmaksızın, kişi başına büyüme sermayeye göre azalan getiri durumuna girildiğinde en sonunda durmaktadır. Teknolojik gelişme sermayenin marjinal verimindeki azalmayı ortadan kaldırmakta ve dolayısıyla uzun dönemde ülkeler teknolojik gelişme oranında kişi başına büyüme göstermektedirler (Jones, 2001: 40).

Solow modelinde tasarruf oranı, durağan durum sermaye stokunun temel belirleyicisidir. Tasarruf oranı yüksek ise ekonomi durağan durumda daha büyük bir sermaye stoku ve çıktı düzeyine sahip olmaktadır. Buna karşılık tasarruf oranı düşük ise ekonomi daha düşük bir durağan durum sermaye ve çıktı düzeyine sahip olmaktadır (Mankiw, 2009: 225). Diğer yandan modelde tasarruf oranındaki artış uzun dönemde büyüme etkisi yaratmamaktadır. Buna göre, tasarruf oranındaki bir değişim ekonominin durağan durum dengeli büyüme sürecini (balanced growth path) ve böylece işçi başına çıktı düzeyini değiştirmekte ancak dengeli büyüme sürecindeki işçi başına çıktı büyüme oranını etkilememektedir. Başka bir deyişle tasarruf oranındaki sürekli artışlar işçi başına çıktı büyüme oranını sadece yeni bir durağan duruma geçiş sürecinde olumlu etkileyerek geçici bir artış sağlamaktadır. Solow modeline göre, sadece teknolojik gelişme büyüme etkisi yaratmakta, diğer tüm değişiklikler sadece düzey etkisi yaratmaktadır (Romer, 1996: 18-19).

Modelde işçi başına çıktının yani iktisadi büyümenin uzun dönemde artması emeğin verimliliğinin artmasına bağlıdır. Emeğin verimliliğinin artması ise teknolojik

gelişme ile sağlanır. Yani modelde iktisadi büyümenin nedeni teknolojik gelişmedir. Buna göre teknolojik gelişme emeğin verimliliğini arttırarak aynı miktar sermaye ve emek ile daha fazla çıktı üretilmesine yol açmaktadır. Bununla birlikte Solow modelinde teknolojik gelişmenin dışsal olduğu varsayılmıştır.

Neo-klasik Büyüme Teorisi'nin önemli bir çıkarımı da 'yakınsama hipotezi'dir. Bu hipoteze göre, yoksul ülkeler zengin ülkelere daha hızlı büyümekte ve zamanla zengin ülkelerin kişi başına düşen gelir düzeyini yakalamaktadırlar. Bu doğrultuda ülkeler arası kişi başına gelir düzeyi farklılıkları zamanla kendiliğinden kapanma eğilimindedir.

Yakınsama hipotezine göre, gelişmiş ülkelere sermayenin getirisinin yüksek olduğu gelişmekte olan ülkelere doğru bir sermaye akışı söz konusudur. Hipotezde sermayenin işgücünden daha hızlı arttığı bir ekonomide teknoloji dışsal ve sabitken faiz hadlerinin düşeceği ve böylece fakir ülkelerin zengin ülkelere daha hızlı büyüüp onları eninde sonunda yakalayacağı öngörülmektedir. Bir diğer anlatımla, başlangıçta faktör donanımlarının farklı olmasından dolayı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde aynı düzeydeki bir yatırımın, gelişmekte olan ülkedeki hasılayı daha fazla arttıracığı, büyümeyi hızlandıracağı ve bu şekilde ülkelerin birbirlerine yaklaşacağı beklenmektedir (Tuncel, 2009: 22).

Neo-klasiklerin öne sürdüğü yakınsama hipotezi pek çok ampirik çalışmada test edilmiş ancak dünya ekonomileriyle ilgili gözlemlere uymadığı tespit edilmiştir. Özellikle 20. yüzyıl için yapılan Barro (1991) veya Romer (1994) gibi bazı incelemelere göre, bu dönemde sermaye, işgücü ve sermaye/işgücü oranı artarken, reel faiz hadlerinin beklendiği kadar düşmediği, sermayenin işgücüne ve hasılaya oranlarının genelde durgun kaldığı, reel ücretlerin hızla yükseldiği ancak ücretlerin toplam hasıla içindeki payının çok az yükseldiği gözlenmiştir. Barro (1991) ve Romer (1994)'in çalışmalarında, konjonktürel etkilerden arındırılmış reel hasılanın, söz konusu dönemde, örneğin ABD'de % 3-4 kadar artmış olduğu ve bu artışın arkasında sermaye ve işgücü miktarı artışından çok teknolojik gelişmenin yattığı belirtilmiştir (Kibritçioğlu, 1998: 215).

1.2.4. İçsel Büyüme Modelleri

1986 yılında Paul Romer'in "*Increasing Returns and Long Run Growth (Artan Getiriler ve Uzun Dönem Büyüme)*" isimli makalesi ile ilk defa ortaya atılan içsel büyüme teorisi esas itibari ile Neo-klasik büyüme teorisine alternatif olarak geliştirilmiştir (Yülek, 1997: 1). Solow modelinde büyümenin tek kaynağı olarak ele alınan teknolojik gelişmenin nasıl ortaya çıktığı açıklanmamış ve modelde dışsal olarak kabul edilmiştir. Bu eksiklik içsel büyüme teorisinde teknolojik gelişme içselleştirilerek giderilmeye çalışılmıştır.

İçsel büyüme teorileri Neo-klasik teoriden sadece teknolojik gelişmenin içsel olarak ele alması konusunda değil; bunun dışında da birçok noktada ayrılmaktadır. Söz konusu bu farklılıkları şu şekilde sıralamak mümkündür (Berber, 2004: 138-139; Yülek, 1997: 6-7):

- İçsel büyüme teorileri, Neo-klasik teorinin aksine iktisadi büyümenin içsel iktisadi temellerinin olduğu, sistemi dışarıdan etkileyen güçlerin sonucu olmadığını savunmaktadırlar.

- İçsel büyüme teorilerinde azalan verimli üretim fonksiyonu yerine artan verimlere dayalı üretim fonksiyonu kullanılmaktadır.

- Neo-klasiklerin tam yakınsama hipotezine karşı çıkmışlardır. Buna göre gelişmekte olan ülkeler gerekli önlemleri almadıkları takdirde aralarındaki gelir farklılıkları giderek artabilecektir.

- Neo-klasik teorinin aksine eğitim düzeyi, kamu politikaları ve hizmetleri, dış ticaret, vergi, gelir dağılımı, bölgesel faktörler, kültürel yapı, dinsel faktörler, doğurganlık oranı, yönetim şekli, sağlık, enflasyon ve yatırım oranı gibi faktörlerin uzun dönem iktisadi büyüme üzerinde etkileri söz konusudur.

- Neo-klasik teoride devletin büyümede herhangi bir rolü bulunmazken, içsel büyüme teorilerinde optimal büyüme oranına ulaşılabilmesi için devlet müdahalesi gereklidir.

1980'lerin sonlarında geliştirilen içsel büyüme teorileri iktisadi büyümenin ekonomik sistemin kendi içinde aranması bir başka deyişle içsel olarak gerçekleştiğini ileri sürmesi bakımından diğer büyüme modellerinden ayrılmaktadır. İçsel büyüme teorileri çerçevesinde birçok model geliştirilmiş ve farklı modeller yardımıyla büyümenin çok sayıda içsel belirleyicisi ortaya konulmuştur. Bu bilgiler doğrultusunda çalışmada içsel büyüme teorileri sırasıyla; AK Modeli, Bilgi Üretimi ve Taşmalar Modeli, Beşeri Sermaye Modeli, Ar-Ge Modeli ve Kamu Politikası Modeli olmak üzere beş başlıkta ele alınmıştır. Büyüme farklı unsurla açıklayan söz konusu teorilerin her biri büyümenin uzun dönemde içsel olarak belirlendiği düşüncesine dayanmaları bakımından ortaklıklar.

1.2.4.1. AK Modeli

Uzun dönemli iktisadi büyüme etkileyebilmesi anlamında içsel büyüme modellerinin incelenmesine olanak sağlayan ilk basit model (Jones ve Manueli (1990) ve Rebelo (1991) tarafından geliştirilmiş olan) Solow modelinden hareketle elde edilmiş olan AK modelidir. Dışsal teknolojik gelişmenin var olmadığı bu model şu şekilde ifade edilebilir (Jones, 2001: 151):

$$Y = A.K$$

Bu fonksiyonda A teknoloji düzeyini gösteren pozitif bir sabiti, K ise toplam fiziki ve beşeri sermayeyi ifade etmektedir. AK modelinde, Solow modelinden farklı olarak, üretim azalan verimler kanuna tabi değildir. Yani sermaye miktarı arttığında sermayenin marjinal veriminin azalmayacağı varsayımı üzerine kurulmuştur. Buna göre, sermaye stoku arttıkça ekonomik büyüme artmaktadır.

AK modeli, büyüme sürecinin içselleştirilmesi için teknolojik gelişmenin içselleştirilmesine gerek bulunmadığı, Neo-klasik büyüme modelinin teknolojik gelişmenin sabitliği ve ölçüğe göre getirinin sabit olduğuna dair varsayımları korunarak, sadece biriktirilebilen üretim faktörünün (toplam sermayenin) marjinal verimliliğinin azalmadığının (yani sabit kaldığı veya arttığı) varsayılması yoluyla bile içsel bir büyüme sürecinin ortaya çıkabileceğini belirtmektedir (Kibritçioğlu, 1998: 219).

1.2.4.2. Bilgi Üretimi ve Taşmalar Modeli

İçsel büyüme teorisini ortaya atan Romer (1986), 1980'lerde azalan getiri eğilimi ortadan kaldırmak üzere bilginin oluşmasını yatırımın bir yan ürünü varsayarak Arrow'un (1962) öne sürdüğü "yaparak öğrenme (learning by doing)" fikrini kullanmıştır². Yaparak öğrenme argümanına göre, bir firma fiziksel sermayesini arttırdıkça aynı zamanda nasıl daha etkin bir şekilde üretim yapacağını öğrenmektedir. Deneyimin verimlilik üzerindeki bu olumlu etkisi yaparak öğrenme veya bu durumda yatırım yaparak öğrenme olarak adlandırılmaktadır (Barro ve Sala-i Martin, 1995: 146). Yani firma yatırım yaptıkça bir yan ürün olarak teknolojik bilgi ortaya çıkmakta ve bu teknolojik bilgi bir nevi bedava girdi olarak kullanılarak yeni üretimin daha düşük maliyetle, daha hızlı ve daha kaliteli yapılmasına yol açmaktadır.

Diğer yandan üretilen bilginin 'taşmalar (spillover)' sonucu sektör geneline yayıldığı varsayılmıştır. Bilginin yayılması (knowledge spillover) argümanına göre, her firmanın bilgi stoku diğer firmaların sıfır maliyetle ulaşabileceği bir kamu malıdır. Bir başka deyişle, bir firmanın ürettiği bilgi anında taşmalar sonucu tüm ekonomi geneline yayılır. Bu varsayım her firmanın teknolojik koşullarındaki (technology term) değişikliğin, ekonominin genel bilgi düzeylerine karşılık geldiği ve bu nedenle toplam sermaye stokundaki değişiklikte doğru orantılı olduğu anlamına gelmektedir (Barro ve Sala-i Martin, 1995: 147).

İçsel büyüme modellerinde teknolojik bilgi üretimi ve bilginin kullanılmasıyla ilgili olarak aşağıdaki noktalara dikkat çekilmektedir (Kibritçioğlu, 1998: 215):

- Bilgi, kısmen veya bazen tamamen gizli bir kamusal mal niteliğindedir. Başka bir deyişle, bilginin kullanımında tüketiciler birbirine rakip değildir ve kimsenin dışlanamaması söz konusudur.

² Romer'in modeli, Arrow'un 1962 yılında yayınlanan makalesinden yararlanılarak geliştirilmiş olduğundan Romer'in 1986 yılındaki çalışmasını Arrow-Romer modeli diye nitelendirmek mümkündür (Ünsal, 2007: 244).

- Teknolojik gelişme sonucu ortaya çıkan bilgiden diğer ekonomik birimlerin ne ölçüde yararlanabildikleri (teknolojik dışsallıklar veya taşmaların derecesi) çok önemlidir.
- Eğer teknolojik dışsallık varsa, bilginin üretimine özel kesimin yanaşmak istememesi ve böylece piyasanın aksaması söz konusudur.
- Teknolojik gelişme ile fiziki ve beşeri sermaye yatırımları arasında bir bağlantı söz konusudur.

1.2.4.3. Beşeri Sermaye Modeli

İçsel büyüme modellerinde ekonomik büyümenin bir diğer belirleyicisi beşeri sermayedir. Lucas (1988) tarafından geliştirilmiş olan beşeri sermaye modelinde, fertler de Romer'in yatırımında (1986) olduğu gibi artan getiri çerçevesinde beşeri sermaye oluştururlar. Buna göre, beşeri sermayenin ortalama düzeyi ne kadar yüksekse nihai malların üretimindeki her işçinin verimliliği de o kadar yüksek olacaktır (Freeman ve Soete, 2003: 373). Bu husus beşeri sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisini göstermektedir.

Solow büyüme modelinde üretim fonksiyonu çıktı, emek, sermaye ve teknoloji olmak üzere dört temel değişken içermektedir. Ancak modeldeki sermaye fiziksel sermayeyi temsil etmektedir. Başka bir deyişle modelde fiziksel sermaye beşeri sermaye ayrımı yapılmamıştır. Bu anlamda modelin önemli bir eksikliği beşeri sermayeyi analize dahil etmemesidir. Bu önemli eksilik, Solow modelinin beşeri sermayeyi de kapsayacak şekilde genişletilmesi gerekliliğini doğurmuştur (Romer, 2006: 133-134). Bu doğrultuda, beşeri sermaye modeli Solow modelinin beşeri sermayeyi de kapsayacak şekilde genişletilmiş halidir denilebilir.

Uzun dönemli büyümenin kaynağı olarak alınan beşeri sermaye birey veya toplumun sahip olduğu bilgi, beceri, yetenek ve eğitim düzeyi gibi kavramları ifade etmektedir. Buna göre, beşeri sermaye kaynakların daha verimli kullanılmasına yol açarak

bireyin üretkenliğini etkileyen bir unsurdur. Bu nitelikleri kazanmaya yönelik yapılan yatırımlar ise beşeri sermaye yatırımı olarak adlandırılmaktadır.

Lucas'ın modelinde kişilerin sahip oldukları zamanın (u) kadarını çalışmaya, geri kalan ($1-u$) kadarını çalışma yerine beceri elde etmeye, okula gitmeye tahsis ettikleri varsayılmaktadır. Dolayısıyla beşeri sermaye birikimi kişilerin çalışma yerine eğitimi-okulu tercih etmeleriyle gerçekleşmektedir. Ayrıca beşeri sermaye birikimine ayrılan zaman artınca beşeri sermaye büyüme hızının da sürekli olarak arttığı varsayılmaktadır. Bu husus Lucas'ın modelinde beşeri sermaye birikiminin azalan verimlere tabi olmadığını içermektedir (Ünsal, 2007: 249-250).

Lucas, beşeri sermayeyi bir üretim faktörü olarak analize dahil etmekle birlikte fiziksel sermayenin önemi de göz ardı etmemiştir. Hatta fiziksel sermaye-beşeri sermaye oranında fiziksel sermaye artışının önemini vurgulamış, fiziksel sermaye birikiminin ekonomik büyümeye daha fazla katkıda bulunduğunu öne sürmüştür. Bununla birlikte, bireyin beşeri sermaye birikimindeki artışın kendi verimliliğini arttırması dışında bütün üretim faktörlerinin üretkenliğine katkıda bulunduğunu belirtmiştir (Taban, 2008: 99-100).

Lucas'ın modelinin bir diğer öngörüsü de, farklı beşeri sermaye ve fiziksel sermayeye sahip ekonomiler arasındaki geçiş dinamikleri ile ilgilidir. Örneğin başlangıç beşeri ve fiziksel sermaye birikim seviyesi düşük olan ekonomilerin, yüksek olan ekonomilere göre sürekli düşük kalmaya devam edeceği öngörülmektedir. Bunun nedeni ise beşeri sermaye birikiminin ve dışsallıkların yüksek olduğu varlıklı ülkelerde söz konusu faktörün getirisininin daha fazla olmasıdır. Bu getiri işçilerin ücretleri olduğundan, varlıklı ülkelerde herhangi bir veri düzeyde beceriye sahip işçi açısından, fakir ülkelere göre daha yüksek ücretler geçerli olmaktadır. Böylece Lucas'ın modeli, ülkeler arasında gelir seviyeleri ve büyüme oranlarındaki farklılıkların açıklanmasında, bu farklılığı beşeri sermaye birikimi ya da donanımındaki farklılıklara bağlayan teorik bir çerçeve sunmaktadır (Yardımcı, 2006: 101).

Beşeri sermaye modeline göre, devlet beşeri sermaye birikimini arttırmaya yönelik politikalar izleyebilmektedir. Örneğin devlet eğitim harcamalarının arttırılması,

okullaşmayı ve okumayı teşvik etmek üzere politikalar uygulayabilmektedir. Bu sayede devlet kişilerin eğitim ve beceri kazanmalarına daha fazla zaman ayırmalarını teşvik ederek beşeri sermaye birikimini ve dolayısıyla büyüme hızını arttırabilme imkanına sahiptir.

1.2.4.4. Ar-Ge Modeli

Romer (1990), Grossman ve Helpman (1991) ve Aghion ve Howitt (1992) tarafından geliştirilmiş olan Ar-Ge modelinde içsel teknolojik değişime daha açık bir şekilde odaklanmıştır (Jones, 1995: 495). Ar-Ge modeline göre, büyümenin esas kaynağı teknolojik yeniliklerdir. Teknolojik yenilik ise Ar-Ge faaliyetine ayrılan kaynakların miktarı ile diğer bilgi üreten faaliyetlere bağlıdır. Romer tarafından ortaya atılan özgün modelde (1990) sermayenin artık homojen bir mal değil, bir takım farklı ara mallardan oluştuğu varsayılmaktadır. Yeni ara girdilerin, Ar-Ge kaynaklarının bu arama sürecine tahsisıyla keşfedildiği belirtilmiştir (Freeman ve Soete, 2003: 373).

Romer'in modelinde büyümenin temel dinamiği olarak ele alınan teknolojik gelişme kısmen dışlanabilen ve rekabet edilemeyen bir niteliğe sahiptir. Bir malın rekabetçi olmaması, çok sayıda kişi tarafından serbestçe kullanılması anlamına gelmektedir. Rekabetçi mallarda ise malın bir kişi tarafından kullanılması diğerinin kullanımını engellemektedir. Romer'a göre, yaratıcı fikirlerin en önemli özelliği doğası gereği rekabetçi olmamasıdır. Yaratıcı fikrin biri tarafından kullanılması diğerinin kullanımını engellememektedir. Dolayısıyla bir yaratıcı fikir bir kez üretildiğinde, bu bilginin bilincinde olan herhangi bir kişi bunun avantajlarından yararlanmaktadır (Jones, 2001: 74).

Diğer yandan yeni bir ürün veya fikir geliştiren bir firma telif hakları, patent gibi uygulamalarla belli bir süre için bilgilerin kullanımını sınırlayabilmektedir. Bu yönüyle teknolojik gelişme-yeni bilgi dışlanabilirlik özelliği kazanmaktadır. Ancak zamanla yeni bilgi gerek taklit gerek yayılma yoluyla diğer firmalar tarafından kullanılacak ve dışlanabilirlik özelliğini kaybedecektir. Bu iki husus birlikte değerlendirildiğinde teknolojik gelişmenin kısmen dışlanabilme özelliğini yansıtmaktadır.

Ar-Ge modelinin en önemli özelliği bilginin tesadüfi olarak değil bilinçli bir süreç sonunda ortaya çıkmasıdır. Bu görüşe göre, teknolojik gelişme firmaların Ar-Ge faaliyetlerinin bir ürünüdür. Bu anlamda model, daha önce açıklanmış olan bilgi üretimi ve taşınmalar ve beşeri sermaye modellerinden farklılık arz etmektedir.

1.2.4.5. Kamu Politikası Modeli

Kamu politikası modeli, büyüme sürecinde kamu politikalarının etkilerini öne çıkaran bir modeldir. Barro (1990) tarafından geliştirilen modelde, kamu sektörü tarafından sağlanan mal ve hizmetlerin de üretim faktörlerinden biri olduğu varsayılmaktadır. Dolayısıyla bu modele göre ekonomik büyümenin sağlanmasında devletin rolü göz ardı edilmemelidir.

Kamu politikası modeline göre büyüme, aynı zamanda kamu malları ile iletişim ağları ve enformasyon hizmetleri vb. altyapı yoluyla da gerçekleşmektedir. Buna göre bu tür mallar özel sektörün verimliliğini arttırmaktadır. Bu malların, büyük sayıdaki işlemler tarafından eş zamanlı kullanılması, bunları geleneksel anlamda da kamu malı haline getirmektedir. Çünkü bu mallar, sosyal kurumlar tarafından vergilerle üretilmektedirler. Kamu malları politikasının, söz konusu malların sağlanmasında son derece önemli bir rolü bulunmaktadır (Freeman ve Soete, 2003: 373-374).

Kamu politikası modeli ticaretin serbestleştirilmesi gerektiğini öne sürmektedir. Mal ve bilgi alışverişini kolaylaştıran serbest ticaretin altyapısını ise devlet sağlamalıdır. Ayrıca yeni bilgi üretimi ve Ar-Ge faaliyetlerinin özel getirisi sosyal getirisinden düşük olacağından, ekonomide pareto optimal olmayan bir durum ortaya çıkacaktır. Dolayısıyla ekonomide optimumu sağlamak amacıyla devlet müdahalesi gereklidir. Diğer yandan devlet, yeni bilgiyi kullanacak olan insanların yeteneklerini arttırmak için temel eğitime önem vermelidir. Çünkü beşeri sermaye ne kadar çok olursa yeni bilgi o kadar çabuk kabullenilebilecektir. Bu bağlamda kamu politikası modeline göre devlete üç önemli görev düşmektedir. Bunlardan birincisi, üretken sektörlerdeki girdiler için tamamlayıcı niteliği olan mal ve hizmetler üretmek; ikincisi eğitim alanındaki yatırımları arttırmak ve son

olarak Ar-Ge sektörüne sağlanacak teşviklerle bilginin üretimini ve yayılmasını sağlamaktır (Berber, 2004: 146).

1.3. Büyüme Teorilerinde Büyümenin Belirleyicileri

Çalışmanın bu kısmında geleneksel büyüme teorilerinin kısa bir özeti yapılarak analizlerinde kurumların ne ölçüde dikkate alındığı incelenmiştir. Bu doğrultuda Tablo 1’de söz konusu teorilerin büyümenin temel kaynağı olarak ele aldıkları faktörler özetlenmiştir. Tablo 1’de görüldüğü üzere, geleneksel büyüme teorileri büyümenin açıklanmasında daha çok yatırım, tasarruf, sermaye birikimi, işbölümü ve teknolojik gelişme gibi kavramlara vurgu yapmışlardır.

Tablo 1: Başlıca Büyüme Teorileri ve Büyümenin Kaynakları

| Büyüme Teorisi | Büyümenin Kaynağı |
|-----------------------------------|---|
| Merkantilistler | Ülkedeki değerli maden miktarı |
| Fizyokratlar | Tarımsal ürün artışı |
| Klasik Büyüme Teorileri | İş bölümü, sermaye birikimi, nüfus artış hızı |
| Adam Smith | |
| T.R. Malthus | |
| David Ricardo | |
| Harrod Domar Büyüme Modeli | Tasarruf ve yatırımlar |
| Neo-klasik Büyüme Modeli | Sermaye birikimi, teknolojik gelişme |
| İçsel Büyüme Teorileri | |
| AK modeli | Fiziki sermaye birikimi |
| Bilgi Üretimi ve Taşmalar | Teknolojik gelişme |
| Beşeri Sermaye Modeli | Beşeri sermaye birikimi |
| Ar-Ge Modeli | Ar-Ge faaliyetleri |
| Kamu Politikası Modeli | Kamu harcamaları |

Not: Tablo, Mızrak (1997: 25)’den yararlanılarak oluşturulmuştur.

Klasik büyüme teorileri büyüme sürecini iş bölümü, sermaye birikimi, nüfus artış hızı gibi faktörlerle açıklamışlardır. Klasikler büyümenin söz konusu faktörler çerçevesinde kendiliğinden oluşacağını, ancak belli bir süre sonra ekonominin durgunluğa

gireceğini öngörmüşlerdir. Klasik büyüme teorisyenlerinden Smith, analizinde kurumların iktisadi büyüme sürecindeki rolü üzerinde durmuştur. Bu doğrultuda Smith'in kişisel çıkarların ön planda olduğu bir ortamda görünmez elin toplum çıkarlarını maksimize edeceği ve dolayısıyla hükümetlerin piyasalara müdahale etmemesi gerektiği yönündeki iktisadi liberalizmi savunan felsefesi kurumların büyüme sürecindeki rolünü vurgulaması bakımından önemlidir. Bunun yanında Smith'e göre, dış ticaret de işbölümünün uzmanlaşmasına yol açmak suretiyle büyümeyi olumlu yönde etkilemektedir.

Keynesyen unsurlardan yola çıkılarak oluşturulan Harrod-Domar modeli ise ekonomik büyümenin izah edilmesinde kurumsal faktörleri göz önünde bulundurmamıştır. Model büyüme sürecinde yatırımları ön plana çıkarmış ancak yatırımları etkileyen kurumsal faktörleri göz ardı etmiştir. Analizlerinde yatırımların yalnızca gelir düzeyinden etkilendiği öne sürülmüştür. Buna göre, az gelişmiş ülkelerde gelir düzeyi düşük olduğundan tasarruflar düşük olmakta, bu durum ise yatırımların düşük düzeyde gerçekleşmesine neden olmaktadır.

Harrod-Domar modelinin ihmal ettiği kurumsal faktörler ve yatırım düzeyi arasındaki ilişki bir çok ampirik çalışma tarafından test edilmiş ve bir çok çalışmada yatırım düzeyinin kurumsal faktörlerden etkilendiği tespit edilmiştir. Örneğin Tanzi ve Davodi (1997) çalışmalarında yolsuzluğun yatırımlar üzerinde olumsuz bir etkisi olduğu yönünde bulgulara ulaşmışlardır. Bunun yanında Barro (1991), Svensson (1998) siyasi istikrarsızlığın ve Darby ve diğerleri (2000) siyasi belirsizliğin yatırımları negatif yönde etkilediğini tespit etmişlerdir. Bu çalışmalara çalışmanın üçüncü bölümünde yer alan literatür kısmında ayrıntılı bir şekilde değinilmiştir.

Diğer yandan, Neo-klasik teori ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarını yatırım düzeyi ve nüfus artış hızına bağlamıştır. Buna göre, bir ülkede yatırımlar yüksek, nüfus artış hızı düşük olursa ekonomik büyüme gerçekleşmektedir. Ancak klasiklerde olduğu gibi ekonomi bir süre sonra durağan duruma gelecek ve büyüme duracaktır. Bir başka deyişle, yatırımların artması ve nüfus artış hızının düşük olması ancak belirli bir süreye kadar yani durağan duruma gelinceye kadar büyüme yaratacaktır. Durağan durumda büyümeyi sağlayacak faktör ise teknolojik gelişmedir.

Teknolojik gelişme, Neo-klasik teorinin merkezi bir parçası olmasına rağmen model dışı bırakılmıştır. Modelde teknolojik gelişme, (g) gibi sabit bir oranda dışsal kabul edilmekte ve ekonomiler arasındaki teknolojik farklılıklar açıklanmamaktadır (Jones, 2001: 72). Bu çerçevede ülkelerin aynı teknolojik yapıya sahip olduğunu varsayması modelin en zayıf noktasını oluşturmaktadır. Bu açıdan bakıldığında kurumların teknolojik gelişme üzerindeki etkisi modelde tamamen göz ardı edilmiştir. Bu yönüyle Neo-klasik teorinin gerçek dünyayı yansıtmadığını söylemek mümkündür.

Son olarak teknolojik gelişmenin içsel olarak ele alındığı içsel büyüme teorileri, fiziksel sermaye yatırımları ve yaparak-öğrenme, beşeri sermaye birikimi, Ar-Ge faaliyetleri ve kamu harcamaları gibi faktörleri büyümenin asıl kaynağı olarak görmüşlerdir.

İçsel büyüme modellerine göre, fiziksel sermaye yatırımlarının yüksek olduğu, eğitim ve beceri kazanmak için daha fazla zamanın harcandığı, teknoloji düzeyinin daha gelişmiş olduğu ülkeler zengin ülkelerdir. Bununla birlikte sayılan bu faktörler, Solow modelinde olduğu gibi, ekonomi durağan duruma ulaşınca kadar büyüme oranını değiştirmektedir. Durağan duruma ulaştıktan sonra ise ancak teknolojideki gelişme büyümeyi değiştirmektedir. Yani içsel büyüme teorilerinde yatırım oranı ve firmaların Ar-Ge faaliyetleri sonucu ortaya çıkan teknolojik gelişme içsel büyümenin kaynağı olarak görülmektedir.

İçsel büyüme teorilerinde teknolojik gelişmenin belirleyicileri olarak ele alınan yatırımlar, beşeri sermaye ve Ar-Ge faaliyetlerinin ülkeler arasında neden farklı olduğu açıklanmamıştır. Bu bağlamda analizlerde büyüme sürecinde yatırımlara vurgu yapmakla birlikte yatırımların mülkiyet hakları çerçevesinde ülkeler arasında farklılıklar gösterebileceği konusunda bir açıklama getirilmemiştir. Benzer şekilde kaynakların önemli bir bölümünü beceri birikimine dönüştüren ülkelerin zengin ülkeler olduğu belirtilmekle beraber burada kaynakların beşeri sermayeye yönelmesindeki teşvik unsuru dikkate alınmamış yani beşeri sermayenin oluşumunda kurumsal yapının rolüne değinilmemiştir. Yine firmaların Ar-Ge faaliyetleri sonucu ortaya çıkan yeni bilgi de fikri mülkiyet haklarının korunması konusunu gündeme getirmektedir. Çünkü Ar-Ge faaliyetlerini teşvik

eden unsur fikri mülkiyet haklarının korunmasını sağlayan kurumsal yapıdır. Ancak modelde mülkiyet hakları, fikri mülkiyet hakları gibi kurumsal faktörler dışsal olarak alınmıştır.

Diğer yandan içsel büyüme modellerinin, iktisadi büyüme sürecinin kamu politikaları tarafından belirlendiği öngörüsü yadsınmamakla birlikte eksik bir açıklamadır. Çünkü, kamu politikalarının temel belirleyicisi de kurum ve kurumsal yapıdır. Bu çerçevede, teknolojik gelişme ve teknoloji politikaları gibi değişkenlere sağlanan teşviklerin belirleyicisi olan kurumların büyüme analizine dahil edilmesi gerekliliği açıkça ortaya çıkmaktadır (Arslan, 2007: 35).

(Acemoğlu, 2004), incelenen bu geleneksel teorilerin iktisat biliminde hala geçerliliğini koruduğunu ve ekonomik büyümenin mekanizması hakkında önemli fikirler verdiğini ancak ekonomik büyüme için temel bir açıklama sağlamadığını ifade etmektedir. Öte yandan, North ve Thomas (1973)'a göre, "*listelenmiş olan etkenler (yenilik, ekonomik ölçek, eğitim, sermaye birikimi vb.) büyümenin nedenleri değil, büyümenin kendisidir*". North ve Thomas'ın bu açıklaması büyüme konusuna ve büyümenin nedenlerine farklı bir yaklaşım getirmiş, büyümenin temel açıklayıcısı olarak kurumsal yapıdaki farklılıkların ele alınması gerektiği vurgulanmıştır.

Özellikle son yıllarda kurumsal iktisat okulu bağlamında büyüme literatüründe öne çıkan görüş iktisadi büyümenin temelini oluşturan faktör olarak kurum ve kurumsal yapıyı öne çıkarmaktadır. Bu çalışmanın da iktisadi doktrini oluşturan kurumsal iktisat okulu ve bu okulun iktisadi büyüme olgusuna yaklaşımı çalışmanın ikinci bölümünde detaylı olarak ele alınmıştır.

İKİNCİ BÖLÜM

2. KURUMSAL İKTİSAT VE BÜYÜME

Kurumsal iktisat hakkında temel bilgilere yer verilen bu bölümde öncelikli olarak kurumsal iktisadın doğuşu, gelişim süreci ve temel özellikleri ele alınmıştır. Bu süreçte kurumsal iktisadın daha iyi anlaşılabilmesi amacıyla okulun esas inceleme konusunu oluşturan kurum kavramı üzerinde durulmuş ve pek çok düşünür tarafından farklı şekilde ele alınan kurum kavramının neyi ifade ettiği konusunda birbirinden farklı kurum tanımları açıklanmıştır. Daha sonra kurumsal iktisadın kendi içinde farklılaşma süreci ortaya konularak eski ve yeni kurumsal iktisat okulları incelenmiştir. Son olarak kurumsal iktisat ve Neo-klasik iktisadın bir karşılaştırması yapılmış ve kurumsal iktisadi düşüncenin iktisadi büyümeyle ilişkin açıklamalarına yer verilmiştir.

2.1. Kurumsal İktisadın Doğuşu ve Gelişimi

Kurumsal iktisat 19. yüzyılın sonu ve 20. yüzyılın başlarında Neo-klasiklere tepki olarak ortaya çıkmış ve zamanla çok geniş bir düşünce yelpazesini içine almış olan bir iktisadi düşünce akımıdır. Bu düşünceye göre iktisat bilimi disiplinlerarası bir bilim dalıdır ve iktisadi olayları incelerken sosyoloji, psikoloji, siyaset, maliye, yönetim ve tarih gibi bilim dallarından faydalanılmalıdır. Neo-klasik iktisattan ayrılan en önemli noktası inceleme konusunun bireyler değil kurumlar olmasıdır. Kurumsal iktisatçılara göre, iktisadi sistemin temelinde bireyler değil kurumlar yer almaktadır ve bu nedenle ekonomik yaşam kurumların etkisinden bağımsız olarak değerlendirilemez.

Kurumcu Okul Amerikalı iktisatçıların iktisadi düşünceye yapmış olduğu önemli bir katkıdır. Thorstein B. Veblen, John R. Commons ve Wesley C. Mitchell tarafından kurulduğu yaygın olarak kabul edilmekle birlikte öncüsü Thorstein B. Veblen olarak kabul edilir (Rutherford, 2000: 292). Veblen, Ortodoks teoriyi eleştirmiş ve kurumsal iktisadın teorik temellerini oluşturmuştur. İstatistiksel yöntemlerin kullanılmasına önem veren

Mitchell istatistiki çalışmalarıyla tümevarımsal araştırmalara öncülük etmiştir. Okulun diğer önemli temsilcisi Commons ise hükümet düzenlemeleri yoluyla pek çok ekonomik ve sosyal reformun gerçekleştirebileceğini savunmuş aynı zamanda birçok sosyal ve çalışma yasası taslağının hazırlanmasında öncülük etmiştir (Oser ve Blanchfield, 1975: 360).

Kurumsal iktisat kavramını ilk kez Walton Hamilton, Amerikan İktisat Derneği'nin (American Economics Association) 1918 yılındaki yıllık toplantısında “*İktisat Teorisine Kurumsal Yaklaşım (The Institutional Approach to Economic Theory)*” adlı eserinde kullanmıştır. Hamilton'a göre, kurumsal iktisat kurumlar üzerine odaklanan, modern bir sosyo-psikolojik temel üzerine kurulu ve politika veya ‘sosyal kontrol’ sorunları ile ilgilenen bir düşünce akımıdır (Rutherford, 2000: 292).

Amerikan kökenli bir düşünce akımı olan kurumsal iktisat okuluna mensup iktisatçıların temelde Neo-klasik okula farklı bakış açıları, bu düşünce okulunun iktisat literatüründe Eski ve Yeni Kurumsal İktisat olarak iki koldan gelişme göstermesine neden olmuştur. Aralarındaki en temel fark yeni kurumsal iktisadın metodolojik açıdan Neo-klasik iktisada benzemesidir. Eski kurumsal iktisat, Neo-klasik iktisadın varsayımlarını tümüyle eleştirmekte ve bu yaklaşımın tamamen terk edilmesini önermektedir. Yeni kurumsal iktisatçılar ise, Neo-klasik iktisadın yeniden düzenlenmesini savunmaktadırlar. Diğer yandan bütün kurumcuların ortak noktası iktisadi olayları, Neo-klasik teorisinin analizlerinde göz ardı ettiği kurumlar çerçevesinde ele almalarıdır.

Kurumsallığın geçmişi 1880’lerde ve 1890’larda Alman Tarihçi Okulu’ndan etkilenen Richard Ely ve H. C. Adams gibi ekonomistlerin çalışmalarına ve Thorstein Veblen’in çalışmalarına, özellikle 1904’de yayınlanan “*Theory of Business Enterprise (İşletme Girişimi Teorisi)*” isimli çalışmasına kadar uzanmaktadır (Rutherford: 2009: 310). Amerikan İç Savaşı³ (Civil War) sonrası dönem kurumsal büyüme ve değişme açısından oldukça önemli bir dönem olmuştur. Bu dönemde, hızla genişleyen bir üniversite sistemiyle birlikte, Amerika entelektüel yenilik ve çeşitlilik açısından oldukça verimli bir toprak haline gelmiştir (Hodgson, 2002: 171).

³ Amerikan İç Savaşı (ya da Devletler Arası Savaş) Amerika Birleşik Devletleri (ABD)’nde 1861-1865 yılları arasında Kuzey ve Güney eyaletleri arasında ortaya çıkmış bir iç savaştır.

İç Savaş sonrası dönemde Amerikan ekonomisinde iktisadi alanda önemli değişiklikler gözlenmiştir. Bu yıllardaki en önemli değişim ülke ekonomisinde tarımın öneminin görece olarak azalarak Amerika'nın çok hızlı bir sanayileşme sürecine girmiş olmasıdır. Şöyle ki; 1860 ve 1870'de Amerika'da işgücünün % 53'ü tarımla uğraşmaktaydı. 1880'de işgücünün tarımla uğraşan kısmı % 52 iken 1880'i izleyen on yıl içerisinde söz konusu oran % 43'e düşmüş ve 1890'lar boyunca düşmeye devam etmiştir. 1880'li yıllarda toplam işgücünün % 34 oranında arttığı göz önüne alındığında, tarım dışı istihdam ve üretimdeki artışın büyüklüğü daha iyi anlaşılabilir. 1839 ve 1859 yılları arasında tarımın milli gelir içindeki payı % 26, imalat ve madenciliğin payı % 14 iken 1880 ve 1899 yılları arasında tarımın milli gelirdeki payı % 15'e düşerken, imalat ve madenciliğin milli gelir içindeki payı % 25'e yükselmiştir. Bu dönemde ayrıca üretim yapısının değişmesine bağlı olarak nüfusun demografik dağılımı da değişmiştir. Şöyle ki; 1870 ve 1880'lerde nüfusun yaklaşık dörtte biri kentsel alanlarda yaşamaktayken, 1900'lerde söz konusu oran % 40'a yükselmiştir. 1920'de ise nüfusun yarısından fazlası kentli olarak tanımlanmaktaydı (Mayhew, 1987: 971-972).

1860 yılında 31 milyon olan Amerikan nüfusu 1913 itibariyle üç kattan fazla artarak 97 milyona ulaşmıştır. 1871'den 1913 yılına kadar Amerika'da ülke nüfusu % 2.1 oranında büyürken GSYH yıllık ortalama % 4.3 oranında büyümüştür. 1913 itibariyle Amerika dünyadaki en yüksek kişi başına gelir seviyesine ulaşmıştır. Diğer yandan, 1870'den 1913 yılına kadar geçen sürede Amerika'nın ihracatı yedi kattan fazla artmıştır. Aynı zamanda bu dönemde gayri safi sabit sermaye yatırımları, GSMH'nin % 20'den fazlasını oluşturmaktaydı (Aktaran: Hodgson, 2004: 125).

Sonuç olarak bu dönemde Amerikan ekonomisi çok hızlı bir gelişme göstererek dünyanın en büyük ve en güçlü ekonomisi haline gelmiştir. Ancak bu gelişme toplumun bütün kesimlerine aynı oranda yansımamış, düşük gelir düzeyindekilerin yaşam koşulları milli gelirdeki artışla eşdeğer olarak artmamıştır. Bunun sonucu olarak toplumdaki gelir grupları arasındaki farklar derinleşmiştir. Özellikle ücretli kesimin yaşam koşulları kötüleşmiştir. Uzun çalışma saatleri, yetersiz konutlar, hastalık, işsizlik ve yaşlılık gibi hallerde sosyal güvencenin olmaması, birçok işçi çocuğu için yüksek eğitim görme olanağının olmaması, iş güvencesinin neredeyse olmaması, işyerinde sağlık ve güvenlik düzenlemelerinin yetersiz oluşu gibi olumsuzluklar yanında ortaya çıkan ekonomik

durgunluk dönemleri bu gurubun yaşam koşullarını güçleştirmekteydi. Diğer yandan 1870'lerde başlayan monopolcü eğilimlerin artması büyük şirketlerin hem ekonomik hem de politik yönden güçlü hale gelmesine neden olmuştur. Sanayi kesiminde ortaya çıkan ücret uyuşmazlıkları ve buna bağlı işçi hareketleri ise polis ve asker gücüyle bastırılmaya çalışılmıştır. Buna karşın sanayi yüksek gümrük tarifeleri ile korunmakta ve demiryollarını yapan şirketlere devletten büyük mali destekler sağlanmaktaydı. Politik yozlaşma artmış, usulsüzlükler yaygınlaşmıştı (Oser ve Blanchfield, 1975: 360-361).

19. yüzyıl sonlarında Amerika'nın politik ve ekonomik durumu iktisatçıların bu dönemde Neo-klasik teorilere olan güvenlerini sarsmıştır. Neo-klasik iktisat teorisinin varsayımlarını gerçekçi bulmuyorlar ve 'bırakınız yapsınlar' felsefesinin olası tüm durumlar için en iyi çözümü ortaya çıkaracağı düşüncesine karşı çıkmaktaydılar. İktisatçılar bu dönemde dikkatlerini monopol, fakirlik, durgunluk ve israf konularına yoğunlaştırmışlardır. Modern kapitalizmin işleyişinin geleneksel iktisat teorisi ile açıklamadığını belirtmişlerdir. Sosyal kontrol ve reform hareketlerinin artan bir hızla yaygınlaşmakta olduğu bu ortamda Kurumsal İktisat gelişme göstermiştir (Oser ve Blanchfield, 1975: 361).

Kurumsallığın ortaya çıkışı iç savaş sonrası yıllara kadar uzanmakla birlikte okulun esas gelişimi iki savaş arası dönemde⁴ (Interwar Period) yaşanmıştır. Kurumsallık bu dönemde gelişerek Amerikan ekonomisinin önemli bir parçası haline gelmiştir (Rutherford, 2009: 310).

Yerleşik iktisada eleştiri olarak ortaya çıkan kurumsal iktisadın gelişimi Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra hız kazanmıştır. Kurumsal iktisat bu dönemde Amerikan üniversitelerinin ekonomi bölümlerinde yaygın şekilde öğretilmiştir. En etkili olduğu dönem Birinci ve İkinci Dünya savaşları arasındaki dönem olmuş ancak İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki yıllarda önemi azalmıştır. Eski kurumsalcılık 1910-1940 döneminde sosyal bilimlerdeki derin değişimlerin ve Neo-klasik iktisadın 1930'lardaki depresyon ortamında yükselen matematiksel biçiminin bir sonucu olarak kısmen devre dışı kalmıştır. Bu dönemde davranışçı psikoloji ve pozitivist felsefe, kurumsal iktisadın temelini

⁴ İki savaş arası dönem, Birinci Dünya Savaşı'nın bitişi ile İkinci Dünya Savaşı'nın başlangıcı arası dönemi ifade etmekte olup 1918-1939 yılları arasını kapsamaktadır.

oluşturan içgüdüsel psikoloji ve pragmatik felsefe anlayışının yerine geçmiştir (Hodgson, 1998: 166-167). 20. yüzyılın ilk yarısında, Neo-klasik teorinin matematiksel gelişme göstermesi ve ekonomik modellerin giderek soyut hale gelmesiyle kurumsal iktisat daha az önemli hale gelmiştir. Bu dönemde Neo-klasik iktisat iktisadi analizlerde matematiği kullanmaya başlamasıyla etkinliğini arttırmıştır (Richter, 2005: 2).

Kurumsal iktisadın etkisi 1970’li yılların sonuna kadar Keynesyen teorinin ve bunu izleyerek Monetarist Okul’un yaygın kabul bulmasını izleyerek azalmıştır. Kazgan’a göre bunun başlıca iki nedeni vardır: ilki inceledikleri konuların yaygın kabul gören teorilerini kuramamaları; ikincisi, kendi içlerinde bağdaştırılması zor farklı akımlara bölünmüş olmalarıdır (Kazgan, 2000: 187).

Kurumsal iktisat 1970’li yıllarla birlikte yeniden yükselişe geçmiştir. Bu yıllarda yeni kurumsal iktisadın ortaya çıkmasıyla birlikte ‘kurumlar’ iktisatçıların araştırma gündeminde yeniden yer bulmaya başlamışlardır. Bu dönemde kurumlar üzerinde çalışan iktisatçılar arasında en çok göze çarpanlar; çalışmalarında özellikle Couse’un firmalara ilişkin sözleşme kuramından esinlenen Williamson (1975), iktisat tarihine kurumsalcı bir çerçeveden yaklaşan North (1990), toplu eğilimin önemi üzerine yaptığı çalışmalarla Mancur Olson (1965) ve dinamik oyun teorisinde kuralların evrimi üzerine katkılarıyla Robert Axelrod (1986) olmuştur (Şenalp, 2007: 60).

2.2. Kurumsal İktisadın Temel Özellikleri

Kurumsal iktisadın temel özellikleri on madde halinde aşağıdaki şekilde özetlenebilir (Oser ve Blanchfield, 1975: 362-365; Samuels, 1991: 2-13; Bocutoğlu, 2012: 231-232):

1. Kurumcu yaklaşıma göre ekonomi, küçük parçaların birbirinden ayrı birimlermiş gibi incelenmesi yerine bir bütün olarak değerlendirilmelidir. Karmaşık bir yapıyı, her bir parçanın ekonomi ile ilişkisini kurmadıkça anlamak mümkün değildir. Ekonomik faaliyet sadece bireysel faaliyetlerin toplamı olarak ele alınamaz. Yani toplumsal davranışları birey davranışlarını tek tek inceleyerek açıklamak olanaksızdır. Örneğin bir sendikanın özelliklerini üyelerin bireysel çalışmalarına bakarak anlamak mümkün değildir. Benzer

şekilde bir ticari birliğin işleyişi ile bireysel şirketlerin işleyişi birbirinden tamamen farklıdır.

2. Kurumsal iktisada göre temel ekonomik problem, belirlenen bir sistem içerisinde yalnızca kaynakların tahsisi, gelir dağılımı ve fiyatların, istihdamın, çıktıların ve gelirlerin toplam seviyelerinin belirlenmesi değil; bir bütün olarak kurumların evrimi ve ekonominin kontrolüdür. Dolayısıyla kurumsal iktisatçılar, Neo-klasik iktisatçıların başvurduklarından daha geniş bir değişken alanı ve daha uzun bir muhakeme zinciri ile bu problemlere yaklaşmaktadırlar.

3. Bu okul, ekonomik yaşamda kurumların rolünü vurgulamaktadır. Bir kurum sadece bir organizasyon ya da okul, hapisane, sendika veya merkez bankası gibi belirli bir amaçla oluşturulmuş bir kuruluş değildir. Kurumlar aynı zamanda organize olmuş ve kültürün temel bir parçası olarak kabul edilen grup davranış kalıpları olarak kabul edilmektedir. Kurum kavramı gelenekler, sosyal alışkanlıklar, yasalar, düşünce biçimleri ve yaşam biçimlerini içermektedir. Örneğin kölelik ve köleliğin varlığına yönelik inançlar da kurumdur. Bunun yanında “Bırakınız Yapsınlar” düşüncesi, sendikacılık veya hükümetin sosyal güvenlik sistemi diğer kurumlara birer örnektir. Yılbaşı gecesi dışarı çıkılarak artan gürültü patırtı dahi bir kurumdur. Kurumculara göre ekonomik hayat yasalar tarafından değil, ekonomik kurumlar tarafından düzenlenir.

4. Kurumsal iktisatçılar bazı konularda kendi aralarında bölünmüş olmalarına rağmen kaynakların tahsisinin salt piyasanın fonksiyonu olduğu konusu ittifak ettikleri bir konudur. Tüm kurumsal iktisatçılar kaynak tahsisinin piyasa arz ve talebi çerçevesinde incelenebileceğini kabul ederler. Ancak arz ve talebin kendilerinin de, kısmen, birilerinin çıkarlarının korunması için hükümetin bir araç olarak kullanımının bir fonksiyonu olan, iktidar yapısının (örneğin hakların) bir fonksiyonu olduğunu savunurlar. Bu nedenle kaynakların tahsisini yazı tahtası üzerindeki iki eğri veya fonksiyondan ibaret değil ancak, onlar vasıtasıyla işleyen ve meydana gelen kuvvetlerle ilgili olan bir konu olarak kabul ederler.

5. Kurumcu düşünceye göre ekonomik analizlerde Darwinci evrimsel bir yaklaşım kullanılmalıdır, çünkü toplum ve ona ait kurumlar sürekli değişim içindedir. Ekonomik yaşamda denge değil hareket vardır. Kurumcular, zaman ve mekan farkının ihmal edilerek

sonsuz ekonomik doğrular bulunabileceği düşüncesine katılmazlar. “Bu Nedir?” sorusu yerine kurumsal iktisatçılar “Buraya nasıl geldik ve nereye gidiyoruz?” sorusunu sorarlar. Onlara göre kurumların evrimi ve işleyişi ekonominin temel konuları olmalıdır. Bu yaklaşım, sadece ekonomiyi değil aynı zamanda tarih, kültürel antropoloji, siyaset bilimi, sosyoloji, felsefe, psikoloji ve sosyal psikoloji alanlarında da bilgiyi gerektirmektedir.

6. Kurumcular, yaygın olan normal denge kavramını reddetmiş ve onun yerine, ekonomik ve sosyal hedef arayışında faydalı veya zararlı olabilecek devresel nedensellik ilkesi veya kümülatif değişim ilkesi üzerinde durmuşlardır. Onlara göre, ekonomik yaşamdaki uyumsuzluklar, normal dengeden sapma değildir. İkinci Dünya Savaşı’ndan önce en göze çarpan uyumsuzluk ekonomik durgunluktu. Daha sonra ekonomik kalkınma en önemli problem haline dönüşmüştür. Kurumcular ekonomik yaşamdaki bunun gibi eksiklikler ve uyumsuzlukların üstesinden gelmek için devlet aracılığıyla toplu kontrolünün gerekli olduğunu savunmaktadırlar.

7. Kurumcular, geleneksel teorisinin öne sürdüğü ‘çıkarların uyumu’ görüşüne karşı çıkararak ekonomik yaşamda ‘çıkarlar arası çatışma’ olduğu düşüncesini savunmaktadırlar. Onlara göre insanlar, gruplar şeklinde örgütlenerek ortak bireysel çıkarlarını grubun ortak çıkarlarına dönüştüren işbirlikçi ve kolektif canlılardır. Bununla birlikte, büyük-küçük işletmeler, tüketici-üretici, çiftçi-kent sakini, işçi-işveren, ithalatçı-yerli üretici gibi farklı gruplar arasında çıkar çatışmaları oluşmaktadır. Devlet, çıkarlar arası çatışmaları ekonomik sistemin etkin çalışması için uzlaştırmalıdır.

8. Kurumsal iktisatçı görüşüne göre devlet, ekonomik sistemin önemli bir parçasıdır; ekonomik sistem devlet olmaksızın meydana gelemez. Buna göre hem ekonomik sistemin özelliğini belirleyen temel ekonomik kurumlar hem de doğal kaynakların mevcut ekonomik önemi kadar ekonominin iktidar yapısını da belirleyen hak ve yetkilerin yapısı devletin bir fonksiyonudur. Kurumsal iktisatçılar, Neo-klasik iktisadın mekanik bir şekilde ortaya sürdüğü teorilerin ya devletin ekonomik rolünü ihmal etmelerinden ya da veri olarak ele almalarından dolayı devleti tamamen kötüleyen veya görmezlikten gelen sonuçları ortaya çıkardığını ileri sürmektedirler.

9. Kurumcular, servet ve gelirin daha dengeli dağıtılması için liberal ve demokratik reformları benimsemişlerdir. Piyasa fiyatlarının bireysel ve toplumsal refahın yeterli bir göstergesi olduğu ve bu düzensiz piyasaların kaynakların etkin dağılımı ve en iyi gelir dağılımını sağladığı yolundaki görüşü reddetmişlerdir. Kurumcular, sosyal maliyet ve sosyal fayda gibi kavramlarla ilgilenmişlerdir. “Bırakınız yapsınlar” düşüncesine karşı çıkarak devletin ekonomik ve sosyal meselelerdeki daha geniş rolünün olması gerektiğini savunmuşlardır.

10. Bu okula mensup iktisatçılar çalışmalarında tündengelelim metodu yerine tümevarım metodunu kullanmayı tercih etmişlerdir. Teorilerin, istatistiksel çalışmalarla elde edilmiş verilerle desteklenmesi gerektiğini savunmaktadırlar. Bu anlamda özellikle Neo-klasikler tarafından savunulan soyut teorileştirme yöntemlerini gerçekdışı ve sonuçsuz oldukları gerekçesiyle eleştirmektedirler.

2.3. Kurum Kavramı

Çok geniş bir düşünce yelpazesini içine almış olmasına rağmen kurumsal iktisadın asıl inceleme konusu kurumlardır. Bu nedenle kurumsal iktisadın temellerinin daha iyi anlaşılabilmesi için kurum kavramını detaylı olarak incelemek gerekmektedir.

Kurumsal iktisat tümüyle homojen, kendi içinde tutarlı ve disiplinli bir iktisadi düşünce akımı değildir. Kurumsal iktisat, düşünürlerinin kendi düşünce ve felsefelerine göre değerlendirdiği bir literatür birikimi halindedir. Commons (1931: 648), bunun nedeninin kurum kavramının tanımı konusundaki belirsizlikten kaynaklandığını söylemektedir. Kurum kavramı ile ilgili literatüre bakıldığında genel bir kurum tanımının bulunmadığı, kurumsal iktisatçıların bu kavrama analiz konuları çerçevesinde farklı tanımlamalar getirildiği görülmüştür. Günlük dilde kurum kavramı genellikle kuruluş kavramı ile eş anlamlı olarak kullanılmakta ise de kurumsal açıdan bakıldığında farklı anlamlarda kullanıldığı göze çarpmaktadır. Özellikle bazı kurumsal iktisatçılar kurum kavramı ile kuruluş kavramı arasında net ayrımlar yapmaktadırlar.

Türk Dil Kurumu (TDK) sözlüğünde kurum kavramı kurumsal açıdan “*belirli düşüncelerin, davranış kalıplarının, bireyler arasındaki ilişkilerin ve karşılıklı görevlerin*

oluşturduğu, kökü birtakım törelere dayalı toplumsal örgenleşme (örneğin: din, aile vb.)” şeklinde tanımlanmıştır.

Kurumsal iktisadın kurucularından Vablen, Hamilton ve Mitchell kurum kavramını tanımlarken daha çok “alışkanlık” kavramına vurgu yapmışlardır. Veblen (1919: 314), kurumu “*bireylerin ve toplumun genelinde var olan yaygın düşünce alışkanlıkları*” olarak tanımlamıştır. Hamilton (1932: 84) ise kurumları “*bir grubun sosyal alışkanlıkları ya da bir toplumun geleneklerine yerleşmiş, sürekliliği olan düşünce veya eylem tarzı*” olarak ifade etmiştir. Mitchell (1950: 373), benzer şekilde kurumu, “*yaygın şekilde kabul gören, yüksek düzeyde standartlaşmış sosyal alışkanlıklar*” olarak tanımlamıştır.

Kurumsal iktisadın öncülerinden bir diğeri olan Commons (1931: 648-649), kurumu “*bireysel eylemin kontrolünde, serbestleştirilmesinde ve genişletilmesinde ortaya çıkan toplu eylem*” olarak tanımlamıştır. Toplu eylem, organize olmamış geleneklerden aile, şirket, ticari kuruluşlar, sendikalar ve devlet gibi iyi organize olmuş kurumlara kadar uzanmaktadır. Hepsinin ortak ilkesi ise bireysel eylem ve toplu eylemin daha fazla ya da daha az kontrol, serbestlik ve genişleme kazandırmasıdır.

Yeni kurumsal iktisadın önemli bir ismi olan North (1991: 1)’a göre, kurumlar “*insanlar tarafından oluşturulmuş politik, ekonomik ve sosyal etkileşimi planlayan kısıtlamalar*”dır. Buna göre kurumlar gayri resmi (informal) kısıtlamaları (yaptırımlar, tabular, gelenekler ve davranış kuralları) ve resmi (formal) kuralları (anayasa, kanunlar, mülkiyet hakları) kapsamaktadır. North’un (2002: 9) yapmış olduğu daha geniş tanımlamaya göre ise kurumlar “*bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır; daha formel bir anlatımla, insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren insanların getirdiği kısıtlamalardır.*”

North’a göre, kurum ve kuruluş kavramları arasındaki ayırım çok önemlidir. Kurumlar gibi kuruluşlar da insanlar arasındaki etkileşime bir yapı kazandırır. North, kuruluşları belli hedeflere ulaşmak gibi ortak bir amaç güden bireylerin oluşturduğu gruplar olarak tanımlamıştır. Kuruluşlar siyasi oluşumları (siyasi partiler, belediye meclisi, denetleme kurulları), ekonomik oluşumları (şirketler, sendikalar, aile çiftlikleri, kooperatifler), toplumsal oluşumları (klise, kulüpler, spor kuruluşları) ve eğitim amaçlı

oluşumları (okullar, üniversiteler, mesleki eğitim veren kuruluşlar) kapsamaktadır. Kurumsal çerçeve, hangi kuruluşun ortaya çıkacağını ve nasıl gelişeceğini derinden etkiler. North çalışmasında kurumların oyunun kuralları olduğunu vurgulamakta, kuruluşları (ve onların kurucuları) kurumsal değişim araçları olarak ele almaktadır; dolayısıyla vurgulanan kurum ve kuruluşlar arasındaki etkileşimdir. Kuruluşlar var olan kısıtlamalar kümesinden doğan fırsatları değerlendirmek ve bu fırsatlardan yararlanmak amacıyla belli bir maksatla kurulmakta ve hedeflerini gerçekleştirmek için yaptıkları girişimlerle kurumsal değişimin temel amaçlarından biri olmaktadır (North, 2002: 11-12).

Olsson (1999: 2-3), North'un tanımlamasına katılarak kurumların "*insanlar tarafından oluşturulan kurallar veya insanlar arasındaki etkileşimi belirleyen kısıtlar*" olduğunu belirtmiştir. Bununla birlikte bu çok geniş kurum tanımını resmi ve gayri resmi kurumlar olarak ikiye ayırmıştır. Resmi kurumlar arasında öncelikli olarak yasalar, anayasalar, sözleşmeler ve mülkiyet hakları gibi öğeler yer almaktadır. Bunlar bir toplumun meşrutiyeti yüksek olan resmi kurallarıdır. Bu tür resmi kurumlar genellikle devlet tarafından, bazen de özel işletmeler ve sivil toplumu oluşturan diğer kesimler veya bireyler tarafından oluşturulur. Diğer yandan resmi olmayan kurumlar ise normlar, gelenekler, tabular ve ideolojiler gibi öğelerden oluşmaktadır. Bu kurumlar bir toplumun kültürünün bir parçası olan, resmi olmayan davranış kurallarını içermektedir. Gayri resmi kurumlar sosyalleşme sürecinde öğrenilir ve büyük ölçüde geçmiş kuşakların dünya görüşlerini yansıtır. Örneğin gayri resmi kurumların yapısal dönüşümleri şimdiki kuşakların, geçmiş toplumların gözüyle değerlendirme yapmaları ve düşünceleri için bir yol oluşturur. Başka bir deyişle resmi olmayan kurumlar bir tür bilgidir.

Yine North'un tanımlamasına benzer şekilde Tiffin (2006: 5-6), kurumları "*bireylerin verimli ve işbirliği içinde hareket etme yeteneklerini şekillendiren formal ve informal kısıtlamalar ve teşvikler bütünü*" olarak tanımlamıştır. Bununla birlikte Williamson (2000: 598), Shubik (1975) ve Nelson ve Sampat (2001: 40) da kurumları "*hayat oyununun kuralları (insanlar tarafından oluşturulmuş kısıtlar)*" olarak gören diğer düşünürlerdir.

Günümüz kurumsal iktisatçılarından Hodgson (2006: 2), kurumları "*sosyal alandaki en önemli yapı türü*" olarak tanımlamıştır. Buna göre kurumlar sosyal yaşamın

özünü oluşturmaktadırlar. Kurumların sosyal (toplumsal) yaşamdaki rolünün tanınmasındaki artış, bireylerin etkileşimi ve faaliyetlerinin açık ya da örtülü kurallar bakımından yapılandırılmasını içermektedir. Yani kurumlar sosyal etkileşimi planlayan, belirlenmiş ve yaygın sosyal kurallar sistemi olarak tanımlanmaktadır.

Kasper ve Streit (1998: 28), kurumları “*insan etkileşimlerindeki olası keyfi ve fırsatçı davranışları sınırlayan insan yapımı kurallar*” olarak tanımlamıştır. Buna göre, kurumlar bir topluluk tarafından paylaşılmakta ve her zaman bazı yaptırımları zorla uygulamaktadır. Kurumlar, yaptırımlar olmadan anlamsızdır. Sadece yaptırımlar uygulanırsa kurumlar bireylerin eylemlerini daha öngörülebilir hale getirmektedir. Yaptırımların kuralları, insan eylemlerini emir dereceleri oluşturarak oldukça öngörülebilir yollara kanalize etmektedir. Eğer çeşitli ilişkili kurallar birbirleriyle tutarlı olursa, bu durum insanlar arasındaki işbirliğine olan güveni kolaylaştırır. Böylece kurumlar insan tabiatı ve işçi sınıfının bölünmelerinde avantajlar sağlarlar. Örneğin, kurumlar tarafından oluşturulan trafik kuralları, sürücülere kısıtlamalar getirir ancak insanların geneline daha hızlı ve güvenli seyahat imkanı sağlarlar.

Kasper (2007: 53), kurumu “*ihlali normal olarak bir şekilde müeyyide gerektiren insan davranış kuralları*” olarak tanımlamıştır. Müeyyideler (yaptırımlar) resmi veya gayri resmi olabilmektedir. Kurumlar tekrar eden eylem ve reaksiyonların daha kolay tahmin edilebilmesine imkan vermektedir. Etkin kurumlar belirli sonuçlar gözetmeksizin normalde tahmin edilebilecek sonuç aralığının sınırlarını çizer ve böylece bilgi arayışı ve diğer işlemlerdeki maliyet ve riskleri azaltacak geniş davranış kalıpları oluştururlar.

Keizer (2006: 2)’e göre, kurumlar “*insan davranışlarına yön veren kurallar ve kurumsal çerçeve ise insan davranışlarını şekillendiren ve kısıtlayan bir kurallar kümesi*”dir. Bu tanımda kurum kavramıyla ilişkili iki önemli kavram bulunmaktadır: kural ve davranışlar. Bu bağlamda herhangi bir davranış düzenli bir kural olarak kabul edilmektedir. Kurumsal iktisat literatüründe kuralların önemli kategorileri, alışkanlıklar, rutinler, gelenekler ve hukuk kurallarıdır. Alışkanlıklar, belirli bir alışkanlık yerine bir başkasının seçilmesi çok zorunlu olmasa da, hayatı daha uygun yapması gereken davranışlardaki az veya çok bilinçli devamlılıklardır. Rutinler daha acil devamlılıkları içermektedir. Gelenekler, ahlaki bir çağrışımı içeren davranış kurallarıdır. İnsanlar

birbirlerine belirli geleneklere göre davranmalarını beklemektedirler. Hukuk kuralları ise insan davranışların düzenlemek amacıyla hükümet tarafından konulan bir girişim olarak tanımlanmaktadır.

Kurum kavramıyla ilişkili diğer iki kavram değerler ve normlardır. Değerler, insanların kendilerine verdikleri veya davranışlarını yönetmenin bir yolu olarak aldıkları ve kabul ettikleri temel ve türetilmiş ilkeleri içermektedir (Argandoña, 1991: 3). Normlar ise değerlere nasıl ulaşıldığını gösteren genel kabul görmüş düşüncelerdir. Buna göre normlar, bir grubun üyelerine göre insanların nasıl davranması gerektiği üzerinde kabul görmüş yollar olarak tanımlanmaktadır. Dayanışma (adalete ulaşmak için), rekabet (refaha ulaşmak için) ve 'kirleten öder ilkesi' (kabul edilebilir bir çevreye ulaşmak için) norm örneklerinin içerikleridir (Groenewegen ve diğerleri, 2010: 26).

Yapılan farklı tanımlamalardan yola çıkarak genel bir kurum kavramına ulaşmak oldukça zor olmakla birlikte kurumsal iktisat literatüründe kurum kavramı daha çok, istikrarlı davranış tarzlarını, düşünce alışkanlıklarını ve geçmişten devralınan ve günümüze kadar süren davranış kalıplarını ifade etmektedir. Bu tanıma göre kurumlar kökenini insan doğasından alan, beşeri ve sosyal kazançlardır. Ve yine de istikrarlı davranış tarzları gibi kendi özerkliği alma ve insan davranışlarını şekillendirme eğilimindedirler (Kapp, 1974: 150-151). Çalışmanın bu bölümünde kurumsal iktisada mensup iktisatçılar tarafından yapılmış olan kurum tanımları Tablo 2'de bir bütün halinde sunulmuştur.

Tablo 2'de de görüldüğü üzere tanımı konusunda çok net bir yargıya varılamamış olan kurumların özelliklerini aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Aktan ve Vural, 2005: 1):

1. Kurumlar bir arada toplum halinde yaşayan insanların davranışları ve eylemleri sonucunda oluşmaktadırlar.
2. Kurumlar uzun yaşamlıdır ve zaman içerisinde değişmektedirler.
3. Kurumların oluşmasında, kabul edilmesinde ve yoğunlaşmasında bilgi, öğrenme, tecrübe gibi faktörler önemli rol oynamaktadır.
4. Kurumlar her toplumda aynı değildir. Her toplumun kendine ait farklı alışkanlıkları, gelenekleri, değerleri ve inançları bulunmaktadır.

5. Kurumlar resmi ve gayri resmi kurallar bütünüdür.

Tablo 2: Kurumsal İktisatçıların Kurum Tanımları

| Kurumsal İktisatçı | Kurum Tanımı |
|---|---|
| Veblen (1919) | Bireylerin ve toplumun genelinde var olan yaygın düşünce alışkanlıkları. |
| Hamilton (1932) | Bir grubun sosyal alışkanlıkları ya da bir toplumun geleneklerine yerleşmiş, sürekliliği olan düşünce veya eylem tarzı. |
| Mitchell (1950) | Yaygın şekilde kabul gören, yüksek düzeyde standartlaşmış sosyal alışkanlıklar. |
| Commons (1931) | Bireysel eylemin kontrolünde, serbestleştirilmesinde ve genişletilmesinde ortaya çıkan toplu eylem. |
| North (1991) | İnsanlar tarafından oluşturulmuş politik, ekonomik ve sosyal etkileşimi planlayan kısıtlamalar. |
| North (2002) | Bir toplumda oynanan oyunun kuralları; daha formel bir anlatımla, insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren insanların getirdiği kısıtlamalar. |
| Olsson (1999) | İnsanlar tarafından oluşturulan kurallar veya insanlar arasındaki etkileşimi belirleyen kısıtlar. |
| Tiffin (2006) | Bireylerin verimli ve işbirliği içinde hareket etme yeteneklerini şekillendiren formel ve informal kısıtlamalar ve teşvikler bütünü. |
| Williamson (2000), Shubik (1975), Nelson ve Sampat (2001) | Hayat oyununun kuralları (insanlar tarafından oluşturulmuş kısıtlar). |
| Hodgson (2006) | Sosyal alandaki en önemli yapı türü. |
| Kasper ve Streit (1998) | İnsan etkileşimlerindeki olası keyfi ve fırsatçı davranışları sınırlayan insan yapımı kurallar. |
| Kasper (2007) | İhlali normal olarak bir şekilde müeyyide gerektiren insan davranış kuralları. |
| Keizer (2006) | İnsan davranışlarına yön veren kurallar. |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

2.3.1. Kurumların Önemi

Kurumların sosyal ilişkileri nasıl etkilediği, ne amaçla kurulduğu ve nasıl yerleştiği değerlendirilmesi gereken bir konudur. Kurumların devamlılığı başkalarının davranışlarında istikrarlı beklentiler oluşturulabilmeleri gerçeğinden kaynaklanmaktadır. Genellikle kurumlar, insan faaliyetleri üzerindeki etkileyici şekil ve tutarlılığıyla, düzenli fikir, beklenti ve etki sağlayabilmektedirler. Diğer yandan kurumlar bireylerin düşünce ve

faaliyetlerine bağı olmakla beraber sadece onlara indirgenemez. Kurumlar davranışları hem kısıtlayabilmekte hem de kolaylaştırabilmektedir. Kuralların varlığı kısıtlamaları ifade etmektedir. Bununla birlikte, böyle bir kısıtlama olanakları da beraberinde getirebilmektedir. Örneğin, dil kuralları bize iletişim olanağı vermekte, trafik kuralları trafiğin daha kolay ve güvenli işlemlerini sağlamakta, hukuk kuralları bireysel güvenliği artırmaktadır. Yani kurallar her zaman özgürlüğün karşısında değil, bazen onun yanında yer alabilmektedir (Hodgson, 2006: 2).

Kurumların en önemli işlevi; sistematik, gelişigüzel olmayan ve bu nedenle anlaşılabilir eylem ve olaylar modeli oluşturmayı kolaylaştırmaktır. Sosyal karışıklığın olduğu ve sosyal etkileşim yüksek maliyetli olduğu yerde, güven ve işbirliği dağılır. Ekonomik oluşumun ana kaynağı olan işçi sınıfının bölünmesi mümkün değildir. Bu noktada kurumların ekonomik etkileşimlerdeki kuralları nasıl organize ettiğine odaklanılmalıdır. Kurallar koordinasyonun maliyetini düşürdüğü kadar güven ve itimat da uyandırmalıdır. Kurallar hakim olduğunda insanlar için tahmin yapmak mümkün olur ve böylece başkaları ile işbirliği yapmaya daha kabiliyetli hale gelir ve riskli yenilikçi deneyimlerinde kendilerini güvende hissederler. İnsanlar, böyle bir işbirliğinin maliyet ve kazanımının ne olduğunun tahmini hakkında ihtiyacı olan bilgiyi işbirliği yapabilecekleri uzmanlardan kolayca edinebilirler. Bunun bir sonucu olarak daha yararlı bilgi kullanılmış ve keşfedilmiş olacaktır (Kasper ve Streit, 1998: 28-29).

Kurumcu düşünceye göre kurumların toplumda oynadığı rol oldukça önemlidir. Etkin kurumların toplumlar açısından birtakım avantajlar sağlamaktadır. Bu avantajlar şu şekilde sıralanabilir (Kasper, 2007: 68-70):

1. Saygı duyulan kurumlar bilgi arama sürecini kolaylaştırır, böylece insanlar birbirleriyle güven içinde ve kolayca etkileşimde bulunabilirler. Yani iyi kurumlar iş yapmayı hızlandırır ve sosyal etkileşimi kolaylaştırır.

2. Etkin kurumlar bireyin özgürlük alanını muhafaza eder. Uygun kurallar güç kullanımını sınırlar. İyi kurumlar aşırı ve gereksiz baskıyı önler ve başkalarının özgürlüğünü zedeledikten insanların kendi çıkarları peşinde koşmasına olanak sağlar.

Uygun kurumsal kısıtlamalar olmaksızın özgürlük izinli hale gelecek ve serbestlik ortadan kalkacaktır.

3. Etkin kurumlar aynı zamanda çatışmaların ortadan kalkmasını sağlayarak toplumsal barışa da hizmet eder. Farklı isteklere, farklı hedeflere ulaşmak için kaynaklarını yönlendiren farklı insanlar arasında kaçınılmaz olarak çatışmalar ortaya çıkacaktır. Dolayısıyla, örneğin trafik kurallarının amacı gecikmeler ve kazaları engellemektir.

4. Uygun kurumlar kıt kaynakların korunmasını teşvik eder. Kurumlar belli malların sahiplerine bunların sahipliğini sürdürebilme hakkı verdiğinde (örneğin mülkiyet haklarını güvence altına alan kurumlar gibi) insanlar mallarını kendi geleceklerinin daha refah içinde olması için yönlendireceklerdir. Kurumsal koruma güvensiz olduğunda varlıklarını kontrol eden insanlar bunların küçülmesini önemsemeyecektir.

Kısaca kurumlar bireylerin etkileşiminde istikrarlı yapılar oluşturarak belirsizliği azaltmaktadırlar. Bununla birlikte kurumcu düşünceye göre, etkin kurum ve kurumsal yapı bireyler arası etkileşime yön verirken diğer yandan ekonomik performansı da etkilemektedir. Kurumsal iktisatçılara göre ekonomik yapının işleyişi bireylerin davranışlarına yön veren kurumsal faktörlere bağlıdır. Etkin kurumsal yapı, işlemlerin daha güvenli gerçekleştirilmesine yol açmakta, bir ekonomideki üretim, yatırım, tüketim gibi kararları etkileyerek ekonomik gelişmeye katkı sağlamaktadır. Bu çerçevede, kurumların iktisadi büyüme sürecindeki önemini araştıran çalışmaların sayısı son yıllarda giderek artmıştır.

2.3.2 Kurumsal Değişim

Daha önce de belirtilmiş olduğu gibi kurumların toplumda oynadığı en önemli rol insanlar arasındaki etkileşimi istikrarlı bir yapıya kavuşturarak belirsizliği azaltmasıdır. Bununla birlikte kurumların istikrarlı olması değişmedikleri anlamına gelmemektedir. Uluslararası antlaşmalardan davranış kurallarına ve normlara, yazılı hukuktan teamüllere, törelere kadar bütün kurumlar sürekli evrimleşirler ve dolayısıyla yapabilecek tercihleri bu doğrultuda değiştirirler (North, 2002: 13).

Kurumları düşünce alışkanlıkları olarak tanımlayan Veblen'e göre, düşünce alışkanlıkları zamanla değişmekte, yerlerini yenilere bırakmaktadır. Yeni düşünce alışkanlıklarının ortaya çıkmasındaki en temel faktör ise teknolojidir (Demir, 1996: 93). Yani Veblen'e göre kurumsal değişimin temel sebebi teknolojik değişimdir. Teknolojik değişim düşünce alışkanlıklarını değiştirmekte, düşünce alışkanlıklarının değişmesi ise kurumların değişimine yol açmaktadır.

Diğer yandan yeni kurumsalcı iktisatçı North'a göre, kurumsal değişimin öznesi kurumsal çerçevede var olan teşviklere göre davranan bireysel girişimcidir. Değişim süreci büyük oranda aşamalı bir değişim sürecidir. Genellikle değişim, kurumsal çerçeveyi oluşturan kurallar, normlar ve uygulamalar kompleksinde marjinal ayarlamalardan oluşmaktadır. Kurumsal çerçevenin bütün olarak istikrarı, zaman ve mekan içinde karmaşık değişimi mümkün kılmaktadır. Değişimin en önemli kaynağı ise görelî fiyatlardaki temel değişimlerdir. Görelî fiyat değişimleri insan etkileşiminde bireylerin teşviklerini değiştirmektedir. Kurumsal değişimin bir diğer kaynağı ise zevklerdeki değişimdir. Değişen görelî fiyatlar, zevk ve tercihlerdeki değişimde önemli rol oynamaktadır. Yani görelî fiyatlardaki önemli değişiklikler zaman içinde insanın davranış biçimlerini ve davranış biçimi standartlarını neyin oluşturduğuna dair rasyonalizasyon çabalarını değiştirmektedir. Bu değişiklikler ise kurumsal değişikliğe yol açmaktadır (North, 2002: 108-110).

Yukarıdaki açıklamalara göre, kurumsal değişimin eski ve yeni kurumsal iktisatçılara göre iki temel kaynağı bulunmaktadır. Bu doğrultuda, eski kurumsalcılara göre kurumsal değişimin kaynağı teknolojik değişim iken, yeni kurumsal iktisatçılara göre görelî fiyat yapısındaki ve zevklerdeki değişim olarak kabul edilmektedir.

Roland (2004), kurumsal değişim sürecinde kurumları, hızlı hareket eden (fast-moving institutions) ve yavaş hareket eden kurumlar (slow-moving institutions) olarak ikiye ayırmıştır. Bunlardan ilki yavaş yavaş, aşamalı ve sürekli olarak değişmekte iken, ikincisi daha hızlı, büyük adımlarla ve sürekli olmayan bir şekilde değişmektedir. Roland'a göre, yavaş hareket eden ve hızlı hareket eden kurumlar arasındaki etkileşim kurumsal değişimle ilgili neden, nasıl ve ne zaman gerçekleştiği gibi sorulara ışık tutabilecektir. Bu doğrultuda değerler, inançlar ve sosyal normları kapsayan "kültür" yavaş hareket eden bir

kurum olarak sınıflandırılmıştır. Büyümenin açıklanmasında önemli bir rol oynayan kültürün evrimi teknoloji ve bilimsel bilginin evrimi ile yakından ilişkilidir. Kültür gibi teknoloji de yavaş ve sürekli olarak değişen bir yapıdadır. Sosyal normlar genellikle temel ilkeleri yüzyıllar boyunca çok az değişme gösteren dinsel kökenli olduklarından yavaş değişme eğilimindedirler. Buna karşın politik kurumlar hızlı hareket eden kurumlar olarak sınıflandırılmıştır. Hızlı hareket eden kurumlar sık sık değişmezler ancak hızlıca hatta bir gece gibi kısa bir sürede bile değişebilmektedirler. Bunun yanında, hukuk sistemleri sosyal normlardan daha hızlı değişme eğiliminde iken politik kurumlara göre daha yavaş değişmektedirler. Belirli bir yasa bir gecede değiştirilebilir ancak hukuk sistemleri nadiren politik kurumlar kadar hızla değişmektedir (Roland 2004: 12).

2.4. Kurumsal Bakış Açısı

Kurumlar, iktisadi düşünce açısından iki temel görüş etrafında ele alınmaktadır. Birincisi Veblen, Ayres, Commons ve Mitchell geleneğine dayalı Eski Kurumsal İktisat (Original Institutional Economics) geleneği ve ikincisi Ronald Coase'un işlem maliyeti teorisine dayalı Yeni Kurumsal İktisat (New Institutional Economics) geleneğidir. North-Williamson Okulu olarak da anılan Yeni kurumsal iktisat, Mülkiyet Hakları İktisadı, Kamu tercihi ve Firma Teorisi gibi farklı alanlarda gelişimini sürdürmektedir (Parada, 2002: 43).

Eski ve yeni kurumsal iktisat okullarının her ikisi de Neo-klasik iktisatta kurumlarının önemini neredeyse tamamen göz ardı edilmesine karşı ortaya çıkmış araştırma programlarıdır. İktisadi davranışları ve iktisadi performansı şekillendirmede her iki yaklaşım da kurumlara merkezi bir rol vermiştir. Bu kurumlar zaman içinde değişebilir ve genellikle iktisadi faktörlere cevap verebilirler. Bununla birlikte kurumlarla ilgili ortak görüşlerine rağmen, problemin çözümünde her iki okul arasında ortak bir yaklaşım geliştirilememiştir. Eski kurumsal iktisatçılara göre, rasyonel iktisadi birey üzerine odaklanan Neo-klasik yaklaşım terk edilerek bunun yerine iktisadi davranışlarını kültürel çerçevede belirleyen birey getirilmedi. Yeni kurumsal iktisatçıların birçoğuna göre ise rasyonel seçim modeline dayanan Neo-klasik yaklaşım terk edilmemeli, fakat genişletilmeli ve değiştirilmelidir (Rutherford, 1995: 443).

Kurumsal iktisadın ilgilendiği temel sorular; kurumların varlığının neden ortaya çıktığı, neden belirli şekillerde geliştikleri ve etkinlikleri hakkında ne söylenebildiğidir. Bu sorulara eski ve yeni kurumsal iktisat okulları farklı açılardan yaklaşmışlardır. Bu okullar problemin tanımı, açıklayıcı değişkenleri ve sorgulama metodolojileri açısından farklılık göstermektedirler (Groenewegen ve diğerleri, 1995: 467-468).

Yukarıdaki bilgiler doğrultusunda çalışmanın devam eden bölümünde öncelikle sırasıyla eski kurumsal iktisat ve yeni kurumsal iktisat okullarının gelişimi, kapsamı ve temel özellikleri ele alınmış, daha sonra iki okulun bir karşılaştırılması yapılmıştır.

2.4.1. Eski Kurumsal İktisat

Eski kurumsal iktisat daha önce de değinildiği gibi 1890’larda Amerika’da ortaya çıkmış bir iktisadi düşünce okuludur. Bu tarihten İkinci Dünya Savaşı öncesine kadar olan dönem bu okulun en etkili olduğu yıllar olmuş, daha sonra Neo-klasik teorinin yükselişe geçmesiyle önemi giderek azalmıştır. Eski kurumsal iktisat, Neo-klasik iktisada pek çok açıdan eleştiriler getirmiş ve bu okulun görüşlerine alternatif fikirler üretme üzerinde yoğunlaşmıştır.

Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley Mitchell, ve Clarence Ayres’in öncülüğünü yaptığı bu ekonomi geleneği “Kurumsal İktisat (Institutional Economics)”, “Amerikan Kurumsal İktisadı (American Institutional Economics)”, “Eski Kurumsal İktisat (Old Institutional Economics)” veya “Asıl Kurumsal İktisat (Original Institutional Economics)” gibi farklı isimlerle anılmaktadır⁵ (Rutherford, 2001: 173).

Eski kurumsal iktisatçılar, hem Marksizm’den hem de Alman tarihçi okulundan güçlü bir şekilde etkilenmişler, fakat onu daha çok pragmatik felsefe ve içgüdü-alışkanlık psikolojisinde 19. yüzyılın son yirmi yılında yaşanan gelişmeler şekillendirmiştir. Daha önemlisi, Veblenci kurumsal iktisat Darwinizm’den doğmuştur. Takip eden süreçte her ne kadar kurumsalcılık büyük ölçüde Darwinci mirastan uzaklaşsa da, daha tutarlı bir kurumsal iktisadın inşası Darwinizm’e bir dönüşü içermektedir (Hodgson, 2004: 7).

⁵ Bununla birlikte bu çalışmada söz konusu kavramlardan en yaygın olarak kullanılanı olan Eski Kurumsal İktisat kavramının kullanılması tercih edilmiştir.

Eski kurumsal iktisada göre, insan davranışları gerçekte kurallı davranışlardır ve sosyal bilimler, gerçek ekonomik ve sosyal yaşamı şekillendiren bu kurumsal yapıları ve onlardaki değişimleri incelemelidirler. İnsan yaşamı evrensel ve sonsuz kurallar dizisi işleminin bir sonucu değil, zaman ve mekandan soyutlanmayacak anlamlı bir analizdir. Burada daha basit ve ilkel bir aşamadan daha karmaşık ve sofistike bir aşamaya giden evrimsel bir süreç söz konusudur. Bu nedenle insan davranışlarındaki devamlılıklar belirli bir zaman ve mekanla sınırlıdır (Keizer, 2006: 4-5). Kurumcu Okul taraftarlarına göre, bütün realiteyi yani olup bitenler dünyasını, meydana geldiği sosyal çevreyi dikkate almadan pür (saf) kişisel ilişkilerle açıklamaya çalışmak mümkün değildir. Neo-klasik teoriler, psikolojik faktörleri çevrenin etkisinden uzak tutarsa bir düşünce ve izah aleti olamazlar. Dolayısıyla bir toplumun oluşmasında rol oynayan çevre koşullarını iyi tanımak ve onun üzerinde durmak gerekmektedir (Özgüven, 2001: 214).

Kurumsal iktisadın kurucusu Veblen açısından, insan davranışlarını etkileyen baskın faktörün ne olduğu sorusu büyük önem taşımaktadır. Bütün eserlerinde değişik oranlarda bazen açık bazen de örtük bir biçimde bu soruya verdiği cevapta düşünce alışkanlıklarının en etkin faktör olduğunu ifade etmiştir. Eğer insan davranışlarını etkileyen en önemli faktörün düşünce alışkanlıkları olduğu kabul edilirse bu defa düşünce alışkanlıklarının nereden kaynaklandığı sorusu gündeme gelmektedir. Veblen bu konuda düşünce alışkanlıklarının içgüdülere dayandırılabilceğini savunmaktadır (Demir, 1996: 93).

Veblen, Ortodoks teoriyi iktisadi olayların kurumsal boyutlarını ihmal ettiği için eleştirmiştir. Bunun yanında bireysel davranış güdüsü olarak kişisel çıkarların gösterilmesine karşı çıkmıştır. Neo-klasik teori insanı, zevklerini maksimize ve sıkıntılarını minimize etmeye uğraşan bir canlı olarak varsaymıştı. Veblen iktisat teorisinin insanları zevk zahmet hesabı yapan yaratıklar saymasını yanlış buluyordu (Kazgan, 2000: 188). Kurumcular; klasik iktisatçıların insanı “kendi çıkarını düşünen rasyonel bir varlık” yaklaşımından ayrılarak insan davranışlarının sosyal kurumlarca (adetler, gelenekler, yasal kurallar) belirlendiğini ve önemli ölçüde bu kurumların etkisi altında şekillendiğini ileri sürmüşlerdir (Ersoy, 1990: 268).

Veblen'e göre Ortodoks teori, ekonomiyi ve onun parçalarını sınıflara ayırmakta fakat onları değişen ve gelişen kurumlar olarak açıklayamamaktadır. Ortodoks teori, fiyat teorisini ele alırken zevk ve tercihler, teknoloji, toplumun ve ekonominin organizasyonu gibi birçok unsurun sabit olduğunu varsaymaktadır. Veblen ise; iktisatçıların sadece fiyatların oluşumu ve üretim faktörlerinin tahsisini değil, sabit varsaydıkları faktörleri de incelemeleri gerektiğini savunmuştur. Bu çerçevede Veblen, ekonominin dinamik bir süreç içerisinde incelenmesi gerektiğini düşünmektedir (Savaş, 2007: 650).

2.4.1.1. Eski Kurumsal İktisadın Fikri Temelleri

Köken itibarıyla Amerikan çıkışlı bir okul olan kurumsal iktisadın temelleri Alman Tarihçi Okulu, pragmatik felsefe ve Darwin'in Evrim Teorisi'ne dayanmaktadır. Bu kısımda kurumsal iktisadi şekillenmesine ve gelişimine yön veren bu görüşler ele alınacaktır.

2.4.1.1.1. Alman Tarihçi Okulu

Alman Tarihçi Okulu 19. yüzyılda Klasik düşünceye bir tepki olarak doğmuştur. W. Rosher, B. Hildebrand ve K. Knies'in yayınları ile başlayan Eski Tarihçi Okul ve Gustav Schmoller'in liderliğini yaptığı Genç Tarihçi Okul olarak ikiye ayrılmaktadır. Klasikleri özellikle yöntem konusunda eleştirmişlerdir. İktisadi süreçlerinin incelenmesinde tarihi incelemelerden yararlanılması gerektiğini ileri sürmüşlerdir. Çünkü bu okula göre, iktisadi yaşam, içinde bulunduğu sosyal ortamdan bağımsız olarak değerlendirilemez. Kurumsal iktisadın ilk düşünürleri de büyük ölçüde Alman Tarihçi Okulu'ndan etkilenmişlerdir. Bu doğrultuda, kurumsal iktisadın doğuşunda etkili olan en önemli iktisadi akım Alman Tarihçi Okulu'nun önerdiği temel görüşler, kurumsal iktisat tarafından da benimsenen görüşler olmaktadır.

Alman Tarihçi Okulu iktisadi davranışların ve böylece iktisadi genellemelerinin tarihsel, sosyal ve kurumsal bağlama dayandığını savunmaktadır. Özellikle kanunların ve kurumların göreliliğini vurgulamıştır. Bu okula mensup düşünürlerin hemen hemen hepsi araştırmalarında somut tarihsel verilerden hareketle tümevarımcı yöntemi tercih etmiş ve

kullanmıştır. Ayrıca pek çoğu, ekonominin kapsamının çok dar olduğunu savunmuş ve devletin ekonomideki rolünün önemi üzerinde durmuşlardır (Senn, 2005: 187).

Alman Tarihçi Okulu'nun klasik okuldan yöntem farkı, politika uygulama alanında farklı sonuçlara varmasına yol açmıştır. Klasik okulun "tabii düzen" anlayışına göre her toplumda iktisadi düzenin işleyişini gösteren kanunların evrensel geçerliliği bulunmaktadır. Bu nedenle ekonomik yaşam zaman ve mekandan bağımsız olarak incelenmektedir. Buna karşın Alman Tarihçi Okulu, toplumsal kurumların zaman ve mekan içinde değişik olduğunu, bu nedenle iktisat teorisinin her zaman ve her mekanda geçerli olamayacağını yani evrensel olmadığını savunmaktadır. Alman Tarihçi Okulu'na göre eğer tabii düzen ve dolayısıyla mutlak iktisat kanunları yoksa, iktisadi düzen zaman ve mekan içinde farklılık gösteriyorsa, toplumsal kurumlar göreceli ise devlet bunları düzeltmek için iktisadi hayata müdahale etmelidir. Alman Tarihçi Okulu mensupları devlet müdahaleciğini iktisat politikasının temeli olarak görmektedir (Kazgan, 2000: 186-187).

2.4.1.1.2. Pragmatik Felsefe

Kurumsal iktisadın felsefi dayanağı pragmatizmdir. Pragmatizm, 19. yüzyılın sonlarında Amerika'da ortaya çıkmış ve gelişmiş bir felsefi akımdır. Ana kurucuları Charles Sanders Peirce, William James ve John Dewey'dir. Genel olarak bir düşüncenin doğruluğunun onun pratik sonucu ile ölçülebileceğini savunan bu felsefi görüşe göre pratik fayda sağlayan her bilgi doğru bilgidir. Bu doğrultuda bir düşünce, yaşayışımız için elverişli olduğu sürece doğrudur.

Bu önermenin hareket noktası olarak olgular ve tecrübeler alınmaktadır. Pragmatizmde sadece deneyden gelen bilgiler geçerli sayılmaktadır. Nesneyi insan bilincine bağlı olarak gören bu felsefe bir anlamda maddesel evreni de reddetmektedir. Bir fikrin, düşüncenin, kuramın yanlış ya da doğruluğundan ziyade yararlı olup olmadığı ve başarıya götürüp götürmediği önem taşımaktadır. Pragmatizm ilk şeylere, ilkelere, kategorilere, varsayılan gerçekliklere bakmaktan kaçınmanın ve son şeylere, ürünlere, sonuçlara, olgulara bakmanın tavrı olarak değerlendirilmektedir. Pragmatik yöntem ise her fikri, onun karşılığı olan pratik sonuçlarını izleyerek yorumlamayı denemektedir. William James; pragmatik yöntemi, başka türlü sonuç alınmayan metafizik tartışmaların sonuç

yöntemi olarak tanımlamaktadır. Şu fikrin değil de bu fikrin doğru olmasıyla uygulamada, pratikte ne gibi değişiklikler olabilir, ne gibi sonuçlar elde edilebilir sorusu bu yöntemin anahtar sorusu olarak kabul edilmektedir (Büyükdövençi, 1987: 337-338).

Pragmatizm, yirminci yüzyılın ilk çeyreğinde kurumsal iktisada bilgikuramsal bir temel oluşturmuştur. John Stuart Mill'in yarar felsefesine dayandırılarak William James tarafından öne sürülmüş olan pragmatizm, Alman Tarihçi Okulu gibi liberalizmin yöntemine eleştirel yaklaşmaktaydı. Pragmatik bilim felsefesi, bilimin önceden belirli amaçlara ulaşmanın mekanik bir meşrulaştırma yöntemi değil, bir inceleme süreci olduğunu savunmaktadır. Bu düşünceye göre, tarih dışı bir kurallar kümesi olmadığı için hiçbir bilim kendi tarihinden ayrı bir biçimde değerlendirilemez. Kişilerden bağımsız ve kusursuz bilimsel yöntem kuralları olmadığından bilimsel önermelerin geçerliliğine ilişkin kurallar, bilimsel etkinliklerde bulunan topluluğun kararlarına bağlıdır. Bu bakımdan bilimde temel bilgikuramsal birim araştırma topluluğudur (Şenalp, 2007: 52-53).

Amerikan pragmatizminin, özellikle Charles Pierce ve John Dewey'in, Amerikan kurumculuğu ve özellikle Veblen üzerinde epistemolojik açıdan önemli etkisi olmuştur. Pragmatizmin Veblen'in de kabul ettiği ilkelerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Kapp, 1974: 153):

1. Bilimsel araştırmalar, her zaman bireysel düşüncenin taşınmasını sağlayan kavram ve kategoriler bütünü olan kültürel bir kalıpla diğer bir deyişle, kendi yapımımız olmayan ve toplumlardan devralınan yerleşmiş fikirler çerçevesindeki bütün kuramlaştırma faaliyetleriyle ilerlemektedir. Bilimsel bilgimiz de dahil olmak üzere tüm bilgimizin kökenini oluşturan ve miras kalmış olan bu yerleşmiş fikirler açık olmalıdır ve eleştirel sınamalarla desteklenmelidir. Aslında, bilimsel bilgimizin her ilerlemesi bu tür bir eleştirel bilinci gerektirmektedir.

2. Kurumsal ekonomiye Amerikan pragmatizminin ikinci katkısı kesinlik arayışına yönelik şüphecilidir (septisizm). Bu şüphecilik, sosyal süreçlerin önceden yerleşmiş ve belirli bir sona yani sabit bir son amaca doğru ilerlediği yönündeki geniş bir inanışı sorgulamaktadır. Bu teolojik eğilimin yerine pragmatistler bütün süreçlerin özellikle sosyal süreçlerin temel nitelikleri olarak belirsizlik ve kesinsizliğe vurgu yapmışlardır.

Kurumsal iktisatçılar pragmatik felsefeye uygun bir yöntemle “deneme”yi esas kabul eder, gelenekleri eleştirir ve reformu desteklerler. Çalışmalarında sistemli teoriler kurmak yerine gelenekleri, davranışları ve kurumları incelerler. Alman Tarihçi Okulu’nun tarih araştırmalarıyla iktisat kanunlarının evrensel olmadığını ortaya koymaya çalıştığı gibi, kurumcular da gelenekler, davranışlar ve kurumların incelenmesinde benzer bir amaç gütmüşlerdir. Bu doğrultuda amaçları, mutlak olanın altından göreceli olanın, mekanizmanın altından yapıların, iktisadi olanın altından toplumsal güçlerin ortaya konmasıdır (Kazgan, 2000: 188).

2.4.1.1.3. Darwin’in Evrim Teorisi

Evrim kavramı türlerin zaman içinde değişerek yeni türleri oluşturduğu bir süreci ifade etmektedir. Charles Darwin’in 19. yüzyılda ortaya koymuş olduğu “Evrim Teorisi⁶” bilime yeni bir yaklaşım getirmiş ve birçok bilim dalının şekillenmesinde önemli rol oynamıştır. Biyoloji alanında ortaya çıkmış bir teori olmasına rağmen sosyal bilimlerin pek çok dalında etkili olmuştur. Kurumsal iktisadın kurucusu Veblen de, Darwin’in görüşlerinden önemli ölçüde etkilenmiştir.

Charles Darwin (1809-1882), 1859’da yayınlamış olduğu “*Türlerin Kökeni (The Origin of Species)*” adlı eserinde, evrim teorisinin en önemli iki özelliğini, en iyi uyum yapanın ayakta kalması ve değişimin basitten karmaşığa doğru olduğu şeklinde belirtmiştir. Darwin’in zamanla kendi adı ile anılan evrim teorisi, fen bilimlerinde olduğu gibi sosyal bilimlerin de çeşitli dallarında etkili olmuştur. Evrimi değişme ve gelişme süreci olarak kabul eden Darwin, evrimde en önemli gücün ‘doğal seçim’ olduğunu vurgulamıştır. Canlılığın var olması için mücadele içinde olması gerektiği ve en iyi uyum yapanın hayatta kaldığı görüşleri Darwin’in teorisinin en temel kabulleridir. Bunun yanında Darwin teorisinde, en iyi uyum yapanın mutlaka en güçlü olarak kabul edilmemesi

⁶ 19. yüzyılın en büyük evrimcileri Darwin, Lamarck ve Haeckel büyük yapıtlarının ilk baskılarında evrim sözcüğünü kullanmamışlardır. Darwin “değişikliklerle türeyiş” (descent with modification), Lamarck “transformizme”, Haeckel ise “transmutations-Theorie” ya da “Descendenz-Theorie” terimlerini kullanmıştır. Evrimin bugünkü anlamının oluşmasına katkıda bulunan, “değişikliklerle türeyiş”in eş anlamı olarak evrim sözcüğü kullanan ilk düşünür Herbert Spencer olmuştur. Spencer. “*Biyolojinin İlkeleri (Principles of Biplogy) (1864-1867)*” adlı eserini yazarken organik değişimi betimlemek için ‘evrim’ sözcüğünü kullanmıştır (Gould, 1998: 20-22).

gerektiğini ve işbirliğine dayalı bir çevrede en iyi uyumun en iyi işbirliği ile gerçekleştiğini belirtmiştir (Burcu, 1998: 176-177).

Charles Darwin'den bu yana evrim teorisi toplumların hayatta kalma becerisini anlayışına derin bir etki bırakmış ve Armen Alchian'ın 1950 tarihli makalesinden bu yana ekonomi literatürünün önemli bir parçası olmuştur (North, 2002: 120). Başta kurumsal iktisadın kurucusu Veblen olmak üzere tüm kurumcu iktisatçıların en önemli esin kaynaklarından birisi evrim teorisidir (Demir, 1996: 97). Veblen, Darwinizm'in temeli olan nedensellik ilkelerini anlamış ve onaylamıştır. Veblen'e göre; amaç biliminin Darwinci reddi, bilimsel bir temel ve "post-Darwinist" yaklaşımın iktisat ve sosyal bilimlere uygulanışı bakımından gerekli hale gelmiştir. Ayrıca, Darwinizm'i sadece biyoloji bilimi olarak değil, aynı zamanda nedensellik sorununun çözümüne yönelik yaklaşımların merkezindeki felsefi ilkeler olarak da görmüştür. Veblen, Darwinizm'i esas itibarıyla bir nedensellik analizi süreci olarak yorumlamıştır: "Darwinist düşünce sisteminde, sürekli aranan ve gerçeklere atfedilen şey, sebep ve sonuçların sürekliliğidir" (Hodgson, 2003: 87).

Veblen sosyal bilim tarihini Darwin öncesi (pre Darwinian) ve Darwin sonrası (post Darwinian) olmak üzere iki döneme ayırmıştır (Veblen, 1919: 36). Veblen, Ortodoks teorinin "amaçsal (teleological)" olduğunu ve bu nedenle Darwin öncesine ait bir teori sayılması gerektiğini öne sürmüştür. Buna göre Ortodoks teori, herhangi ampirik bir bulguya dayanmadan, analiz başlamadan önce ekonominin uzun dönem denge haline ulaşacağını öne sürdüğü için amaçsal bir teori olarak kabul edilmektedir. Aynı zamanda Darwin öncesi bir teoridir; çünkü Veblen'in Darwinizm yorumuna göre, gelişim mekanik bir süreç olup bu süreç içinde canlı yaratıklar çevre koşullarındaki değişmeye göre gelişmektedirler. Gelişim sürecinin amacı ve belirli bir biçimi yoktur. Bu doğrultuda Klasik düşünce, ekonominin statik yönü üzerinde durup ekonominin sürekli değişen ve gelişen bir unsur olduğunu göz ardı ettiği için Darwin öncesi bir teori sayılması gerekmektedir (Savaş, 2007: 650).

Veblen'e göre, her şey sürekli değişim halindedir. Dolayısıyla iktisadın problemi sürekli denge konumunu koruyan hayali bir kavramın peşinde koşmak değil, diğer canlılar gibi çevre ile ilişki kuran ve çevre ile kendisi arasındaki etkileşimli süreç içinde farklılaşan

kümülatif bir sürecin ürünü olan insan topluluğunu anlamak olmalıdır. İktisadın temel amacı bu etkileşimin bütünlüklü varoluşunu açığa çıkarmaktır. Veblen, iktisat biliminin fizik ve matematik yerine bir biyolojik metafor çerçevesinde ele alınması gerektiğini ifade etmektedir. Veblen'in bu yöndeki açıklamaları 'Darwin Sonrası Ekonomi (post-Darwinian Economics)' olarak adlandırılmaktadır (Adaçay ve İslatince, 2009: 328).

Veblen, iktisadi süreçlere Charles Darwin'den esinlenen evrimsel bir bakışın geliştirilmesi gerektiğini ifade etmiştir (Özveren, 2007: 21). Çünkü iktisadi davranışlarla kurumsal çevre arasında karşılıklı bir ilişki söz konusudur. Bu karşılıklı etkileşim evrimsel bir süreç olduğundan iktisadi çözümlenelerde 'evrimsel' bir yaklaşıma gereksinim vardır. Evrimsel süreçleri ele alırken temel vurgu ise modern teknoloji ve karma-piyasa kapitalizminin finansal kurumların dayattığı somut durumların oynadığı rol üzerine yapılmaktadır (Şenalp, 2007: 50).

2.4.2. Yeni Kurumsal İktisat

Yeni kurumsal iktisat; toplumsal, politik ve ticari hayatın kurumlarını açıklamak için ekonomi, hukuk, örgüt teorisi, siyaset bilimi, sosyoloji ve antropoloji gibi çeşitli bilim dallarını bir araya getiren disiplinlerarası bir girişim olarak tanımlanmaktadır. Çeşitli sosyal bilim disiplinlerinden açık bir şekilde etkilenmişse de yeni kurumsal iktisadın kullandığı asıl dil iktisadın dilidir. Yeni kurumsal iktisat kurumların ne olduğu, nasıl ortaya çıktıkları, hangi amaçlar doğrultusunda hizmet ettikleri, nasıl değiştikleri ve -ki şayet yapıyorsa- nasıl reforme edilebileceklerini açıklamayı amaçlamıştır (Klein, 1999: 456).

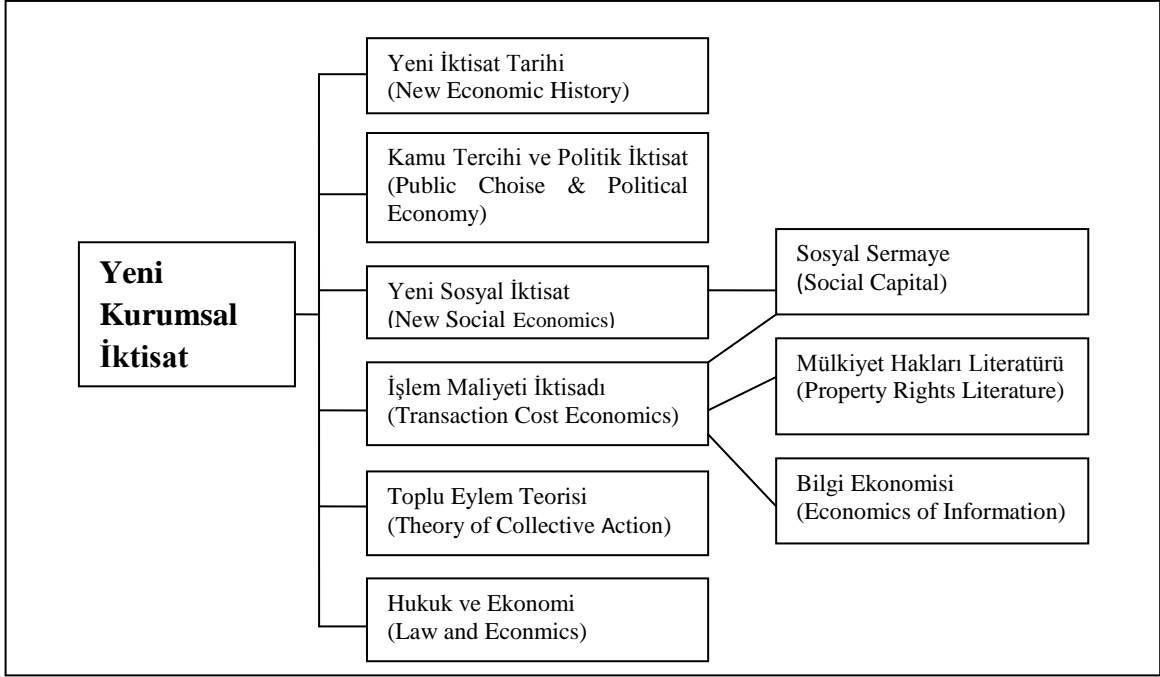
Yeni kurumsal iktisat 1970'lerin ortalarından itibaren artan bir ilgi ile ekonomi disiplini içinde yer almaya başlamıştır. Oliver E. Williamson 1975'de "*Piyasalar ve Hiyerarşiler: Çözümleme ve Antitröst İçerimler (Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrost Implications)*" isimli kitabını yayınlamış ve yaklaşımına Yeni Kurumsal İktisat (New Institutional Economics) adını vermiştir (Groenewegen ve diğerleri, 2010: 65). Yeni kurumsal iktisat kavramını ilk kullanan Williamson olmasına rağmen, bu düşünce okulunun çıkış noktasının Ronald Coase'nin 1937 yılında yayınladığı "*The Nature of the Firm (Firmanın Doğası)*" adlı makale olduğu kabul edilmektedir (Coase, 1998: 72).

Yeni kurumsal iktisadın kökeni; Coase (1937)'un firma analizi kuramı, Hayek (1937, 1945)'in bilgi üzerine yazdığı yazıları ve Chandler (1962)'in endüstriyel girişimcilik tarihi üzerine yazdığı kitaplarına dayanmakla birlikte, aynı zamanda Simon (1947), Arrow (1963), Davis ve North (1971), Williamson (1971, 1975, 1985), Alchian ve Demsetz (1972), Macneil (1978), Holmström (1979) ve diğer pek çok iktisatçının katkılarıyla gelişme göstermiştir. En iyi bilinen temsilcileri ise Coase, Williamson ve North olmuştur (Klein, 1999: 457).

Yeni kurumsal iktisat eski kurumsal iktisadı izleyen ve tamamlayan bir akım olarak ortaya çıkmamıştır. Yeni kurumsalcılık hiçbir zaman eski kurumcu geleneği sürdürme savını taşımamış, gerek bilgikuramsal gerekse siyasal bakımdan geleneksel kuramsalcılığın bir hayli uzağında, pek çok noktada da karşısında konumlanmıştır (Şenalp, 2007: 59). Williamson'un yaklaşımı metodolojik açıdan Neo-klasik iktisada benzemekle birlikte eski kurumcu yaklaşımdan oldukça farklıdır. Williamson eski kurumcu iktisat ile ilişkili olmak istememiştir. Bu nedenle yaklaşımına yeni kurumsal iktisat adını vermiştir (Groenewegen ve diğerleri, 2010: 65)

Yeni kurumsal iktisat çeşitli dalları kapsayan disiplinlerarası bir düşünce okuludur. Yeni kurumsal iktisadın kapsamı ile ilgili tartışmalar halen sürmekle beraber bazı çalışma alanları ile ilgili bir fikir birliği vardır. Yeni kurumsal iktisat okulunun kapsamında yer alan bu düşünce okulları Şekil 1'de sunulmuştur (Kherallah ve Kirsten, 2001: 6).

Şekil 1: Yeni Kurumsal İktisadın Dalları



Kaynak: Kherallah ve Kirsten, 2001: 7

Yeni kurumsal iktisat birden çok iktisadi düşünce okulunun bileşkesi olarak değerlendirilebilmektedir. Yeni kurumsal iktisadın çok geniş bir alanı kapsayan ortak bir disiplin olması bu düşünce okulunun ortak özelliklerini tespit etmeyi oldukça zorlaştırmaktadır. Bununla birlikte, yeni kurumsal iktisadın temel özellikleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Aktan ve Vural, 2008: 183-184):

1. Yeni kurumsal iktisat; Kamu Tercihi, İşlem Maliyeti ve Mülkiyet Hakları gibi pek çok teoriyi içine alan geniş bir düşünce sisteminin ortak adıdır.

2. Yeni kurumsal iktisatçılar iktisadi hayatı yönlendiren kural ve kurumlar üzerinde durmuşlardır.

3. Yeni kurumsal iktisat kapsamındaki teoriler, metodolojilerini genellikle kurucu rasyonalizm temelinde geliştirmişlerdir. Onlara göre, sosyal düzeni sağlayacak kural ve kurumlar bireyler tarafından oluşturulabilir.

4. Neo-klasik iktisatçıların analizlerinde veri olarak kabul ettikleri tam bilgi, işlem maliyetleri ve mülkiyet hakları varsayımları, yeni kurumsal iktisat içinde ayrıntılı olarak incelenmiş ve analizlere dahil edilmiştir.

5. Yeni kurumsal iktisatçılar, devletin ekonomideki rolü ve fonksiyonlarını sınırlandırma yönünde görüşler ileri sürmüşlerdir. Özellikle Kamu Tercihi ve Anayasal İktisat devletin rolü konusunda önemli eleştiriler yapmıştır.

6. Yeni kurumsal iktisat makro düzeyde kurumsal düzenlemeler ile ilgilenirken, mikro düzeyde kurumsal çevre kavramı üzerinde odaklanmıştır.

7. Yeni kurumsal iktisat içerisinde A. Smith'in görünmez eline karşılık, John Kenneth Galbraith tarafından ortaya atılan, dengeleyici güç kavramı geliştirilmiştir. Buna göre; ekonomik yaşamda herhangi bir olumsuzluk görüldüğünde, bunu dengeleyici olan sürecin kendiliğinden gelişmesi beklenmektedir.

8. Bireylerin durumlarının belirlenmesinde önemli bir role sahip olan sosyal kurumlar, sadece fiyat teorisinin açıklanmasında kullanılan kısıtları değil, bizzat bu kurumların kökenlerinin ve niteliklerinin açıklanmasını da içermektedir.

Yeni kurumsal iktisatçılar; Neo-klasik iktisada karşı çıkararak ekonomiyi açıklamak için diğer sosyal bilimlere ve tarihi kullanmak yerine, tarihi ve toplumsal ilişkileri açıklamak için Neo-klasik iktisadı kullanmaları bakımından Chicago Okulu'nun etkisi altındadırlar. Bu doğrultuda yeni kurumsal iktisatçılar, Neo-klasik iktisadın eksikliklerini tamamlama iddiası içindedirler (Emiroğlu ve diğerleri, 2006: 500). Bu yönüyle yeni kurumsal iktisat eski kurumsal iktisattan ayrılmaktadır. Eski kurumsal iktisatçılar Neo-klasik teoriyi tamamen reddederken, yeni kurumsal iktisadın Neo-klasik teori üzerine inşa olduğu söylenebilmektedir.

Bununla birlikte Neo-klasik iktisada karşı, yeni kurumsal iktisat kurumlarıyla ilgili soruları ele almıştır: Firmalar neden vardır? Neden işlemler bazen piyasalardaki sözleşmeler yoluyla ve bazen de firmalar gibi hiyerarşiler yoluyla koordine edilir? Buna karşın, firmalar, piyasalar, tüketiciler ve üreticilerin veri olarak ele alındığı ve

optimizasyon sorunlarının çözümünde başlangıç noktası olarak kabul edildiği Neo-klasik iktisat okulunda bu sorular ele alınmamıştır. Neo-klasik iktisatta firmalar üretim fonksiyonu olarak modellenmiş ve piyasalar aktörlere göreli fiyatlarda meydana gelen değişiklikler ile ilgili bilgi sağlayan ‘sinyal cihazları’ olarak belirtilmiştir (Groenewegen ve diğerleri, 2010: 65).

Eski kurumsal iktisat kurumları ekonomik davranışları açıklayan ve etkileyen önemli bir faktör olarak ele almaktadır. Ancak bu düşünce okulu analitik açıdan bir miktar sıkıntılı olmasının yanında herhangi bir kurumsal çerçeveye sahip değildir. Neo-klasik iktisadın dışında bir yaklaşıma sahiptir ve güvenilir bir genelleme elde edebileceği veya sağlam politika tercihleri yapabileceği hiçbir nicel kuramı bulunmamaktadır. Diğer taraftan Neo-klasik iktisat ise analizlerinde kurumların rolünü göz ardı etmiş, ekonomik birimlerin neredeyse bir boşluk içerisinde işlem yaptıklarını varsaymıştır. Her iki ekonomik yaklaşıma karşı yeni kurumsal iktisat kurumların rolünün önemini kabul eder ve fakat kurumların Neo-klasik iktisat çerçevesinde analiz edilip edilmeyeceğini tartışmaktadır (Kherallah ve Kirsten, 2001: 2). Bu doğrultuda eski kurumsalcılar kurumların olduğu fakat teorinin olmadığı bir ekonomiyi tercih ederken, Neo-klasik iktisatçılar kurumların var olmadığı bir ekonomik teoriyi tercih etmektedirler. Buna karşılık Yeni kurumsal iktisatçılar ise sadece belirli kurumların var olduğu saf ekonomik teoriyi değil, aynı zamanda kurumların da var olduğu bir ekonomik teoriyi tercih etmektedir (Langlois, 1986: 5). Bir anlamda yeni kurumsal iktisat, eski kurumsal iktisat ile Neo-klasik iktisat arasında köprü kuran bir düşünce akımıdır denilebilir.

Eski kurumsal iktisatta olduğu gibi yeni kurumsal iktisat günlük yaşamı yöneten sosyal, iktisadi ve politik kurumlarla ilgilidir. Bununla birlikte yeni kurumsal iktisat eski kurumsal iktisadın metodolojik bütüncülük (holizm) yöntemini eleştirmektedir. Yeni kurumsal iktisat sıkı metodolojik bireyciliği takip etmektedir, yani açıklamalarını daima hedefleri, planları ve bireylerin eylemleri açısından ifade etmektedir. Tabii ki yeni kurumsal iktisat kurum kültürü, örgütsel hafıza ve bunun gibi sosyal olguları da değerlendirmekte, ancak yeni kurumsal iktisat bunları açıklayıcı olarak değil açıklanan olarak ele almaktadır (Klein, 1999: 457).

Yeni kurumsalcı çalışmaların pek çoğu iki önemli özelliğe sahiptir. Birincisi; kurumların, veri olan amaç ve tercih fonksiyonlarıyla birlikte, bireylerin etkileşimleri açısından açıklaması gerektiği yönünde yaygın bir görüşün bulunmasıdır. Klasik yeni kurumsalcı yaklaşım kurumları, bireysel birtakım kabulleri başlangıç noktası olarak açıklar. North'un (1981) kapitalizmin gelişimi teorisi, Coase'nin (1937) ve Williamson'un (1975, 1985) firma işlem maliyeti analizleri ve Schotter'in (1981) kurumların oyun teorisi analizi örneklerinde olduğu gibi açıklamada, nihai unsur olarak birey üzerindeki bu odaklanma açıkça bellidir. Tüm bu konulardaki varsayımlar, bireysel kabuller ve onların etkileşimleriyle başlar ve kurumların açıklanmasına taşınır. Bir diğer özellik ise; alternatiflerine göre daha düşük işlem maliyetlerine sahip oldukları iddiasından dolayı, belirli kurumsal yapıların bekasına vurgu yapılmasıdır (Hodgson, 2004: 5-6).

Yeni kurumsal iktisat metodolojik açıdan Neo-klasik iktisada benzetmekle birlikte bu okulun bazı varsayımlarını eleştirmektedir. Neo-klasik iktisat, işlem maliyetinin sıfır olduğu ve kurumların olmadığı bir dünyada işlem yapan rasyonel, her şeyi bilen bir 'rasyonel birey (homo economicus)' varsaymaktadır. Rasyonel birey, hiçbir işlem maliyetine katlanmadan dünyadaki tüm olası durumları gözlemleyebilir ve faydasını en çoklaştıracak seçenekleri belirleyebilmektedir. Yeni kurumsal iktisat Neo-klasik iktisadın tam bilgi, sıfır işlem maliyeti, tam rasyonellik gibi gerçekçi olmayan bazı varsayımlarını eleştirerek 'sınırlı rasyonellik (bounded rationality)', 'işlem maliyetleri' ve 'belirsizlik' kavramları üzerinde durmuştur (Landa ve Wang, 2001: 217).

Neo-klasik iktisadi analizin temelini oluşturan tamamen rasyonel birey, Kreps (1990)'in ifadesiyle, olabilecek her şeyi öngörebilir, değerlendirme yapabilir ve olası davranış biçimleri arasında en uygun biçimde anında ve bedelsiz olarak seçim yapabilmektedir. Bununla birlikte ekonomide 'belirsizlik' kavramını öne süren Frank Knight (1992)'a göre, iktisadi aktörler olası her durumu hesaplayamaz, çünkü dünyada olabilecek her şeyi öngörebilmeleri mümkün değildir. Knight, bu noktada risk ve belirsizlik kavramlarını birbirinden ayırmıştır. Belirsizlik durumunda dünya üzerinde olabilecek olasılıklar sonlu sayıdaki durumla ilişkilendirilebilecektir. Risk durumunda ise beklenen değerleri hesaplamak ve geleneksel karar teorisi uygulamak mümkündür (Voight ve Engerer, 1999: 130). Yani bir anlamda risk ölçülebilen bir kavram iken, belirsizlik ölçülemeyen bir kavramdır.

Sınırlı rasyonellik kavramı, iktisadi birimlerin rasyonel davranmakla birlikte, bilgiyi alma, biriktirme ve işleme kapasitelerinin sınırlı olduğunu belirten bir kavramdır. Bu davranışsal varsayım gereği, tarafların geleceğe ilişkin bütün olasılıkları öngören bir sözleşme yapmaları engellenir; bu nedenle sözleşmeler eksik olarak kabul edilir (Çınaroğlu, 2003: 14). Dolayısıyla birey Neo-klasiklerin öne sürmüştüğü gibi tam rasyonel değil, ancak sınırlı rasyoneldir.

Sınırlı rasyonellik kavramı Herbert Simon (1957) tarafından öne sürülmüştür. Simon, sınırlı bilişsel kapasite ve faaliyet ortamının yapısı nedeniyle kısıtlanan bireyin kararını en rasyonel seçenektan ziyade en tatminkar seçenek üzerinde oluşturduğunu varsaymaktadır (Landa ve Wang, 2001: 218). Yani bireyler rasyonel seçim modelinde olduğu gibi fayda maksimizasyonu amacıyla tam rasyonel değil, sınırlı rasyonel biçimde hareket etmektedirler.

Yeni kurumsal iktisatçılar ekonomide Neo-klasiklerin öne sürdüğü gibi tam bilginin söz konusu olmadığını savunmaktadırlar. Ekonomik yaşamda eksik bilgi söz konusudur ve birey ancak sınırlı rasyonel olabilmektedir. Eksik bilgi ve sınırlı rasyonellik varsayımlarının bir sonucu olarak bireyin kararını belirsizlik ortamında vermesi söz konudur. Birey, belirsizlik koşullarında sağlıklı öngörülerde bulunamamaktadır. Bununla birlikte yeni kurumsal iktisatçılara göre, kurumlar toplumdaki bilgi eksikliğini ortadan kaldırarak belirsizliği azaltan bir rol oynamaktadırlar.

Yeni kurumsal iktisatçıların önemle üzerinde durdukları bir başka kavram da işlem maliyetleridir. İşlem maliyetleri kavramı ilk olarak Coase'un 1937 yılında yazmış olduğu "*The Nature of the Firm (Fırmanın Doğası)*" adlı makalesinde kullanılmıştır⁷. Coase, işlem maliyetlerini, 'fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetleri' olarak tanımlamıştır (Coase, 1937: 390). Dalman (1979) ise, işlem maliyetlerini 'araştırma ve bilgi maliyetleri, anlaşma ve karar maliyetleri, uygulama ve yürütme maliyetleri' olarak tanımlamıştır. Bu maliyetler sınırlı akılcılık varsayımıyla yakından ilgilidir çünkü tam akılcılıktan uzaklaştıkça söz konusu maliyetler artmaktadır (Şenalp, 2007: 63).

⁷ İşlem maliyetleri kavramı ilk olarak Coase'un çalışmalarında kullanılmışsa da bu kavramın geniş bir şekilde incelenmesi yeni kurumsal iktisadın bir alt dalı olan 'İşlem Maliyeti İktisadı' ile olmuştur.

Coase'a göre, Neo-klasiklerin öne sürdüğü gibi piyasa işlemlerini gerçekleştirmenin hiçbir maliyetinin olmadığı varsayımı gerçekçi bir varsayım değildir. Bir piyasa işleminin gerçekleşmesi için; alışveriş yapma arzusunda olan kişinin kim olduğunun bilinmesi, anlaşma yapmak isteyen kişinin, anlaşma koşulları hakkında bilgilendirilmesi, pazarlığa konu olan görüşmelerin yürütülmesi, sözleşmenin düzenlenmesi, gerekli olan denetimlerin üstlenilmesi, anlaşma koşullarının geçerli koşullar olduğundan emin olunması ve buna benzer işlemler söz konusudur. Bu işlemler belirli bir maliyet gerektirdiğinden işlem maliyetlerinin sıfır olduğu varsayımı gerçekçi bir varsayım değildir (Coase, 1960: 7). Gerçek hayatta piyasalar mükemmel işlememekte ve piyasada işlem yapmanın birtakım maliyetleri olabilmektedir.

2.4.3. Eski ve Yeni Kurumsal İktisadın Karşılaştırılması

Eski ve yeni kurumsal iktisadın farklılaştığı en önemli nokta Neo-klasik iktisada bakış açılarıdır. Eski kurumsal iktisat Neo-klasik iktisadın varsayımlarına tümüyle karşı çıkmakta ve tamamen terk edilmesi gerektiğini savunmaktadır. Yeni kurumsal iktisatçılar ise Neo-klasik iktisadın yeniden düzenlenmesini savunmaktadırlar. Temelde Neo-klasik teori üzerine inşa olan yeni kurumsal iktisat Neo-klasik teorinin bireylerin tam bilgiye sahip olması, tam rasyonel olması ve işlemlerin maliyetsiz olması varsayımlarını eleştirmekte ve buna karşılık sınırlı rasyonellik, işlem maliyetleri ve belirsizlik kavramları üzerinde durmaktadır.

Eski ve yeni kurumsal iktisat, bireycilik ve bütüncülük yaklaşımları ile ilgili olarak metodolojik açıdan da keskin şekilde ayrılmaktadırlar. Eski kurumsal iktisat değerleri, gelenekleri ve resmi kurumları tanımlarken, birey ve toplum arasındaki etkileşim ve geri bildirim süreçlerini göz ardı etmeden, toplumun rolü üzerinde vurgu yapmaktadır. Buna karşılık yeni kurumsal iktisat ise bireyci yaklaşımı benimsemiştir. Analizlerinde kurumların bireysel davranışlar ve bireyler arası etkileşim yoluyla oluştuğunu vurgulamışlardır. Yöntemsel bireyciliği benimsemesi bakımından yeni kurumsal iktisat Neo-klasik iktisada bağlı kalmaktadır (Parada, 2002: 45).

Kurum ve birey ilişkisinde iki farklı bakış açısı söz konusudur. Belirleyici unsur olarak bireyi esas alan 'metodolojik bireycilik' yaklaşımına göre, kurumları bireysel eylem

ve faaliyetler ortaya çıkarır. Bu nedenle kurumlar bireysel eylemlerin amaçlanan veya amaçlanmayan sonuçları olarak ele alınmalıdır. Yani kurum ve birey arasındaki etkileşim bireyden kuruma doğru gerçekleşmektedir. Öte yandan belirleyici unsur olarak kurumu esas alan ‘metodolojik bütüncülük’ yaklaşımına göre, sosyal ve kurumsal yapıya önem verilmekte ve bireyin toplumsallaşması üzerine vurgu yapılmaktadır. Buna göre birey, içinde doğduğu ve büyüdüğü toplumun normlarını içselleştirerek kendisini oluşturur. Yani kurum ve birey arasındaki etkileşim kurumdan bireye doğru gerçekleşmektedir (Demir, 1996: 114).

Bu bağlamda eski kurumsal iktisat bireyin davranışlarını kurumsal yapıya bağlamaktadır. Yeni kurumsal iktisat ise siyasi, hukuki veya sosyal kurumların varlığını bireylerin davranışlarıyla açıklamaktadır. Bir başka deyişle, kurumları insan etkileşiminin bir sonucu olarak ele almaktadırlar (Hodgson, 2007: 326).

Bu açıklamalara göre, kurumsal iktisatçılar bir yandan kurum ve kurumsal yapının bireyin davranışları sonucu oluştuğunu savunurken diğer yandan mevcut kurumsal yapının bireyin davranışlarını şekillendirdiğini savunmaktadır (Akdre, 2011: 3). Bununla birlikte eski ve yeni kurumsal iktisat arasındaki bu farklılığa rağmen Agassi (1970)’nin ‘kurumsal bireycilik’ adını verdiği metodolojik yaklaşım kurumcu düşüncenin bu konudaki bakış açısını yansıtmak için iki yöntem arasında bir orta yol olarak kabul edilmektedir. Kurumsal bireycilik, ekonomik teoriler ve insan etkileşimlerini çevreleyen resmi ve gayri resmi kurumsal yaklaşım modellerinin birleştirilmesine imkan veren, sistematik ve indirgemeci olmayan bir tanımlama biçimidir (Toboso, 2001: 770).

Eski kurumsal iktisat ile yeni kurumsal iktisat arasındaki bir diğer fark kullandıkları metodla ilgilidir. Eski kurumsal iktisat John Dewey’in pragmatik veya enstrümantalizm⁸ felsefesini takiben tümevarım metoduna bağlıdır. Diğer yandan yeni kurumsal iktisadın önemli isimleri olan Eggertsson, North ve Williamson’un çalışmaları dikkatle incelendiğinde metodolojik açıdan Neo-klasik ekonomide olduğu gibi tündengelim metodunun kullanıldığı görülmektedir (Parada, 2002: 46).

⁸ Enstrümantalizm (araççılık), TDK sözlüğünde “*düşünme biçimlerinin, kuramların, mantık ve ahlak biçimlerinin yalnızca hayatın değişik şartlarına uyma araçları olduğunu savunan dünya görüşü*” olarak tanımlanmıştır.

Eski kurumsal iktisat ve yeni kurumsal iktisat kurumların rolü ve önemi üzerinde aynı düşüncededir. Bununla birlikte her iki okulun kurum kavramına bakışı farklılık arz etmektedir. Eski kurumsal iktisadın kurum kavramı daha çok Veblen'in kavramsallaştırması üzerine kurulmuştur. Veblen, kurumları belirli bir dönemde yaygın olarak kabul gören düşünce ve davranış alışkanlıkları olarak tanımlayarak değişimlerin evrimsel bir süreç içerisinde olduğunu vurgulamış; Commons ise kurumları bireylerin topluca eylemi olarak ele almıştır. Yeni kurumsal iktisatta ise kurum kavramı firmalar, piyasalar ve mülkiyet haklarına ilişkin olarak, işlem maliyetleri kuramı üzerine kurulmuştur. Yeni kurumsal iktisadın önemli ismi North, kurumları birey davranışlarını refahı ve fayda maksimizasyonu ilkesi doğrultusunda sınırlayan kurallar kümesi ve etik davranış normları olarak tanımlamaktadır. Kurumlara böylesine 'oyunun kuralları' ya da 'insanlar tarafından oluşturulmuş kısıtlar' olarak yaklaşmak, aslında akılcı seçimler varsayımı üzerine kurulmuş olan Neo-klasik fayda maksimizasyonu çatısı altında, bireylerin tercih kümelerinin basitçe yeniden tanımlanması anlamına gelmektedir. North kendi kurumlar kuramını, Neo-klasik insan davranışları yaklaşımları ile Coase'un işlem maliyetleri yaklaşımını bir yerde harmanlayarak geliştirmiştir (Şenalp, 2007: 85-86).

Bu iki okulun ayrıldıkları bir diğer nokta kurumların değişimi konusundadır. Eski kurumcular kurumsal değişimin kaynağını teknolojiadaki değişim olarak görmektedir. Kurumları düşünce alışkanlıkları olarak tanımlayan bu düşünceye göre, teknolojik değişim düşünce alışkanlıklarını değiştirerek kurumsal değişime yol açmaktadır. Diğer yandan yeni kurumsal iktisatta ise görece fiyat değişimleri ve zevklerdeki değişim insan etkileşiminde bireylerin teşviklerini değiştirerek kurumsal değişime yol açmaktadır.

Eski kurumsal iktisat ile yeni kurumsal iktisat arasındaki bir diğer fark toplumun uymakta olduğu kurallarda akılcılığın oynadığı rolü ile ilgilidir. Eski kurumsal iktisat, insan davranışlarında bir akılcılık bulunduğunu fakat toplumsal ve ekonomik çevre tarafından sınırlandırıldığını göz önünde bulundurarak, insan davranışlarını doğrudan yönlendiren alışkanlıklar, normlar ve kurumlar gibi faktörlerin rolünü vurgulamaktadır. Eski kurumsal iktisat, Veblen'den bu yana faydasını maksimize eden bireyi sorgulamıştır. Yeni kurumsal iktisatçı olan Williamson (1985) ise, faydasını maksimize eden bir birey değil, sınırlı akılcılık durumuyla kısıtlanmış bir bireyi ortaya koymuştur. Williamson'un Simon'dan aldığı sınırlı akılcılık varsayımı Neo-klasiklerin karını maksimize eden akılcı

birey varsayımıyla çelişmektedir. Simon (1961)'a göre iktisadi aktörler ancak sınırlı şekilde rasyoneldir (Parada, 2002: 45).

Eski ve yeni kurumsal iktisat yaklaşımlarındaki bu farklılıklara rağmen iki düşünce arasında bazı ortak noktalar da söz konusudur. Bunları aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Aktan ve Vural, 2006: 1; Demir, 1996: 87):

1. Hem eski kurumsal iktisadı savunanlar hem de yeni kurumsal iktisadı savunanlar iktisadın diğer sosyal bilimlerden (örneğin sosyoloji ve felsefe) daha fazla faydalanması gerektiğini belirtmişlerdir. Onlara göre, insan davranışlarını sadece iktisat bilimi ile açıklamak olanaksızdır. Dolayısıyla insan davranışını inceleyen diğer bilimlerden azami ölçülerde yararlanılmalıdır.

2. Her iki düşünceye göre, iktisadi olaylar statik birer durum olarak görülmemektedir. Onlara göre, iktisadi hayatta dinamik bir yapı mevcuttur. Bu dinamik yapı iktisadi olayların statik bir süreç içerisinde değil, geleceğe uzanan tarihsel bir süreç içerisinde ele alınmasını gerektirmektedir.

3. Her iki yaklaşım iktisadın, metodolojik açıdan daha evrimci bir bilim olması gerektiğini savunmaktadır.

4. Hem eski hem yeni kurumsal iktisatçılar, sosyal değişim, sosyal denetim, toplu eylem, teknoloji, sanayileşme süreci ve piyasa mekanizmasının soyut bir mekanizma değil bir kurumsal kompleks olarak görmekte ve bu konuda gerçekçi teorilerin geliştirilmesini önermektedirler.

2.5. Kurumsal İktisat ve Neo-klasik İktisadın Karşılaştırılması

Daha önce de belirtilmiş olduğu gibi kurumsal iktisat Neo-klasik iktisada eleştiri olarak ortaya çıkmış bir iktisadi düşünce okuludur. Özellikle eski kurumsal iktisat Neo-klasik iktisadı ciddi şekilde eleştirmiştir. Yeni kurumsal iktisat metodolojik düzeyde Neo-klasik iktisada benzemekte ise de eski kurumsal iktisat Neo-klasik iktisattan tamamen farklı varsayımlar üzerine kurulmuştur.

Kurumsal iktisadın önde gelen isimleri Veblen, Commons, Mitchell, Ayres ve takipçilerinin Neo-klasik iktisada eleştirileri birkaç ortak noktada buluşmaktadır. Bu bakımdan kurumsal iktisadın Neo-klasik iktisattan ayrıldığı noktalar aşağıda belirtildiği gibidir (Klein, 1999: 456-457):

1. Kurumsal iktisatta bireysel eylem yerine kollektif eyleme odaklanması,
2. Ekonomiye mekanistik yerine evrimsel yaklaşım tercihi,
3. Ampirik gözlem üzerinde tümdengelsel vurgu yapması.

Samuels (1991: 1-2)'e göre, kurumsal iktisadın en az üç yönü vardır. Buna göre kurumsal iktisat bir bilgi birikimi, problem çözmede bir yaklaşım ve bir protesto hareketidir. Kurumsal iktisatçılara göre temel iktisadi sorun; belirlenen bir sistem içerisinde yalnızca kaynak tahsisi, gelir dağılımı ve fiyatların, istihdamın, çıktıların ve gelirlerin toplam seviyelerinin belirlenmesi değil; bir bütün olarak kurumların evrimi ve ekonominin kontrolüdür. Dolayısıyla kurumsal iktisatçılar, Neo-klasik iktisatçıların başvurduklarından daha geniş bir değişken alanı ve daha uzun bir muhakeme zinciri ile bu problemlere yaklaşmakta ve bir bilgi külliyatı oluşturmaktadırlar. Bunun yanında kurumsal iktisatçılar, kendi çalışmalarını problemlerin çözümünü desteklemek için oluşturulan politika analizi teknikleri, kavrayış ve bilgileri de içeren uygulamadaki problemlerin süregelen çözümleri için bir yaklaşım olarak da görmektedirler. Son olarak kurumsal iktisatçılar hem kurulu piyasa ekonomisine hem de mevcut kurumsal düzenlemeler yakından bağlı olarak gördükleri Ortodoks teorinin mevcut yapısına karşı bir protesto hareketi yürütmektedirler.

Kurumsal iktisat ve Neo-klasik iktisat karşılaştırıldığında metodolojik açıdan önemi farklılıklar olduğu görülmektedir. Neo-klasik iktisada ontolojik⁹ açıdan bakıldığında ekonomiyi modellemede birçok önemli faktörün göz ardı edildiği izole edilmiş bir dünya görülmektedir. Kurumsal iktisat ise gerçek ekonomik ve sosyal hayatla ilgilenmekte ve ekonominin ve toplumların evriminin anlaşılmasında gerekli olan faktörlerden sadece daha az önemli olan bazı faktörleri soyutlamaya çalışmaktadır (Keizer, 2006: 5).

⁹ Kökeni ontoloji (varlık bilimi) kavramına dayanan ontolojik kelimesi TDK sözlüğüne göre, “*varlık bilimine ait*” anlamına gelmektedir.

Bu doğrultuda, Neo-klasik iktisadın kendi içinde de eleştirilere neden olan önemli bir varsayımı ‘ceteris paribus (diğer şartlar sabitken)’ varsayımdır. Bu varsayıma göre, bir iktisadi olgu incelenirken, iktisadi hayatın içinde belirli değişkenlerin seçilerek diğer değişkenlerin sabit kaldığı varsayılmaktadır. Ancak ‘ceteris paribus’ varsayımı model kurarken kolaylık sağlamakla birlikte teorileri tümüyle gerçek hayattaki durumdan koparmaktadır. Sabit kabul edilen parametrelerin başında bilgi ve teknoloji düzeyi, zevkler, tercihler ve tüketici davranışları, girişimci tavrı, sosyal guruplar arasındaki iktidar dağılımı gibi iktisadi davranışları önemli ölçüde etkileyen faktörler gelmektedir. Bu nedenle basitleştirme uğruna bütün sosyal ve kurumsal sistemin sabit kabul edilmesi, analitik gerekçelerle de olsa, ekonominin kapalı bir sistem olarak kabul edilmesi anlamına gelmektedir ki, tüm kurumcular buna karşı çıkmaktadır. Kurumculara göre, iktisadi sistemi daha genel bir çerçeveyi oluşturan sosyal sistemden yalıtma girişimi, iktisadi süreçlerin sonuçları üzerinde araştırmaya değer etkileri olan birçok faktörün göz ardı edilmesinden çok daha büyük sorunlar doğurmaktadır. Kurumculara göre, birkaç faktörün üzerinde odaklaşarak elde edilen sonuçlara dayalı olarak genelleme yapmak ekonominin işleyen bir süreç yerine donuk bir yapı olarak algılanmasına neden olmaktadır. Bu durum ise elde edilen tüm sonuçları anlamsız kılmaktadır. Dolayısıyla iktisat bir sosyal bilim olmak yerine amaç-araç ilişkisine yönelik bir tekniğe dönüşmektedir (Demir, 1996: 67-68).

Neo-klasik iktisadın en çok tartışılan fakat en temel varsayımı rasyonel birey varsayımdır. Bu varsayıma göre rasyonel birey; mallar, piyasalar ve diğer ekonomik konularda tam bilgiye sahiptir. Rasyonel tüketiciler faydalarını maksimize ederken üreticiler ise karlarını maksimize ederler. Rasyonel bireyin, karşılaştığı seçenekler arasında değerlendirme yaparak seçim yapan ve her zaman çoğu aza tercih eden ve de yaptığı tercihlerde birbirleriyle çelişmeyen bir kişi olduğu varsayılmaktadır. Yani rasyonel birey için “tutarlılık varsayımı” geçerlidir (Candan ve Hanedar, 2005: 2). Kurumsal iktisadın kurucusu Veblen ise Neo-klasik iktisadın rasyonel birey tipolojisini reddetmiştir. Bunun yerine Veblen, ‘homo institutionalis’, bir diğer ifade ile “düşünce alışkanlıkları ile davranan bireyin” tanımlanması gerektiğini; böylece iktisadın daha doyurucu hale geleceğini iddia etmektedir. Bu sayede yerleşik iktisadın içine düştüğü, bireyi hayatın bütünlüğünden, özellikle de düşünce alışkanlıklarından soyutlayarak rasyonel birey tipolojisine ulaşıldığı yönündeki yanlış inançtan kurtulmak mümkün olabilecektir (Kızılkaya, 2003: 90).

Bununla birlikte eski ve yeni kurumsal iktisadın Neoklasik iktisadın rasyonel birey varsayımına bakışı farklıdır. Eski kurumsal iktisatçılara göre Neo-klasik iktisadın rasyonel iktisadi birey yaklaşımı tamamen terk edilerek bunun yerine iktisadi davranışlarını kültürel bağlamda belirleyen bir insan tipolojisi getirilmelidir. Yeni kurumsal iktisatçıların birçoğuna göre ise rasyonel seçim modeline dayanan Neo-klasik yaklaşım terk edilmemeli, fakat genişletilmeli ve değiştirilmelidir (Rutherford, 1995: 443).

Kurumsal iktisatçılar Neo-klasik iktisadın çok soyut, gerçeklerden kopuk ve mekanistik bir anlayışla kurduğu teorilere karşı daha somut gerçekleri araştırmaya yönelmişlerdir. Bu okula mensup iktisatçıların bir kısmı (örneğin Galbraith) ileri sanayi kapitalizminin kurumlaşmasından doğan, rekabeti engelleyen oligopolcü yapısını, bir kısmı (örneğin Mitchell) konjonktür dalgalarının istatistiki çözümlemesini, bir kısmı da toplumdaki evrimin niteliğini araştırmışlardır. İncelenen konu ne olursa olsun, kurumcular daha somut gerçeklerden hareket etmiş, insanın önemini vurgulamış ve toplumsal yapıdaki dengesizliklerin üzerinde durmuştur. Bunun yanında, toplumu ve ekonomiyi kendi içinde dengeyi sağlayan mekanistik kanunlara bağımlı görmedikleri için devlet müdahalesini kabul etmişlerdir (Şenalp, 2007: 50).

Neo-klasik iktisat ile kurumsal iktisat arasındaki önemli farklardan biri de yöntem konusundadır. Neoklasik iktisat analizlerinde belirleyici unsur olarak bireyi esas almış ve metodolojik bireycilik yaklaşımını benimsemiştir (Colander, 2000: 134). Buna karşılık kurumsal iktisatta metodolojik bireycilik yanında metodolojik bütüncülük de kullanılmaktadır. Bu çerçevede, eski kurumsal iktisatçıların metodolojik bütüncülüğü kullanmalarına karşın birçok yeni kurumsal iktisatçı analizlerinde metodolojik bireycilik yaklaşımını kullanmışlardır (Toboso, 2001: 767). Bunun yanında kurumsal iktisatta yöntem konusunda saf bireyci veya bütüncül yaklaşım değil her ikisi arasında orta bir yol olarak kabul edilen kurumsal bireycilik yaklaşımı da yaygın olarak kullanılmaktadır.

Metodolojik düzeyde kurumsal iktisat ile Neo-klasik iktisat arasındaki önemli farklardan biri de analiz yöntemidir. Neo-klasik iktisat analizlerinde tümdengelim yöntemini kullanırken kurumsal iktisat ise tümevarım yöntemini kullanmıştır. Bu doğrultuda, Neo-klasik iktisatçılar analizlerinde önermeler ve buna bağlı

değerlendirmelerden yola çıkarken, kurumsal iktisatçılar ise gerçekler ve buna bağlı değerlendirmelerden yola çıkmaktadır (Kiekhofer ve diğerleri, 2007: 107).

Kurumcu yaklaşım insan etkinliği, kurumlar ve ekonomik süreçlerin evrimsel doğasına ilişkin genel düşüncelerden, belirli ekonomik kurumlar ya da ekonomi türleriyle bağlantılı spesifik düşünce ve teorilere uzanmaktadır. Bu yüzden analizin çoklu aşamaları ve türleri vardır. Buna rağmen farklı aşamalar birbirleriyle bağlanmalıdırlar. Buradaki kritik nokta, alışkanlık ve kurum kavramlarının spesifik ve genel arasındaki bağlantının kurulmasına yardım etmesidir. Buna karşılık Neo-klasik ekonomi, rasyonel seçim ve davranışlara ilişkin evrensel teorik bir çatıdan, doğrudan fiyat teorisi, ekonomik refah gibi konulara hareket etmektedir (Hodgson, 1998: 168-169).

2.6. Kurumların Büyüme Literatürüne Girmesindeki Etkenler

Son yıllarda, ekonomi literatürü ülkeler arasındaki büyüme oranları ve gelir seviyeleri farklılıklarını açıklamak için üç ayrı açıklama önermiştir. Literatüre en çok yerleşmiş olan açıklama Solow (1956)'un çalışmasını temel alan üretim fonksiyonu yaklaşımıdır. İkinci yaklaşım, ülkeler arası büyüme ve gelir farklılıklarını kurumların bir fonksiyonu olarak açıklamaktadır. Üçüncüsü ise Sachs (2003) tarafından desteklenmiş olan büyüme ve gelirin belirleyicileri olarak coğrafya ve konum faktörlerinin etkisini vurgulayan yaklaşımdır (Gwartney ve diğerleri, 2004: 206).

Kasper (2007: 11)'a göre; iktisadi büyümeyi, yatırım (tasarruf ve sermaye birikimi) için mevcut tüketimden vazgeçilmesine, doğal kaynakların daha iyi kullanılmasına, teknolojik gelişmeye, eğitim ve yetiştirme yoluyla yeni becerilerin öğrenilmesi gibi unsurlara bağlayan görüşlere karşı, kurumcu düşünce sayılan faktörlerin önemli olduğunu belirtmekle birlikte analizin şu soruyu beraberinde getirdiğini vurgulamaktadır: Niçin Avrupalılar 18., 19. ve 20. yüzyılın başlarında mesela Çinlilere göre daha fazla yatırım yapmışlar, doğal kaynaklarını daha iyi geliştirmişler, neden daha yenilikçi girişimleri vardı ve niçin daha fazla öğrenmişlerdi?

Kurumcu düşünce ülkeler arası iktisadi performans farklılıklarının yatırım, verimlilik, teknoloji gibi faktörlerle açıklanamayacağını, çünkü bu faktörlerin de kurumsal

yapı tarafından belirlenebilen faktörler olduğunu öne sürmektedir. Yani bu görüşe göre, sayılan faktörler kurumların sunmuş olduğu teşvikler sonucu belirlenmekte ve iktisadi büyümenin nedeni değil iktisadi büyümenin bizzat kendisini oluşturmaktadırlar.

Geleneksel eğitim almış iktisatçılar, mesela üretken faaliyet ve mübadeleyi açıklarken veya niçin bazı ülkelerin hızlı büyürken diğerlerinin büyüemediğini araştırdıklarında bunun zeminini oluşturan yasaları göz ardı etmektedirler. Bu anlamda üstü örtülü bir şekilde kurumların zaten verili olduğunu varsaymaktadırlar. Ancak bir toplumun kurumsal altyapısı dikkatli bir şekilde geliştirilip fırsatçı bir şekilde hareket edenlerin saldırılarına karşı korunmadıkça gelişmeyecek hatta gerileme söz konusu olacaktır. Bunun sonucunda ise, en iyi kaynak dağılımı, en iyi teknolojik bilgi ve bireylerin çok çalışması dahi çok az iktisadi kazanç sağlayabilecektir (Kasper, 2007: 16-17).

Günümüzün önemli kurumcularından olan Acemoğlu (2009), ülkeler arası gelir farklılıkları ve iktisadi büyümenin olası temel nedenlerini dört kategoride sınıflandırmıştır. Bunlar; şans, coğrafya, kültür ve kurumsal yapı hipotezleridir. Bunlardan şans hipotezi bir tür çoklu denge yaklaşımıdır. Buna göre biri iyi, biri kötü olmak üzere iki simetrik denge mevcuttur. Bu hipoteze göre örneğin ABD'nin zenginliği ile Nijerya'nın fakirliği ABD'nin denge seçiminde şanslı, Nijerya'nın ise şanssız olduğuna bağlanmaktadır. Acemoğlu, bunun anlamlı bir hipotez olmadığını altını çizmekte diğer yandan coğrafya ve kültür hipotezlerini de Kuzey ve Güney Kore örneğini vererek eleştirmektedir.

Kuzey ve Güney Kore, Kore'nin ikiye bölünmesinin ardından farklı büyüme deneyimleri yaşamış iki ülkedir. 1960'ların sonunda Kuzey Kore duraklarken, Güney Kore tarihindeki en hızlı refah patlamalarını deneyimleyerek Asya'nın mucize ekonomilerinden biri haline gelmiştir. 2000 yılı itibarıyla Güney Kore'deki gelir seviyesi 16.100 \$ iken Kuzey Kore'de sadece 1.000 \$ idi. İki ülkenin 1950'den sonra tamamıyla farklı büyüme deneyimlerini açıklamak için Acemoğlu'na göre sadece tek bir mantıklı açıklama vardır: farklı kurumsal yapıları farklı ekonomik sonuçlara yol açmıştır. Bu bağlamda Kuzey ve Güney Kore sadece aynı coğrafyayı paylaşmıyor aynı zamanda aynı kültüre sahip ülkelerdir. Dolayısıyla iki ülkenin birbirinden farklı büyüme deneyimleri ne coğrafi ne de kültürel farklılıklara bağlanamaz. Elbette Güney Kore'nin şanslı olduğu Kuzey'in de şanssızlığı söylenebilir (ki böyle olmuş olsa bile bu durum çoklu denge yüzünden

oluşmamıştır, farklı kurumlar kullanmanın bir sonucudur). Buna rağmen “şans” perspektifi, Kuzey Kore kurumlarının fonksiyon yetersizliği göz önüne alındığında kullanışlı olmaktan uzaktır. İkna edici delillerin varlığına rağmen Kuzey Kore’de Komünist Parti yöneticilerinin rejimi korumak uğruna gösterdikleri çabalar sonucu sistem yoksulluk ve kıtlık üretmiştir (Acemoğlu 2009: 142-143).

Acemoğlu ve Robinson (2012); neden bazı ülkelerin zenginken diğerlerinin fakir olduğunun nedenlerini araştırdıkları çalışmalarında kültür, iklim ve coğrafya gibi faktörlerin ülkelerin ekonomik performansında belirleyici olmadığını vurgulamaktadırlar. Çünkü böyle bir durum söz konusu olduğunda Zimbabve, Kongo ve Sierra Leone gibi Afrika ülkelerinin yoksulluk ve karışıklığa saplanmış durumda iken bir diğer Afrika ülkesi olan Botswana’nın dünyanın en hızlı büyüyen ülkelerden biri haline gelmesinin açıklanamayacağına altını çizmektedirler. Acemoğlu ve Robinson (2012), çalışmalarında ekonomik başarı veya başarısızlığın altında yatan asıl etkenin insanların oluşturdukları politik ve ekonomik kurumlar olduğunu öne sürmektedirler.

Kuzey ve Güney Kore ile Botswana ve diğer Afrika ülkeleri deneyimlerine benzer bir örnek de Şili ekonomisine aittir. Şili ekonomisinin son 20 yıllık dönemde bölgedeki diğer Latin Amerika ülkelerinin aksine sergilemiş olduğu yüksek ekonomik performans, 1970’lerin ortalarında başlayan ekonomik reform süreciyle birlikte atılmıştır. Bu konuda öne çıkan görüş bu çarpıcı değişimde politik liderlerin kalitesi, politika oluşum süreci, kurumlar ve politikaların etkili olduğudur. Kapsamlı, derin ve kalıcı reform süreci ve bu sürecin bir sonucu olarak kurumlarda ve politikalarda iyileşmelerin ve ilerlemelerin gerçekleşmesinin, makroekonomik istikrarın ve yüksek büyüme oranlarının ardındaki itici güçler olduğunu söylemek mümkündür. Söz konusu reformlar; yurtiçi finansal piyasaların ve ticaretin serbestleştirilmesi, sermaye piyasalarının gelişmesi, kamu sektörünün yeniden yapılandırılması, özelleştirme, sosyal güvenlik sistemi ve işgücü piyasalarına yönelik düzenlemeleri içermektedir. Bu kapsamda Şili’nin kalkınmadaki başarısını; yalnızca basiretli ekonomi politikalarının değil, temel olarak doğru ve etkin politikaların oluşturulmasına olanak sağlayan iyi tasarlanmış ve yönetilmiş ekonomik ve politik kurumların bir sonucu olarak değerlendirmek mümkündür (Ganioğlu, 2010: 138-139).

Rodrik (2009: 158), kurumların reformcuların gündemine kesin bir biçimde yerleşmesini üç farklı gelişmenin bir araya gelmesine bağlamıştır. Bu gelişmelerden birincisi, Rusya'da destekleyici yasal, düzenleyici ve siyasi aygıtların yokluğunda fiyat reformu ve özelleştirmelerin ciddi bir başarısızlığa uğraması olarak ifade edilmektedir. İkincisi, Latin Amerika'daki piyasa yönelimli reformların yavaş ilerlemesinin yarattığı hoşnutsuzluk ve bu reformların sosyal sigorta ve güvenlik ağlarına pek dikkat etmediğinin giderek daha iyi anlaşılması olmuştur. Üçüncüsü ise finansal serbestleşmenin finansal düzenlemelerin önüne geçmesine izin verilmesinin felakete davetiye çıkarmak olduğunu gösteren Asya finans krizi olarak görülmektedir.

Yaşanan bu gelişmeler sonucu iktisadi büyümeyi araştıran iktisatçılar arasında ülkeler arası büyüme farklılıklarına yol açan anahtar faktörün kurumsal kalite olduğuna dair yaygın bir fikir birliği oluşmuştur. Örneklere bakıldığında zengin ülkelerin yatırımcıların mülkiyet hakları konusunda kendilerini güvende hissettiği, hukukun egemenliğinin hüküm sürdüğü, özel teşviklerin toplumsal hedeflerle uyumlaştırıldığı, para ve maliye politikalarının sağlam makroekonomik kurumlara yerleştirildiği, yapısal risklerin sosyal sigorta aracılığıyla uygun biçimde karşılandığı ve yurttaşların sivil özgürlüklerle siyasi temsil hakkına sahip oldukları ülkeler olduğu görülmektedir. Bu düzenlemelerin bulunmadığı ya da yetersiz olduğu yerler ise yoksul ülkelerdir. Bununla birlikte üstün kaliteli kurumlar ekonomik refahın nedeni olduğu kadar sonucu olarak da kabul edilmektedir. Ancak bu çift yönlü nedensellik ne kadar önemli olursa olsun giderek artan sayıda ampirik araştırma kurumların toplam gelirler üzerinde çok güçlü bir belirleyici etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Buna göre kurumlar, yoksul bir ülkeye oyunun kurallarını girişimcilerin ve yatırımcıların mülkiyet haklarını güçlendirici yönde değiştirme kabiliyeti kazandırarak üretken kapasitede kalıcı bir artış yaratma olasılığı sundukları için nedensel olarak kabul edilmektedirler (Rodrik, 2009: 189).

2.7. Kurumlar ve Ekonomik Performans

İktisadi büyüme literatüründe kurumlar ile iktisadi büyüme arasındaki ilişki özellikle son yıllarda önemle üzerinde durulan konuların başında gelmektedir. İktisadi olayların açıklanmasında bireylerin değil kurumların önemini vurgulayan kurumsal iktisadi düşünceye göre büyümeyi açıklamada temel faktör kurum ve kurumsal yapı olarak

gösterilmektedir. Gerek eski kurumsal iktisat gerekse yeni kurumsal iktisat okulu kurumların ekonomideki rolü üzerinde hemfikirdir. Buna göre iyi ve güçlü kurumlar ekonomik performans üzerinde pozitif etkide bulunurken kötü ve zayıf kurumlar ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Bu kapsamda kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi doğrudan ya da dolaylı yollarla gerçekleşebilmektedir.

Etkin kurumlar ve kurumsal yapı; kaynak israfını önleyerek, piyasa aksaklıklarını ortadan kaldırarak, pozitif dışsallıklar oluşturarak, belirsizliği azaltıp işlem maliyetlerini düşürerek, finansal kaynakları bir araya getirerek, teknolojik bilgi akımlarını kolaylaştırarak ve girişimcilere teşvik sağlayarak iktisadi büyüme üzerinde etkili olmaktadır (Kantarıcı ve Karakaya, 2011: 57).

Kurumlar ayrıca bir ekonomide tasarruf, yatırım, çalışma, teknoloji, üretim ve değişim ile ilgili kararları etkileyerek ekonomik performansı üzerinde etkili olmaktadır. Buna göre kurumların bir ekonomide devletin müdahale sınırları, ticari politikaları, piyasanın yabancı yatırımlara açılma derecesi, bireysel faaliyet alanı gibi unsurlar üzerinde önemli derecede etkileri bulunmaktadır. Bu nedenle iktisadi büyüme literatüründe, büyüme analizlerinde büyümenin belirleyicisi olarak ele alınan değişken veya değişkenler kurum ve kurumsal yapıların etkisi altında belirlenmektedir. Örneğin mülkiyet haklarının nasıl tanımlandığı, sözleşmelerin uygulanabilirliği, siyasal ve hukuksal yapı ile ilgili kurumlar iktisadi kararların temel belirleyicileri olarak ele alınmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, kurumlar büyüme analizlerinde odaklanılması gereken temel noktayı oluşturmaktadırlar (Biber, 2010: 4).

Uygun kurallar daha kestirilebilir ve güvenli bir ortam yaratarak herkes için hayat fırsatı doğurur. Bu sayede girişimciler, servetlerini bir sonraki kamulaştırma, yolsuzluk içindeki bir grup bürokratin keyfi davranışları, bir sonraki sübvansiyon programı, güçlü kişilerin hukuksuz ve zorlayıcı düzenlemeleri ile tehlikeye girip girmeyeceğini görmek için durmadan dönüp geriye bakmak zorunda kalmaksızın amaç ve yetenekleri doğrultusunda konsantre olabileceklerdir. Temel iktisadi kurumların evrensel olması ve herkese eşit olarak dayatılması, iş yapma maliyetlerini düşürerek sürdürülebilir iktisadi büyümenin sağlanmasına katkıda bulunur. Düzenli kurumlar ayrıca, sosyal ve etnik gruplar arası çatışmaları engeller ve siyasi hayatı duygulardan arındırır. Bir ekonomide çalışma, alma,

satma ve yatırım gibi günlük hayatla ilgili konularda yasal ve siyasi çatışmaların sürekli müdahalesi veya kamu yönetiminin keyfi ya da yozlaşmış davranışları ile yasaya aykırı güç kullanımı yapıcı ve olumlu bir şey değildir (Kasper, 2007: 3). Kurumlar bu olumsuzlukları ortadan kaldırma anlamında ekonomik yaşamda etkin rol oynarlar.

Acemoğlu ve diğerleri (2003: 61-62), zayıf kurumlara sahip toplumlarda neden daha fazla ekonomik istikrarsızlık yaşandığına ilişkin şu tespitlerde bulunmuştur:

1. Kurumsal açıdan zayıf toplumlarda politikacılar üzerinde az miktarda kısıtlama bulunmaktadır. Politik güç dengesindeki bir değişmeyi takiben politik gücü kazanan gruplar, varlıkları ve geliri kendileri için yeniden dağıtmakta, bu da ekonomik karmaşaya sebep olmaktadır.

2. Politikacıların ve politik gücü elde edenlerin etkin şekilde kısıtlanmadığı durumda politik gücü kontrol edenler büyük kazanımlara sahip olurken, politik gücü kontrol edemeyenler kayba uğrarlar. Kurumsal açıdan zayıf toplumlarda politik gücü elde etmek için gruplar arasında çatışma yaşanacak, bu da politik ve ekonomik karmaşaya neden olacaktır.

3. Zayıf kurumsal yapılarda, ekonomik işbirliği güven üzerine dayalı olmak zorundadır ya da daha açık bir şekilde tekrarlanan oyun stratejilerine dayalı işbirlikler olmalıdır. Şoklar işbirliğini sürdürmeyi imkansız hale getirebilir ve üretimin çökmesine yol açabilir.

4. Zayıf kurumlar nedeniyle sözleşmeye bağlı düzenlemeler daha kusurlu (eksik, aksak) olacak, belirli ekonomik ilişkileri şoklara karşı daha duyarlı hale getirecektir.

5. Kurumsal açıdan sorun yaşayan toplumlarda, politikacılar çeşitli grupları tatmin etmek ve iktidarda kalmak için sürdürülemez politikaları takip etmek zorunda kalabilir.

6. Zayıf kurumlar nedeniyle girişimciler sermayelerini daha hızlı çekebileceği sektörlere/faaliyetlere yönelebilir, bunun sonucu olarak da ekonomik istikrarsızlık potansiyeli artmış olur.

Kurumsal yaklaşım ekonomik, yasal ve politik kurumlara odaklanarak uygun kurumların bulunması durumunda piyasa sisteminin piyasa katılımcılarını beşeri ve fiziksel sermayeye yatırım yapmaları için teşvik sağladığı ve yeniliğe yönelik üretim metotlarını geliştireceklerini öne sürmektedir (Gwartney ve diğerleri, 2004: 207).

Ekonomik kurumlar bir toplumdaki iktisadi bireylerin dürtülerini şekillendirdiği için ekonomik büyüme açısından önemlidir. Ekonomik kurumlar özellikle bireylerin fiziksel ve beşeri sermaye ile teknolojik yatırımlarını ve üretim organizasyonunu etkileyerek ekonomik sonuçlar doğururlar. Ekonomik kurumlar yalnızca toplam ekonomik büyüme potansiyelini değil aynı zamanda bir sonraki dönemde kaynakların dağılımını da belirlemektedir (Acemoğlu ve diğerleri, 2004: 2-3). Bu durum kısaca şu şekilde ifade edilebilir;

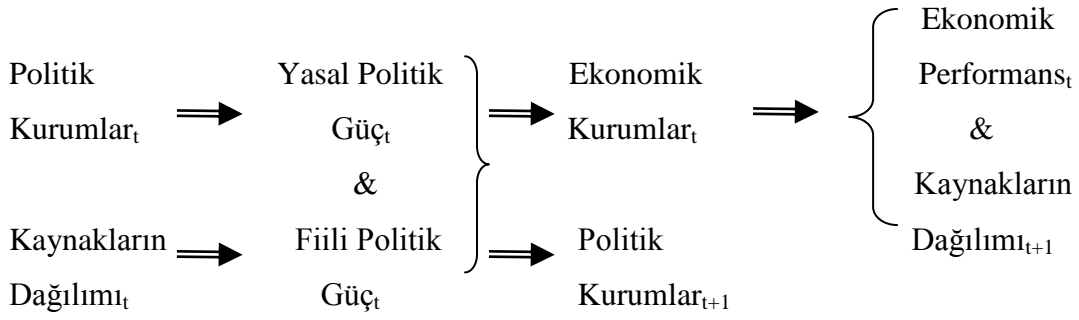
Ekonomik Kurumlar_t \implies Ekonomik Performans_t & Kaynakların Dağılımı_{t+1}

Diğer yandan politik kurumlar devletin üstlenmiş olduğu temel işlevlerinin sınırlarının belirlenmesinde etkilidirler. Bu temel görevler arasında; vatandaşlar arasındaki gelir ve varlıkların yeniden dağıtılması, piyasa başarısızlıklarının düzeltilmesi ve kamu mallarının sağlanmasının teşvik edilmesi yer almaktadır. Politik kurumların bu işlevlerin etkin bir şekilde yerine getirilmesinde kritik öneme sahip olduğu yaygın olarak kabul edilmektedir. Bu noktada cevaplanması gereken anahtar soru, bu işlevlerin yeterli bir şekilde uygulanmasını güvence altına alabilmek için kurumların karar verme mekanizmasının nasıl tasarlanacağıdır (Besley, 2005: 1).

Politik kurumlar bir toplumdaki politik gücün dağılımını etkilemektedir. Politik gücün iki bileşeni vardır: yasal ve fiili politik güç. Yasal politik güç toplumdaki politik kurumlardan kaynaklanan güçle ilgilidir. Bunun yanında bireylerin bir gurubu politik kurumlar tarafından güç verilmemiş olsa bile politik güce sahip olabilirler. Mesela isyan çıkarabilirler, silahlanabilirler, paralı asker kiralayabilirler veya kendi isteklerini dayatmak amacıyla yapılan protesto gösterileri üstlenebilirler. Bu tür fiili politik güç toplu eylem sorununu çözmek için söz konusu grubun yeteneğinden ve grup için kullanılabilir ekonomik kaynaklardan kaynaklanır (Acemoğlu ve Robinson, 2007: 7).

Politik kurumlar ve toplumdaki ekonomik kaynakların dağılımı iki durum değişkeni olarak politik gücün nasıl dağıtılacağını ve ekonomik kurumların nasıl seçileceğini etkiler. Politik kurumlar yasal politik gücün toplumdaki dağılımını belirlerken, kaynakların dağılımı t zamanındaki fiili politik gücün dağılımını etkiler. Bu iki politik güç ekonomik kurumları ve de gelecekteki politik kurumların evrimini etkiler. Ekonomik kurumlar ekonominin toplam büyüme hızı ve t+1 zamanındaki kaynakların dağılımını da dahil olmak üzere ekonomik etkileri belirler. Ekonomik kurumlar, ekonomik etkileri şekillendiren temel faktör olmasına rağmen; içseldirler ve politik kurumlar ve toplumdaki kaynakların dağılımı tarafından belirlenirler. Bu değerlendirmeler ışığında Şekil 2’de bu çatıyı özetlemek mümkündür (Acemoğlu ve diğerleri, 2004: 6):

Şekil 2: Politik Kurumların Ekonomiye Etkileme Mekanizması



Kurumlar ve kurumsal yapının ekonominin performansı üzerindeki etkisini ölçen çok sayıda teorik ve ampirik çalışma yapılmıştır. Bu ilişkiyi test eden pek çok araştırmacı kurumsal yapıyı tanımlamak için farklı göstergeler kullanmışlardır. Bu çalışmalar ve ulaştıkları sonuçlar çalışmanın üçüncü bölümünde yer alan kurumlar ve ekonomik büyümeye ilişkin teorik ve ampirik literatür çerçevesinde ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. KURUMSAL YAPININ ÖLÇÜLMESİ VE LİTERATÜR

Kurumsal yapının iktisadi performans üzerindeki etkilerinin teorik ve ampirik literatür çerçevesinde ele alındığı bu bölümde temel amaç kurumsal yapının iktisadi performansı ne şekilde, hangi yollarla etkilediğini ortaya koymaktır. Bu doğrultuda öncelikle kurumsal yapının ölçülmesine ilişkin olarak geliştirilen çeşitli endeksler açıklanmış, daha sonra kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisini araştıran çalışmalar kullandıkları kurumsal ölçü çerçevesinde sınıflandırılarak ele alınmıştır.

3.1. Kurumsal Yapının Ölçülmesi

Kurumların ekonomik performans üzerindeki etkisi kabul edildiğinde kurumsal faktörlerin neyi kapsadığı ve iktisadi büyümeyi ne şekilde etkilediği sorusu önem kazanmaktadır. Gerek kurumsal yapının tanımlanmasının zorluğu, gerek bu konudaki verilerin elde edilmesinin zorluğu kurumların ekonomi üzerindeki etkisinin ampirik olarak incelenmesini zorlaştırmaktadır. Bu ilişkiyi test eden pek çok araştırmacı kurumsal yapıyı tanımlamak için farklı göstergeler kullanmışlardır. Bunun yanında literatürde kurumları ölçmek için genellikle çeşitli değişkenler kümesine odaklanıldığı dikkat çekmektedir. Kullanılan değişkenler genellikle birden çok bileşeni içeren tek bir endeks şeklindedir.

Büyüme literatüründe kurumlarla ilgili ampirik çalışmaların uzun süre yetersiz olmasının önemli bir nedeni kurumların ölçülmesinin güçlüğüdür. Freedom House'un yayınlamış olduğu 'Politik ve Sivil Özgürlükler Endeksi' örneğinde olduğu gibi, kurumların bazı yönlerine ait ölçümler belirli zamanlar için var olmuşsa da, kurumlara dair daha kapsamlı ölçümler, özellikle de ekonomik kurumlarla ilgili ölçümler, giderek daha karmaşık bir hale gelmiştir. Bununla birlikte söz konusu bu durumun James Gwartney, Robert Lawson ve Walter Block (1996) tarafından yayımlanan 'Dünyada Ekonomik Özgürlükler (EFW: Economic Freedom of the World)' endeksi ile değişmiş olduğu

söylenmektedir. Gwartney ve diğerlerinin geliştirmiş oldukları EFW endeksi; ülkeleri, zaman dilimlerini ve ekonomik özgürlük puanlarını kapsayan en kullanışlı ve geniş kapsamlı endekstir (Dawson, 2007: 184-185).

Kurumsal yapının ölçülmesinde EFW endeksinin yanı sıra literatürde yaygın olarak kullanılan diğer endeksler; Heritage Foundation ekonomik özgürlük endeksi, Freedom House endeksi, Yolsuzluk Algılama Endeksi (CPI: Corruption Perception Index), Uluslararası Ülke Riski Rehberi (ICRG: International Country Risk Guide) endeksi, Dünya Yönetişim Göstergeleri (WGI: The Worldwide Governance Indicators) endeksi ve Polity endeksidir. Özellikle Freedom House tarafından yayınlanan Politik Haklar ve Sivil Özgürlükler endeksi araştırmacıların sıklıkla tercih ettiği bir diğer endekstir. Aşağıda bu endeksler tek tek ele alınarak incelenmiştir. Bununla birlikte bu çalışmada kullanılmış olan EFW endeksi ve Freedom House endeksi daha ayrıntılı olarak ele alınmıştır.

3.1.1. EFW Endeksi

Fraser Institute adlı uluslararası sivil toplum kuruluşu tarafından hazırlanan EFW endeksi ekonomik özgürlüklere ilişkin beş temel alana göre oluşturulmaktadır. Bu beş temel alan; 1) Kamu Kesiminin Büyüklüğü: Kamu Harcamaları, Vergiler ve Kamu Girişimleri, 2) Hukuki Yapı ve Mülkiyet Haklarının Güvence Altına Alınması, 3) Güçlü Paraya Erişim, 4) Uluslararası Ticaret Özgürlüğü, 5) Kredi, İşgücü Piyasası ve İşletmelere Yönelik Regülasyonlar olarak sınıflandırılmıştır. Bunun dışında her bir alanın altında farklı 23 bileşen ve bu bileşenlere bağlı alt bileşenler bulunmaktadır. Yani toplam olarak, EFW endeksi 42 farklı değişkeni kapsamaktadır (Gwartney ve diğerleri, 2010: 4-5). EFW endeksinin alanları, bileşenleri ve alt bileşenleri Tablo 3'de sunulmuştur.

EFW endeksinin birinci alanı olan kamu kesiminin büyüklüğünü ölçmek için dört alt bileşenden yararlanılmaktadır. Bu çerçevede kamu harcamalarının fazlalığı, vergilerin oranı ve kamu yatırımlarının büyüklüğü gibi unsurlar devletin ekonomideki ağırlığını göstermektedir. EFW endeksi hesaplanırken, bir ekonomide devletin ağırlığı arttıkça ekonomik özgürlüklerin tehlikeye gireceği anlayışıyla, devlet müdahalesinin daha az olduğu ülkelere daha yüksek puan verilmektedir (Acar, 2010: 11).

Tablo 3: EFW Endeksinin Alanları, Bileşenleri ve Alt Bileşenleri

| | |
|---|--|
| <p>1: Kamu Kesiminin Büyüklüğü: Kamu Harcamaları, Vergiler ve Kamu Girişimleri</p> <p>A. Toplam tüketimin yüzdesi olarak genel kamu tüketim harcamaları</p> <p>B. GSYH'nın yüzdesi olarak transferler ve sübvansiyonlar</p> <p>C. Kamu girişimleri ve yatırımları</p> <p>D. En üst marjinal vergi oranı</p> <p>(i) En üst marjinal gelir vergisi oranı</p> <p>(ii) En üst marjinal gelir ve ücret vergisi oranı</p> <p>2: Hukuki Yapı ve Mülkiyet Haklarının Güvence Altına Alınması</p> <p>A. Yargı Bağımsızlığı</p> <p>B. Tarafsız Mahkemeler</p> <p>C. Fikri mülkiyet haklarının korunması</p> <p>D. Hukukun üstünlüğü ve siyaset sürecine askeri müdahaleler</p> <p>E. Hukuk sisteminin güvenilirliği</p> <p>F. Sözleşmelerin yasal uygulanması</p> <p>G. Gayrimenkul satış düzenleyici kısıtlamalar</p> <p>3: Güçlü Paraya Erişim</p> <p>A. Para arzındaki büyüme</p> <p>B. Enflasyondaki standart değişiklikler</p> <p>C. Son yılın enflasyon oranı</p> <p>D. Döviz cinsi banka hesabına sahip olma özgürlüğü</p> <p>4: Uluslararası Ticaret Özgürlüğü</p> <p>A. Uluslararası ticaret üzerindeki vergiler</p> <p>(i) Dış ticaretten alınan vergilerinden elde edilen gelir (ticaret sektörünün yüzdesi olarak)</p> <p>(ii) Ortalama tarife oranı</p> <p>(iii) Tarife oranlarındaki standart sapma</p> <p>B. Düzenleyici ticaret engelleri</p> <p>(i) Gizli ithalat engelleri</p> <p>(ii) İthalat ve ihracatın uyum maliyeti</p> | <p>C. Beklenen hacmine göre ticaret sektörünün gerçekleşen hacmi</p> <p>D. Karaborsa döviz kuru</p> <p>E. Uluslararası sermaye piyasası kontrolleri</p> <p>(i) Yabancı mülkiyet / yatırım kısıtlamaları</p> <p>(ii) Sermaye kontrolleri</p> <p>5: Kredi, İşgücü Piyasası ve İşletmelere Yönelik Düzenlemeler</p> <p>A. Kredi piyasaları düzenlemeleri</p> <p>(i) Bankaların mülkiyeti</p> <p>(ii) Yabancı banka rekabeti</p> <p>(iii) Özel sektör kredileri</p> <p>(iv) Faiz oranı kontrolleri/negatif reel faiz oranları</p> <p>B. İşgücü piyasası düzenlemeleri</p> <p>(i) İşe alma düzenlemeleri ve asgari ücret</p> <p>(ii) İşe alma ve işten çıkarma düzenlemeleri</p> <p>(iii) Merkezileştirilmiş toplu pazarlık</p> <p>(iv) Saatlere yönelik düzenlemeler</p> <p>(v) İşçinin işten çıkarılmasına yönelik zorunlu maliyetler</p> <p>(vi) Zorunlu görev</p> <p>C. İşletmelere yönelik düzenlemeler</p> <p>(i) Fiyat kontrolleri</p> <p>(ii) İdari kurallar</p> <p>(iii) Bürokrasi maliyetleri</p> <p>(iv) Yeni bir iş başlatma</p> <p>(v) Ekstra ödemeler / rüşvet</p> <p>(vi) Lisans kısıtlamaları</p> <p>(vii) Vergiye gönüllü uyumun maliyeti</p> |
|---|--|

Kaynak: Gwartney ve diğerleri, 2010: 4

EFW endeksinin ikinci temel alanı olan hukuki yapının sağlamlığı ve mülkiyet haklarının güvence altına alınma düzeyini ölçmek için ise yargı bağımsızlığı, mahkemelerin tarafsızlığı, mülkiyet haklarının korunması, hukukun üstünlüğü gibi göstergeler dikkate alınmaktadır. Hukuki yapının sağlamlığı ve mülkiyet haklarının güvence altına alınma düzeyinin yüksek olması ekonomik özgürlüklerin daha yüksek olduğu anlamına gelmektedir.

EFW'nin üçüncü alanı olan güçlü paraya erişim, bütün insanların güçlü (istikrarlı) paraya ulaşmasını ifade etmektedir. Beklenmedik fiyat değişimleri ve parasal istikrarsızlıklar refah dağılımının değişmesine ve bozulmasına yol açabildiğinden istikrarlı bir parasal düzenin ekonomik özgürlükle birleştirilmesi gerekmektedir. Para arzının, büyüme oranından daha fazla artması enflasyona yol açarak insanların sahip oldukları parasal varlıklarının erimesine yol açmaktadır. Yüksek enflasyon oranı satın alma gücünü eriteceğinden kişisel gelirin ve refahın azalmasına neden olmaktadır. Bütün bunlar insanların servetlerini koruyabilme özgürlüklerini kısıtlamaktadır. Diğer yandan, yurt içinde ve yurt dışında döviz cinsi banka hesabına sahip olma özgürlüğü ise ekonomik özgürlüğü artırıcı bir kriterdir (Beşkaya ve Koç, 2006: 52).

Endeksin dördüncü alanı olan uluslararası ticaret özgürlüğü ülkelerde dış ticaretin ve uluslararası sermaye hareketlerinin ne derece serbest olduğunu ölçmek üzere beş alt bileşenden yararlanmaktadır. Uluslararası ticaret üzerindeki vergiler, düzenleyici ticaret engelleri, ticaret sektörünün beklenen hacmine göre gerçekleşen hacmi ve karaborsa döviz kuru ülkelerde dış ticaretin ne kadar serbest olduğunu ölçmek için kullanılan bileşenlerdir. Son alt bileşen uluslararası sermaye piyasası kontrolleri ise sermaye hareketlerinin ne kadar serbest olduğunu ve sermayenin önündeki engellerin ekonomik özgürlükleri nasıl etkilediğini ölçmeye yönelik bir bileşendir.

EFW endeksinde yer alan son alan kredi, işgücü piyasası ve işletmelere yönelik düzenlemelerdir. Bu alan esas itibarıyla regülasyonların etkilerini yansıtan, iş dünyası, emek ve finans piyasalarındaki düzenlemelere bağlı olarak ekonomik özgürlüğün derecesini ölçmeyi hedeflemektedir. Regülasyonların yoğun olduğu, emek piyasasının esnek olmadığı, para ve kredi piyasalarına yönelik sıkı düzenlemelerin söz konusu olduğu yerlerde ekonomik faaliyetler zayıflamaktadır. Mal ve faktör piyasalarının serbest

olmadığı, para ve sermaye piyasalarının sıkı düzenlemelere tâbi olduğu, devletten izinsiz faaliyette bulunma olanaklarının katı biçimde sınırlandırıldığı durumlarda, hem girişimci ruh olumsuz etkilenmekte, hem de üretimin organizasyonu zorlaşmaktadır. Bu bağlamda, iş dünyası, işgücü ve kredi piyasalarında düzenlemeler katılaştıkça ekonomik özgürlük düzeyi azalmakta; söz konusu piyasalar esnekleştikçe ve serbest hareket olanakları arttıkça ise ekonomik özgürlük düzeyi yükselmektedir (Acar, 2010: 13-14).

Ülkeler ekonomik özgürlük puanının hesaplanmasında endekste yer alan her bir bileşen ve alt bileşen için 0'dan 10'a kadar puanlar almaktadır. Puanlamada 0 en düşük ekonomik özgürlüğü, 10 ise en yüksek ekonomik özgürlüğü göstermektedir. Her bir bileşeni belirlemek için alt bileşen değerlerinin ortalaması alınmaktadır. Ardından beş alanın her birinden değerlendirme elde etmek için, her alan içerisindeki bileşen değerlerinin ortalaması alınmaktadır. Son olarak sırasıyla beş alana ait değerlerin ortalaması alınarak her bir ülkeye ait nihai değerlendirme elde edilmektedir (Gwartney ve diğerleri, 2010: 4).

Son yıllarda kurumsal yapı ile ekonomik performans arasındaki ilişkiyi araştıran birçok çalışma Fraser Institu'dan elde edilen EFW endeksini kullanmaktadır. EFW endeksi dışında dikkate değer bazı ekonomik özgürlük endeksleri de vardır. Örneğin, Wright (1982), Freedom House'un politik ve sivil özgürlükler endeksini, ekonomik özgürlüklerin puanlandırılmasını kapsayacak şekilde geliştirmiş, ancak bu endeks zaman dilimleri (yıllar) bakımından görece daha sınırlı bir dönemi kapsamıştır. Freedom House'un endeksine ekonomik özgürlükleri dahil eden bir diğer araştırma Messick (1996)'in yayını olmuş, ancak bu yayının devamı gelmemiştir. Scully ve Slottje (1991), bir ekonomik özgürlükler endeksi oluşturmuş fakat bu endeks de zaman dilimi bakımından sınırlı kalmıştır. Öte yandan Heritage Foundation, EFW endeksinin birçok temel unsurunu kapsayan bir endeks geliştirmiş, fakat bu endeks de görece olarak daha kısa bir dönemi kapsamıştır. Böylece EFW endeksi, alternatiflerine göre daha geniş bir zaman dilimini baz aldığından, diğer endekslere göre daha fazla kullanılmaktadır (Dawson, 2007: 185).

3.1.2. Heritage Foundation Ekonomik Özgürlük Endeksi

Ekonomik özgürlük düzeyini ölçen bir diğer kurum da Heritage Foundation'dır. Heritage Foundation tarafından 1995'den bu yana yıllık olarak yayınlamakta olan "Index of Economic Freedom (Ekonomik Özgürlük Endeksi)" adlı rapor 183 ülkeyi kapsamaktadır. Endekste açıklık, hukukun üstünlüğü ve rekabet gücünü değerlendirmek üzere on gösterge¹⁰ kullanılmakta ve ülkelere göstergelerin her birinden 0 ile 100 arasında puanlar verilmektedir. Puanlamada 0 en kötü durumu, 100 ise maksimum özgürlüğü temsil etmektedir. Son olarak elde edilen on gösterge puanının ortalaması alınarak her bir ülke için genel bir ekonomik özgürlük puanı hesaplanmaktadır (Miller ve Holmes, 2011: 69).

Daha sonra ülkeler aldıkları puanlarına göre beş ekonomik özgürlük kategorisinde toplanmaktadır. Buna göre; 80-100 puan arasındaki ülkeler 'özgür', 70-79.9 arasındakiiler 'çoğunlukla özgür', 60-69.9 arasındakiiler 'orta derecede özgür', 50-59.9 arasındakiiler 'çoğunlukla özgür olmayan', 0-49.9 arasındakiiler ise 'baskı altında' ülkeler olarak kabul edilmektedir (Kim, 2011: 35).

3.1.3. Freedom House Endeksi

Özgürlükler konusundaki önemli bir araştırma da Freedom House isimli kuruluş tarafından hazırlanan "Freedom in the World (Dünyada Özgürlük)" adlı rapordur. 1972 yılından bu yana yıllık olarak yayınlamakta olan rapordan elde edilen 'politik haklar' ve 'sivil özgürlükler' endeksleri araştırmacıların demokrasi ve insan hakları ölçümü olarak en çok kullandıkları göstergeler arasındadır. Bu endeks, 1972'de Raymond Gastil tarafından geliştirilmiş olduğundan Gastil endeksi olarak da anılmaktadır.

Dünyada Özgürlük raporu, 194 ülke ve seçilmiş ilgili 14 bölgede özgürlüğün ilerleyiş ve düşüşünün yıllık olarak değerlendirilmesine imkan tanımaktadır. Analitik raporlar ve sayısal değerlendirmeleri içermekte olan rapor özgürlüğü, politik haklar ve sivil özgürlükler olmak üzere iki esasa göre ölçmektedir (Puddington, 2011: 30).

¹⁰ Endekste yer alan söz konusu on ekonomik özgürlük göstergesi şunlardır: iş özgürlüğü, ticaret özgürlüğü, mali özgürlük, kamu harcamaları, parasal özgürlük, yatırım özgürlüğü, mülkiyet hakları, finansal özgürlük, yolsuzluk azlığı ve çalışma özgürlüğü (Miller ve Holmes, 2011: 447).

Politik hakların değerlendirilmesi, vatandaşların siyasi sürece eşit katılımının sağlanması, politik alanda anlamlı bir rekabetin varlığı ve seçimlerin özgür ve adil bir biçimde yapılması temeline dayanmaktadır. Sivil özgürlükler ise hukuksuz aramalara karşı korunma, adil yargılanma hakkı ve ifade ve inanç özgürlüğü gibi kategorileri içermektedir (Hanke ve Walters, 1997: 119).

Endekslerin hesaplanmasında, her ülkeye hem politik haklar ve hem de sivil özgürlükler için 1 ile 7 arasında puanlar verilmektedir. Bu puanlamaya göre, 1 puan en özgür ülkeleri 7 puan ise özgür olmayan ülkeleri temsil etmektedir. Bu kapsamda her bir ülkeye politik haklar ile ilgili 10 soru, sivil özgürlükler ile ilgili 15 soru sorulmakta ve değerlendirme toplam puan sayısı (100'e kadar) tarafından belirlenmektedir. Ülkeler her bir sorudan 0 ile 4 arasında puanlar almaktadır. Puanlamada 0 en düşük özgürlük derecesi ve 4 en yüksek özgürlük derecesini temsil etmektedir. Hem politik haklar ve hem de sivil özgürlüklere ilişkin birleşik ortalama değerlendirme ise genel durumunu belirlemektedir. Buna göre politik haklar ve sivil özgürlükler puanlarının yıllık ortalaması 1 ile 2.5 arasında olan ülkeler “özgür”, 3 ile 5.5 arası ülkeler “kısmen özgür”, 5.5 ile 7 arası olan ülkeler “özgür olmayan” ülkeler olarak değerlendirilmektedir (Puddington, 2011: 30).

Politik haklar ve sivil özgürlükler endekslerine ilişkin ankette yer alan sorularla kontrol listeleri oluşturulmaktadır. Üç alt kategoriden oluşan politik haklara ait kontrol listesinde, seçim süreci ile ilgili üç, politik çoğulculuk ve katılım ile ilgili dört ve hükümetin işleyişi ile ilgili üç soru yer almaktadır. Diğer yandan dört alt kategoriden oluşan sivil özgürlükler kontrol listesinde ise ifade ve inanç özgürlüğü ile ilgili dört, dernek ve örgütsel haklarla ilgili üç, hukukun üstünlüğü ile ilgili dört ve şahsi özerklik ve bireysel haklar ile ilgili dört soru bulunmaktadır¹¹. Ülkelere bu sorulara verilen cevaplara göre 1'den 100'e kadar olabilecek puanlar verilmektedir. Daha sonra bu puanlar 1'den 7'ye kadar olacak şekilde sınıflandırılmakta ve bu puana göre ülkenin özgürlük derecesine karar verilmektedir.

¹¹ Politik haklar ve sivil özgürlüklere ilişkin kontrol listesi soruları çalışmanın sonundaki Ek 2'de yer almaktadır.

3.1.4. CPI

Kurumlarla ilgili çalışmalarda sıklıkla kullanılan bir diğer araştırma Uluslararası Şeffaflık Örgütü'nün (TI: Transparency International) dünyanın çeşitli ülkelerindeki yolsuzlukların boyutları konusunda her yıl yayınladığı rapordur. Kuruluşun 1995 yılından bu yana yayınladığı ve yolsuzluğu ölçmeye yönelik en çok kullanılan endeks olan CPI, kamu sektöründe yolsuzluk düzeyi algılarını ölçerek değerlendirmektedir. CPI, 10 bağımsız kurumdan elde edilen 13 kaynak verisini kullanarak kamu ve siyasal sektördeki yolsuzluğun boyutunu ölçmektedir. Araştırmaya veri sağlayan kuruluşlar şu şekildedir: Africa Development Bank, Asian Development Bank, Bertelsmann Foundation, Economist Intelligence Unit, Freedom House, Global Insights, Institute for Management Development, Political and Economic Risk Consultancy, World Economic Forum ve World Bank (TI, 2010: 5).

Bu endekslerin çoğunluğu uzman veya işletme yöneticileri tarafından algılanan yolsuzluk düzeyi hakkındaki sorulara dayanılarak hazırlanmıştır. Yaklaşık yarısı uzman görüşlerine dayanmaktadır. Diğer yarısı orta ve üst düzey yönetici ya da uluslararası veya yerel firmalara yöneltilen anketlere dayanmaktadır. CPI çeşitli şekillerde ankete katılan iş adamlarının, analistlerin ve uzmanların izlenimlerini yansıtması bakımından 'anketlerin anketi' olarak nitelendirilmektedir (Andving ve diğerleri, 2000: 40).

Söz konusu endeks 178 ülkeyi kapsamakta (2010 yılında yayınlanan) ve hesaplamada her bir ülkeye 0 (en kirli) ile 10 (en temiz) arasında puanlar vermektedir. Puanlamada bir ülkenin puanı ne kadar yüksekse bu durum o ülkenin daha az yolsuzluğun yaşandığını başka bir ifadeyle o kadar 'temiz' olarak algılandığını ifade etmektedir (TI, 2010: 5).

Yolsuzluk endeksi cari yolsuzluk derecesini yansıtmaktan ziyade algılanan yolsuzluk derecesini ortaya koymaya çalışmaktadır. Bu nedenle ülkelerarası karşılaştırma değerlerindeki görecelikten söz edilebilir. Dolayısıyla önceki yıllardaki endeks sıralamalarının birbirleri ile karşılaştırılması anlamlı bir yaklaşım değildir. Çünkü yeni ülkeler endekse eklendikçe sıralamalar doğal olarak farklılaşmaktadır. Ayrıca endeksi oluşturmak için alınan kaynak verilerdeki metodoloji değişimleri, yeni alt endekslerin

sisteme dahil olması ve eskilerinin çıkması nedeniyle süreklilik ve karşılaştırabilirlik konusunda sorunlar yaşanabilmektedir. Bu nedenle belli ülkelerdeki yolsuzluk algılamasının zaman boyutundaki değişimini gözlemek daha doğrudur (Çelen, 2007: 81).

3.1.5. ICRG Endeksi

Kurumsal çalışmalarda yolsuzluğu ölçmek için yararlanılan bir diğer endeks Politik Risk Servisi (PRS: Political Risk Services) tarafından hazırlanan ICRG endeksidir. ICRG endeksi politik, ekonomik ve finansal risk kategorileri olmak üzere 3 alt kategoriden oluşan 22 farklı değişkeni kapsamaktadır. Endekste yer alan değişkenler Tablo 4'de sunulmuştur.

ICRG değerlendirmesi kapsamında alt kategorilerin her biri için ayrı bir endeks oluşturulur. Politik risk endeksi 100 puan, finansal risk endeksi ve ekonomik risk endeksi 50 puan üzerinden değerlendirilir. Üç endeksin toplamı ikiye bölünerek birleşik risk endeksi hesaplanmaktadır. Toplam ülke riski durumunu ifade eden birleşik risk endeksinin değeri 0 ile 100 arasında olup, (80–100) aralığı en düşük risk değer aralığını, (0–49.9) en yüksek risk değer aralığını göstermektedir. Politik risk değerlendirmesi siyasi ve sosyal özellikleri kapsayan 12 ağırlıklı değişkeni içermektedir. Ekonomik risk değerlendirmesi ise ülkelerin ekonomik durumu ile ilgili 5 alt faktörden oluşmaktadır. Son olarak finansal risk değerlendirmesi ülkenin finansal durumunu değerlendiren 5 alt faktörden oluşmaktadır (PRS, 2011: 1).

Risk değerlendirmesinde maksimum puan 100'dür. Bir ülkenin puanı ne kadar yüksek olursa politik riskinin o kadar düşük olduğu anlaşılmaktadır. Politik risk endeksi çerçevesinde yolsuzluk düzeyi 0 ile 6 arasında puanlandırılmaktadır. Puanlamada 6 yolsuzluğun hiç olmadığı durumu, 0 ise yolsuzluğun tamamen yaygın olduğu durumu ifade etmektedir (Çelen, 2007: 92).

Tablo 4: ICRG Değerlendirmesi

| Politik Risk Değerlendirmesi | Ekonomik Risk Değerlendirmesi | Finansal Risk Değerlendirmesi |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">▪ Hükümet istikrarı▪ Sosyoekonomik durum▪ Yatırım profili▪ İç karışıklık▪ Dış karışıklık▪ Yolsuzluk▪ Askeriyenin politikaya etkisi▪ Dinsel Gerilimler▪ Kanun ve düzen▪ Etnik gerilimler▪ Demokratik Sorumluluk▪ Bürokratik Kalite | <ul style="list-style-type: none">▪ Kişi başına düşen GSİYH▪ Reel GSYH Büyümesi▪ Yıllık Enflasyon Oranı▪ GSYH yüzdesi olarak Bütçe Dengesi▪ GSYH yüzdesi olarak Cari Hesap | <ul style="list-style-type: none">▪ GSYH yüzdesi olarak Dış Borç▪ Mal ve Hizmet İhracatının Yüzdesi Olarak Dış Borç Servisi▪ Mal ve Hizmet İhracatının Yüzdesi olarak Cari Hesap▪ İthalatın Yapıldığı Aylar Bazında Net Uluslararası Likidite▪ Döviz kuru istikrarı |

Kaynak: PRS, 2011: 3-14

3.1.6. WGI Endeksi

Dünya Bankası tarafından oluşturulan WGI endeksi ülkelerin yönetim kalitesini ölçen en kapsamlı endekslerdendir. 1996'dan bu yana yayınlanmakta olan ve 200'den fazla ülkeyi kapsayan WGI endeksi ülkelerin yönetim düzeylerini ölçen altı birleşik göstergeden oluşmaktadır. Endekste yer alan bu göstergeler ankete katılanlar, sivil toplum örgütleri, ticari bilgi sağlayıcıları ve dünya çapında kamu kuruluşları tarafından bildirilen yönetim algılarını yakalayan 31 farklı veri kaynağından elde edilen yüzlerce değişkene dayanmaktadır¹². Söz konusu göstergeler şu şekildedir (Kaufman ve diğerleri, 2010: 2):

¹² WGI'nin veri kaynakları; African Development Bank Country Policy and Institutional Assessments Expert, Afrobarometer, Asian Development Bank Country Policy and Institutional Assessments, Business Enterprise Environment, Bertelsmann Transformation Index, Freedom House Countries at the Crossroads, Global Insight Global Risk Service, European Bank for Reconstruction and Development Transition Report, Economist Intelligence Unit Riskwire & Democracy Index, Freedom House, Transparency International Global Corruption Barometer, World Economic Forum Global Competitiveness Report, Global Integrity Index, Gallup World Poll, Heritage Foundation Index of Economic Freedom, Cingranelli Richards Human Rights Database and Political Terror Scale, IFAD Rural Sector Performance Assessments, iJET Country Security Risk Ratings, Institutional Profiles Database, IREEP African Electoral Index, Latinobarometro, International Research and Exchanges Board Media Sustainability Index, International Budget Project Open

1. İfade özgürlüğü ve hesap verebilirlik (Voice and Accountability)
2. Siyasi istikrar ve Şiddetin Olmaması (Political Stability and Absence of Violence)
3. Hükümetin etkinliği (Government Effectiveness)
4. Düzenleyici kalite (Regulatory Quality)
5. Hukukun üstünlüğü (Rule of Law)
6. Yolsuzluğun kontrolü (Control of Corruption)

Söz konusu altı yönetim göstergesi -2.5 ile +2.5 arasında değişen puanlar almaktadır. Puanlamada yüksek değerler daha iyi yönetim sonuçlarına, düşük değerler daha kötü yönetim sonuçlarına karşılık gelmektedir (Kaufman ve diğerleri, 2010: 9). Dünya bankası her yıl bu göstergeleri yayınlamakta ve ülkelerin yönetim performansını ölçmektedir. Bu sayede birçok ülkenin şeffaflık, hesap verebilirlik, hukukun üstünlüğü, yolsuzlukla mücadele gibi konularda iyileşme kaydedip kaydetmediği tespit edilebilmektedir. Diğer yandan araştırmacılar WGI endeksinden yararlanarak kurumların ekonomik etkilerini bu göstergeler çerçevesinde ortaya koymaktadırlar.

3.1.7. Polity Endeksi

Kurumsal çalışmalarda demokrasi ölçümü için yaygın olarak kullanılan bir diğer ölçüm, ülkelerin rejim yapıları hakkında bilgi veren Polity endeksidir. Polity I, Polity II ve Polity III'den sonra son olarak yayınlanan Polity IV araştırması dünya sistemindeki devletlerin yönetim özelliklerini kodlamaya devam etmektedir. Araştırmanın son şeklini oluşturan Polity IV veri setinde küresel sistemdeki tüm önemli, bağımsız devletleri kapsamakta olup 1946-2010 yılları arası için 164 ülke yer almaktadır. Polity IV araştırması tüm önde gelen ülkelerde rejim değişikliklerini sürekli izlemekte ve rejim otorite özellikleri, rejim değişiklikleri ve veri güncellemeleri hakkında yıllık

Budget Index, World Bank Country Policy and Institutional Assessments, Political Economic Risk Consultancy Corruption in Asia Survey, Political Risk Services International Country Risk Guide, Reporters Without Borders Press Freedom Index, US State Department Trafficking in People report, Vanderbilt University Americas Barometer, Institute for Management and Development World Competitiveness Yearbook, Global Insight Business Conditions and Risk Indicators (Kaufman ve diğerleri, 2010:29).

değerlendirmeler sağlamaktadır. Bu yönüyle siyasi konuları ele alan çalışmalarda en yaygın olarak kullanılan veri kaynağıdır (Marshall ve Jagers, 2010: 2).

Polity kavramsal planı; yönetimin birbirini dışlayan ve belirsizlik taşıyan formlarından ziyade; kuruluşların yönetiminde birbiriyle iç içe olan demokratik ve otokratik özelliklerini incelemesi açısından önemli bir konuma sahiptir. Bu bakış açısı; karmaşık, tutarsız yetki rejimleri vasıtasıyla bütünüyle kurumlaşmış otokrasilerden, tamamıyla kurumlaşmış demokrasi yönetimlerine kadar genişletilmiş olan bir yönetim otoritesi görüntüsünü akıllara getirmektedir. Polity skoru, 21 puana ulaştığında rejim yetkisi icra edilme hakkı elde edilmiş olmakta; ölçek puanı -10 (kalıtsal monarşi) ve + 10 (güçlü demokrasi) arasında değişen değerlerden oluşmaktadır. Polity Skoru, ayrıca rejim kategorilerine de dönüştürülebilmektedir. Bu konuda üç bölümlü bir sınıflandırma ortaya konulmaktadır: “Otokrasiler” (-10’dan -6’ya kadar olan puan aralığı), “Anokrasiler” (-5’ten +5’e kadar olan puan aralığı ve üç özel değer: -66, -77 ve -88) ve “Demokrasiler” (+6’dan +10’a kadar olan puan aralığı) (Marshall ve Jagers, 2010: 1).

3.2. Kurumların İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkilerini İnceleyen Çalışmalar

Kurumların ekonomik performans üzerindeki etkisini ölçen çalışmaların tarihi çok eskilere dayanmamakla birlikte bu konuda oldukça zengin bir literatür mevcuttur. Literatüre bakıldığında bu ilişkiyi test eden pek çok araştırmacının kurumsal yapıyı tanımlamak için farklı göstergeler kullandıkları göze çarpmaktadır. Literatürde dikkati çeken bir başka nokta uygulamalı çalışmaların çoğunlukla kurumsal yapıyı oluşturan unsurlardan biri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelenmesi şeklinde olduğudur.

Ekonomik refahta kurumların önemi üzerine vurgu A. Smith (1776)’e kadar uzanmaktadır. Bu alandaki daha yeni çalışmalar ise Olson (1982), Scully (1988), North (1990), Barro (1996), Barro ve Sala-i-Martin (1995), Landes (1998), Hall ve Jones (1999) ve Acemoglu, Johnson ve Robinson (2001)’a aittir (Gwartney ve diğerleri, 2004: 205). Özellikle Douglas North’un çalışmalarının başlamasıyla birlikte, kurumlar ile ekonomik performans arasındaki ilişki, büyüme alanındaki akademik çalışmalara aşama aşama daha fazla dahil olmaya başlamıştır (Dawson, 2007: 184).

Kurumların büyüme literatürüne girmesindeki bir diğer önemli katkı Daron Acemoğlu'na aittir. Günümüz kurumsal iktisatçılarından olan Acemoğlu çalışmalarında büyümenin açıklanmasında kurumlarının rolünün göz ardı edilemeyeceğine dair önemli deliller öne sürmüştür. Örneğin, Acemoğlu ve diğerleri (2003) büyüme regresyonlarında makroekonomik değişkenlerin (enflasyon, kamu harcamalarının düzeyi, reel döviz kurunun aşırı değerlendirilmesi) anlamsızlığı ile ilgili önemli kanıtlar elde etmişlerdir. Söz konusu çalışmada kurumlar regresyona dahil edildiğinde makroekonomik değişkenlerin büyüme üzerinde öngörülebilir önemli bir etkisinin olmadığını göstermişlerdir. Benzer şekilde Easterly (2005) de kurumların etkileri hesaba katıldığında makroekonomik politikaların ekonomik gelişme üzerinde önemli bir etkisi olmadığını destekler kanıtlara ulaşmıştır. Her iki çalışmadan çıkan ortak sonuç büyümeyi etkileyen esas faktörün iyi kurumlar olduğu yönündedir.

Kurumsal faktörlerin büyüme üzerindeki etkisini yorumlamak basit bir mesele değildir. İlk olarak, kurumlar ve kurumsal değişimin ekonomik teoriler için entegre edilme süreci nispeten yeni ortaya çıkmıştır. Büyüme literatürü, ekonomik, politik ve sosyal kurumlar, değişim süreçlerini, ekonomik sonuçları üzerinde etkisi olası kanallar ile ilgili kapsayıcı bir tanımları kabul etmez. Ampirik literatür açısından politika ve kurumsal göstergeler geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Bununla birlikte iktisatçılar her birinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi farklı kanallardan olsa da kurumların özelliklerini yakalamak için genellikle bu tür çeşitli göstergeleri kullanmaktadırlar (Aron, 2000: 100):

1. Kurumsal kalite (mülkiyet haklarının uygulanması)
2. Siyasi istikrarsızlık (ayaklanmalar, darbeler, iç savaşlar)
3. Siyasi rejimlerin özellikleri (seçimler, anayasalar, yürütme yetkileri)
4. Sosyal sermaye (sivil faaliyet ve kuruluşların gücü)
5. Sosyal özellikler (gelir, etnik, dini ve tarihi farklılıklar)

Bu bilgiden hareketle çalışmanın bu bölümünde kurumlar ve kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkilerini araştıran çalışmalar Aron'un yapmış olduğu bu sınıflandırma dikkate alınarak her bir kurumsal ölçü çerçevesinde ayrı ayrı ele alınmıştır. Bunun temel nedeni araştırmacıların çalışmalarında kurumların farklı yönlerine vurgu

yapmaları ve kurumların ekonomik performans üzerindeki etkisinin farklı kanallardan gerçekleşmesidir. Aşağıda bu kanallar vasıtasıyla kurumları inceleyen teorik ve ampirik çalışmalar özetlenmiştir.

3.2.1. Kurumsal Yapıyı Kurumsal Kalite ile Ölçen Çalışmalar

Ekonomik performans ve kurumların kalitesi arasındaki ilişkiyi araştırmak son yıllarda önemli bir ilgi alanı haline gelmiştir. Bu çerçevede, kurumsal kalitenin ekonomik büyümede anahtar bir rol oynadığı yaygın şekilde kabul edilen bir görüştür. Literatürde bu görüşü destekler nitelikte birçok ampirik ve teorik çalışmada kurumsal kalitenin ölçüsü olarak mülkiyet hakları, yolsuzluk düzeyi, hukuk sistemi gibi faktörler kullanılmıştır.

Daha kaliteli kurumların büyüme ve insani gelişmişlik üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi bulunmaktadır ve bu etki kısa vadeli değil özellikle uzun vadeli büyüme için daha şiddetli olarak ortaya çıkmaktadır. Düzenleyici kurumsal kapasite ülkeler arası ekonomik büyüme farklılıklarının açıklanmasında toplam faktör verimliliği üzerindeki etkisi yoluyla önemli bir rol oynamaktadır. Bu açıdan bakıldığında kurumlar ve ekonomik performans arasındaki nedensellik önemli bir konudur ve bu alandaki çalışmalar daha iyi kurumların daha yüksek gelir düzeyine yol açtığını göstermektedir. Bazı çalışmalarda hükümetin ve kurumların kalitesinin sermaye oluşturulması için ortamının iyileştirilmesi yoluyla yüksek yatırım oranlarının açıklanmasında önemli olduğuna dair bulgular elde edilmiştir. Diğer bazı çalışmalar ise uluslararası sermaye akımları, özellikle doğrudan yabancı yatırımlar ve portföy yatırımlarının geliştirilmesinde kurumsal faktörlerin rolü üzerinde durmuştur (Siddiqui ve Ahmed, 2010: 3).

Torstensson (1994) çalışmasında, mülkiyet haklarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini analiz etmiştir. Çalışmada mülkiyet haklarının iki yönü dikkate alınmıştır: devletin mülkiyet derecesi ve keyfi el koymanın varlığı. Bu araştırmanın sonuçlarına göre, devlet mülkiyeti ile büyüme arasında negatif ve anlamlı olmayan bir ilişki söz konusudur. Bununla birlikte keyfi el koyma ile ekonomik büyüme arasında negatif ve anlamlı bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir.

Mauro (1995) ise, 1980-1983 dönemi için Business International (BI)'dan elde ettiği yolsuzluk, bürokrasi miktarı, hukuk sisteminin etkinliği gibi çeşitli endeksleri kullanarak yolsuzluğun ve diğer kurumsal faktörlerin ekonomik büyümeye etkisini ölçmüştür. Çalışmanın temel bulgusu yolsuzluğun düşük yatırım oranına yol açarak ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkide bulunduğudır. Diğer yandan bürokratik etkinliğin ise, yüksek yatırım ve büyümeye yardımcı olduğu yönünde bir sonuca ulaşılmıştır. Sonuç olarak bu çalışmaya göre, kurumsal etkinsizliğin düşük büyüme hızına yol açtığı söylenebilmektedir.

Yolsuzluk ve ekonomik performans arasında ilişki kuran bir diğer çalışma Tanzi ve Davodi (1997)'ye aittir. Bu çalışmaya göre yolsuzluk, özellikle de büyük oranda yolsuzluk kamu yatırım projeleri ile ilgili tüm karar verme sürecini olumsuz etkilemektedir. Yüksek yolsuzluğun iktisadi büyümeyi etkilemesinde ise birçok kanal söz konusudur. Buna göre yüksek yolsuzluk yüksek kamu yatırımlarına, düşük kamu gelirlerine, düşük işletim ve bakım harcamalarına ve düşük kamu alt yapı kalitesine yol açmak suretiyle iktisadi büyümeyi etkilemektedir. Çalışmanın sonuçları yolsuzluğun, kamu yatırımlarını arttırırken söz konusu yatırımların verimliliğini azalttığı, böylece büyümeyi olumsuz etkilediği yönündedir. Bir diğer bulgu yolsuzluğun ücret ve maaşlara yapılan kamu harcamaların artmasına, bu artışın da düşük büyümeye neden olacağı yönündedir. Yolsuzluk diğer yandan mevcut alt yapı kalitesini düşürerek de düşük büyümeye neden olabilmektedir. Çünkü kötü altyapı kamu ve özel sektörün yaptığı işlerin maliyetlerini arttırıcı rol oynamaktadır. Son olarak yolsuzluk verimli harcamaların finansmanında kullanılabilir kamu gelirlerini azalttığı için iktisadi büyümeyi olumsuz etkilemektedir.

Leblang (1996), bazı ülkelerin neden diğerlerinden daha hızlı büyüdüğünü araştırdığı çalışmasında mülkiyet haklarının önemine vurgu yapmıştır. Mülkiyet haklarının korunması, demokrasi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi açıklamak üzere mülkiyet haklarının korunması ve demokrasi değişkenleri için farklı ölçekler kullanmış ve içsel bir büyüme modeli oluşturmuştur. Bu ilişki 1960-1990 yılları için yatay kesit panel verisi kullanılarak test edilmiştir. Kanıtlar iki sonucu desteklemektedir: 1. Mülkiyet haklarının korunduğu ülke ekonomileri korunmadığı ülkelere göre daha hızlı büyüme göstermektedir. 2. Politik rejimin yapısı mülkiyet haklarına bağlılığı kanalıyla dolaylı olarak ekonomik büyümeyi etkilemektedir.

Kurumsal kalitenin büyüme üzerindeki etkisini vurgulayan bir diğer çalışma olan Acemoğlu ve diğerleri (2003)'nin çalışmasında, kurumsal farklılıklar ve makroekonomik politikadaki farklılıkların, özellikle ekonomik oynaklık ve krizler bakımından, nasıl makroekonomik performans farklılıklarına neden olduğunu araştırılmıştır. Çalışmalarında kurumsal yapının zayıf olduğu toplumların daha yüksek oynaklık ve ekonomik kriz ile karşı karşıya geldiklerini gözlemlemiştir. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre kurumsal kalite makroekonomik istikrarsızlık ve krizleri engelleyici etkide bulunmaktadır. Ayrıca, kurumsal yapı veri olarak ele alındığında değişik makroekonomik politikaların büyüme üzerinde önemli bir etkisi olmadığı bulgusuna ulaşmışlardır. Benzer şekilde Dawson (2010) kurumsal yapının bir unsuru olarak ekonomik özgürlük ile makroekonomik oynaklık arasındaki ilişkiyi incelemiş ve söz konusunu ilişkinin negatif yönlü olduğu bulgusuna ulaşmıştır.

Karakayalı ve Yanıkkaya (2005), kurumsal altyapı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında kurumsal alt yapıyı ifade etmek için genel hukuk sisteminin işleyişi, yolsuzluk endeksleri, devlet yönetiminin etkinliği, politik haklar, sivil özgürlükler ve çeşitli rejim türlerine dair çok sayıda değişken kullanmışlardır. Bu bağlamda ilk olarak, kurumsal yapının ekonomik büyümeye etkisini ölçmek için adalet mekanizmasının işleyişi ile ilgili beş değişken (hukukun üstünlüğü, antlaşmanın bozulma riski, kamulaştırma riski, yolsuzluk endeksi, bürokrasinin kalitesi) kullanmışlardır. Genel adalet mekanizmasının işlevselliğini ölçen beş değişken ile ekonomik büyüme arasında güçlü ve pozitif bir ilişki bulmuşlardır. Çalışmada daha sonra, politik rejimlerin ya da demokrasinin ekonomik büyümeye etkisi analiz edilmiştir. Bunun için Gastil endekslerinden yararlanmışlar ve bir ülkedeki politik ve sivil hak ve özgürlükler ile büyüme arasında güçlü bir ilişkinin olmadığı sonucuna varmışlardır. Buldukları bu sonuç, literatürde hukukun üstünlüğü değişkenlerinin demokrasi ölçeklerinden daha fazla büyümeyi açıklama gücüne sahip olduğu yönündeki yaygın görüşü destekler niteliktedir. Bununla birlikte ülkeleri gelir düzeylerine göre iki gruba ayırdıklarında, demokrasi düzeyinin gelişmekte olan ülkelerin büyümelerini, etkin hukuk sisteminin ve yönetim mekanizmasının ise gelişmiş ülkelerin büyümelerini açıklamakta daha fazla belirleyici rol oynadığı bulgusuna ulaşmışlardır.

Yapraklı (2008), kurumsal yapının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin analiz etmiş olduğu çalışmada kurumsal yapı göstergesi olarak WGI endeksinden elde edilen ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik (şeffaflık), politik istikrar, yönetimin etkinliği, düzenlemelerin kalitesi, hukukun üstünlüğü ve yolsuzlukların önlenmesi ölçüleri kullanılmıştır. Söz konusu ilişki 2002-2005 dönemi için Dünya Bankası'nın yapmış olduğu sınıflandırmaya göre üst orta gelir düzeyindeki 36 ülke için araştırılmıştır. Analiz sonuçlarına göre; kurumsal yapı göstergelerinden ifade özgürlüğü ve şeffaflık, politik istikrar, düzenlemelerin kalitesi ve hukukun üstünlüğü değişkenlerinin ekonomik büyüme üzerinde negatif, yönetimin etkinliği ve yolsuzluğun önlenmesi değişkenlerinin ise ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Akçay (2002), gelişmiş ve gelişmekte olan 54 ülkede, 1960-1995 yılları arasında yolsuzluğun ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemiştir. Araştırmanın temel bulgusu, yolsuzluk ile ekonomik büyüme arasında istatistiki bakımından anlamlı ve negatif bir ilişki olduğudur. Ampirik bulgular ayrıca ekonomik büyümenin diğer belirleyicileri olarak analize katılan enflasyon oranı, nüfus artış hızı, kamu harcamaları, öğrenci/öğretmen oranının büyümeyi olumsuz etkilerken, orta öğretimde okullaşma oranı ve gayri safi yurt içi yatırımların olumlu etkilediğini ortaya koymaktadır.

Siddiqui ve Ahmed (2010)'in çalışmasında, kurumsal kalite ile ekonomik performans arasındaki ilişki araştırılmıştır. Çalışmalarında kurumsal kaliteyi ölçmek için kendi geliştirmiş oldukları “kurumsallaşmış sosyal teknoloji endeksi” isimli endeksin yanı sıra kurumsal kaliteyi ölçmek için alt endeksleri olan “risk azaltma teknolojileri (risk reducing technologies)” ve “anti-rant arayışı teknolojileri (anti-rent seeking Technologies)” endekslerini kullanmışlardır. 141 ülkeyi kapsamakta olan kurumsallaşmış sosyal teknoloji endeksi geniş bir kurumsal performans gösterge kümesini kapsamakta ve 120'den fazla veri kaynağına dayanmaktadır. Risk azaltma teknolojileri alt endeksi sözleşme teorisi üzerine dayanırken, anti-rant arayışı teknolojileri yıkıcı devlet teorisine dayanmaktadır. Çalışmada kurumsal kalite ve ekonomik büyüme arasında güçlü bir bağlantı olduğu yönünde sonuçlara ulaşılmıştır. Buna göre, her üç kurumsal kalite ölçüsü de büyüme üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir. Ayrıca kurumsallaşmış sosyal teknoloji endeksinin alt endekslerinden anti-rant arayışı teknolojileri büyümeyi daha çok etkilemektedir.

Son yıllarda ampirik çalışmalarda gözlemlenen bir olgu da kurumsal yönetim (corporate governance) mekanizmalarındaki farklılığın hukuk sistemlerindeki farklılıklara vurgu yapılarak açıklanmasıdır. Bu yaklaşıma göre, hukuk sisteminin etkinliği, yani yasaların uygulanabilirliği, ekonomik ve sosyal sonuçlar doğurabilmektedir. Yatırımcıları daha iyi koruyan hukuk sistemleri ülkelerin ekonomik performansına olumlu katkılar yapmaktadır. Kurumsallaşmanın sağlam olması bakımından hangi hukuk sisteminin daha başarılı olduğu konusundaki çalışmalarda birçok araştırmacı genel olarak hukuk sistemlerini ikiye ayırmıştır (La Porta ve diğerleri, 2008: 288-289):

1. Ortak Hukuk (Common Law): İngiliz hukukuna ve onun eski sömürgelerine dayalı bir hukuk sistemi olan genel hukuk sistemi belirli yasal anlaşmazlıkların çözümünde emsal kararlardan temyiz hakimleri tarafından oluşturulmuştur. Anglo Sakson Hukuk Sistemi olarak da isimlendirilmektedir. Uyuşmazlık çözümü sorgulayıcı olmak yerine düşmanca olma eğilimindedir. Yargı bağımsızlığı hem yürütme hem de yasama organının merkezinde yer almaktadır. Genel hukuk, Amerika Birleşik Devletleri, Kanada, Avustralya, Hindistan, Güney Afrika ve diğer birçok ülke dahil olmak üzere İngiliz kolonilerine yayılmıştır.

2. Sivil Hukuk (Civil Law): Sivil Hukuk geleneği dünyada en eski, en etkili ve en yaygın olarak kullanılan hukuk sistemidir. Roma hukuku kökenlidir. Uyuşmazlık çözümü düşmanca olmak yerine sorgulayıcı olma eğilimindedir. Roma hukuku, İtalya Orta Çağ'da yeniden keşfedilmiş, Katolik Kilisesi tarafından kendi amaçları için benimsenmiş ve buradan birçok Avrupa ülkesinde laik yasaların temelini oluşturmuştur. Kıta Avrupası Hukuk Sistemi olarak da anılmaktadır. Kendi içerisinde 4'e ayrılmaktadır.

- a) Fransız Hukuk Sistemi (French Legal Origin)
- b) Alman Hukuk Sistemi (German Legal Origin)
- c) İskandinav Hukuk Sistemi (Scandinavian Legal Origin)
- d) Sosyalist Hukuk Sistemi (Socialist Legal Origin)

Fransız ve Alman sivil hukuku özellikle 19. yüzyıldan bu yana, devletin iktidarını genişletmek üzere kullandığı bir araçtır, fakat sosyalist hukukla karşılaştırılmayacak

oranda sınırlıdır. Sosyalist hukuk, devletin iktidarını devam ettirmek ve kaynakların etkin kullanımının sağlanması için, vatandaşlarının özgürlüklerini, ekonomik çıkarlarını dikkate almadan gerekli kurumlar oluşturmak niyetinin açık bir belgesidir. Bu bağlamda sosyalist hukukta amaç, özel mülkiyetin ya da özgürlüklerin korunması değil, Komünist Parti'nin iktidarının devamıdır (Muter ve Gökbunar, 2003: 60-61). İskandinav hukuk sistemi ise Fransız ve Alman hukukuna göre Roma hukukundan daha az türetilmiş olmasına rağmen genellikle sivil hukuk geleneğinin bir parçası olarak görülmektedir (La Porta ve diğerleri, 2008: 288).

La Porta ve diğerleri (1998b: 261-262)'nin belirttiği gibi sosyalist hukuk daha fazla müdahaleci olma, daha az verimlilik, daha büyük kamu transferleri ve daha düşük demokrasi düzeyi ile ilişkilidir. Bu durum sosyalist politikaların devletin gücünü arttırmak için hizmet vermekte olduğunun bir göstergesidir. Fransız orijinli hukuk sistemi ile ilgili sonuçlar aynı ölçüde dikkat çekicidir. Genel hukuka sahip ülkelerle kıyaslandığında Fransız hukukuna sahip ülkeler çok daha fazla müdahaleci (daha az güvenli mülkiyet hakları ve kötü düzenlemelere sahip olması) ve daha az etkindirler (bürokratik etkinlik ve vergi uyumu ile ölçülen). Alman hukuku orijinli ülkeler ise, daha çok genel hukuk orijinli ülkelere benzemektedir. Son olarak genel hukuk orijinli ülkeler ile karşılaştırıldığında İskandinav hukuku orijinli ülkelerin daha keskin şekilde müdahaleci olduğu ancak buna rağmen daha etkin hükümete sahip olduğu belirtilmiştir.

La Porta ve diğerleri (1998a), bir diğer çalışmada yatırımcının korunmasına ilişkin yasalar, bu yasaların uygulanma kalitesi ve mülkiyet yoğunlaşmasını 49 ülke için incelemiştir. Ülkeler arasındaki yatırımcıların korunmasına ilişkin yasalardaki farklılığın hukuk sistemlerindeki farklılıklardan kaynaklandığını öne sürmektedir. Çalışmanın sonucuna göre; Fransız hukuk sistemi yatırımcıyı koruma konusunda en zayıf, genel hukuk ise en güçlü sistem olarak çıkmıştır. Alman ve İskandinav sistemlerinin ise yatırımcılara sağlanan haklar bakımından bu iki hukuk sistemi arasında bir yere sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

3.2.2. Kurumsal Yapıyı Siyasi İstikrarsızlık ile Ölçen Çalışmalar

Siyasi istikrarsızlık kavramının tanımlanması ve ekonometrik çalışmalar için ölçülmesi oldukça zordur. Siyasi istikrarsızlık iki şekilde açıklanabilmektedir. Bunlardan birincisi yönetim istikrarsızlığına vurgu yapmaktayken, ikincisi toplumsal huzursuzluk ve siyasi şiddet göstergeleri üzerine kuruludur. Birinci yaklaşım siyasi istikrarsızlığı “yönetim değişiklikleri eğilimi” olarak tanımlamaktadır. Bu değişiklikler, "anayasal" yani yasalar çerçevesinde gerçekleşebileceği gibi “anayasaya aykırı” yani hükümet darbesi şeklinde de olabilmektedir. İdari değişiklikler için yüksek bir eğilim, politika belirsizliği ile ilişkilidir ve bazı durumlarda mülkiyet haklarını tehdit edebilmektedir. İkinci yaklaşım ise siyasi istikrarsızlığı ölçerken doğrudan yönetim değişiklikleri üzerine odaklanmaz. Sosyo-politik istikrarsızlık, toplumsal huzursuzluk olgusunu yakalayan çeşitli değişkenleri özetleyen bir endeks oluşturarak ölçülmektedir (Alesina ve Perotti, 1996: 1205-1206).

Son yıllarda siyasi istikrarsızlığın büyüme üzerindeki etkisini araştıran teorik ve ampirik çalışmalar ekonomik büyüme literatüründe sıklıkla yer almaktadır. Söz konusu çalışmalarda elde edilen bulgular genellikle siyasi istikrarsızlığın ekonomik istikrarsızlığı tetiklediği yönündedir. Bu konudaki ampirik çalışmalara göre; siyasi istikrara sahip ekonomiler, istikrarsız ekonomilere göre daha hızlı büyüme göstermektedirler. Bunun temel nedeni, siyasi istikrarsızlığın siyasi belirsizliği artırması ve belirsizliğin ise ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemesi olarak gösterilmektedir. Örneğin, istikrarsız bir siyasi sistemden kaynaklanan belirsizlik mülkiyet haklarının korunmasında zayıflık meydana getirerek özel sektör yatırımlarını azalmasına yol açabilmektedir. Böyle bir durum ise büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle birçok araştırmacıya göre siyasi istikrarın sağlanması, istikrarlı bir büyüme hızının ön şartı olarak görülmektedir.

Geleceğe ilişkin belirsizlik, diğer yandan iktidardaki politikacıların da geleceğe ilişkin beklentilerinde belirsizlik meydana getirerek, politikacılar tarafından uygulanacak ekonomi politikalarını etkileyebilmektedir. Gelecek dönemde tekrar iktidar olup olmayacaklarını öngöremeyen iktidarlar, bir yandan mevcut dönemlerinde daha fazla rant kollama faaliyetlerine girişirlerken, diğer yandan tekrar seçilebilmek amacıyla popülist politikalar uygulayabilmektedirler. Bir başka deyişle, politik istikrarsızlık özellikle seçim dönemlerinde hükümetlerin uzun vadeli verimli yatırımlar yerine kısa vadeli, verimsiz

fakat oy toplama potansiyeli yüksek harcamaları tercih etmelerine yol açmaktadır. Böylece kaynakların verimsiz bir şekilde kullanılması ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemektedir. Ayrıca, politik istikrarsızlık dönemlerinde kamu harcamalarındaki artış, özel sektör yatırımları üzerinde bir dışlama etkisine yol açmak suretiyle de büyüme oranını düşürebilmektedir. Bunun yanında politik istikrarsızlık dönemlerinde kamu borçlanmasının bir yandan ortalama vadesi kısılırken diğer yandan faizi ve dolayısıyla maliyeti yükselmektedir. Bu durum, bütçeden verimli kamu yatırımlarına ayrılan pay yerine borç ödemelerine ayrılan payın artmasına ve bu yolla büyüme oranının düşmesine neden olmaktadır (Şanlısoy ve Kök, 2010: 106).

Barro (1991)'un 1960-1985 yılları arası için 98 ülkeyi kapsayan çalışmasında siyasi istikrarsızlık; ihtilaller, darbeler ve siyasi suikastlere ilişkin rakamlarla temsil edilmiştir. Barro'ya göre siyasi istikrarsızlık mülkiyet hakları üzerinde olumsuz etkiler doğurarak yatırım ve büyümeyi negatif yönde etkilemektedir. Benzer şekilde Svensson (1998) da siyasi istikrarsızlığın, etkin bir mülkiyet hakları sisteminin oluşturulmasında teşviki engellediği için, yatırımların düşük seviyede gerçekleşmesine yol açtığını öne sürmüştür.

Asteriou ve Price (2000) ise siyasi istikrarsızlığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini İngiltere için test etmiştir. 1961 ve 1997 dönemini kapsayan araştırmada siyasi istikrarsızlığı ölçmek ve büyüme üzerindeki etkisini incelemek için altı farklı değişken (terör, darbe, seçim, rejim ve iki savaş zamanı için kukla değişken) kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar siyasi istikrarsızlık ve ekonomik büyüme arasında güçlü bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Bununla birlikte siyasi istikrarsızlık büyüme üzerinde olumsuz etkiye sahipken, ekonomik belirsizlik üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir. İstikrarsız bir siyasi sistem ve çevreden kaynaklanan belirsizlik özel yatırımların düşmesine neden olabilmektedir. Bu da ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Diğer yandan belirsizlik gerçekleştirilen yatırımların türünü, diğer faktör taleplerini veya kamu harcamalarının bileşimini değiştirebilmekte ve böylece ekonomik büyüme üzerinde doğrudan etkili olabilmektedir.

Darby ve diğerleri (2000), belirsiz seçim sonuçlarından kaynaklanan siyasi istikrarsızlık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye odaklanmıştır. Bu ilişki siyasi istikrarsızlığın hükümet harcamalarının kamu tüketim ve yatırımı arasında nasıl tahsis

edileceği ile ilgili hükümet kararları üzerindeki etkisi aracılığıyla incelenmiştir. Birçok OECD ülkesi için 1960-1995 dönemini kapsayan veri seti kullanılmıştır. Çalışma siyasi belirsizliğin, verimsiz ve çok düşük bir kararlı durum denge büyüme oranı üreteceğine dair kanıtlar sunmaktadır. Elde edilen bulgulara göre, OECD ekonomilerinde düşük kamu yatırımı ve düşük verimlilik artışı ile artan siyasi istikrarsızlık arasında önemli bir bağlantı vardır. Çalışmada ayrıca 13 Avrupa ülkesi (Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, İzlanda, İrlanda, İtalya, Hollanda, Norveç, İsveç, İngiltere) için 1960-1996 dönemine ilişkin siyasi verilerle yapılan analizin sonuçları, artan siyasi istikrarsızlık ile toplam mali harcamalarının bir oranı olarak azalan devlet yatırımları arasında güçlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. Ayrıca kamu yatırımları ve vergi ile ilgili hükümet kararları üzerinde önemli partizan etkileri tespit etmişlerdir.

Siyasi istikrarsızlığın ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin araştırıldığı bir diğer çalışma Devereux ve Wen (1998)'e aittir. Çalışmada siyasi istikrarsızlığı ekonomik büyüme ve hükümetin GSYH içindeki payı ile ilişkilendiren basit bir model geliştirmişlerdir. Model sonuçlarına göre daha büyük bir siyasi istikrarsızlık, hem daha düşük büyüme oranlarına hem de hükümet harcamalarının GSYH içindeki payının daha yüksek olmasına yol açmaktadır. Ayrıca, siyasi istikrarsızlığın kamu kesimi büyüklüğünü (size of government) artırma eğiliminde olduğuna dair bazı kanıtlar elde edilmiştir.

Şanlısoy ve Kök (2010), politik istikrarsızlığın ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini Türkiye açısından incelemiştir. Çalışmada 1987–2006 yıllarını kapsayan veriler üçer aylık gözlemlerden oluşmaktadır. Politik istikrarsızlık göstergesi olarak PRS tarafından hazırlanan ICRG endeksinden elde edilen politik risk endeksi verileri kullanılmıştır. Söz konusu endeks; hükümet istikrarı, sosyo-ekonomik koşullar, yatırım profili, içsel çatışmalar, dışsal çatışmalar, yolsuzluk, politik alanda askerinin etkisi, politik alanda dinin etkisi, yasal düzenlemeler, etnik gerilimler, demokratik şeffaflık ve bürokrasi kalitesi olmak üzere 12 alt bileşenden oluşmaktadır. Araştırmanın sonuçları politik istikrarsızlıkla ekonomik büyüme arasındaki ters yönlü ilişkinin, literatürle uyumlu olarak Türkiye açısından da geçerli olduğu yönündedir.

Siyasi istikrarsızlık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Türkiye ekonomisi açısından test eden bir diğer çalışma Arslan (2011)'a aittir. Çalışmada 1987–2007 yılları

arası üç aylık veriler kullanılarak siyasi istikrarsızlık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Siyasal istikrarsızlık göstergesi olarak ICRG'den elde edilen veri kullanılırken, ekonomik büyüme GSYH ile ölçülmüştür. Analiz sonuçları siyasi istikrarsızlık ve reel GSYH arasında uzun dönem denge ilişkisinin varlığını işaret etmektedir. Bu bilgiden hareketle nedenselliğin yönünü saptanması amacıyla oluşturulan hata düzeltme modeli sonucuna göre, GSYH'dan siyasi istikrarsızlığa doğru bir nedensellik söz konusuysa siyasi istikrarsızlıktan GSYH'ya doğru bir nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır.

3.2.3. Kurumsal Yapıyı Siyasi Rejimlerin Özellikleri ile Ölçen Çalışmalar

Seçimler, anayasalar ve yürütme yetkilerini ifade eden siyasi rejimlerin özellikleri de kurumsal yapıyı oluşturan unsurlardandır. Dolayısıyla siyasi rejimlerin sahip olduğu özellikler bir ülkenin ekonomik performansını dolaylı ve doğrudan etkileyebilmektedir. Bu ilişkiyi test eden ampirik çalışmalarda, siyasi rejimlerin özellikleri genellikle politik, sivil ve ekonomik özgürlükler endeksleri çerçevesinde ölçülmektedir.

Abrams ve Lewis (1993)'in 90 ülkenin ekonomik büyüme oranlarını 1968-1987 dönemi için analiz ettikleri çalışmalarında özgürlüklerin büyümeyi arttıran önemli faktörler olduğu öne sürülmüştür. Çalışmaya göre; kültür, politik ve ekonomik düzenlemeler ve kişisel özgürlükler istatistiksel olarak büyümenin anlamlı belirleyicisidirler. Çalışmada kişisel özgürlük ve ekonomik özgürlük ekonomik büyümeyi teşvik etmede ayrı ve güçlü faktörleri temsil etmektedir. Bu çalışmanın bulgularına göre, demokrasinin ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkisi vardır. Buna göre; demokrasiler kişisel özgürlükleri arttırmakta ve diğer şartlar sabit iken demokratik olmayan rejimlere göre daha hızlı bir büyüme ortaya çıkarmaktadır. Abrams ve Lewis (1993) çalışmalarında ayrıca düşük gelirli ülkelerin, yüksek gelirli ülkelere göre daha hızlı geliştikleri yönündeki yakınsama hipotezini destekler kanıtlar bulunmuştur.

De Haan ve Siermann (1995), demokrasinin iktisadi büyüme üzerindeki etkilerini araştırdıkları çalışmalarında demokrasinin ölçüsü olarak Freedom House'un sivil ve politik özgürlükler endeksi yerine ülkenin demokratik olduğu kabul edilen yıl sayısına dayalı alternatif bir ölçü kullanarak politik rejim değişimine yönelik bir değişken seti

oluşturmuşlardır. Leamer (1983) ve Levine ve Renelt (1992)'in geliştirdiği bağlayıcı uç analizini (extreme bound analysis) izleyerek politik rejim ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi incelemek için bir tür duyarlılık analizi kullanmışlardır. De Haan ve Siermann (1995), demokratik rejimin iktisadi büyüme üzerinde doğrudan ve dolaylı etkilerini araştırmış ve sonuç olarak bu çalışmada demokrasi ile iktisadi büyüme arasında güçlü bir ilişkinin olmadığını ortaya koymuşlardır.

Rodrik (2000), çalışmasında demokrasinin piyasa performansı üzerindeki etkisini araştırmıştır. Demokrasiyi ölçmek için Freedom House'un politik haklar ve sivil özgürlükler endeksi kullanılmıştır. Rodrik, çalışmasında yerel bilginin önemine vurgu yapmış ve katılımcı politik sistemlerin yerel bilgiyi işleme ve toplamada en etkili sistemler olduğunu belirtmiştir. Bu anlamda katılımcı demokrasi yerel bilgiyi temin etme ve bir araya getirmede meta-kurum olarak ele alınmıştır. Araştırmanın sonunda katılımcı demokrasilerde yüksek kaliteli bir büyümenin sağlandığı yönünde bulgulara ulaşmışlardır. Buna göre katılımcı demokrasiler; daha fazla öngörülebilir ve istikrarlı, şoklara karşı dayanıklı ve gelir dağılımında eşitliği sağlayan yüksek kaliteli büyümeye yol açarlar. Katılımcı demokrasiler iyi kurumların inşa edilmesine yardım ederek sürdürülebilir ekonomik büyümenin temelini oluşturmaktadırlar.

Leschke (2000), çalışmasında ekonomik ve siyasi özgürlüğün refah ve büyüme üzerindeki etkisini incelemiştir. Ekonomik özgürlük endeksini Fraser Institute'den elde etmiştir. Ek olarak politik özgürlük ölçüsü olarak Freedom House'dan elde ettiği politik haklar ve sivil özgürlükler endekslerini kullanmıştır. Bu ilişkiyi incelen diğer çalışmalardan farklı olarak faktör analizi kullanarak özgürlüğü iki faktörle tanımlamıştır: piyasa faaliyetlerine uygun çerçeve (faktör 1) ve piyasa sürecine politik müdahale derecesi (faktör 2). Bu iki faktör ile ulusların refahı arasındaki ilişki incelemek amacıyla ilk olarak faktör analizi daha sonra regresyon analizi yapmıştır. Bu iki analiz sonucunda ise bu iki faktörün ulusların refahını önemli ölçüde etkilediklerini ortaya koymuştur.

Carlsson ve Lundström (2001), ekonomik özgürlüğün büyüme üzerindeki etkisini analiz ettikleri çalışmalarında ekonomik özgürlüğü tek bir toplulaştırılmış endeks yerine bileşenlerine ayırarak ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini ayrı ayrı incelemişlerdir. Buna göre ekonomik özgürlük değişkenini kamu kesimi büyüklüğü, ekonomik yapı ve

piyasa kullanımı, para politikası ve para istikrarı, alternatif para birimi kullanma özgürlüğü, hukuki yapı ve mülkiyet edinme özgürlüğü, uluslararası ticaret özgürlüğü, sermaye piyasalarında mübadele özgürlüğü olarak yedi farklı grupta toplamışlardır. Sonuç olarak, ekonomik özgürlüğün yedi bileşeninden dördünün (ekonomik yapı ve piyasa kullanımı, alternatif para birimi kullanma özgürlüğü, hukuki yapı ve mülkiyet edinme özgürlüğü sermaye piyasalarında mübadele özgürlüğü) büyüme üzerinde pozitif ve istatistikî olarak anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Diğer yandan kamu kesimi büyüklüğü ve uluslararası ticaret özgürlüğü değişkenleri büyüme ile negatif ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki içindeyken, para politikası ve para istikrarı bileşeninin ile büyüme arasındaki ilişki istatistiki olarak anlamsız bulunmuştur.

Barro (1994), demokrasi ve büyüme arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında 1960-1990 yıllarını kapsayan dönemde 100 ülke için panel veri analizi yapmıştır. Çalışmada elde edilen bulgulara göre; demokrasinin büyüme üzerindeki olumlu etkisi hukukun üstünlüğü, serbest pazar, kamu harcamalarının küçüklüğü ve yüksek beşeri sermayeye bağlıdır. Bu tür değişkenler ve kişi başı reel GSYH sabit tutulduğunda, demokrasinin büyüme üzerindeki genel etkisi negatiftir. Ayrıca, politik özgürlüğün düşük düzeyde olduğu ülkelerde demokrasinin büyümeyi hızlandırdığı ancak orta seviyede politik özgürlüğe sahip ülkelerde büyümeyi yavaşlattığı tespit edilmiştir.

Tavares ve Wacziarg (2001)'in demokrasi ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında demokrasinin büyümeyi etkilediği kanallar ortaya konulmuştur. 1970 ve 1989 dönemini kapsayan çalışmalarında demokrasiyi Freedom House'un endeksine dayanan kendi geliştirdikleri endeksle ölçmüşlerdir. Çalışmanın bulgularına göre, demokrasi beşeri sermaye birikimini arttırarak ve gelir eşitsizliğini azaltarak büyümeyi pozitif yönde etkilemekte, diğer yandan fiziksel sermaye yatırımlarını engelleyerek ve kamu tüketim harcamalarının GSYH'ya oranını yükselterek büyümeyi engellemektedir. Bu iki etki göz önünde bulundurulduğunda, demokrasinin ekonomik büyüme üzerindeki genel etkisinin negatif ve orta düzeyde olduğu söylenebilmektedir.

Scully (2002), çalışmasında ekonomik özgürlüğün ekonomik büyüme ve gelir dağılımı üzerindeki etkisini, çeşitli kamu politikalarının büyüme ve gelir dağılımı üzerindeki etkisini ve eşitlik ve ekonomik büyüme arasındaki değiş tokuşu (trade off)

araştırmıştır. Ekonomik özgürlük ölçüsü olarak Fraser Institute verilerinden yararlanılmıştır. Gelir dağılımı eşitliği ise Gini katsayısı ile ölçülmüştür. Scully'nin çalışmasının önemli bulgularından biri ekonomik özgürlük düzeyinin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilerken diğer yandan gelir eşitsizliğini azalttığı yani Gini katsayısını düşürdüğüdür. Çalışmanın bir diğer bulgusu ekonomik büyümenin gelir eşitsizliğini arttırdığıdır. Çalışmada ayrıca kamu kesiminin büyük olmasının düşük ekonomik büyüme ile ilişkili olduğunu tespit etmiştir.

De Haan ve Siermann (1998), Scully ve Slottje'nin oluşturmuş olduğu çeşitli ekonomik özgürlük ölçümlerini kullanarak ekonomik özgürlük ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin sağlamlığını incelemişlerdir. Bunun için Leamer (1983) ve Levine ve Renelt (1992)'in geliştirdiği bağlayıcı uç analizini kullanmışlardır. Çalışmanın sonucuna göre; bu iki değişken arasındaki ilişki ekonomik özgürlüğü tanımlamak için kullanılan göstergeye (değişkene) bağlıdır. Şöyle ki; ekonomik özgürlüğün bazı göstergeleri için ekonomik özgürlük ve ekonomik büyüme arasında doğrudan sağlam bir ilişki mevcutken diğer bazı göstergeler için böyle bir ilişkinin varlığından söz edilemeyeceği ortaya konulmuştur. Ayrıca ekonomik özgürlüğün yatırımları teşvik ettiği yönündeki görüşe karşı, yatırımların ekonomik özgürlüğü tanımlamak için kullandıkları değişkenlerle ilgisi olmadığı sonucuna varmışlardır.

Sturm ve De Haan (2001), ekonomik özgürlük ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin sağlamlığını incelemişlerdir. Analizde, Rousseeuw (1984-1985) tarafından geliştirilen ve dışa düşen (outlying) gözlem değerlerini dikkate alan en küçük medyan kareler (least median of squares) yöntemi kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda ekonomik özgürlük düzeyinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin önemsiz, ancak ekonomik özgürlükteki değişimin etkisinin önemli olduğunu gözlemlenmiştir.

Dawson (2003), kurumlar ve uzun dönem ekonomik büyüme arasındaki nedenselliği test ettiği çalışmada kurumların ölçüsü olarak Freedom House'dan elde edilen politik ve ekonomik özgürlükleri kullanmıştır. Sonuçlar ekonomik ve politik özgürlüklerin iktisadi büyümedeki artışın en önemli nedeni olduğunu göstermektedir.

Ulubaşoğlu ve Doucouliagos (2004), kurumlar ve ekonomik büyüme ilişkisini analiz etmiş, bu kapsamda kurumların ekonomik büyüme üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkilerini araştırmıştır. Çalışmada kullanılan ekonomik özgürlük verisi Fraser Institute'dan elde edilmiştir. Ayrıca, Freedom House'dan elde edilen politik haklar ve sivil özgürlükler endeksi birleştirilerek politik özgürlük endeksi elde edilmiştir. Bulgularına göre; politik özgürlüğün toplam faktör verimliliği ve beşeri sermaye birikimi üzerindeki etkisi pozitif ve anlamlı, fakat fiziksel sermaye birikimi ve işgücü büyümesi üzerindeki etkisi negatif ve anlamlı olarak bulunmuştur. Diğer yandan ekonomik özgürlüğün toplam faktör verimliliği, fiziksel ve beşeri sermaye birikimi ve işgücü büyümesi üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir. Politik ve ekonomik özgürlüğün büyüme üzerindeki toplam etkisi (doğrudan ve dolaylı) ise pozitifdir.

Ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği genel görüşüne karşı Vanssay ve Spindler (1994)'in çalışması bu görüşü desteklememektedir. Vanssay ve Spindler (1994) Genişletilmiş Solow Modelini kullanarak bir ülkenin anayasasındaki çeşitli hakların sağlamaştırılması ve ekonomik özgürlük seviyesinin kişi başına düşen milli gelir üzerindeki etkisini ölçmüşlerdir. Çalışma sonucuna göre, ekonomik özgürlüğün büyüme üzerinde önemli ve anlamlı bir etkisi olmazken herhangi bir hakkın sağlamaştırılmasının nadiren önemli bir genel ekonomik etkisi olduğu ortaya konmuştur.

Yay (2002), demokrasi ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi 74 az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke için incelemiştir. Çalışmada demokrasi kavramına karşılık gelmek üzere kullanılan politik özgürlükler değişkeni Freedom House'dan elde edilmiştir. Politik özgürlükler, politik haklar ve sivil özgürlükler olmak üzere iki tür zaman serisinden oluşmaktadır. Bir diğer önemli değişken ekonomik özgürlük J. Gwartney, R. Lawson ve W. Block tarafından hazırlanan 'Freedom of the World 1975-1995' adlı çalışmadan alınmıştır. Elde edilen bulgulara göre, demokrasi ile büyüme arasında anlamlı bir ilişki bulunamazken, ekonomik özgürlüğün büyüme oranını pozitif ve anlamlı etkilediği tespit edilmiştir.

Beşkaya ve Manan (2009), demokrasi ve ekonomik özgürlükler ile ekonomik performans arasındaki ilişkiyi Türkiye için araştırmışlardır. Çalışmada demokrasi ölçüsü olarak Freedom House'dan elde edilen politik haklar ve sivil özgürlükler endeksi

kullanılmıştır. Ekonomik özgürlüğü ölçmek için Fraser Institute tarafından hazırlanan EFW endeksi kullanılmıştır. Yapılan testler sonucu, demokrasi ve ekonomik performans arasındaki ilişkinin kurulan kimi modellerde pozitif, kimi modellerde ise negatif olması nedeniyle belirsiz olduğu gözlenmiştir. Diğer yandan, ekonomik özgürlüklerle ekonomik performans arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Yıldırım (2010), kurumsal yapı ve ekonomik büyüme ilişkisini analiz ettiği çalışmasında kurumsal yapıyı tanımlamak üzere ekonomik özgürlükler ile politik ve sivil haklar endekslerini kullanmıştır. Söz konusu değişkenler Freedom House ve Fraser Institute'un veri tabanından elde edilmiştir. 1970-2005 arası dönem için 96 ülkeyi kapsayan araştırmada kurumsal yapısı iyi olan ülkelerin büyüme hızlarının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

3.2.4. Kurumsal Yapıyı Sosyal Sermaye ile Ölçen Çalışmalar

Son yıllarda kalkınma konusundaki araştırmalarda sosyolojik faktörlerin rolü önem kazanmaya başlamıştır. Robert Putnam'ın 1993'de yayınladığı "*Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy (Demokrasiyi İşletebilmek: Modern İtalya'da Yurttaşlık Gelenekleri)*" isimli çalışmasından sonra sosyal sermaye kavramı Dünya Bankası'nın 1996 yılında başlattığı Sosyal Sermaye İnsiyatifi (Social Capital Initiative) ile yaygın şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Bu tarihten sonra yapılan çalışmalarda ekonomik performansın açıklanmasında sosyolojik faktörler de dikkate alınmaya başlanmıştır (Callois ve Aubert, 2006: 3).

Sosyal sermaye kavramı varlığını Putnam ve Dünya Bankası dışında James Coleman'ın eğitimsel sosyolojisine (1988) ve Francis Fukuyama'nın ekonomi tarihi ve sosyoloji (1996) çalışmalarına borçludur. Bunun yanında aslında sosyal sermayenin kökeni çağdaş düşünürlerin daha da ötesine dayanmakta olup asıl köken Adam Smith ve Montesquieu gibi klasik yazarlara kadar gitmektedir. Yazarların büyük çoğunluğuna göre sosyal sermaye; kurum ve kuruluşlara ortak amaçları, hedefleri başarmada yardımcı olan ağlar, normlar ve güven olarak tanımlanmaktadır. Ekonomik açıklamalar ve yorumlar daha çok kurumlara, yönetim kurallarına, mikro ve makro düzeydeki ekonomik işlemlere vurgu yapmaktadır. Bunun yanında sosyal sermaye; ekonomik performansı, suç ve düzensizliği,

kargaşayı ve göçmen çalıştırma gibi konuları içeren sosyal fenomenleri açıklamak için kullanılmaktadır (KOSGEB, 2005: 3-4). Bu açıklamalardan anlaşılacağı üzere sosyal sermaye, tanımı üzerinde tam bir mutabakata varılamamış bir kavramdır.

Kavramın önemli teorisyenlerinden Putnam (1993: 167) sosyal sermayeyi; koordinasyonu kolaylaştırarak toplumun etkinliğini geliştiren güven, normlar ve ağlar gibi sosyal organizasyonun özellikleri olarak tanımlamıştır. Putnam (2001: 2-7), sosyal sermayeyi ölçmek için iki gösterge belirlemiştir. Bunlar resmi üyelikler ve gayri resmi ağların değişik biçimlerine katılımdır. Sosyal sermayenin bazı biçimleri okul aile birliği dernekleri, ulusal dernekler, işçi sendikaları, yönetici dernekleri gibi resmi üyelikleri kapsamaktadır. Diğer bazı sosyal sermaye türleri ise örneğin her perşembe akşamı bir araya gelerek barda oturan kişiler grubu gibi gayri resmi ilişkiler ile ifade edilmektedir. Bunun yanında sosyal sermaye her gün fabrikaya birlikte çalışmaya giden işçi grupları, her Pazar günü kiliseye giden insanlar veya Cumartesi günleri bowling oynamaya giden insanlar gibi yoğun ilişkiler yanında, süpermarkette sıra beklerken zaman zaman görülen tanıdıklarla selamlaşma gibi zayıf ilişkiler de gayri resmi ilişkileri içermektedir.

Coleman (1988: 98), sosyal sermayeyi kendi fonksiyonlarıyla açıklamıştır. Coleman'a göre, sosyal sermaye tek bir varlık değil ortak iki özelliği olan çeşitli varlıklardan oluşmaktadır. Bunların tümü sosyal yapıların bazı yönlerinden oluşmakta ve kişi ya da kurumsal aktörlerin yapı içindeki belirli eylemlerini kolaylaştırmaktadır. Sermayenin diğer biçimlerinde olduğu gibi sosyal sermaye de verimlidir, yokluğunda başarılması mümkün olmayan belli hedeflerin başarılmasını sağlamaktadır. Fiziksel ve beşeri sermayede olduğu gibi, sosyal sermaye tamamen karşılanabilir değil fakat belirli faaliyetler için açık olabilmektedir. Öte yandan diğer sermaye biçimlerinin tersine sosyal sermaye aktörler arasındaki ilişkilerin yapısına bağlı bulunmaktadır.

Fukuyama (2000: 3)'ya göre, sosyal sermaye bireyler arasındaki işbirliğini geliştiren bir gayri resmi norm örneğidir. Sosyal sermayeyi oluşturan bu normlar iki arkadaş arasındaki karşılıklı normlardan, karmaşık ve ayrıntılı doktrinlere kadar uzanmaktadır. Güven, ağlar, sivil toplum gibi sosyal sermaye ile ilişkili kavramlar, sosyal sermayenin sonucu olarak ortaya çıkmakta, fakat sosyal sermayenin kendisini oluşturmaktadır. Fukuyama (2000: 9), sosyal sermayenin ölçümü için iki yaklaşım

sunmuştur. Bunlardan birincisi toplumdaki dernekler ve dernek üyeliklerinin sayısının kullanılmasını içermekte, ikincisi ise toplumdaki güven ve sivil katılım düzeyi hakkındaki anket verilerinin kullanımınıdır.

Kısaca sosyal sermaye; güven, karşılıklı ilişkiler ağı, itibar ve işbirliği gibi unsurları içinde barındıran, işbirliğini ve koordinasyonu kolaylaştıran bir yapı olarak tanımlanmaktadır. İşbirliği ve güven, sözleşme maliyetlerini azaltarak ekonomik faaliyetleri kolaylaştırmaktadır. Bu sayede iktisat biliminin yoğunlaştığı temel noktalardan biri olan işlem maliyetlerinin azaltılmasına katkı sağlamaktadır. Bu görüşe göre, güvene dayalı ilişkilerdeki artış, ortalama işlem maliyetlerini azaltarak iktisadi performansı pozitif etkileyebilmektedir (Kovacı ve diğerleri, 2009: 2).

Araştırmacılar sosyal sermaye düzeyini tespit etmek amacıyla farklı sosyal sermaye göstergeleri kullanmaktadırlar. Bu doğrultuda güven, resmi ve gayri resmi ağlara üyelik, seçimlerde oy kullanma gibi toplumsal katılım göstergeleri en çok kullanılan göstergeler arasındadır. Bununla birlikte kullanılan göstergeler toplumların örf, adet, gelenek ve normlarına göre, toplumdan topluma ve bölgeden bölgeye değişebilmektedir. Güven ile ilgili veriler genellikle uygulanan anket çalışmaları ile elde edilirken, resmi ve gayri resmi ağlara üyelik ve derneklerin sayısı ile ilgili verilerin bir kısmı ülkelerin istatistik bürolarından, bir kısmı da yine anket çalışmaları ile elde edilmektedir (Keskin, 2008: 23).

Knack ve Keefer (1997), Dünya Değerler Anketi (World Values Survey)'nden elde ettiği 29 piyasa ekonomisini kapsayan araştırmada güven ve sivil toplum göstergelerini kullanarak sosyal sermayenin ekonomik performans üzerindeki etkisi üzerine önemli kanıtlar ortaya koymuşlardır. Güven düzeyi ve sivil normların daha yüksek ve daha eşit bir gelir düzeyine, üst düzey yöneticilerin yıkıcı eylemlerini dizginleyen kurumlara (iyi işleyen kurumlara) ve daha iyi eğitilmiş ve etnik olarak homojen bir nüfusa sahip ülkelerde daha güçlü olduğunu tespit etmişlerdir. Araştırmada, güven ve sivil normlarla temsil edilen sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Knack ve Keefer da, sosyal sermayenin esas göstergesi olarak güveni kullanmışlardır. Güven ve sivil normlar ekonomik performans üzerinde dolaylı ve

doğrudan etkilere sahiptirler. Bu etkileri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Knack ve Keefer, 1997: 1252-1254):

- Güven düzeyi yüksek toplumlarda bireyler ekonomik işlemlerde kendilerini korumak için daha az çaba harcarlar. Yazılı sözleşmelere daha az ihtiyaç duyulur ve olabilecek her türlü acil durumu belirtmek zorunda kalmazlar. Hukuki davalarla daha az sıklıkta karşılaşılır. Ayrıca böyle toplumlarda mülkiyet haklarının yasadışı ihlallerinden kendilerini korumak amacıyla daha az kaynak aktarırlar.
- Düşük güven düzeyi yenilikleri caydırıcı etki yapar. Eğer girişimciler iş ortakları, çalışanlar ve tedarikçiler tarafından olabilecek kötüye kullanımları izlemek için daha fazla zaman ayırmak durumunda kalırlarsa yeni ürün ve süreçlerde yeniliğe ayıracağı daha az zamanı kalır.
- Yüksek güven düzeyine sahip toplumlar sözleşmelerin uygulanmasında resmi kurumlara daha az bağımlıdırlar. Resmi finansal aracılık sisteminin iyi gelişmemiş olduğu veya banka kredilerine erişim için varlıkların limitinin olmadığı yerlerde kişiler arası güçlü güvene bağlı resmi olmayan kredi piyasaları yatırımları kolaylaştırmaktadır. Aynı zamanda kişiler arası güven, hükümet destekli mülkiyet hakkı için eksik vekalet sağlayabilir veya hükümetin tedarik etmekte isteksiz olduğu ya da gücü yetmediği uygulamaları daraltma yoluna gidebilir.
- Güven düzeyi yüksek toplumlarda hükümet yetkilileri daha güvenilir olarak algılanır ve böylece resmi politika açıklamaları da daha güvenilir olmaktadır. Bu doğru olduğu ölçüde güven de daha fazla yatırım ve diğer ekonomik faaliyetleri tetikler.
- Güvenilen toplumlar yenilik ve fiziksel sermaye biriktirmek için güçlü teşviklere sahip olmasının yanında aynı zamanda, beşeri sermaye birikimi için daha yüksek getiri sağlamaları muhtemeldir.
- Bu doğrudan etkileri yanında güven ve sivil normlar, siyasi kanallar aracılığıyla, dolaylı olarak ekonomik sonuçlar geliştirilebilirler. Güven ve sivil normlar siyasal

katılım düzeyini ve karakterini etkileyerek yönetimin performansını ve ekonomik politikaların kalitesini arttırabilir.

Güven, sadece nadiren ortak üretime dahil olduğundan grup üyelerinin birbirleriyle seyrek olarak etkileşime girdiği büyük kuruluşların işbirliğini desteklemek için gereklidir. Örneğin, bir üniversitenin farklı bölümlerinin üyeleri arasındaki yönetimsel etkileşimler veya devletin kurumlar arası görev gücü açısından güven kurumu önemlidir. Burada etkileşimler; itibarın gelişmesine olanak vermek için çok az olduğu için, bu işbirliği güven olmadan daha az sürdürülebilir olacaktır. Büyük kuruluşlardan birisi devlettir; devlet yönetiminde birbirleriyle sık karşılaşmayan bürokratlar diğer bürokratlarla, bunun yanı sıra bir daha hiç göremeyecekleri özel kişilerle kamu mallarını üretmek için çok sayıda işbirliği içinde olmak zorundadırlar. Bu doğrultuda kayda değer bir güven düzeyi işbirliğini sağlamak için gerekli koşuldur (La Porta ve diğerleri, 1997: 333-334).

Putnam (2001: 12)'in bulgularına göre, suçluluk oranı sosyal sermaye ile negatif ilişkilidir. Cinayet oranının en güçlü belirleyicisi düşük bir seviyedeki sosyal sermayedir. Sosyal sermayenin yüksek olduğu toplumlarda ise cinayet oranları daha düşük ve insanlar genellikle daha az hırçın olacaktır. Araştırmada ayrıca vergi kaçırma oranının toplumlar arasındaki sosyal sermaye farklılıkları ile güçlü bir şekilde ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Diğer yandan sosyal sermayenin yüksek olduğu toplumlarda vergi kaçırma oranlarının daha düşük olduğu belirtilmiştir. Buna göre insanlar arasındaki karşılıklılık ve bağlantı ağlarının yoğun olduğu yerlerde insanların yasalara uyma olasılığı daha yüksektir. Çünkü bu durumda insanlar büyük olasılıkla diğer insanlara karşı kendilerini daha güvende hissedeceklerdir. Çalışmanın bir diğer bulgusu da ekonomik eşitsizlik ve sivil eşitsizliğin sosyal sermayenin yüksek olduğu ülkelerde daha az olduğudur.

Whiteley (2000), sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkini analiz etmiştir. Çalışmada kişilerarası güven olarak tanımlanan sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki 34 ülke için 1970-1992 yılları arasında Neo-klasik büyüme modeli temel alınarak araştırılmıştır. Sosyal sermayeyi ölçmek için Dünya Değerler Anketi'nden faydalanılmıştır. Söz konusu ankette kişilere aile üyelerine duyduğu güven, ülkesindeki insanlara duyduğu güven ve genel olarak kişilere duyduğu güvenle ilgili sorular sorulmuştur. 1990-1993 yılları arası dönemde 45 ülkede 56000'den fazla kişiye

yapılmış olan anketin sonuçlarına göre en fazla güven aile üyelerine, daha sonra ülkesindeki insanlara ve son olarak da genel olarak insanlara duyulduğu şeklinde çıkmıştır. Sosyal sermayenin ekonomik performans üzerindeki etkisini ölçmek için örnek ülkelerdeki 1992 yılına ait kişi başına düşen GSYH değerleri ile katılımcıların diğer insanlara duydukları güven oranının ortalama yüzde anket değerleri karşılaştırılmış ve ele alınan 34 ülkede bu değişkenler arasında güçlü bir korelasyon olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla bu çalışmaya göre, sosyal sermayenin ekonomik performans üzerinde pozitif bir etkisi olduğu söylenebilmektedir.

Beugelsdijk ve Schaik (2003), “Social Capital and Regional Economic Growth” isimli çalışmalarında sosyal sermaye ve bölgesel ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi test etmek amacıyla öncelikle Avrupa’yı 54 bölgeye ayırmışlardır. 1950-1998 arası dönemi kapsayan çalışmada ilk gözlem en düşük büyüme oranına sahip bölge iken, son gözlem bu dönem için en hızlı büyüyen bölgeyi temsil etmektedir. Çalışmada sosyal sermayenin göstergesi olarak güven düzeyi ve grup üyeliği kullanılmıştır. Güven düzeyi ve grup üyeliği ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi test etmek amacıyla kişi başına GSYH, yatırım oranı ve bölgesel okullaşma oranını içeren standart bir büyüme modeli oluşturulmuştur. Çalışmada birkaç sonuca ulaşılmıştır. Öncelikle yatırım ve okullaşma oranı oranının ekonomik büyüme üzerinde önemli bir etkisinin olduğuna dair sağlam kanıtlar bulunamamıştır. Bir diğer bulgu sosyal sermaye ölçüsü olarak alınan güven düzeyi ve büyümenin bölgesel düzeyde birbirleriyle ilişkili olmadığı yönündedir. Yani güven düzeyi iktisadi büyüme ile doğrudan ilişkili değildir. Son bulguya göre ise dernek faaliyetleri ve belirli aktif gönüllü çalışmalar bölgesel iktisadi büyüme ile pozitif ilişkilidir.

Sabatini (2006), sosyal sermaye ve ekonomik kalkınmanın kalitesi arasındaki ilişkiyi İtalya için araştırmıştır. Çalışmada ekonomik kalkınmanın farklı yönlerini temsil eden yaklaşık 200 değişken yanında sosyal sermayenin dört yapısal boyutuna ilişkin göstergeden oluşan geniş bir değişken seti kullanılmıştır. Kalkınmanın kalitesini ölçmek için insani gelişmişlik ve kentsel ekosistemlerin sağlık durumu, kamu hizmetleri, toplumsal cinsiyet eşitliği ve işgücü piyasaları göstergeleri kullanılmıştır. Sosyal sermaye ise güçlü aile bağları (genellikle bağlayıcı sosyal sermaye), zayıf gayri resmi bağlar (köprü kuran sosyal sermaye), gönüllü organizasyonlar (birleştirici sosyal sermaye) ve siyasi katılımından oluşan göstergeler ile ölçülmüştür. Veriler, 1998 ve 2002 yılları arasındaki dönem için,

İtalyan Ulusal İstatistik Bürosu (Istat: Italian National Bureau of Statistics) tarafından yürütülen 20 bin hane halkını kapsayan bir dizi çok amaçlı anketten elde edilmiştir. Çalışmada İtalya bölgelerinde kalkınmanın kalitesi ile zayıf gayri resmi bağlar arasında güçlü bir pozitif korelasyon tespit edilmişken ve kalkınmanın kalitesi ile güçlü aile bağları arasında negatif bir korelasyon olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Analiz özellikle gayri resmi bağlar ve sosyal refah arasında ve de gönüllü organizasyonlar ve kentsel ekosistemlerin sağlık durumu arasında güçlü bir korelasyon olduğunu göstermektedir. Diğer yandan aktif siyasi katılım ve sosyal refah arasında bir ilişki tespit edilememiştir. Çalışmada son olarak, kamu harcamalarının eğitim, sağlık, sosyal yardım ve çevre korumadaki rolü analiz edilmiş, hem sosyal sermaye ve hem de kalkınma göstergeleri ile aralarında güçlü bir ilişki bulunamamıştır.

Boulila ve diğerleri (2008), çalışmalarında sosyal sermayenin iktisadi büyümeyi etkileme kanallarını araştırmıştır. Bu doğrultuda çalışmada sosyal sermayenin kişi başına gelir büyüme hızı üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkileri araştırılmıştır. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde 1980-2000 arası dönem için yatay kesit büyüme regresyonu ve eşanlı denklem modeli kullanılmıştır. Sosyal sermaye ölçüsü olarak güven düzeyi alınmış ve ekonomik büyüme ile arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmuştur. Ayrıca yüksek güven düzeyinin kurumsal gelişme üzerindeki etkisi yoluyla ekonomik faaliyet üzerinde dolaylı etkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Son olarak bu sonuçlar aşırı uç analizi ile istatistiksel açıdan sağlam bulunmuştur. Bu sonuç, sosyal yapıdaki bir gelişmenin yüksek güven düzeyi ve bireyler arası işbirliği ile iktisadi büyüme üzerinde sadece doğrudan değil ekonomideki kurumsal gelişme yoluyla aynı zamanda dolaylı etkisinin de bulunduğunu doğrulamıştır.

3.2.5. Kurumsal Yapıyı Sosyal Özellikler ile Ölçen Çalışmalar

Sosyal özelliklerin iktisadi büyüme üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalarda sosyal özelliği ölmek amacıyla daha çok etnik, kültürel, tarihsel ve dini faktörlere odaklanılmıştır. Çalışmalarda elde edilen temel bulgu etnik ve dinsel farklılıklar gibi sosyal bölünmeye yol açan her türlü sosyal farklılığın büyümeyi olumsuz etkilediği yönündedir. Bunun en önemli nedeni olarak sosyal bölünmelerin toplumsal işbirliğini azaltarak iktisadi faaliyetler üzerinde olumsuz etkilerde bulunması olarak gösterilmektedir. Bunun yanında

ülkenin tarihi ve sosyal kültürel geçmişi, örneğin ülkenin koloni olup olmadığı ile bugünün iyi kurumları arasında bir ilişkiden söz eden çalışmalar da mevcuttur.

La Porta ve diğerleri (1998b), “The Quality of Government” başlıklı çalışmada ülkeler arasında hükümetin etkinliğinin belirleyicileri üzerine ampirik bir inceleme yapmışlardır. Çalışmalarında kamunun performansını değerlendirmek üzere devlet müdahalesi, kamu sektörünün etkinliği, kamu malının sağlanması, kamu sektörünün büyüklüğü ve politik özgürlükler ölçülerini kullanmışlardır. Etnik parçalanmalar, hukuk sistemi, dini inanç gibi unsurlar devletin etkinliğini belirleyen faktörler olarak ele alınmıştır. Çalışmanın bulgularına göre, zengin ülkeler fakir ülkelere göre, etnik olarak homojen ülkeler heterojen ülkelere göre, genel hukuka sahip ülkeler Fransız veya sosyalist hukuka sahip ülkelere göre, Protestan mezhebinin baskın olduğu ülkeler Katolik ve Müslüman nüfusun yoğun olduğu ülkelere göre daha iyi kamu performansına sahiptirler. Bu sonuçlar göstermektedir ki, etnik çeşitlilik, hukuk sistemi, dini inanç gibi faktörler hükümetin etkinliğini ve dolayısıyla ekonomik kalkınma düzeyini önemli ölçüde etkilemektedir.

Yüksek etnik çeşitlilik; daha fazla müdahalecilik (daha kötü mülkiyet hakları ve düzenlemeler), daha düşük hükümet etkinliği (daha fazla yolsuzluk, bürokratik gecikmeler, düşük vergi uyumu), kamu mallarının düşük karşılığı (daha yüksek bebek ölüm ve cehalet oranı, düşük eğitim düzeyi ve altyapı kalitesi), daha küçük hükümet (transferler, tüketim ve kamu istihdamı açısından) fakat daha çok girişimler ve son olarak daha az politik özgürlük gibi özelliklerle ilişkilidir. Etnik çeşitliliğin hükümet performansı üzerindeki olumsuz etkileri, etnik çeşitliliğin etnik gurupların kaynakların bölüşümü için yaptıkları iktidar savaşının bir göstergesi olduğu yönündeki argüman ile büyük ölçüde tutarlıdır (La Porta ve diğerleri,1998b: 245).

Mccleary ve Barro (2003), çalışmalarında din ve ekonomi arasındaki ilişkileri incelemişlerdir. 1981 ve 1999 yılları arasını kapsayan çalışmada ele alınan 59 ülkede kiliseye gitme oranı (dindarlık kriteri olarak alınıyor) ve dini inançların iktisadi büyüme üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Araştırmacılar cennet ve cehennem gibi dini inançların ekonomik büyümeyi olumlu etkilediğini, kiliseye gitme oranının ise iktisadi büyümeyi olumsuz yönde etkilediği sonucuna varmışlardır. Buna göre, inançlı insanın işinde

kaytarmaması ve daha verimli çalışması iktisadi büyüme katkı sağlarken, diğer yandan kiliseye gitme oranının fazla olması kaynakların kiliseye aktarılmasına ve çalışmaya ayrılan vaktin azalmasına neden olmakta ve iktisadi büyümeyi engellemektedir.

Hall ve Jones (1999)'un çalışmasının temel sorusu neden bazı ülkelerin diğerlerine göre daha fazla işçi başına çıktı ürettiğidir. Hall ve Jones çalışmalarında fiziki sermaye ve eğitim düzeyindeki farklılıkların ülkeler arasındaki işçi başına çıktıdaki farklıların (ya da ülkeler arası gelir farklılıkları) yalnızca bir bölümünü açıklayabileceğini; sermaye birikimi, verimlilik ve kişi başına üretimdeki farklılıkların sosyal altyapı olarak adlandırdıkları kurumlar ve hükümet politikalarındaki farklılıklardan kaynaklandığını savunmaktadırlar. Sosyal yapıdaki farklılıklar ülkeler arası eğitim düzeyi, sermaye birikimi ve verimlilik düzeyinde büyük farklılıkların oluşmasına yol açmakta ve bu da ülkeler arasında gelir farklılıklarına neden olmaktadır.

Easterly ve diğerleri (2006)'nin büyümenin açıklanmasında sosyal bütünlük düzeyinin rolünün araştırıldığı çalışmada sosyal bütünlük, kurumlar ve iktisadi büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Sosyal bütünlük düzeyi etnik bölünmeler, orta sınıfın gelirdeki payı, gini katsayısı, güven ölçeği, kişi başına gelir ve büyüme değişkenleriyle ölçülmüştür. Kurumsal yapıyı ifade etmek için, Freedom House'dan elde edilen politik haklar sivil özgürlükler endeksi, ICRG'den temin edilen bürokrasinin kalitesi ve Kaufmann, Kraay ve Zoido-Lobaton (1999) çalışmasından elde edilen kamunun hesap verebilirliği ve etkinliği, hukukun üstünlüğü gibi çeşitli değişkenler kullanılmıştır. Çalışmanın bulgusuna göre sosyal bölünmelerden zayıf kurumlara ve zayıf kurumlardan da yavaş ekonomik büyüme doğru nedensel bir sıralama söz konusudur. Bir başka ifadeyle sosyal bütünlük düzeyinin artması daha iyi kurumların oluşmasına ve daha iyi kurumlar da yüksek büyüme oranına yol açmaktadır.

Acemoğlu ve diğerleri (2001), sömürgeci ülkelerin gittikleri yerlerdeki ölüm oranları verilerinden faydalanarak kurumların ekonomik performans üzerindeki etkisini ölçmüşlerdir. Çalışmalarında Avrupalı kolonicilerin farklı kolonileşme politikalarının farklı kurumların oluşmasına yol açtığını öne sürmüşlerdir. Buna göre yerleşimcilerin ölüm oranlarının yüksek olduğu yerlerde kötü (extractive) kurumların kurulduğunu, ölüm oranlarının düşük olduğu yerlerde ise daha iyi kurumların kurulduğunu iddia etmişlerdir.

Örneğin Amerika Birleşik Devletleri, Avustralya ve Yeni Zelanda hukukun üstünlüğünü koruyan ve yatırımları teşvik eden iyi kurumların kurulduğu ülkelere örnektir. Diğer yandan sömürgeciler yüksek ölüm oranlarının karşılaştığı yerlere gidip yerleşmemişler ve buralarda amaç sadece sömürmek olduğundan kötü kurumlar kurmuşlardır. Afrika ya da Hindistan kaynakların hızlıca alınıp ana ülkeye aktarılmasını amaçlayan kötü kurumların oluşturulduğu ülkelere örnektir. Bu kurumlar yatırım ve ekonomik gelişmeye zarar veren kurumlardır. Çalışmanın sonucuna göre, yerleşimcilerin düşük ölüm oranı ile günümüzün iyi kurumları arasında yüksek bir korelasyon vardır.

Kurumsal yapının ekonomik performans üzerindeki etkilerini gösteren çalışmalar kullandıkları kurumsal ölçüm ve sonuçları itibarıyla Tablo 5’de özetlenmiştir.

Tablo 5: Kurumların İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkilerini İnceleyen Çalışmalar

| Çalışmanın Yazarı | Kapsadığı Dönem | Ele Alınan Ülkeler | Kullanılan Kurumsal Ölçüm | Çalışmanın Sonucu |
|------------------------------|-----------------|--|---|---|
| Abrams ve Lewis (1993) | 1968-1987 | 90 ülke | Kişisel ve ekonomik özgürlükler; demokrasi | Büyüme üzerinde pozitif etki |
| Acemoğlu ve diğerleri (2001) | 1985- 1995 | 64 ülke | Koloni kurmaya giden yerleşimcilerin ölüm oranları | Düşük ölüm oranı ile iyi kurumlar arasında pozitif ilişki |
| Acemoğlu ve diğerleri (2003) | 1970-1997 | | Kurumsal kalite | Büyüme üzerinde pozitif etki |
| Akçay (2002) | 1960-1995 | 54 ülke | Yolsuzluk | Yolsuzluk ile iktisadi büyüme arasında negatif ilişki |
| Arslan (2011) | 1987-2007 | Türkiye | Politik istikrarsızlık | GSYH'dan politik istikrarsızlığa doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi |
| Asteriou ve Price, (2000) | 1961-1997 | İngiltere | Siyasi istikrarsızlık (terör, darbe, seçim vs.) | Büyüme üzerinde negatif etki |
| Barro (1991) | 1960-1985 | 98 ülke | Siyasi istikrarsızlık (ihtilaller, darbeler ve siyasi suikastler) | Yatırımlar üzerinde negatif etki (mülkiyet hakları kanalıyla) |
| Barro (1994) | 1960-1990 | 100 ülke | Demokrasi | Demokrasinin iktisadi büyüme üzerindeki etkisi belirsiz |
| Beşkaya ve Manan (2009) | 1970-2005 | Türkiye | Demokrasi ve ekonomik özgürlük | Demokrasinin iktisadi büyüme üzerindeki etkisi belirsiz, ekonomik özgürlükler büyüme üzerinde pozitif etki |
| Beugelsdijk ve Schaik (2003) | 1950-1998 | 54 Avrupa bölgesi | Sosyal sermaye (güven düzeyi, grup üyeliği) | Güven düzeyi ve iktisadi büyüme ilişkili değil, grup üyeliği ile iktisadi büyüme pozitif ilişkili |
| Boulila ve diğerleri (2008) | 1980–2000 | Bazı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler | Sosyal sermaye (güven düzeyi) | İktisadi büyüme üzerinde doğrudan ve dolaylı etki |
| Carlsson ve Lundström (2001) | 1975-1995 | 74 ülke | Ekonomik özgürlük | Ekonomik özgürlüğün bazı bileşenleri büyüme üzerinde pozitif etkiliyken bazı bileşenleri negatif etkilidir. |
| Darby ve diğerleri (2000) | 1960-1995 | OECD ülkeleri | Siyasi belirsizlik | Kamu yatırımı ve verimlilik artışı üzerinde negatif etki |
| Dawson (2003) | 1970-2000 | Verisi olan tüm ülkeler | Ekonomik özgürlük | İktisadi büyüme üzerinde pozitif etki |

Tablo 5 (Devamı): Kurumların İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkilerini İnceleyen Çalışmalar

| Çalışmanın Yazarı | Kapsadığı Dönem | Ele Alınan Ülkeler | Kullanılan Kurumsal Ölçüm | Çalışmanın Sonucu |
|--------------------------------|------------------------|---------------------------|--|--|
| Dawson (2010) | 1980-2007 | 85 ülke | Ekonomik özgürlük | Ekonomik özgürlük ile makro ekonomik oynaklık arasında negatif ilişki |
| Devereux ve Wen (1998) | 1960-1985 | 52 ülke | Siyasi istikrarsızlık | Büyüme üzerine negatif etki |
| Easterly ve diğerleri (2006) | 1900-1996 | 82 ülke | Sosyal bütünlük düzeyi | İktisadi büyüme üzerinde pozitif etki |
| De Haan ve Siermann (1995) | 1973-1988 1961-1992 | 96 ülke | Demokrasi | Büyüme ile arasında güçlü bir ilişki yok |
| De Haan ve Siermann (1998) | 1980-1992 | 114 – 78 (iki ülke grubu) | Ekonomik özgürlük | Ekonomik özgürlüğün bazı göstergeleri için büyüme üzerinde pozitif etki, bazı göstergeleri için negatif etki |
| Hall ve Jones (1999) | 1960-1970 | 127 ülke | Sosyal altyapı | Gelir düzeyi üzerinde pozitif etki |
| Karakayalı ve Yanıkkaya (2005) | 1970-1997 | Verisi olan tüm ülkeler | Adalet mekanizmasının işleyişi ve demokrasi | Adalet mekanizmasının işleyişi ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki; demokrasi ile ekonomik büyüme arasında güçlü bir ilişki yok. |
| Knack ve Keefer (1997) | 1980-1992 | 29 ülke | Sosyal sermaye (güven düzeyi ve sivil normlar) | Ekonomik büyüme üzerinde pozitif etki |
| La Porta ve diğerleri (1998b) | 1990'lı yıllar | 152 ülke | Dini farklılıklar | Kalkınma üzerinde negatif etki (hükümetin etkinliği yoluyla) |
| La Porta ve diğerleri (1998a) | | 49 ülke | Yasalar | Yatırımcıyı korumada en iyi hukuk sistemi genel hukuk, en zayıf Fransız hukuku |
| Leblang (1996) | 1960-1990 | 70 ülke | Mülkiyet hakları, demokrasi | Büyüme üzerinde pozitif etki |
| Leschke (2000) | 1990 -1997 | 80 ülke | Ekonomik ve politik özgürlük | Ulusların refahı üzerinde pozitif etki |
| Mauro (1995) | 1980-1983 | 67 ülke | Yolsuzluk | Büyüme üzerinde negatif etki |
| McCleary ve Barro (2003) | 1981-1999 | 59 ülke | Dini farklılıklar | İktisadi büyüme üzerinde pozitif etki |
| Rodrik (2000) | 1970-1989 | 90 ülke | Demokrasi | İktisadi büyüme üzerinde pozitif etki |

Tablo 5 (Devamı): Kurumların İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkilerini İnceleyen Çalışmalar

| Çalışmanın Yazarı | Kapsadığı Dönem | Ele Alınan Ülkeler | Kullanılan Kurumsal Ölçüm | Çalışmanın Sonucu |
|-----------------------------------|-----------------|---|--|---|
| Sabatini (2006) | 1998 -2002 | İtalya | Sosyal sermaye (güçlü aile bağları, zayıf gayri resmi bağlar, gönüllü organizasyonlar, siyasi katılım) | Sosyal sermayenin farklı boyutları, çeşitli ekonomik sonuçlar üzerinde farklı etkiler gösterir |
| Scully (2002) | 1975- 1990 | Birçok gelişmiş ülke ve bazı yeni sanayileşen Asya ülkeleri | Ekonomik özgürlük | İktisadi büyüme üzerinde pozitif etki |
| Siddiqui ve Ahmed (2010) | | 43 ülke | Kurumsal kalite | Büyüme üzerinde anlamlı ve pozitif etki |
| Sturm ve De Haan (2001) | 1975- 1990 | | Ekonomik özgürlük | Büyüme üzerinde etkili değil |
| Svensson (1998) | 1960-1985 | 100 ülke | Siyasi istikrarsızlık | Yatırımlar üzerinde negatif etki (mülkiyet hakları kanalıyla) |
| Şanlısoy ve Kök (2010) | 1987-2006 | Türkiye | Politik istikrarsızlık | İktisadi büyüme üzerinde negatif etki |
| Tanzi ve Davodi (1997) | 1980-1995 | OECD ülkeleri | Yolsuzluk | Büyüme üzerinde negatif etki (yatırım kanalıyla) |
| Tavares ve Wacziarg (2001) | 1970-1989 | 65 sanayi ülkesi ve gelişmekte olan ülke grubu | Demokrasi | İktisadi büyüme üzerindeki genel etkisi negatif ve orta düzeyde |
| Torstensson (1994) | 1976-1985 | 68 ülke | Mülkiyet hakları | Devlet mülkiyeti ve büyüme arasında negatif ve anlamlı olmayan ilişki; keyfi el koyma ile büyüme arasında negatif ve anlamlı ilişki |
| Ulubaşoğlu ve Doucouliagos (2004) | 1970-1999 | 119 ülke | Ekonomik özgürlük, politik haklar ve sivil özgürlükler | Büyüme üzerindeki toplam etki pozitif |
| Vanssay ve Spindler (1994) | 1985-1988 | 100 ülke | Ekonomik özgürlük | Büyüme üzerinde etkisiz |
| Whiteley (2000) | 1970-1992 | 34 ülke | Sosyal sermaye (güven düzeyi) | İktisadi büyüme üzerinde pozitif etki |

Tablo 5 (Devamı): Kurumların İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkilerini İnceleyen Çalışmalar

| Çalışmanın Yazarı | Kapsadığı Dönem | Ele Alınan Ülkeler | Kullanılan Kurumsal Ölçüm | Çalışmanın Sonucu |
|-------------------|-----------------|--|--|---|
| Yapraklı (2008) | 2002-2005 | 36 ülke | Şeffaflık, politik istikrar, yönetimin etkinliği, düzenlemelerin kalitesi, hukukun üstünlüğü ve yolsuzlukların önlenmesi | Şeffaflık, politik istikrar, düzenlemelerin kalitesi ve hukukun üstünlüğü ekonomik büyüme üzerinde negatif; yönetimin etkinliği ve yolsuzlukların önlenmesi pozitif etkili. |
| Yay (2002) | 1971-1990 | 74 az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke | Politik özgürlükler (demokrasi), ekonomik özgürlük | Demokrasi ve büyüme arasında anlamlı bir ilişki yok, ekonomik özgürlükler büyüme üzerinde pozitif etkili |
| Yıldırım (2010) | 1970-2005 | 96 ülke | Ekonomik özgürlükler, politik ve sivil haklar endeksleri | Büyüme üzerinde pozitif etki |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. KURUMSAL YAPININ İKTİSADİ BÜYÜMEYE ETKİLERİ: PANEL VERİ ANALİZİ

Ülkeler arası iktisadi büyüme farklılıklarının ülkelerin kurumsal yapı farklılıkları ile açıklanması son yıllarda büyüme literatüründe önemi artan bir konu haline gelmiştir. Çalışmanın bu bölümünde farklı kurum ve kurumsal yapılara sahip ülkelerin farklı ekonomik performans düzeyine sahip olacağı yönündeki görüşten yola çıkılarak söz konusu ilişkinin doğruluğu ampirik olarak sınanmıştır. Çalışmada bu ilişki panel veri analiz tekniği kullanılarak test edilmiştir. Bu bilgiden hareketle bu bölümde ilk olarak ampirik analizde kullanılan panel veri yöntemine kısaca değinilmiştir. Bu kapsamda statik panel veri tahmin yöntemlerinden sabit etkiler ve rassal etkiler modeli açıklanmıştır. Daha sonra kurumsal yapı ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi analiz etmek amacıyla oluşturulan modellerde kullanılan veri seti tanıtılmıştır. Son olarak elde edilen ampirik bulgular değerlendirilmiştir.

4.1. Kullanılan Yöntem

Kurumsal yapı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki 2000-2009 yılları arasında kapsayan dönemde 110 ülke için test edilmiştir¹³. Analize dahil edilen ülkeler verilerinin bulunabilirliği ölçüsünde belirlenmiştir. Ele alınan 110 ülke Dünya Bankası'nın kişi başına GSMH değerlerine göre yapmış olduğu sınıflandırma göz önünde bulundurularak; yüksek gelir grubu, orta gelir grubu (düşük orta gelir grubu ve yüksek orta gelir grubu) ve düşük gelir grubu olmak üzere üç kategoriye ayrılmıştır¹⁴. Çalışmanın üçüncü bölümünde yer alan literatür doğrultusunda, bu çalışmada yöntem olarak belirli bir zaman dilimi için çok sayıda

¹³ Modelde yer alan ülkeler Ek 2'de sunulmuştur.

¹⁴ Dünya Bankası, 2012 yılı itibarıyla kişi başına düşen geliri 1.005\$ ve daha aşağısı olan ülkeleri düşük gelirli ülkeler, kişi başına düşen geliri 1.006\$ ve 3.975\$ arası olanları düşük orta gelirli ülkeler, kişi başına düşen geliri 3.976\$ ve 12.275\$ arası olanları yüksek orta gelirli ülkeler ve kişi başına düşen geliri 12.276\$ ve daha yukarısı olan ülkeleri yüksek gelirli ülkeler olmak üzere dört grupta toplamaktadır (Dünya Bankası, 2012). Çalışmada yüksek gelirli ülkeler yerine gelişmiş ülkeler, düşük ve yüksek orta gelirli ülkeler yerine gelişmekte olan ülkeler, düşük gelirli ülkeler yerine ise az gelişmiş ülkeler kavramı kullanılmıştır.

ülke veya ülke grubuna ait veriler arasındaki ilişkiyi incelemeye imkan veren statik panel veri analizi kullanılmıştır. Çalışmanın yöntemini oluşturması bakımından, ampirik analize geçmeden önce panel veri yöntemine kısaca değinilmiştir.

4.1.1. Panel Veri Analizi

Ampirik analizlerde genellikle zaman serileri, yatay kesit ve panel veri türleri kullanılmaktadır. Zaman serisi verileri ile, belirli bir süre aralığında (örneğin birkaç çeyrek veya yıl için GSYH) bir veya daha fazla değişken değerleri gözlemlenmektedir. Yatay kesit verilerinde, bir veya daha fazla değişken değerleri zamanın bir anındaki değerlerin toplanması ile gözlemlenmektedir (örneğin belirli bir yıl için ABD’de 50 eyaletteki suç oranları). Panel veriler ise aynı kesitsel birimin zaman içinde incelenbilmesine imkan vermektedir. Kısacası panel veri, zaman boyutunun yanı sıra kesit boyutuna da sahiptir (Gujarati, 2004: 636). Böylece panel veri analizi birden çok değişkenin birden çok ülkeyi kapsayacak şekilde incelenmesine olanak sağlar. Bu yönüyle panel veri analizi, ekonometride tahmin tekniklerinin ve teorik sonuçların geliştirilmesine ortam sağladığı için literatürde yaygın şekilde yer almaktadır (Greene, 2002: 284).

Baltagi (2005: 4-7) ve Hsiao (2002: 3) panel veri yönteminin yatay kesit ve zaman serilerine göre üstünlüklerini şu şekilde sıralamaktadırlar:

- Panel veri zaman içinde bireyler, firmalar ülkeler vb. ile ilgili olduğundan bu birimlerde heterojenliğin olması kaçınılmazdır. Panel veri tahmin teknikleri, açık bir şekilde bu tür kesite özgü bazı değişkenlere izin vererek heterojenlikleri hesaba katabilmekte yani heterojenliği kontrol edebilmektedir.

- Panel veri zaman serilerine göre yatay kesit ve zaman serisi gözlemlerini birleştirdiği için daha fazla gözlem sayısı, değişkenler arasında daha az çoklu doğrusal bağlantı sorunu ve gözlem sayısının artmasına bağlı olarak daha fazla serbestlik derecesi sağlamasından dolayı ekonometrik tahminlerin etkinliğini arttırmaktadır.

- Panel veri değişim dinamiklerini incelemek için daha uygundur. Nispeten daha istikrarlı görünümde olan yatay kesit dağılımları bir çok değişikliği gizlemektedir.

▪ Panel veri yatay kesit veya zaman serisi verilerinin kolayca saptanamayan etkilerini daha iyi belirleme ve ölçme olanağı sağlamaktadır.

▪ Panel veri modelleri sadece yatay kesit veya zaman serisi verilerinden daha karmaşık olan davranış modellerini oluşturmak ve analiz etmek imkanı tanımaktadır.

▪ Bireyler, firmalar ve hane halkından elde edilen mikro panel veriler makro seviyede ölçülen benzer değişkenlerden daha doğru sonuçlar sağlamaktadır.

▪ Makro panel verileri, daha uzun bir zaman serisine sahiptir ve zaman serileri analizindeki birim kök testinin standart olmayan dağılımları sorunu ile karşılaşılmamaktadır.

▪ Panel veri, kısa zaman serisi veya yetersiz kesit gözlemin var olduğu durumda da analiz yapılmasına imkan verdiği için, uzun dönemli verileri olmayan gelişmekte olan ülkeler için giderek daha kullanışlı hale gelmiştir.

Diğer yandan söz konusu üstünlükleri yanında, panel veri analizinin kullanımı bir takım sorunlara da yol açabilmektedir. Buna göre panel veri analizleri; verilerin elde edilmesi ve düzenlenmesi aşamasında oluşabilecek sorunlar, veri setinin geniş olmasına bağlı olarak ölçüm hataları, seçicilik sapması sorunu, zaman serisi boyutunun kısa olabilmesi, mikro panel durumunda yanıtızlık veya makro panellerde kesit bağımlılığının yanıltıcı çıkarımlara yol açabilmesi gibi problemleri içinde barındırmaktadır (Baltagi, 2005: 7-8). Ancak panel veri analizi bu zayıflıklarına rağmen zaman serileri ile kıyaslandığında bir çok üstünlüğe sahip olduğu için ekonometrik çalışmalarda yaygın şekilde tercih edilmektedir.

Panel veriye ait bir regresyon denklemi en genel biçimiyle aşağıdaki şekilde gösterilebilir (Greene, 2002: 285):

$$y_{it} = x'_{it}\beta + z'_{it}\alpha + \varepsilon_{it} \quad (4.1)$$

$i=1,2,\dots,N \quad t=1,2,\dots,T$

(4.1) nolu denklemde; i yatay kesitleri, z ise zamanı temsil etmektedir. x_{it} matrisi K tane açıklayıcı değişken içermekte, sabit terim içermemektedir. $z'_{it}\alpha$ heterojenite veya bireysel etkiler olarak adlandırılmaktadır. Burada z_i sabit terim ve bir dizi bireysel veya grup özel değişkenleri içermektedir. Bunlar ırk, cinsiyet, yer gibi gözlemlenebilen ve aileye özgü özellikler, beceri veya tercihlerdeki bireysel heterojenlik gibi gözlemlenemeyen ve t zamanı için sabit olarak alınan değişkenlerdir.

Panel veri modelleri statik ve dinamik modeller olarak ikiye ayrılmaktadır. Aralarındaki temel farklılık dinamik panel modellerinde bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerinin açıklayıcı değişken olarak modele dahil edilmesidir. Bununla birlikte çalışmada statik panel veri yöntemi kullanıldığından bu yönüme ilişkin temel konulara değinilmiştir. Bu doğrultuda statik panel veri modellerinin tahminçileri olarak kullanılan sabit etkiler ve rassal etkiler modelleri incelenmiştir.

4.1.1.1. Sabit Etkiler Modeli

Sabit etkiler modeli, her bir kesit için farklı sabit katsayılarının oluşturulduğu modellerdir. Modelde sabit katsayılarının yatay kesit birimler arasında farklılaştığı varsayılmaktadır. Bu farklılığın nedeni ise sabit katsayılarının birimlere veya hem birimler hem zamana göre değişme göstermesidir (Hsiao, 2002: 30). Buna göre, eğer farklılaşma yalnızca zamana bağlı olarak oluşuyorsa bu tür modeller tek yönlü zamana bağlı sabit etkiler modeli olarak adlandırılmaktadır. Buna karşılık eğer farklılaşma hem zaman hem de kesit boyutunda gerçekleşmişse bu modellere çift yönlü sabit etkiler modeli denilmektedir.

Bu bilgiler ışığında basit bir sabit etkiler modeli (4.2) nolu denklemde şu şekilde ifade edilmektedir (Bai ve Kao, 2006: 5):

$$y_{it} = \alpha_i + \beta x_{it} + e_{it} \quad (4.2)$$

$i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$

Denklemde; i , kesitleri ve t zamanı göstermek üzere, x_{it} açıklayıcı değişkenler vektörü, y_{it} bağımlı değişken, α_i sabit terim, β eğim parametresi, e_{it} sabit regresyon hata

terimi vektörüdür. Modelde sabit terimin her birim için değişebildiği fakat zaman boyunca değişmeyen bir sabit katsayı olduğu varsayılmaktadır.

4.1.1.2. Rassal Etkiler Modeli

Rassal etkili modellerde birimlere veya birimlere ve zamana bağlı olarak meydana gelen değişiklikler hata teriminin bir bileşeni olarak modele dahil edilmektedir. Bunun nedeni, sabit etkili modellerde oluşan serbestlik derecesi kaybının rassal etkili modellerde meydana gelmemesidir (Baltağı, 2001: 14).

Rassal etkiler modelinde, sabit etkiler modelinden farklı olarak yatay kesitlere özgü etkilerin ortalaması ve varyansı belli olan bir dağılımdan geldikleri varsayılmaktadır. Modelde yatay kesitlere ait etkiler rassal bir dağılımdan gelmektedir. Rassal etkiler modelinde hata terimlerinin iki bileşeni bulunmaktadır. Birincisi periyotlar arası değişmeyen ve yatay kesit etkilerini gösteren rassal etkiler, diğeri ise periyotlar ve yatay kesitler üzerinde birbirlerinden bağımsız ve özdeş şekilde dağılan artık hata terimleridir (Erol, 2007: 37).

Kesitler arasındaki farklılığın hata teriminin bir bileşeni olarak modele dahil edildiği bir rassal etkili modelinin fonksiyonel biçimi aşağıdaki gibidir (Greene, 2002: 294):

$$\mathbf{y}_{it} = \mathbf{x}'_{it}\boldsymbol{\beta} + (\boldsymbol{\alpha} + \mathbf{u}_i) + \boldsymbol{\varepsilon}_{it} \quad (4.3)$$
$$i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$$

(4.3) nolu denklemde, α sabiti bütün bireylerin ortalama parametresidir. Buna göre, sabit etkiler modelinde her bir birimin sabit bir parametresi bulunmaktayken rassal etkiler modelinde tek bir parametre söz konusudur. İki hata bileşenli modelde, u_i birimlerde meydana gelen doğrudan gözlenemeyen rassal farkları içeren hata terimidir. ε_{it} ise zaman serisi ile kesitin birleşimi sonucu oluşan hata terimidir. Modelde bağımlı değişkeni etkileyebilecek ancak regresyona dahil edilmemiş tüm faktörlerin ε_{it} hata teriminden elde edilebileceği varsayılmaktadır. Ayrıca iki hata bileşeni u_i ve ε_{it} 'nin birbirinden bağımsız olduğu varsayılmıştır.

4.1.1.3. Sabit ve Rassal Etkiler Model Tercihi

Sabit etkiler ve rassal etkiler modellerinden hangisinin daha etkin olduğu sorusu araştırmacıların karşılaştığı önemli bir sorundur. Bu sorunun cevabı birey veya kesite özgü hata terimi (ϵ_i) ile X açıklayıcı değişkenler arasındaki olası bir ilişki hakkında yapılan varsayıma dayanmaktadır. Buna göre eğer ϵ_i ve X değerleri ilişkisiz ise rassal etkiler modeli, eğer ilişkili ise sabit etkiler modelinin uygun olduğuna karar verilmektedir (Gujarati, 2004: 650).

Sabit etkiler ve rassal etkiler modellerinden hangisinin tercih edileceği kullanılacak olan örneklemin kaynağına dair yapılacak varsayıma dayanmaktadır. Buna göre, kullanılan örneklemin ana kütleinin tamamını kapsamaması durumunda sabit etkiler modeli tercih edilmektedir. Buna karşılık kullanılan örneklem ana kütleinin sadece belirli bir bölümünü içeriyorsa rassal etkiler modeli tercih edilecektir (Erlat, 1997: 11; Baltagi, 2001: 12). Buna göre örneğin çalışmada kullanılacak olan örneklem Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC: Organization of Petroleum Exporting Countries) üyesi ülkeleri veya Türkiye'nin bölgelerini kapsıyorsa ve tüm OPEC üyesi ülkeler veya Türkiye'nin tüm bölgeleri modele dahil edilmişse sabit etkiler modeli kullanılacaktır. Buna karşılık modele OPEC üyesi ülkelerin bir kısmı ve Türkiye'nin bölgelerinden bir kısmı rassal olarak seçilmek suretiyle dahil edilmişse rassal etkiler modeli kullanılacaktır.

Liretatürde bu yöntemin dışında uygun modelin sabit etkili mi yoksa rassal etkili mi olduğuna karar vermek için Hausman (1978)'ın önerdiği Hausman test istatistiği kullanılmaktadır (Greene, 2002: 301). Hausman testi açıklayıcı değişkenler ile modele ait spesifik etkiler arasında korelasyon olup olmadığını belirlemeyi amaçlamaktadır. Bu doğrultuda Hausman testi 'rassal etkiler tahmincisi doğrudur' şeklindeki H_0 hipotezini test etmektedir (Baltagi, 2005: 66). H_0 hipotezi modeldeki açıklayıcı değişkenler ile hata terimleri arasında ilişkinin olmadığını göstermektedir.

Hausman testi sonucunda sıfır hipotezinin kabul edilmesi halinde rassal etkili modelinin kullanımı söz konusu olmaktadır. Bu durum bağımsız değişkenler ile hata terimleri arasında bir ilişkinin olmadığını ifade etmektedir. Sıfır hipotezinin reddedilmesi

halinde ise sabit etkili modelin tahmincisinin daha tutarlı olduğu yönünde karar verilmektedir. Yani, sabit etki modeli, rassal etki modeline tercih edilmektedir.

4.2. Kullanılan Model ve Veri Seti

Çalışmanın uygulama bölümünde kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisi 110 ülke için 2000-2009 yılları arasını kapsayan döneme ait veriler kullanılarak analiz edilmiştir. Söz konusu ilişki öncelikle her bir ülke grubu için ayrı ayrı sınanmıştır. Daha sonra tüm ülkelerin yer aldığı genel model tahmin edilmiştir. Çalışmada kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisini analiz etmek üzere iki çeşit model oluşturulmuştur. Bu doğrultuda kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisi öncelikle yalnızca kurumsal değişkenler kullanılarak araştırılmıştır. Daha sonra söz konusu ilişkiyi analiz etmek üzere oluşturulan modele kurumsal değişkenler yanında açıklayıcı değişken olarak iktisadi değişkenler ilave edilmiştir. Bunun nedeni kurumsal ve iktisadi değişkenlerin büyüme üzerindeki etkilerini ayrı ayrı ortaya koymaktır.

Çalışmada kullanılan modeller; Dawson (1998), Leschke (2000), Acemoğlu ve diğerleri (2003) ve Haan ve Sierman (1998)'in çalışmalarında kullandıkları modeller temel alınarak oluşturulmuştur.

Bu çerçevede panel veri analizi, sabit etkiler modeli (FEM) ve rassal etkiler modeli (REM) olmak üzere iki farklı biçimde modellenmiştir. Bu modeller aşağıda 4.4, 4.5, 4.6, ve 4.7 nolu eşitliklerde gösterilmiştir.

Model 1 için;

FEM Modeli;

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 efw_{it} + \beta_2 pf_{it} + u_{it} \quad (4.4)$$

$$i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$$

REM Modeli;

$$Y_{it} = \alpha_t + \beta_1 efw_{it} + \beta_2 Pf_{it} + u_{it} + \varepsilon_i \quad (4.5)$$

$$i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$$

Model 2 için;

FEM Modeli;

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 \text{efw}_{it} + \beta_2 \text{pf}_{it} + \beta_3 \text{inf}_{it} + \beta_4 \text{gfce}_{it} + \beta_5 \text{pg}_{it} + u_{it} \quad (4.6)$$

$i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$

REM Modeli;

$$Y_{it} = \alpha_t + \beta_1 \text{efw}_{it} + \beta_2 \text{Pf}_{it} + \beta_3 \text{inf}_{it} + \beta_4 \text{gfce}_{it} + \beta_5 \text{pg}_{it} + u_{it} + \varepsilon_i \quad (4.7)$$

$i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$

Modelde iktisadi büyümenin ölçüsü olarak alınan ve Y ile gösterilen reel GSYH büyümesi bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Ayrıca model 1 için bir ve model 2 için iki tür bağımsız değişken kullanılmıştır. Bu çerçevede model 1’de bağımsız değişken olarak sadece kurumsal yapıyı temsil eden kurumsal değişkenler kullanılmış, model 2’de ise kurumsal değişkenler yanında büyümenin diğer belirleyicileri olarak kabul edilen kontrol değişkenleri ilave edilmiştir. Kurumsal yapıyı temsil etmek üzere kullanılan değişkenler ikinci bölümde yer alan literatür ışığında ampirik çalışmalarda en çok kullanılan göstergelerden seçilmiştir. Bu doğrultuda ekonomik özgürlükler endeksi ve politik özgürlükler endeksi modelin kurumsal değişkenleridir. Enflasyon oranı, kamu tüketim harcamaları (GSYH yüzdesi olarak) ve nüfus büyüme hızı ise model 2’ye ilave edilen kontrol değişkenleridir. Analizde kullanılan değişkenler ve elde edildiği kaynaklar Tablo 6’da gösterilmiştir.

Ampirik analizde bağımlı değişken olarak kullanılan reel GSYH yıllık büyüme oranı Dünya Bankası’nın World Development Indicators (WDI) veri tabanından elde edilmiştir. İlgili değişkenin 2000 yılı baz alınarak oluşturulan reel değeri kullanılmıştır.

Kurumsal yapının ölçüsü olarak ele alınan EFW endeksi Fraser Institute’ün veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde değinildiği gibi, ülkelerin ekonomik özgürlük düzeylerini ölçmeyi amaçlayan EFW endeksi Fraser Institute’un ekonomik özgürlüklere ilişkin beş temel bileşen ve alt bileşenlerin 0 ile 10 arasında bir ölçeğe yerleştirilmesiyle oluşturulmaktadır. Bu endekste 0 en düşük ekonomik özgürlüğü, 10 ise en yüksek ekonomik özgürlüğü göstermektedir.

Tablo 6: Modelde Kullanılan Değişkenler

| Değişkenin Adı | Değişkenin Tanımlanması | Elde Edildiği kaynak |
|----------------|---|----------------------|
| Y | GSYH büyüme hızı (yıllık % değişme) | Dünya Bankası, WDI |
| Efw | Ekonomik Özgürlükler | Fraser Institute |
| Pf | Politik Özgürlükler | Freedom House |
| İnf | Enflasyon Oranı GSYH Deflatör (yıllık % değişme) | Dünya Bankası, WDI |
| Gfce | Kamu Tüketim Harcamaları (GSYH yüzdesi olarak) | Dünya Bankası, WDI |
| Pg | Nüfus Büyüme Hızı (yıllık % değişme) | Dünya Bankası, WDI |

EFW endeksi bileşenlerine dayanarak; devlet müdahalesinin az olması, hukuki yapının sağlamlığı, mülkiyet haklarının güvence altına alınması, parasal düzenin istikrarı, sermaye hareketlerinin serbestliği, rasyonel regülasyon değerleri, emek piyasasının esnek olması gibi faktörlerin ekonomik özgürlüklere, ekonomik özgürlüklerin ise ekonomik gelişmeye katkı sağladığı söylenebilmektedir. Bu bağlamda, bireylerin özgürlüklerinin devlet tarafından korunduğu, serbestçe iktisadi faaliyetlerde bulunduğu, bu faaliyetlerden elde ettikleri kazançlara hiçbir müdahale olmadan özgürce yön verebildiği yani mülkiyet haklarının temin edildiği toplumlar ekonomik açıdan özgür olarak kabul edilmektedir. Ekonomik özgürlüklerin gelişmesi ise kurumsal yapının kalitesi ile doğrudan ilişkilidir.

Ekonomik özgürlük ve ekonomik performans arasındaki ilişkiye ilişkin geniş bir literatür mevcuttur. Literatürdeki yaygın görüş ekonomik özgürlüklerin ekonomik performansa olumlu katkıda bulunduğu yönündedir. Dawson (2003) ve Scully (2002)'nin çalışmaları ekonomik özgürlüklerin ekonomik performansı olumlu etkilediğini ortaya koymuşlardır. Ekonomik özgürlüğü destekleyen çalışmaların bir kısmı güvenli mülkiyet haklarının önemine vurgu yapmaktadır. Leblang (1996), mülkiyet haklarının ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkide bulunduğunu ampirik olarak kanıtlamıştır. Çalışmasında mülkiyet haklarının korunduğu ülke ekonomilerinin korunmadığı ülkelere göre daha hızlı büyüme gösterdiğini ortaya koymuştur. Ayrıca La Porta ve diğerleri

(1998a)'nin de ifade ettiği gibi yatırımcıyı koruyan bir hukuk sistemi de ülke ekonomisinin gelişmesine katkıda bulunmaktadır.

Mülkiyet haklarının korunduğu toplumlarda bireyler ve firmalar yatırım kararlarını verirken daha istekli davranacaklardır. Fikri mülkiyet haklarının korunması teknolojik gelişmenin kaynağı olarak görülen Ar-Ge faaliyetleri üzerinde olumlu rol oynamaktadır. Yetersiz fikri mülkiyet hakları teknolojik yenilik ve özgün üretime yönelik fikri çabaların şevkini kırarak ve sonuç olarak üretim düşük kalitede gerçekleşmesine yol açacaktır. Yani mülkiyet haklarının korunmadığı bir ortamda gerek bireyler gerek firmalar yatırım yapmaktan kaçınacaktır. Bu bakımdan ekonomik özgürlüklerin önemli bir bileşeni olan mülkiyet hakları bireylere ve firmalara sađladđı özgürlük ortamı ile yatırımlar ve teknolojik gelişmeyi destekleyerek iktisadi büyümenin itici gücü olmaktadır.

Kurumsal yapının bir diğer göstergesi olarak ele alınan politik özgürlükler endeksi Freedom House'un politik haklar ve sivil özgürlükler endekslerinin ortalaması alınarak elde edilmiştir¹⁵. Her iki endeksten elde edilen politik özgürlükler endeksi daha sonra 0 ile 1 arasında değerler alacak şekilde standardize edilmiştir. Bunu yapmaktaki amaç, bu endeksin EFW endeksi ile farklı yorumlanmasının getireceği sorunları zmektir. Freedom House'un politik haklar ve sivil özgürlükler endeksleri, dolayısıyla bu endekslerden elde edilen politik özgürlük endeksi 1 ile 7 arasında değerler almakta, ancak 1 en yüksek düzeyi 7 ise en düşük düzeyi belirtmektedir. Çalışmadaki bir diğer kurumsal değişken olan EFW endeksi ise 0 ile 10 arasında değerler almakta ve yüksek değerler en iyi durumu, düşük değerler ise en kötü durumu ifade etmektedir. İki değişken arasındaki yorumlanma sorununu özlemek için bu çalışmada politik özgürlükler endeksi 0 ile 1 arasında değer alacak şekilde ve 0 en kötü durumu, 1 en iyi durumu gösterecek şekilde dnştrlmştir.

Politik özgürlükler endeksini standardize etmede kullanılan formül aşağıdaki şekildedir (Gwartney ve diğerleri, 2009: 191):

$$V^* = (V_{\max} - V_{it}) / (V_{\max} - V_{\min})$$

¹⁵ Politik hak ve sivil özgürlükler endekslerinin ortalaması alınarak elde edilen politik özgürlükler endeksi literatürde demokrasi endeksi veya Freedom House endeksi olarak da adlandırılmaktadır.

Formülde; V_{\max} endeksteki en yüksek değeri, V_{\min} en düşük değeri, V_{it} endeksin t dönemine ait değerini ve V^* ise dönüştürme sonrası elde edilen endeks değerini temsil etmektedir.

Politik özgürlükler sistemi içinde en önemli yapı demokrasidir. Politik özgürlüklerin yeterli düzeyde olmaması demokrasinin gelişmediği anlamına gelmektedir. Politik özgürlükler (demokrasi) ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi inceleyen pek çok çalışma iki değişken arasında pozitif bir ilişki olduğunu destekler niteliktedir. Rodrik (2000)'in çalışmasında katılımcı politik sistemlerin yerel bilgiyi işleme ve toplamada etkili sistemler olduğunu belirterek katılımcı demokrasilerde yüksek kaliteli bir büyümenin sağlandığı yönünde bulgulara ulaşmıştır. Leblang (1996) ise, politik rejimin yapısının mülkiyet haklarına bağlılığı kanalıyla dolaylı olarak ekonomik büyümeyi etkilediğini ortaya koymuştur. Tavares ve Wacziarg (2001)'e göre demokrasiler, beşeri sermaye birikimini geliştirerek ve gelir eşitsizliğini azaltarak büyümeyi teşvik etmektedir.

Modelde kontrol değişkenleri olarak kullanılan enflasyon oranı, kamu tüketim harcamalarının GSYH içindeki payı ve nüfus büyüme hızı ise Dünya Bankası'nın WDI veri tabanından elde edilmiştir. Enflasyon oranı, GSYH deflatörü cinsinden hesaplanan yıllık enflasyon oranını yansıtmaktadır. Enflasyon konusunda kabul gören genel görüş, enflasyonun orta ve uzun vadede iktisadi büyümeyi olumsuz yönde etkilediğidir. Yüksek enflasyon ortamında ortaya çıkan belirsizlik, ekonomik birimlerin uzun vadeli sözleşmeler yapmasını zorlaştırmakta bu da yatırımları ve iktisadi büyümeyi olumsuz yönde etkilemektedir.

Kamu tüketim harcamalarının GSYH içindeki payı, GSYH içindeki kamu sektörü tüketim harcamalarının yıllar itibariyle yüzde olarak büyüme oranını ifade etmektedir. Kamu tüketim harcamalarının iktisadi büyüme üzerindeki etkisi harcamanın niteliğine bağlı olarak pozitif ya da negatif olabilmektedir. Buna göre; eğitim, sağlık, altyapı, savunma gibi kamusal malların üretimine yönelik harcamaların dışındaki kamu tüketim harcamaları üretken olmayan kamu harcamaları olarak nitelendirilmekte ve iktisadi büyümeyi olumsuz etkilediği savunulmaktadır.

Nüfus büyüme hızı ise toplam nüfustaki yıllık yüzdelik artışı ifade etmektedir. Nüfus artış hızının iktisadi büyüme üzerindeki etkisi konusunda da iki farklı görüş mevcuttur. Buna göre bir kısım görüşler nüfus artışının iktisadi büyümeyi olumlu etkilediğini belirtirken, diğer bir kısım görüşler ise nüfus artışının iktisadi büyümeyi engellediğini öne sürmektedir. Nüfus artışının iktisadi büyümeyi olumlu etkilediğini öne süren görüşe göre, nüfus artışı işgücünü arttırdığı için büyümeyi olumlu etkilemektedir. Buna göre, nüfus artışıyla birlikte üretim de artmakta ve iktisadi büyüme gerçekleşmektedir. Diğer yandan hızlı nüfus artışı üretimde azalan verimler kanununun işlenmesine neden olmakta ve buna bağlı olarak kişi başına düşen gelir azalmakta, tasarruf miktarı düşmekte ve iktisadi büyüme hızı azalmaktadır.

4.3. Ampirik Bulgular

Çalışmada kurumsal yapının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi daha önce de belirtildiği gibi öncelikle gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkeler ve az gelişmiş ülkeler için daha sonra tüm ülkeler için araştırılmıştır. Panel veri analizi kapsamında, ele alınan ülkeler için öncelikle sabit ve rassal etkiler modelleri tahmin edilmiştir. Daha sonra, Hausman testi çerçevesinde, sabit ve rassal etkiler modellerinden, daha güvenilir sonuçlar veren model seçilmiştir. Bu çerçevede, Hausman test istatistiği $p \leq 0.05$ olduğunda sabit etkiler modeli, test istatistiği $p > 0.05$ olduğunda rassal etkiler modeli tercih edilmiştir. Ayrıca yapılan tahminler sonrasında tüm modellerde otokorelasyon sorunu ile karşılaşılması ve bu nedenle daha güvenilir sonuçlar elde etmek amacıyla otokorelasyon sorunu AR(1) süreci ile giderildikten sonra elde edilen tahmin sonuçları rapor edilmiştir. İlgili modeller aşağıda sunulmuştur.

4.3.1. Gelişmiş Ülkeler için Regresyon Sonuçları

Çalışmanın ampirik kısmında kurumsal yapı ve ekonomik büyüme ilişkisi öncelikle 33 gelişmiş ülke için analiz edilmiştir. Gelişmiş ülkeler için yapılan panel veri analizinde kullanılan bağımlı değişken ve kurumsal değişkenlere ait temel tanımlayıcı istatistikler Tablo 7'de sunulmuştur. Tablo 7'de, modelde büyümenin ölçüsü olarak ele alınan reel GSYH büyüme hızı ve kurumsal yapının göstergesi olarak alınan ekonomik ve politik

özgürlükler endekslerinin 2000-2009 yılları arasındaki maksimum ve minimum değerleri ile bu endekslerin ortalama ve standart sapmalarına yer verilmiştir.

Tablo 7'den takip edileceği üzere gelişmiş ülkelerin ele alınan dönemdeki ortalama büyüme oranı % 2.66 olup bu dönemdeki en yüksek büyüme oranına sahip ülke % 17.32'lik (2003 yılı) oranla Kuveyt'tir. Kuveyt'i % 12.80 (2008 yılı) büyüme oranı ile Umman takip etmektedir.

Gelişmiş ülkeler, kurumsal yapı göstergeleri açısından incelendiğinde ekonomik özgürlükler düzeyinin en az 6'dan yüksek olduğu görülmektedir. Ekonomik özgürlükler endeksi 0 ile 10 arasında değerler aldığından, bu durum ülkelerin çoğunluğunun endeks ortalamasının üzerinde ekonomik özgürlük düzeyine sahip olduğunu göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde ekonomik özgürlük düzeyinin yüksek oluşu kurumsal yapısı iyi olan ülkelerin büyüme hızlarının daha yüksek olduğu yönündeki teorik ve ampirik bulguları destekler niteliktedir. Ele alınan dönem içerisindeki en yüksek ekonomik özgürlük düzeyi 8.77 puanla Singapur'a aittir. Singapur'u 8.45 puanla ABD, 8.42 puanla yeni Zelanda ve İsviçre takip etmektedir.

Tablo 7'de kurumsal yapıyı temsil eden bir diğer değişken olan politik özgürlükler düzeyinin gelişmiş ülkelerin çoğunluğunda 1 olduğu göze çarpmaktadır. 1 ülkelerin en özgür olduğu durumu temsil etmekte olduğundan bu bulgu da yine en gelişmiş ülkelerin en özgür ülkeler olduğu tezini doğrular niteliktedir.

Tablo 7: Gelişmiş Ülkelere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

| Ülkeler | Büyüme | | | | Ekonomik Özgürlükler | | | | Politik Özgürlükler | | | |
|--------------|----------|----------------|-------|--------|----------------------|----------------|------|------|---------------------|----------------|------|------|
| | Ortalama | Standart Sapma | Max. | Min. | Ortalama | Standart Sapma | Max. | Min. | Ortalama | Standart Sapma | Max. | Min. |
| ABD | 1.82 | 1.99 | 4.17 | -2.67 | 8.10 | 0.22 | 8.45 | 7.60 | 1.00 | 0.00 | 1.00 | 1.00 |
| Almanya | 0.85 | 2.32 | 3.37 | -4.72 | 7.52 | 0.12 | 7.71 | 7.31 | 0.88 | 0.31 | 1.00 | 0.00 |
| Avustralya | 3.18 | 0.93 | 4.14 | 1.29 | 7.87 | 0.11 | 7.99 | 7.65 | 1.00 | 0.00 | 1.00 | 1.00 |
| Avusturya | 1.72 | 2.27 | 3.73 | -3.89 | 7.57 | 0.22 | 7.82 | 7.21 | 1.00 | 0.00 | 1.00 | 1.00 |
| Bahreyn | 6.34 | 1.27 | 8.34 | 4.60 | 7.33 | 0.23 | 7.63 | 7.03 | 0.29 | 0.08 | 0.33 | 0.08 |
| Barbados | 0.14 | 3.51 | 3.69 | -5.30 | 6.42 | 0.16 | 6.60 | 6.09 | 1.00 | 0.00 | 1.00 | 1.00 |
| Belçika | 1.54 | 1.84 | 3.68 | -2.75 | 7.39 | 0.17 | 7.74 | 7.15 | 0.98 | 0.04 | 1.00 | 0.92 |
| Danimarka | 0.85 | 2.58 | 3.53 | -5.21 | 7.67 | 0.12 | 7.82 | 7.44 | 0.93 | 0.21 | 1.00 | 0.33 |
| Estonya | 4.88 | 7.93 | 10.56 | -13.90 | 7.70 | 0.18 | 7.92 | 7.36 | 0.07 | 0.05 | 0.17 | 0.00 |
| Finlandiya | 2.09 | 3.93 | 5.34 | -8.20 | 7.60 | 0.12 | 7.75 | 7.39 | 1.00 | 0.00 | 1.00 | 1.00 |
| Fransa | 1.37 | 1.78 | 3.68 | -2.73 | 7.10 | 0.18 | 7.32 | 6.73 | 0.91 | 0.23 | 1.00 | 0.25 |
| Hollanda | 1.58 | 2.34 | 3.94 | -3.92 | 7.68 | 0.19 | 8.05 | 7.32 | 1.00 | 0.00 | 1.00 | 1.00 |
| İrlanda | 3.68 | 5.18 | 9.71 | -7.58 | 7.93 | 0.22 | 8.16 | 7.38 | 0.99 | 0.03 | 1.00 | 0.92 |
| İsrail | 3.61 | 3.11 | 9.20 | -0.66 | 6.72 | 0.16 | 6.91 | 6.49 | 0.88 | 0.04 | 0.92 | 0.83 |
| İtalya | 0.51 | 2.42 | 3.69 | -5.22 | 7.00 | 0.11 | 7.16 | 6.81 | 0.95 | 0.08 | 1.00 | 0.75 |
| İngiltere | 1.69 | 2.52 | 3.92 | -4.87 | 8.03 | 0.18 | 8.25 | 7.71 | 0.98 | 0.04 | 1.00 | 0.92 |
| İspanya | 2.61 | 2.47 | 5.05 | -3.72 | 7.28 | 0.18 | 7.50 | 6.99 | 0.98 | 0.04 | 1.00 | 0.92 |
| İsveç | 1.96 | 3.00 | 4.45 | -5.33 | 7.34 | 0.11 | 7.56 | 7.16 | 1.00 | 0.00 | 1.00 | 1.00 |
| İsviçre | 1.74 | 1.86 | 3.64 | -1.91 | 8.23 | 0.13 | 8.42 | 8.03 | 1.00 | 0.00 | 1.00 | 1.00 |
| İzlanda | 3.10 | 4.28 | 7.70 | -6.90 | 7.57 | 0.31 | 7.81 | 6.81 | 0.98 | 0.08 | 1.00 | 0.75 |
| Japonya | 0.63 | 2.75 | 2.86 | -6.29 | 7.43 | 0.17 | 7.57 | 7.08 | 0.85 | 0.21 | 0.92 | 0.25 |
| Kanada | 2.10 | 2.01 | 5.23 | -2.46 | 8.03 | 0.10 | 8.15 | 7.81 | 1.00 | 0.00 | 1.00 | 1.00 |
| Kuveyt | 7.01 | 5.35 | 17.32 | 0.73 | 7.17 | 0.22 | 7.46 | 6.72 | 0.45 | 0.04 | 0.50 | 0.42 |
| Lüksemburg | 3.59 | 3.35 | 8.44 | -3.64 | 7.70 | 0.16 | 7.87 | 7.49 | 1.00 | 0.00 | 1.00 | 1.00 |
| Macaristan | 2.33 | 3.70 | 6.22 | -6.69 | 7.23 | 0.35 | 7.52 | 6.55 | 0.97 | 0.04 | 1.00 | 0.92 |
| Malta | 1.84 | 2.49 | 5.03 | -2.12 | 7.01 | 0.46 | 7.54 | 6.39 | 1.00 | 0.00 | 1.00 | 1.00 |
| Norveç | 1.87 | 1.51 | 3.86 | -1.43 | 7.27 | 0.27 | 7.53 | 6.83 | 1.00 | 0.00 | 1.00 | 1.00 |
| Polonya | 3.95 | 2.00 | 6.79 | 1.21 | 6.59 | 0.36 | 7.00 | 5.97 | 0.97 | 0.04 | 1.00 | 0.92 |
| Singapur | 5.15 | 4.12 | 9.24 | -1.22 | 8.64 | 0.10 | 8.77 | 8.44 | 0.40 | 0.04 | 0.42 | 0.33 |
| Slovenya | 3.11 | 4.03 | 6.80 | -7.80 | 6.75 | 0.16 | 6.94 | 6.36 | 0.98 | 0.04 | 1.00 | 0.92 |
| Umman | 4.93 | 3.61 | 12.80 | 0.30 | 7.16 | 0.11 | 7.34 | 7.03 | 0.25 | 0.00 | 0.25 | 0.25 |
| Yeni Zelanda | 2.65 | 1.70 | 4.89 | -1.07 | 8.33 | 0.08 | 8.42 | 8.20 | 1.00 | 0.00 | 1.00 | 1.00 |
| Yunanistan | 3.31 | 2.35 | 5.94 | -2.04 | 6.86 | 0.21 | 7.08 | 6.55 | 0.90 | 0.04 | 0.92 | 0.83 |

Gelişmiş ülkeler için oluşturulan modellerde kullanılan değişkenler arasındaki ilişkiyi gösteren korelasyon matrisi Tablo 8’de sunulmuştur. Değişkenlere ait korelasyon matrisi incelendiğinde kurumsal değişkenlerden olan EFW değişkeni ile reel GSYH arasında pozitif ve % 11’lik bir ilişki olduğu görülmektedir. Diğer bir kurumsal değişken olan politik özgürlükler endeksi ile reel GSYH arasında ise negatif ve % 22 oranında bir ilişki gözlenmiştir. Öte yandan Reel GSYH ile kontrol değişkenleri olan enflasyon oranı ve nüfus büyüme hızı arasında pozitif ve sırasıyla % 33 ve % 24’lük bir ilişki mevcutken, kamu tüketim harcamaları ile arasında negatif ve % 28’lik bir ilişki gözlemlenmiştir.

Tablo 8: Gelişmiş Ülkelere Ait Korelasyon Matrisi

| | Y | Efw | Pf | İnf | Gfce | Pg |
|------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
| Y | 1.0000 | | | | | |
| Efw | 0.1115 | 1.0000 | | | | |
| Pf | -0.2270 | -0.0313 | 1.0000 | | | |
| İnf | 0.3350 | -0.1342 | -0.2362 | 1.0000 | | |
| Gfce | -0.2854 | -0.3641 | 0.1262 | -0.1399 | 1.0000 | |
| Pg | 0.2453 | 0.1313 | -0.3068 | 0.2655 | -0.1700 | 1.0000 |

Kurumsal yapının gelişmiş ülkelerin iktisadi büyümesi üzerindeki etkilerinin araştırıldığı model 1 ve 2’ye ait tahmin sonuçları ise Tablo 9’da yer almaktadır. Model 1’e ait regresyon sonuçlarına göre, hem ekonomik özgürlükler hem de politik özgürlükler endeksi pozitif ve istatistiki olarak % 1 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bu sonuç gelişmiş ülkelerde ekonomik ve politik özgürlükler düzeyindeki bir yükselmenin iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilediğini göstermektedir. Modelin sabiti ise negatif ve istatistiki olarak % 1 seviyesinde anlamlıdır. Modelin açıklayıcılık gücünü gösteren R^2 değeri ise 0.15 olarak tespit edilmiştir.

Model 2’ye ait sonuçlara bakıldığında, ekonomik özgürlükler endeksinin pozitif ve istatistiki olarak % 1 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Buna göre, gelişmiş ülkelerde ekonomik özgürlükler düzeyi ile büyüme arasında literatürle uyumlu bir şekilde pozitif bir ilişki söz konusudur. Yani kurumsal yapıyı temsil eden ekonomik özgürlükler düzeyi yükseldiğinde büyüme oranı yükselmektedir. Bu sonuç; Haan ve Siermann (1998),

Leschke (2000), Scully (2002), Dawson (2003), Abrams ve Lewis (1993) ve Beşkaya ve Manan (2009)'ın bulgularını destekler niteliktedir.

Tablo 9: Gelişmiş Ükelere Ait Model Sonuçları

| Y (Bağımlı Değişken) | 1. Model (FEM) | | 2. Model (FEM) | |
|---------------------------------|--|---|--|--|
| | Katsayısı | t-istatistiği | Katsayısı | t-istatistiği |
| Efw | 5.736*** (1.124) | 5.10 | 3.966*** (0.989) | 4.01 |
| Pf | 6.840*** (1.782) | 3.84 | 3.269** (1.555) | 2.10 |
| İnf | | | 0.007 (0.038) | 0.20 |
| Gfce | | | -1.433*** (0.171) | -8.36 |
| Pg | | | -0.706*** (0.231) | -3.06 |
| Sabit | -47.37*** (3.981) | -11.90 | -2.054 (4.209) | -0.49 |
| Diagnostik İstatistikler | Gözlem sayısı: 294 Ülke Sayısı: 33 R ² : 0.15 | F Testi: 23.47 F Anlamlılık: 0.0000 Hausman Test: 55.37 Hausman Anlamlılık: 0.0000 | Gözlem sayısı: 292 Ülke Sayısı: 33 R ² : 0.39 | F Testi: 32.84 F Anlamlılık: 0.0000 Hausman Test: 121.12 Hausman Anlamlılık: 0.0000 |

Not: *, ** ve *** sırasıyla % 10, % 5 ve % 1 seviyelerindeki istatistiksel anlamlılık düzeyini göstermektedir. Parantez içindeki değerler ise standart hata değerlerini ifade etmektedir.

Kurumsal yapının bir diğer göstergesi olarak alınan politik özgürlükler endeksi ise pozitif ve istatistiksel olarak % 5 düzeyinde anlamlıdır. Elde edilen bu sonuç, gelişmiş ülkelerde politik özgürlükler düzeyi ile iktisadi büyüme arasında literatürle uyumlu şekilde pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Çalışmanın bu bulgusu; Leschke (2000) ve Ulubaşoğlu ve Doucouliagos (2004)'nun bulgularıyla örtüşen bir sonuçtur.

Model 2'ye kontrol değişkeni olarak ilave edilen enflasyon oranı değişkeni pozitif fakat istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur. Bu sonuca göre gelişmiş ülkelerde enflasyon oranı ile iktisadi büyüme arasında güçlü bir ilişki tespit edilememiştir Kamu tüketim harcamalarının GSYH'daki payı ise negatif ve istatistiksel olarak % 1 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bunun anlamı gelişmiş ülkelerde kamu harcamaları ile iktisadi büyüme arasında negatif yönlü bir ilişki olduğudur. Bir diğer kontrol değişkeni olan nüfus

büyüme hızı da yine negatif ve istatistiksel olarak % 1 düzeyinde anlamlıdır. Yani gelişmiş ülkelerde nüfus düzeyi arttıkça büyüme hızı azalmaktadır. Diğer yandan gelişmiş ülkeler için oluşturulan modelin sabit terimi ile bağımlı değişken arasında istatistiksel olarak güçlü bir ilişki tespit edilememiştir. Bunun yanında modelde R^2 değeri 0.39 değerini almıştır.

4.3.2. Gelişmekte Olan Ülkeler için Regresyon Sonuçları

Kurumsal yapı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki ikinci olarak 54 gelişmekte olan ülke için analiz edilmiştir. Tahmin sonuçlarına geçmeden önce aşağıda Tablo 10'da; büyüme, ekonomik ve politik özgürlükler endekslerine ait tanımlayıcı istatistiklere yer verilmiştir. Tablo 10'da söz konusu değişkenlerin 2000-2009 yılları arasındaki maksimum ve minimum değerleri ile bu endekslerin ortalama ve standart sapmalarına yer verilmiştir.

Gelişmekte olan ülkelerdeki büyüme oranları incelendiğinde söz konusu yıllar arasında en yüksek büyümeye sahip ülkenin % 34.50 (2006 yılı) ile Azerbaycan olduğu, Azerbaycan'ı % 19.40 (2006 yılı) ile Moritanya ve % 14.20 (2007 yılı) büyüme oranı ile Çin'in takip ettiği görülmektedir. Bu dönemdeki ortalama büyüme oranı ise % 4.67'dir.

Tablo 10'dan takip edileceği üzere gelişmekte olan ülkelerde ekonomik özgürlük düzeyi ortalama olarak 5.02'in üstündedir. Bu rakamın endeks ortalamasının üstünde olmakla beraber gelişmiş ülkelere göre daha düşük olduğu dikkati çeken önemli bir noktadır. Gelişmekte olan ülkeler arasında ekonomik özgürlük düzeyinin en yüksek olduğu ülke 8.12 puanla Şili'dir. Şili'yi 7.82 puanla Morityus, 7.64 puanla Panama izlemektedir.

Tablo 10'a bakıldığında, politik özgürlükler düzeyinin de ekonomik özgürlüklerde olduğu gibi gelişmiş ülkelere göre gelişmekte olan ülkelere geçildikçe azaldığı dikkat çekmektedir. Gelişmekte olan ülke gurubunda politik özgürlükler bakımından en özgür ülkeler Belize, Şili, Kosta Rika, Fiji, Gürcistan ve Honduras'tır.

Tablo 10: Gelişmekte olan Ükelere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

| Ülkeler | Büyüme | | | | Ekonomik Özgürlükler | | | | Politik Özgürlükler | | | |
|--------------|----------|----------------|-------|--------|----------------------|----------------|------|------|---------------------|----------------|------|------|
| | Ortalama | Standart Sapma | Max. | Min. | Ortalama | Standart Sapma | Max. | Min. | Ortalama | Standart Sapma | Max. | Min. |
| Arjantin | 3.57 | 7.06 | 9.18 | -10.89 | 6.19 | 0.39 | 7.19 | 5.90 | 0.81 | 0.08 | 0.92 | 0.67 |
| Arnavutluk | 5.62 | 1.58 | 7.70 | 2.90 | 6.76 | 0.45 | 7.32 | 6.04 | 0.63 | 0.08 | 0.67 | 0.42 |
| Azerbaycan | 15.90 | 9.14 | 34.50 | 9.30 | 6.38 | 0.09 | 6.50 | 6.30 | 0.25 | 0.00 | 0.25 | 0.25 |
| Belize | 4.97 | 3.78 | 13.04 | -0.03 | 6.78 | 0.25 | 7.06 | 6.33 | 0.93 | 0.03 | 1.00 | 0.92 |
| Bolivya | 3.69 | 1.36 | 6.15 | 1.68 | 6.37 | 0.18 | 6.79 | 6.16 | 0.71 | 0.07 | 0.83 | 0.67 |
| Botswana | 4.02 | 3.75 | 8.97 | -4.93 | 7.07 | 0.16 | 7.35 | 6.83 | 0.83 | 0.03 | 0.83 | 0.75 |
| Brezilya | 3.29 | 2.19 | 6.09 | -0.64 | 6.02 | 0.16 | 6.25 | 5.83 | 0.78 | 0.07 | 0.83 | 0.67 |
| Bulgaristan | 4.68 | 3.68 | 6.75 | -5.52 | 6.68 | 0.70 | 7.34 | 5.27 | 0.88 | 0.06 | 0.92 | 0.75 |
| Cezayir | 3.62 | 1.72 | 6.90 | 2.00 | 5.02 | 0.35 | 5.56 | 4.67 | 0.25 | 0.00 | 0.25 | 0.25 |
| Çin | 10.29 | 1.91 | 14.20 | 8.30 | 6.18 | 0.35 | 6.68 | 5.73 | 0.08 | 0.00 | 0.08 | 0.08 |
| Ekvador | 4.55 | 2.39 | 8.00 | 0.36 | 5.78 | 0.25 | 6.07 | 5.24 | 0.63 | 0.13 | 0.67 | 0.25 |
| El Salvador | 2.11 | 2.21 | 4.61 | -3.54 | 7.31 | 0.14 | 7.48 | 7.14 | 0.68 | 0.24 | 0.75 | 0.00 |
| Endonezya | 7.21 | 2.42 | 9.82 | 3.77 | 6.40 | 0.15 | 6.58 | 6.11 | 0.75 | 0.00 | 0.75 | 0.75 |
| Ermenistan | 8.67 | 8.59 | 14.00 | -14.27 | 7.19 | 0.10 | 7.33 | 7.04 | 0.43 | 0.07 | 0.50 | 0.33 |
| Fas | 4.76 | 2.09 | 7.76 | 1.59 | 6.15 | 0.07 | 6.23 | 6.04 | 0.39 | 0.04 | 0.42 | 0.33 |
| Fiji | 0.87 | 2.42 | 5.30 | -3.00 | 6.41 | 0.30 | 6.75 | 6.07 | 0.53 | 0.20 | 1.00 | 0.33 |
| Filipinler | 4.46 | 1.66 | 6.70 | 1.15 | 6.85 | 0.18 | 7.09 | 6.46 | 0.68 | 0.08 | 0.75 | 0.58 |
| Gabon | 1.45 | 2.21 | 5.55 | -1.88 | 5.71 | 0.13 | 5.87 | 5.51 | 0.38 | 0.04 | 0.42 | 0.33 |
| Gana | 5.48 | 1.41 | 8.43 | 3.70 | 6.51 | 0.38 | 6.94 | 5.86 | 0.85 | 0.08 | 0.92 | 0.75 |
| Guatemala | 3.43 | 1.59 | 6.30 | 0.54 | 6.77 | 0.36 | 7.21 | 6.33 | 0.50 | 0.15 | 0.58 | 0.08 |
| Guyana | 0.90 | 2.79 | 5.13 | -3.64 | 6.17 | 0.27 | 6.66 | 5.61 | 0.75 | 0.13 | 0.83 | 0.42 |
| Güney Afrika | 3.64 | 2.13 | 5.60 | -1.68 | 6.87 | 0.18 | 7.12 | 6.49 | 0.88 | 0.04 | 0.92 | 0.83 |
| Gürcistan | 5.89 | 4.93 | 12.34 | -3.80 | 6.95 | 0.55 | 7.47 | 6.15 | 0.59 | 0.16 | 1.00 | 0.50 |
| Hindistan | 5.10 | 0.80 | 6.35 | 3.64 | 6.21 | 0.25 | 6.50 | 5.72 | 0.61 | 0.18 | 0.75 | 0.17 |
| Honduras | 4.40 | 2.57 | 6.57 | -1.91 | 6.90 | 0.37 | 7.47 | 6.37 | 0.70 | 0.11 | 1.00 | 0.67 |
| Kamerun | 3.44 | 0.83 | 4.51 | 2.00 | 5.94 | 0.08 | 6.05 | 5.83 | 0.16 | 0.03 | 0.17 | 0.08 |
| Kazakistan | 8.58 | 3.60 | 13.50 | 1.20 | 7.05 | 0.07 | 7.13 | 6.97 | 0.28 | 0.08 | 0.50 | 0.25 |
| Kolombiya | 4.12 | 1.90 | 6.90 | 1.45 | 5.83 | 0.32 | 6.21 | 5.31 | 0.57 | 0.08 | 0.67 | 0.50 |
| Kosta Rika | 4.00 | 3.22 | 8.78 | -1.50 | 7.32 | 0.18 | 7.60 | 7.07 | 0.97 | 0.04 | 1.00 | 0.92 |
| Lesoto | 3.68 | 1.42 | 5.66 | 1.07 | 6.34 | 0.16 | 6.50 | 6.11 | 0.69 | 0.10 | 0.75 | 0.50 |

Tablo 10 (Devamı): Gelişmekte olan Ülkelere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

| Ülkeler | Büyüme | | | | Ekonomik Özgürlükler | | | | Politik Özgürlükler | | | |
|------------|----------|----------------|-------|--------|----------------------|----------------|------|------|---------------------|----------------|------|------|
| | Ortalama | Standart Sapma | Max. | Min. | Ortalama | Standart Sapma | Max. | Min. | Ortalama | Standart Sapma | Max. | Min. |
| Letonya | 4.79 | 9.15 | 12.23 | -17.95 | 7.07 | 0.23 | 7.45 | 6.70 | 0.93 | 0.04 | 1.00 | 0.92 |
| Litvanya | 4.81 | 7.27 | 10.25 | -14.74 | 7.04 | 0.44 | 7.43 | 6.28 | 0.95 | 0.06 | 1.00 | 0.83 |
| Malezya | 4.80 | 3.10 | 8.86 | -1.71 | 6.70 | 0.19 | 6.94 | 6.35 | 0.44 | 0.08 | 0.50 | 0.33 |
| Meksika | 1.97 | 3.50 | 6.60 | -6.08 | 6.69 | 0.26 | 7.02 | 6.26 | 0.78 | 0.04 | 0.83 | 0.75 |
| Moğolistan | 6.02 | 4.00 | 10.63 | -1.27 | 7.06 | 0.33 | 7.33 | 6.45 | 0.82 | 0.04 | 0.83 | 0.75 |
| Moldova | 4.71 | 4.26 | 7.80 | -5.99 | 6.47 | 0.11 | 6.56 | 6.29 | 0.59 | 0.05 | 0.67 | 0.50 |
| Moritanya | 3.80 | 6.49 | 19.40 | -5.71 | 6.21 | 0.17 | 6.44 | 6.05 | 0.32 | 0.09 | 0.50 | 0.25 |
| Morityus | 4.27 | 2.30 | 9.03 | 1.24 | 7.36 | 0.31 | 7.82 | 6.99 | 0.93 | 0.04 | 1.00 | 0.92 |
| Namibya | 4.45 | 3.51 | 12.27 | -0.70 | 6.72 | 0.16 | 6.97 | 6.47 | 0.79 | 0.04 | 0.83 | 0.75 |
| Nikaragua | 2.90 | 1.98 | 5.31 | -1.47 | 6.72 | 0.24 | 7.04 | 6.32 | 0.64 | 0.06 | 0.67 | 0.50 |
| Panama | 5.84 | 3.80 | 12.11 | 0.57 | 7.47 | 0.10 | 7.64 | 7.38 | 0.92 | 0.00 | 0.92 | 0.92 |
| Paraguay | 2.26 | 3.62 | 6.76 | -3.85 | 6.34 | 0.17 | 6.57 | 6.09 | 0.64 | 0.04 | 0.67 | 0.58 |
| Romanya | 4.55 | 5.06 | 9.43 | -8.50 | 6.07 | 0.75 | 7.08 | 4.98 | 0.83 | 0.03 | 0.83 | 0.75 |
| Senegal | 3.96 | 1.89 | 6.66 | 0.65 | 5.76 | 0.10 | 5.92 | 5.62 | 0.70 | 0.07 | 0.75 | 0.58 |
| Sri Lanka | 5.00 | 2.60 | 7.67 | -1.55 | 6.11 | 0.07 | 6.19 | 6.01 | 0.58 | 0.07 | 0.67 | 0.50 |
| Şili | 3.67 | 2.17 | 6.04 | -1.68 | 7.76 | 0.27 | 8.12 | 7.28 | 0.96 | 0.07 | 1.00 | 0.83 |
| Tayland | 4.06 | 2.71 | 7.14 | -2.33 | 6.83 | 0.23 | 7.07 | 6.34 | 0.58 | 0.20 | 0.75 | 0.25 |
| Tunus | 4.66 | 1.43 | 6.33 | 1.65 | 6.40 | 0.13 | 6.49 | 6.03 | 0.23 | 0.04 | 0.25 | 0.17 |
| Türkiye | 3.77 | 5.31 | 9.36 | -5.70 | 6.13 | 0.50 | 6.82 | 5.28 | 0.60 | 0.10 | 0.67 | 0.42 |
| Ukrayna | 4.70 | 7.50 | 12.10 | -14.80 | 5.45 | 0.38 | 5.76 | 4.74 | 0.63 | 0.13 | 0.75 | 0.50 |
| Uruguay | 2.26 | 5.39 | 8.60 | -7.73 | 6.88 | 0.12 | 7.00 | 6.68 | 1.00 | 0.00 | 1.00 | 1.00 |
| Ürdün | 6.25 | 2.20 | 8.56 | 2.33 | 7.20 | 0.19 | 7.48 | 6.90 | 0.37 | 0.08 | 0.50 | 0.25 |
| Vietnam | 7.27 | 1.01 | 8.46 | 5.32 | 6.23 | 0.28 | 6.50 | 5.70 | 0.13 | 0.04 | 0.17 | 0.08 |
| Zambiya | 5.21 | 1.06 | 6.40 | 3.30 | 6.87 | 0.33 | 7.26 | 6.45 | 0.53 | 0.08 | 0.67 | 0.42 |

Gelişmekte olan ülkeler için oluşturulan modellere ait değişkenlerin birbiriyle ilişkileri incelenmiş ve bulunan korelasyonlar Tablo 11’de verilmiştir. Tablo 11’deki korelasyon matrisine bakıldığında ekonomik özgürlük değişkeni ile reel GSYH arasında pozitif ve % 2 oranında bir ilişki olduğu gözlemlenmektedir. Diğer yandan politik özgürlükler ile reel GSYH arasında ise negatif ve % 13 oranında bir ilişki söz konusudur. Reel GSYH ile enflasyon oranı arasında pozitif ve % 10’luk bir ilişki söz konusuyken, kamu tüketim harcamalarının GSYH içindeki payı ve nüfus büyüme hızı arasında negatif ve sırasıyla % 11 ve % 2 oranında bir ilişki söz konusudur.

Tablo 11: Gelişmekte Olan Ülkelere Ait Korelasyon Matrisi

| | Y | Efw | Pf | İnf | Gfce | Pg |
|------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
| Y | 1.0000 | | | | | |
| Efw | 0.0238 | 1.0000 | | | | |
| Pf | -0.1360 | 0.4169 | 1.0000 | | | |
| İnf | 0.1035 | -0.1790 | 0.0584 | 1.0000 | | |
| Gfce | -0.1183 | 0.0307 | 0.1631 | 0.1631 | 1.0000 | |
| Pg | -0.0233 | -0.0049 | -0.1642 | -0.0185 | -0.1964 | 1.0000 |

Kurumsal yapı ile iktisadi büyüme ilişkisini geliştirmekte olan ülkelerde analiz etmek için oluşturulan modellere ait panel veri analizi sonuçları Tablo 12’de sunulmuştur. Tablo 12’den takip edileceği üzere, geliştirmekte olan ülkeler için tahmin edilen model 1’e ait analiz sonuçları ekonomik özgürlükler endeksinin pozitif fakat istatistiki olarak anlamsız olduğunu ortaya koymaktadır. Bu sonuç, gelişmiş ülkelerde ekonomik özgürlükler düzeyi ile iktisadi büyüme arasında güçlü bir ilişki olmadığını göstermektedir. Diğer yandan politik özgürlükler endeksi ise negatif ve istatistiki açıdan % 5 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bu sonuca göre geliştirmekte olan ülkelerde politik özgürlükler düzeyindeki bir yükselme iktisadi büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Çalışmanın bu bulgusu, Barro (1994) ve Tavares ve Wacziarg (2001)’in demokrasinin bazı durumlarda iktisadi büyümeyi negatif yönde etkileyeceği yönündeki bulguyla örtüşmektedir.

Diğer yandan geliştirmekte olan ülkeler için tahmin edilen model 2’ye göre; ekonomik özgürlükler endeksi negatif fakat istatistiki açıdan anlamsızken, politik

özgürlükler endeksi pozitif fakat istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur. Elde edilen bu bulgu, gelişmekte olan ülkelerde ekonomik ve politik özgürlükler düzeyi ile iktisadi büyüme arasında güçlü bir ilişki olmadığını göstermektedir. Benzer bir bulgu Vanssay ve Spindler (1994), Haan ve Siermann (1995) ve Sturm ve Haan (2001)'in çalışmasında elde edilmiştir.

Tablo 12: Gelişmekte Olan Ükelere Ait Model Sonuçları

| Y (Bağımlı Değişken) | 1. Model (RAM) | | 2. Model (FEM) | |
|---------------------------------|---|---|--|--|
| | Katsayısı | z-istatistiği | Katsayısı | t-istatistiği |
| Efw | 0.310 (0.475) | 0.65 | -0.135 (0.979) | -0.14 |
| Pf | -2.505** (1.162) | -2.15 | 3.149 (2.415) | 1.30 |
| İnf | | | 0.035 (0.028) | 1.25 |
| Gfce | | | -0.725*** (0.153) | -4.72 |
| Pg | | | -2.820** (0.833) | -2.18 |
| Sabit | 3.779 (2.926) | 1.29 | 16.602*** (4.468) | 3.88 |
| Diagnostik İstatistikler | Gözlem sayısı: 448 Ülke Sayısı: 54 R ² : 0.003 | F Testi: 4.67 F Anlamlılık: 0.1974 Hausman Test: 5.14 Hausman Anlamlılık: 0.0766 | Gözlem sayısı: 444 Ülke Sayısı: 54 R ² : 0.09 | F Testi: 8.55 F Anlamlılık: 0.0000 Hausman Test: 29.47 Hausman Anlamlılık: 0.0000 |

Not: *, ** ve *** sırasıyla % 10, % 5 ve % 1 seviyelerindeki istatistiksel anlamlılık düzeyini göstermektedir. Parantez içindeki değerler ise standart hata değerlerini ifade etmektedir.

Kontrol değişkeni olan enflasyon oranı değişkeni ise modelde pozitif fakat istatistiksel açıdan anlamsız çıkmıştır. Bu bulgu gelişmekte olan ülkelerde enflasyon oranı ile büyüme arasında güçlü bir ilişki olmadığını göstermektedir. Kamu tüketim harcamalarının GSYH'daki payına bakıldığında ise, negatif ve istatistiki olarak % 1 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuca göre gelişmekte olan ülkelerde kamu tüketim harcamaları ile büyüme arasında negatif yönlü bir ilişki mevcuttur. Bir diğer kontrol değişkeni olan nüfus büyüme hızı da yine negatif ve istatistiki olarak % 5 düzeyinde anlamlıdır. Yani gelişmekte olan ülkelerde nüfus düzeyi arttıkça büyüme hızı azalmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler için oluşturulan modelin sabit teriminin ise pozitif ve istatistiksel

olarak % 1 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Ayrıca modelin R^2 değeri 0.09 olarak tespit edilmiştir.

4.3.3. Az gelişmiş Ülkeler için Regresyon Sonuçları

Çalışmanın bu kısmında kurumsal yapı ve ekonomik büyüme ilişkisi 23 ülkeden oluşan az gelişmiş ülke grubu için analiz edilmiştir. Az gelişmiş ülkeleri kapsayan panel veri analizlerinde kullanılan bağımlı değişken ve kurumsal değişkenlere ait temel tanımlayıcı istatistikler Tablo 13’de sunulmuştur.

Tablo 13’de yer alan büyüme oranları incelendiğinde az gelişmiş ülkelerde ele alınan dönemdeki ortalama büyüme oranının % 4.34 olduğu belirlenmiştir. İncelenen dönemdeki en yüksek büyüme oranına sahip ülke % 33.63’lük (2004 yılı) oranla Çad’dır. Çad’ı % 27.46’lık (2002 yılı) büyüme oranı ile Sierra Leone takip etmektedir.

Tablo 13’den takip edileceği üzere az gelişmiş ülkelerde en düşük ortalama ekonomik özgürlükler düzeyi Zimbabwe’ya ait olup 3.62’dir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerle kıyaslandığında bu rakamın oldukça düşük olduğu göze çarpmaktadır. Ekonomik özgürlük düzeyinin en yüksek olduğu ülke ise 7.17 puanla Kenya’dır.

Politik özgürlükler düzeyinin ise Kenya dışında diğer tüm ülkelerde 1’den düşük olduğu dikkati çekmektedir. Bu sonuca göre, diğer ülke gruplarıyla kıyaslandığında az gelişmiş ülkelerin kurumsal yapısının zayıf olduğunu söylemek mümkündür. Az gelişmiş ülkelerde, kurumsal yapıyı temsil eden politik özgürlükler düzeyinin düşük oluşu, kurumsal yapının zayıf olduğu ülkelerde iktisadi büyümenin düşük olacağı yönündeki görüşü destekler niteliktedir.

Tablo 13: Az gelişmiş Ülkelere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

| Ülkeler | Büyüme | | | | Ekonomik Özgürlükler | | | | Politik Özgürlükler | | | |
|------------------|----------|----------------|-------|--------|----------------------|----------------|------|------|---------------------|----------------|------|------|
| | Ortalama | Standart Sapma | Max. | Min. | Ortalama | Standart Sapma | Max. | Min. | Ortalama | Standart Sapma | Max. | Min. |
| Bangladeş | 5.81 | 0.67 | 6.63 | 4.42 | 5.91 | 0.16 | 6.17 | 5.66 | 0.52 | 0.05 | 0.58 | 0.42 |
| Benin | 4.28 | 0.90 | 5.80 | 2.90 | 5.81 | 0.24 | 6.07 | 5.25 | 0.82 | 0.04 | 0.83 | 0.75 |
| Burundi | 2.69 | 2.35 | 5.12 | -1.22 | 5.01 | 0.26 | 5.46 | 4.72 | 0.34 | 0.11 | 0.50 | 0.17 |
| Orta Afrika | 0.90 | 3.29 | 3.80 | -7.60 | 5.05 | 0.29 | 5.62 | 4.71 | 0.33 | 0.12 | 0.58 | 0.17 |
| Çad | 8.34 | 11.38 | 33.63 | -1.60 | 5.52 | 0.29 | 5.95 | 5.05 | 0.18 | 0.08 | 0.25 | 0.08 |
| Demokratik Congo | 3.37 | 4.49 | 6.64 | -6.90 | 4.83 | 0.40 | 5.37 | 4.10 | 0.18 | 0.05 | 0.25 | 0.08 |
| Etiyopya | 8.10 | 4.98 | 13.57 | -2.16 | 5.48 | 0.19 | 5.62 | 5.19 | 0.33 | 0.00 | 0.33 | 0.33 |
| Gine Bisau | 1.72 | 3.80 | 7.50 | -7.10 | 4.91 | 0.17 | 5.15 | 4.58 | 0.49 | 0.11 | 0.75 | 0.33 |
| Haiti | 0.75 | 2.03 | 3.34 | -3.52 | 6.51 | 0.20 | 6.84 | 6.21 | 0.27 | 0.16 | 0.50 | 0.08 |
| Kenya | 3.63 | 2.37 | 7.01 | 0.55 | 6.83 | 0.23 | 7.17 | 6.51 | 0.58 | 0.22 | 1.00 | 0.25 |
| Kırgızistan | 4.75 | 3.20 | 8.54 | -0.18 | 6.88 | 0.07 | 6.98 | 6.81 | 0.32 | 0.09 | 0.42 | 0.25 |
| Madagaskar | 3.16 | 6.67 | 9.78 | -12.67 | 6.06 | 0.19 | 6.35 | 5.81 | 0.60 | 0.10 | 0.67 | 0.33 |
| Malavi | 4.16 | 4.07 | 8.60 | -4.97 | 5.75 | 0.36 | 6.17 | 5.01 | 0.55 | 0.06 | 0.67 | 0.50 |
| Mali | 5.43 | 2.76 | 12.10 | 2.19 | 6.07 | 0.16 | 6.30 | 5.75 | 0.78 | 0.04 | 0.83 | 0.75 |
| Mozambik | 7.33 | 2.75 | 11.90 | 1.09 | 5.75 | 0.14 | 6.01 | 5.53 | 0.60 | 0.04 | 0.67 | 0.58 |
| Nepal | 4.05 | 1.72 | 6.20 | 0.12 | 5.57 | 0.15 | 5.78 | 5.36 | 0.45 | 0.11 | 0.58 | 0.25 |
| Nijer | 3.53 | 3.46 | 8.70 | -1.41 | 5.33 | 0.17 | 5.48 | 5.03 | 0.56 | 0.09 | 0.67 | 0.42 |
| Ruanda | 7.65 | 2.92 | 11.20 | 2.20 | 5.85 | 0.35 | 6.44 | 5.45 | 0.21 | 0.07 | 0.25 | 0.08 |
| Sierra Leone | 9.59 | 7.52 | 27.46 | 3.20 | 5.53 | 0.23 | 5.94 | 5.12 | 0.57 | 0.09 | 0.67 | 0.42 |
| Tanzanya | 6.75 | 0.87 | 7.83 | 4.93 | 6.07 | 0.07 | 6.18 | 5.98 | 0.57 | 0.04 | 0.58 | 0.50 |
| Togo | 2.20 | 1.66 | 4.14 | -0.78 | 5.97 | 0.18 | 6.29 | 5.74 | 0.30 | 0.06 | 0.42 | 0.25 |
| Uganda | 7.18 | 2.13 | 10.78 | 3.14 | 6.84 | 0.18 | 7.13 | 6.61 | 0.38 | 0.07 | 0.42 | 0.25 |
| Zimbabve | -5.48 | 7.81 | 6.00 | -17.70 | 3.61 | 0.45 | 4.59 | 2.97 | 0.13 | 0.06 | 0.25 | 0.08 |

Az gelişmiş ülkeler için modellerde kullanılan değişkenler arasındaki korelasyon ilişkileri Tablo 14’de yer almaktadır. Tablo 14, kurumsal yapı göstergeleri ile iktisadi büyüme arasında yüksek bir korelasyon ilişkisi olduğunu göstermektedir. Buna göre ekonomik özgürlükler endeksi ile reel GSYH büyüme oranı arasında pozitif ve % 34 oranında bir ilişki görülmektedir. Politik özgürlükler endeksi ile reel GSYH büyüme oranı arasında pozitif ve % 22’lik bir ilişki mevcuttur. Diğer yandan reel GSYH büyüme oranı ile enflasyon ve kamu tüketim harcamalarının GSYH içindeki payı arasında negatif ve sırasıyla % 16 ve % 2’lik bir ilişki söz konusudur. Nüfus ile reel GSYH büyüme oranı arasında ise pozitif ve % 46’lık bir ilişki mevcuttur.

Tablo 14 : Az gelişmiş Ülkelere Ait Korelasyon Matrisi

| | Y | Efw | Pf | İnf | Gfce | Pg |
|------|---------|---------|---------|---------|--------|--------|
| Y | 1.0000 | | | | | |
| Efw | 0.3459 | 1.0000 | | | | |
| Pf | 0.2281 | 0.3861 | 1.0000 | | | |
| İnf | -0.1681 | -0.1944 | -0.1562 | 1.0000 | | |
| Gfce | -0.0218 | 0.0659 | 0.0892 | -0.1180 | 1.0000 | |
| Pg | 0.4699 | 0.3481 | 0.3164 | 0.0051 | 0.0783 | 1.0000 |

Az gelişmiş ülkelere ait panel veri modelinin tahmin sonuçları Tablo 15’de sunulmuştur. Tabloda yer alan model 1’e ait tahmin sonuçlarına göre, bu ülkeler için ekonomik ve politik özgürlükler endeksi ile iktisadi büyüme arasında pozitif ve istatistiki olarak % 5 düzeyinde anlamlı bir ilişki söz konusudur. Bu sonuç az gelişmiş ülkelerde ekonomik ve politik özgürlükler düzeyindeki bir artışın iktisadi büyümeyi olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Modelin sabiti ise negatif ve istatistiki olarak % 5 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Modelin R^2 değeri ise 0.05 olarak tespit edilmiştir.

Az gelişmiş ülkelerde kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisini analiz etmek üzere oluşturulan model 2’de elde edilen bulgulara göre, ekonomik özgürlükler endeksi pozitif ve istatistiksel olarak % 10 seviyesinde anlamlı bulunmuştur. Bu sonuca göre az gelişmiş ülkelerde ekonomik özgürlükler düzeyi iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir.

Tablo 15: Az gelişmiş Ülkelere Ait Model Sonuçları

| Y (Bağımlı Değişken) | 1. Model (RAM) | | 2. Model (RAM) | |
|---------------------------------|--|--|--|--|
| | Katsayısı | z-istatistiği | Katsayısı | z-istatistiği |
| Efw | 1.756** (0.728) | 2.41 | 1.174* (0.680) | 1.73 |
| Pf | 4.892** (2.487) | 1.97 | 1.889 (2.410) | 0.78 |
| İnf | | | -0.017** (0.008) | -2.17 |
| Gfce | | | -0.073 (0.092) | -0.80 |
| Pg | | | 2.194*** (0.513) | 4.27 |
| Sabit | -7.856** (4.001) | -1.96 | -7.461** (3.804) | -1.96 |
| Diagnostik İstatistikler | Gözlem sayısı: 217 Ülke Sayısı: 23 R ² : 0.05 | F Testi: 13.75 F Anlamlılık: 0.0033 Hausman Test: 1.21 Hausman Anlamlılık: 0.5451 | Gözlem sayısı: 192 Ülke Sayısı: 23 R ² : 0.12 | F Testi: 39.96 F Anlamlılık: 0.0000 Hausman Test: 5.74 Hausman Anlamlılık: 0.3327 |

Not: *, ** ve *** sırasıyla % 10, % 5 ve % 1 seviyelerindeki istatistiksel anlamlılık düzeyini göstermektedir. Parantez içindeki değerler ise standart hata değerlerini ifade etmektedir.

Diğer yandan az gelişmiş ülkelerde politik özgürlükler düzeyi ile iktisadi büyüme arasında güçlü bir ilişki tespit edilememiştir. Bu bulgu De Haan ve Siermann (1995)'in çalışmasında elde ettiği politik rejim ile iktisadi büyüme arasında doğrudan bir ilişki olmadığı yönündeki bulguyla örtüşmektedir.

Model 2'nin kontrol değişkenlerinden enflasyon oranı negatif ve istatistiksel olarak % 5 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Öte yandan, kamu tüketim harcamalarının GSYH'daki payı ile reel GSYH arasında negatif fakat istatistiksel açıdan anlamsız bir ilişki söz konusudur. Modelde nüfus büyüme hızı değişkeninin ise pozitif ve istatistiksel olarak % 1 düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Buna göre az gelişmiş ülkelerde nüfus artışı iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir. Modelin sabit teriminin ise negatif ve istatistiksel olarak % 5 düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca modelin R² değeri 0.12 olarak bulunmuştur.

4.3.4. Tüm Ülkeler için Regresyon Sonuçları

Kurumsal yapı ve iktisadi büyüme arasındaki ilişki son olarak tüm ülkelerin yer aldığı genel model için tahmin edilmiştir. Toplam 110 ülke için araştırılan modele ait temel tanımlayıcı istatistiklere Ek 3’de yer verilmiştir. Bununla birlikte tüm ülkelere ait değişkenler arasındaki ilişkiyi gösteren korelasyon matrisi Tablo 16’da sunulmuştur.

Tablo 16 : Tüm Ülkelere Ait Korelasyon Matrisi

| | Y | Efw | Pf | İnf | Gfce | Pg |
|------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
| Y | 1.0000 | | | | | |
| Efw | -0.0155 | 1.0000 | | | | |
| Pf | -0.1523 | 0.5376 | 1.0000 | | | |
| İnf | -0.0240 | -0.2104 | -0.1328 | 1.0000 | | |
| Gfce | -0.2015 | 0.3071 | 0.3621 | -0.1405 | 1.0000 | |
| Pg | 0.1823 | -0.1914 | -0.3264 | 0.0767 | -0.2657 | 1.0000 |

Tablo 16’da yer alan korelasyon matrisinde ekonomik özgürlükler ve politik özgürlükler endeksi ile reel GSYH arasında negatif ve sırasıyla % 1 ve % 15 oranında bir ilişki olduğu görülmektedir. Kontrol değişkenleri olan enflasyon oranı ve kamu tüketim harcamalarının GSYH içindeki payı ile reel GSYH arasında da negatif ve sırasıyla % 2 ve % 20 oranında bir ilişki söz konusuken nüfus büyüme hızı ile reel GSYH arasında pozitif ve % 18 oranında bir ilişki söz konusudur.

Tüm ülkeler için tahmin edilen model 1’e ait genel analiz sonuçları Tablo 17’de sunulmuştur. Tablodan takip edileceği üzere tüm ülkelerde ekonomik özgürlükler endeksinin pozitif ve istatistiki olarak % 5 düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Politik özgürlükler endeksi ise pozitif ve istatistiki olarak % 1 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bu sonuçlar analiz kapsamındaki ülkelerde ekonomik ve politik özgürlükler düzeyi ile büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. Diğer yandan modelin sabit terimi negatif ve istatistiki olarak anlamsız bulunmuştur. Modelin R² değeri ise 0.02 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 17: Tüm Ükelere Ait Model Sonuçları

| Y (Bağımlı Değişken) | 1. Model (FEM) | | 2. Model (FEM) | |
|---------------------------------|---|--|---|---|
| | Katsayısı | t-istatistiği | Katsayısı | t-istatistiği |
| Efw | 1.423** (0.698) | 2.04 | 1.122* (0.701) | 3.27 |
| Pf | 5.512*** (1.528) | 3.61 | 5.126*** (1.568) | 3.27 |
| İnf | | | 0.003 (0.013) | 0.25 |
| Gfce | | | -0.539*** (0.088) | -6.08 |
| Pg | | | -0.092 (0.291) | -0.32 |
| Sabit | -9.770*** (2.861) | -3.41 | 0.426 (3.238) | 0.13 |
| Diagnostik İstatistikler | Gözlem sayısı: 936 Ülke Sayısı: 110 R ² : 0.02 | F Testi: 9.44 F Anlamlılık: 0.0001 Hausman Test: 32.89 Hausman Anlamlılık: 0.0000 | Gözlem sayısı: 905 Ülke Sayısı: 110 R ² : 0.07 | F Testi: 12.32 F Anlamlılık: 0.0000 Hausman Test: 50.54 Hausman Anlamlılık: 0.0000 |

Not: *, ** ve *** sırasıyla % 10, % 5 ve % 1 seviyelerindeki istatistiksel anlamlılık düzeyini göstermektedir. Parantez içindeki değerler ise standart hata değerlerini ifade etmektedir.

Kontrol değişkenlerinin ilave edildiği model 2'ye ait bulgular; ekonomik özgürlükler endeksinin pozitif ve istatistiksel açıdan % 10 düzeyinde, politik özgürlükler endeksinin ise pozitif ve istatistiksel açıdan % 1 düzeyinde anlamlı olduğunu ortaya koymaktadır. Elde edilen bu bulgular, ele alınan ülkelerde ekonomik ve politik özgürlükler düzeyindeki bir artışın ise iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilediğini göstermektedir.

Kamu tüketim harcamalarının GSYH'daki payı negatif ve istatistiki olarak % 1 düzeyinde anlamlı çıkmıştır. Bu sonuca göre ele alınan ülkelerde kamu harcamaları ile iktisadi büyüme arasında negatif yönlü bir ilişki vardır. Diğer yandan enflasyon oranı pozitif fakat istatistiksel açıdan anlamsız iken nüfus büyüme hızı ise negatif fakat istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur. Bu sonuç söz konusu ülkelerde enflasyon oranı ve nüfus büyüme hızı ile iktisadi büyüme arasında güçlü bir ilişki olmadığını göstermektedir. Son olarak modelin sabiti terimi pozitif fakat istatistiksel açıdan anlamsız çıkmıştır. Bunun yanında modelin R² değeri 0.07 olarak tespit edilmiştir.

4.3.5. Ampirik Bulguların Değerlendirilmesi

Kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisinin araştırıldığı çalışmanın bu bölümünde kurumsal yapıyı temsil etmek üzere ekonomik özgürlükler ve politik özgürlükler endeksi kullanılmıştır. Çalışmada kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisini test etmek üzere iki çeşit model oluşturulmuştur. Bu çerçevede oluşturulan ilk modelde sadece kurumsal değişkenler yer alırken ikinci modelde kontrol değişkenleri ilave edilmiştir. Bu doğrultuda kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisi ilk olarak gelişmiş ülkeler için araştırılmıştır. Daha sonra sırasıyla gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler için araştırılan ilişki, son olarak tüm ülkelerin yer aldığı model yardımıyla sınanmıştır. Çalışmanın sonuçlarına ilişkin bulgular Tablo 18’de özetlenmiştir.

Tablo 18: Kurumsal Yapının İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkisinin Toplu Değerlendirilmesi

| Ülke grubu | Kurumsal Değişken | 1. Model Sonuç | | 2. Model Sonuç | |
|-------------------------|----------------------|----------------|--------------------------|----------------|--------------------------|
| | | İşaret | İstatistiksel Anlamlılık | İşaret | İstatistiksel Anlamlılık |
| Gelişmiş Ülkeler | Ekonomik Özgürlükler | pozitif | % 1 anlamlı | pozitif | % 1 anlamlı |
| | Politik Özgürlükler | pozitif | % 1 anlamlı | pozitif | % 5 anlamlı |
| Gelişmekte Olan Ülkeler | Ekonomik Özgürlükler | pozitif | Anlamsız | pozitif | Anlamsız |
| | Politik Özgürlükler | negatif | % 5 anlamlı | pozitif | Anlamsız |
| Az Gelişmiş Ülkeler | Ekonomik Özgürlükler | pozitif | % 5 anlamlı | pozitif | % 10 anlamlı |
| | Politik Özgürlükler | pozitif | % 5 anlamlı | pozitif | Anlamsız |
| Tüm Ülkeler | Ekonomik Özgürlükler | pozitif | % 5 anlamlı | pozitif | % 10 anlamlı |
| | Politik Özgürlükler | pozitif | % 1 anlamlı | pozitif | % 1 anlamlı |

Gelişmiş ülkeler için oluşturulan her iki modele göre de hem ekonomik özgürlükler hem de politik özgürlükler endeksi pozitif ve istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur. Elde edilen bu bulgu, gelişmiş ülkelerde kurumsal yapının göstergesi olarak alınan ekonomik ve politik özgürlük düzeyi ile iktisadi büyüme arasında literatürle uyumlu şekilde pozitif yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Gelişmekte olan ülkeler için tahmin edilen ilk modelin regresyon sonuçlarına göre ekonomik özgürlükler endeksi anlamsız iken politik özgürlükler endeksi negatif ve anlamlı bulunmuştur. Bu sonuca göre, gelişmekte olan ülkelere ekonomik özgürlükler düzeyi ile iktisadi büyüme arasında güçlü bir ilişki bulunmazken politik özgürlükler düzeyi ile iktisadi büyüme arasında ters yönlü bir ilişki mevcuttur. Diğer yandan kontrol değişkenlerinin ilave edildiği ikinci modelde ise ekonomik özgürlükler ve politik özgürlükler endeksi anlamsız bulunmuştur. Elde edilen bu bulguya göre, gelişmekte olan ülkelere kurumsal yapı ile iktisadi büyüme arasında güçlü bir ilişki söz konusu değildir.

Az gelişmiş ülkeler için oluşturulan ilk modelde hem ekonomik hem de politik özgürlükler endeksi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. İkinci modelde ise ekonomik özgürlükler endeksi pozitif ve istatistiksel olarak % 10 düzeyinde anlamlı iken, politik özgürlükler endeksinin büyüme üzerindeki etkisi de pozitif olmakla birlikte, anlamsızdır. Bu sonuç az gelişmiş ülkelere ekonomik özgürlükler düzeyi ve iktisadi büyüme arasında doğru yönlü bir ilişki olduğunu, politik özgürlükler düzeyi ile iktisadi büyüme arasında güçlü bir ilişki olmadığını ortaya koymaktadır.

Son olarak tüm ülkelerin yer aldığı genel analiz sonuçlarına göre, her iki modele göre, hem ekonomik hem de politik özgürlükler endeksi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Elde edilen bu bulgu ele alınan ülkelere kurumsal yapının göstergesi olarak alınan ekonomik özgürlükler ve politik özgürlükler düzeyinin iktisadi büyümeyi olumlu etkilediğini göstermektedir.

Sonuç olarak gerek ülke grupları gerekse tüm ülkeler için yapılan analiz sonuçlarına göre, genel olarak kurumsal yapının ülkelerin iktisadi büyümelerini etkileyen önemli faktörlerden biri olduğunu söylemek mümkündür. Bununla birlikte ele alınan modellerde kurumsal yapıyı oluşturan değişkenlerin her ülke veya ülke grubunu aynı yönde ve aynı düzeyde etkilemediği görülmüştür. Örneğin oluşturulan her iki model için ekonomik özgürlükler düzeyi gelişmiş ülkeler, az gelişmiş ülkeler ve tüm ülkelerin yer aldığı örnekleme ekonomik performansını olumlu yönde etkilerken, gelişmekte olan ülkelere önemli bir etkisi bulunmamaktadır. Buna karşılık politik özgürlükler düzeyi sadece kurumsal değişkenlerin yer aldığı ilk model sonuçlarına göre; gelişmiş ülkeler, az gelişmiş ülkeler ve tüm ülkelerin yer aldığı örnekleme iktisadi büyümeyi pozitif yönde

etkilerken, gelişmekte olan ÷lkelerde negatif yönde etkilemektedir. Diğer yandan, kontrol değişkenlerinin yer aldığı ikinci model sonuçlarına göre ise; gelişmiş ÷lke ve tüm ÷lke örnekleminde ekonomik performansı olumlu yönde etkilerken gelişmekte olan ÷lkeler ve az gelişmiş ÷lkelerdeki etkisinin güçlü olmadığı yönünde bulgulara ulaşılmıştır.

BEŞİNCİ BÖLÜM

5. TÜRKİYE'NİN KURUMSAL YAPISININ ANALİZİ

Kurumsal iktisat alanında çalışan araştırmacılar kurumsal yapıyı tanımlamak üzere ekonomik özgürlükler (Abrams ve Lewis, 1993; Vanssay ve Spindler, 1994; De Haan ve Sierman, 1998; Leschke, 2000; Carlsson ve Lundstörn, 2001; Scully, 2002; Sturm ve De Haan, 2001; Ulubaşoğlu ve Doucouliagos, 2004), siyasi rejimler ve politik özgürlükler düzeyi (De Haan ve Sierman, 1995; Leblang, 1996; Leschke, 2000; Rodrik, 2000; Tavares ve Wacziarg, 2001; Ulubaşoğlu ve Doucouliagos, 2004), mülkiyet hakları (Leblang, 1996; Torstensson, 1994), yolsuzluk düzeyi (Akçay, 2002; Mauro, 1995; Tanzi ve Davodi, 1997) gibi çeşitli değişkenleri kullanmaktadırlar. Bu bilgilerden hareketle çalışmanın bu bölümünde öncelikle Türkiye'nin kurumsal yapısı ile ilgili fikir sahibi olmak amacıyla söz konusu değişkenler bağlamında Türkiye'nin kurumsal yapısı incelenmiştir. Daha sonra Türkiye'de kurumsal yapının iktisadi büyümeyi etkileyip etkilemediğinin tespit edilmesi amacıyla kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisi zaman serisi analiz yöntemi ile araştırılmıştır. Son olarak elde edilen bulgular ve çeşitli uluslararası kuruluşlar tarafından yayınlanan raporlar doğrultusunda Türkiye'nin kurumsal yapısı değerlendirilmiştir.

5.1. Türkiye'de Ekonomik Özgürlükler Düzeyi

Bir ülkede bireylerin hiçbir baskı altında olmadan serbestçe iktisadi faaliyetlerde bulunabilme hakkı olarak tanımlanabilecek ekonomik özgürlükler, araştırmacılar tarafından ülkelerin kurumsal yapısını temsil etmek üzere yaygın şekilde kullanılan bir ölçümdür. Ekonomik özgürlüklerin sağlanması; bireylere neyi nasıl üreteceklerini belirleme, ürettikleri malları istediği fiyattan satabilme ve bu faaliyetler sonucu elde ettikleri değerleri serbestçe kullanabilme yani kısaca bireylere kaynaklarına serbestçe yön verme imkanı sağlamaktadır.

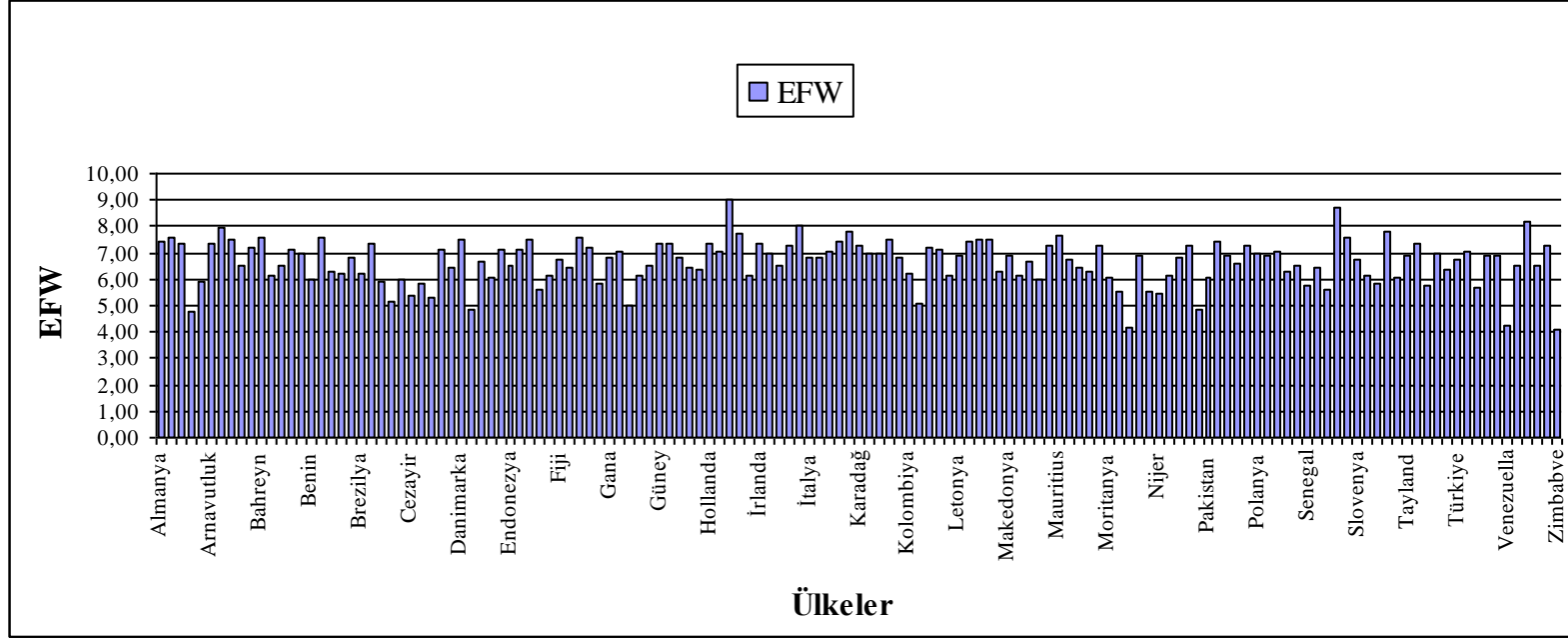
Ekonomik özgürlük düzeyinin ölçümünde en kapsamlı endeks olması nedeniyle genellikle Fraser Institute tarafından hazırlanan EFW endeksinden yararlanılmaktadır. Bu doğrultuda Türkiye'nin kurumsal yapısının incelenmesinin amaçlandığı bu bölümde kurumsal yapının önemli bir unsuru olan ekonomik özgürlükler düzeyi EFW endeksi kapsamında değerlendirilmiştir.

Fraser Institute tarafından hazırlanan 2011 Dünya Ekonomik Özgürlükler Raporu'ndan elde edilen EFW endeksi verilerine göre Türkiye ekonomik özgürlük sıralamasında 141 ülke arasında 75. sırada yer almaktadır. 2009 verilerine göre hazırlanmış olan söz konusu raporda Türkiye'nin ekonomik özgürlük puanı 6.74 olarak belirlenmiştir (Fraser Institute, 2011). EFW endeksinin 0 ile 10 puan arasında değer aldığı göz önünde bulundurulduğunda Türkiye'nin ekonomik özgürlükler bakımından endeks ortalamasının üzerinde bir seviyede olduğunu söylemek mümkündür.

Türkiye'nin ve tüm ülkelerin 2009 yılına ait EFW endeks değerlerinin yer aldığı Grafik 1 aşağıda sunulmuştur. Grafik 1'de yer alan verilere göre, ülke gurupları içinde en yüksek ekonomik özgürlük düzeyine sahip ülkeler sırasıyla Hong Kong (9.01), Singapur (8.68) ve Yeni Zelanda (8.20) en düşük ekonomik özgürlük düzeyine sahip ülke ise 4.08 puanla Zimbabve'dir.

Diğer yandan örneklem ortalaması ile Türkiye'nin EFW puanını karşılaştırmak amacıyla yapılan "tek örneklem t-testi" sonuçları ekonomik özgürlükler bakımından Türkiye puanı (6.74) ile örneklem ortalaması ($X_{ort}=6.65$) arasında anlamlı düzeyde fark olmadığını göstermektedir. Ayrıca t, t-testi değerini; p, anlamlılık düzeyini göstermek üzere $t=-1.170$ ve $p>0.10$ olarak tespit edilmiştir.

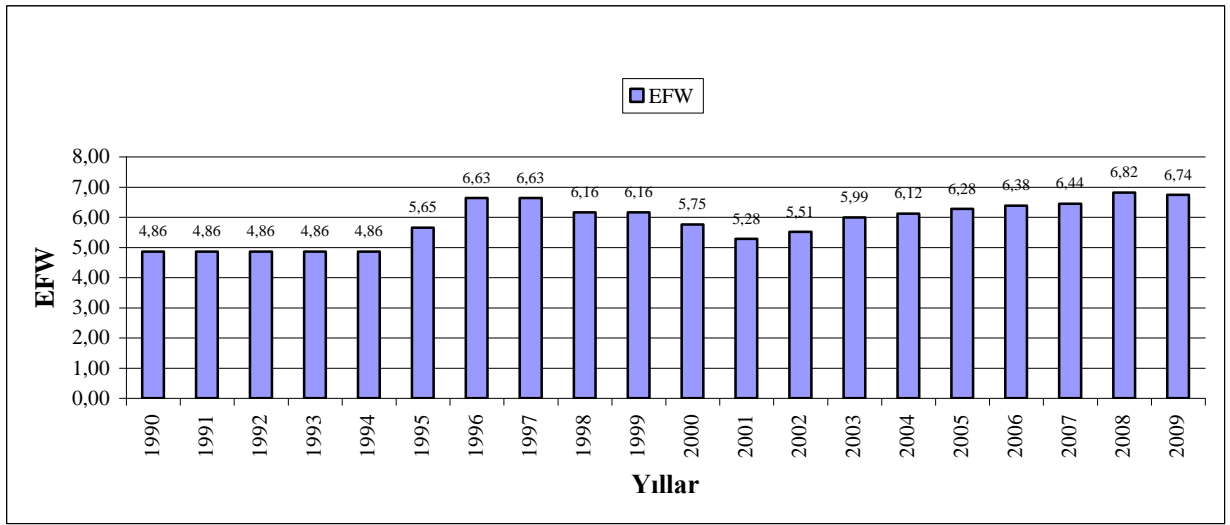
Grafik 1: Ülkelerin 2009 Yılı Ekonomik Özgürlük Düzeyleri



Kaynak: Frase Institute, 2011

Türkiye'nin 1990-2009 yılları arasındaki EFW endeksi kapsamındaki ekonomik özgürlük düzeyleri ise Grafik 2'de yer almaktadır. Grafikten takip edileceği üzere Türkiye'nin 1990 yılında 4.86 olan ekonomik özgürlük düzeyi 2009 yılı itibariyle 6.74 olarak belirlenmiştir. Bu durum ekonomik özgürlüklerdeki iyileşmeyi göstermektedir. Türkiye'nin bu yıllar arasındaki en yüksek ekonomik özgürlük düzeyi ise 2008 yılında 6.82 olarak gerçekleşmiştir.

Grafik 2: Türkiye'nin 1990-2009 Yılları Ekonomik Özgürlük Düzeyleri



Kaynak: Fraser Institute, 2011

5.2. Türkiye'de Demokrasi Düzeyi

Demokrasi kavramı hukuken hükmetme yetkisinin halkın elinde bulunması başka bir deyişle 'halk egemenliği' olarak ifade edilmektedir. Demokrasi bir kurallar sistemidir. Kurallar ise yasalarla konulmaktadır ve yasalar neyin doğru neyin yanlış olduğunu işaret etme iddiasındadırlar (Emiroğlu, 2006: 541-542).

Bir düzenin demokratik sayılabilmesi için ise üç koşul gereklidir. Bunları şu şekilde sıralamak mümkündür (Emiroğlu, 2006: 544-545):

- Yönetim ve hükümette var olan yetkilerin bireylere değil konumlara ve kurumlara ait olması.

- Yurttaşların ‘siyasal partiler’ ve ‘baskı grupları’ oluşturma hakkına sahip bulunması.
- İletişim özgürlüğünün olması.

Türkiye’deki demokrasinin niteliği hakkında fikir sahibi olmak amacıyla bu çalışmada ilk olarak, ülkelerdeki demokrasi ve insan hakları seviyesini ölçmek üzere en çok kullanılan ölçümlerden biri olan hak ve özgürlüklerin düzeyi üzerinde durulmuştur. Bu doğrultuda hak ve özgürlüklerin belirlenmesinde yararlanılan önemli endekslerden biri olan Freedom House endekslerinden yararlanılmıştır.

Ülkelerin politik hak ve sivil özgürlük düzeylerini ölçmek üzere Freedom House kuruluşu tarafından düzenlenen anketlerde ülkelerin politik haklar ve sivil özgürlükler endekslerini belirlemek amacıyla ifade ve inanç özgürlüğü, siyasi sürece eşit katılım ve seçim sürecinde özgürlükler gibi unsurlarla ilgili sorular sorulmaktadır (Hanke ve Walters, 1997: 119). Ülkelerin bu sorulara verilen cevaplara göre aldıkları puanlar 1 en yüksek ve 7 en düşük özgürlük düzeyini göstermek üzere 1 ile 7 arasında olacak şekilde sınıflandırılmakta ve bu puana göre ülkelerin özgürlük derecesi belirlenmektedir. Bu doğrultuda politik haklar ve sivil özgürlükler puanlarının yıllık ortalaması 1 ile 2.5 arasında olan ülkeler “özgür”, 3 ile 5.5 arası ülkeler “kısmen özgür”, 5.5 ile 7 arası olan ülkeler “özgür olmayan” ülkeler olarak değerlendirilmektedir (Puddington, 2011: 30).

Freedom House kuruluşu tarafından hazırlanan 2012 Dünya Özgürlükleri Raporu’na göre, dünya üzerindeki ülkelerin 2011 yılı itibariyle politik haklar ve sivil özgürlükler düzeylerinin yer aldığı Grafik 3 ve 4 aşağıda sunulmuştur. Söz konusu endekslere göre, 2011 yılı itibariyle Türkiye’nin politik hak ve sivil özgürlükler puanı 3 olarak belirlenmiştir. 195 ülkenin yer aldığı rapora göre Türkiye ‘kısmen özgür’ kategorisinde yer almaktadır. Türkiye’nin notu 2004’den bu yana değişmemiştir (Freedom House, 2011a).

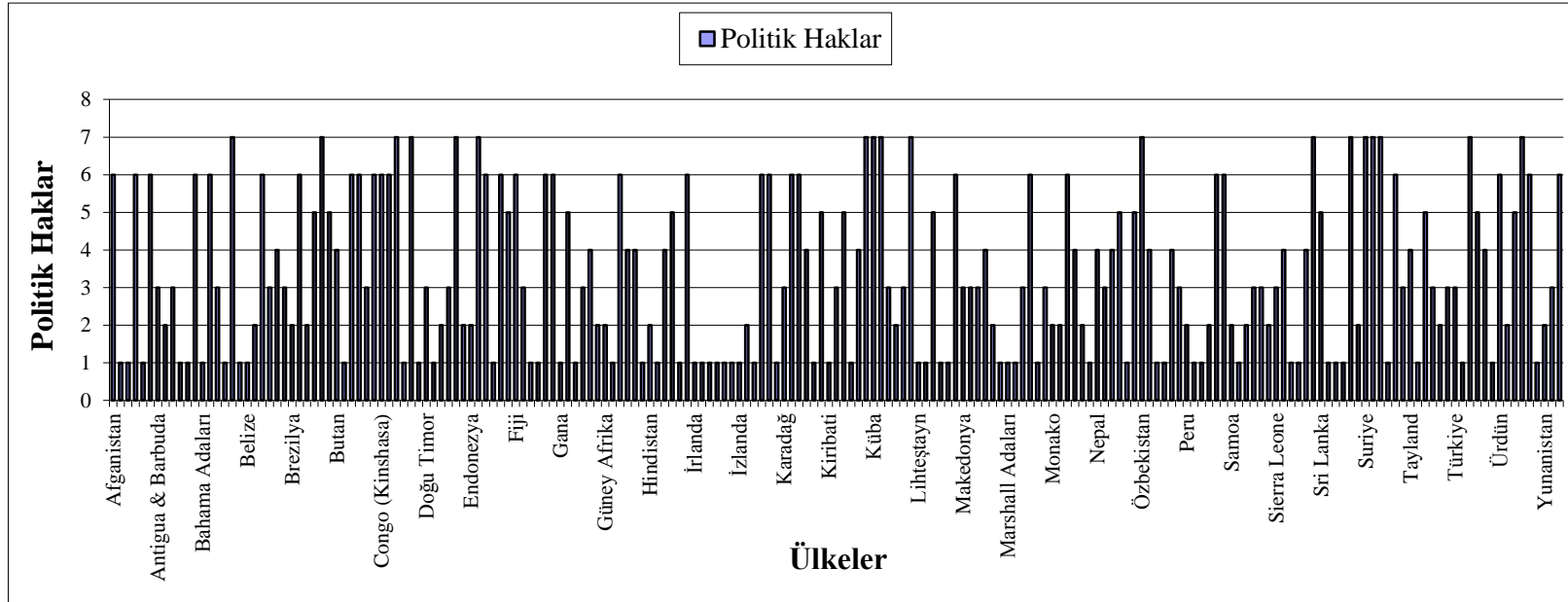
2012 Dünya Özgürlükleri Raporu’nda ayrıca, Türkiye’nin Müslüman çoğunluklu ülkeler için bir demokrasi modeli olma rolü ve bölgesel liderlik yönündeki istekleri dikkate alındığında yaşanan gelişmelerin endişe verici olduğu belirtilmiştir. Başbakan Recep

Tayyip Erdoğan'ın hükümeti iktidara geldiğinden beri önemli reformlar yapılmışsa da, Kürt hakları savunucularının tutuklanmalarının artması ve suçlama yöneltilemeden uzun süreli gözaltılara yol açan geniş kapsamlı ve siyasi açıdan endişe verici Ergenekon davasının devam eden süreci endişeye neden olmaktadır (Puddington, 2012: 3).

Türkiye'deki demokrasinin yapısı hakkında bilgi veren bir diğer çalışma Kemahlıoğlu ve Keyman (2011)'in çalışmasıdır. Hem Türkiye'deki demokrasinin niteliği hem de toplum tarafından algılanması boyutlarını içeren söz konusu çalışmaya göre, vatandaşların gözünde Türkiye'deki demokratik sistem 'kusurlu' bir demokrasidir, hatta melez rejime kayma riski taşımaktadır. Kemahlıoğlu ve Keyman (2011), çalışmalarında Türkiye'yi, *“demokrasiye geçiş sürecini tamamlama aşamasına gelmiş, fakat demokrasisini devlet-hükümet ve devlet-toplum/birey ilişkilerinde pekiştirme ve güçlendirme aşamasına getirememiş kusurlu bir demokrasi, hatta melez rejim olma algısının da güçlendiği bir ülke”* olarak değerlendirmişlerdir.

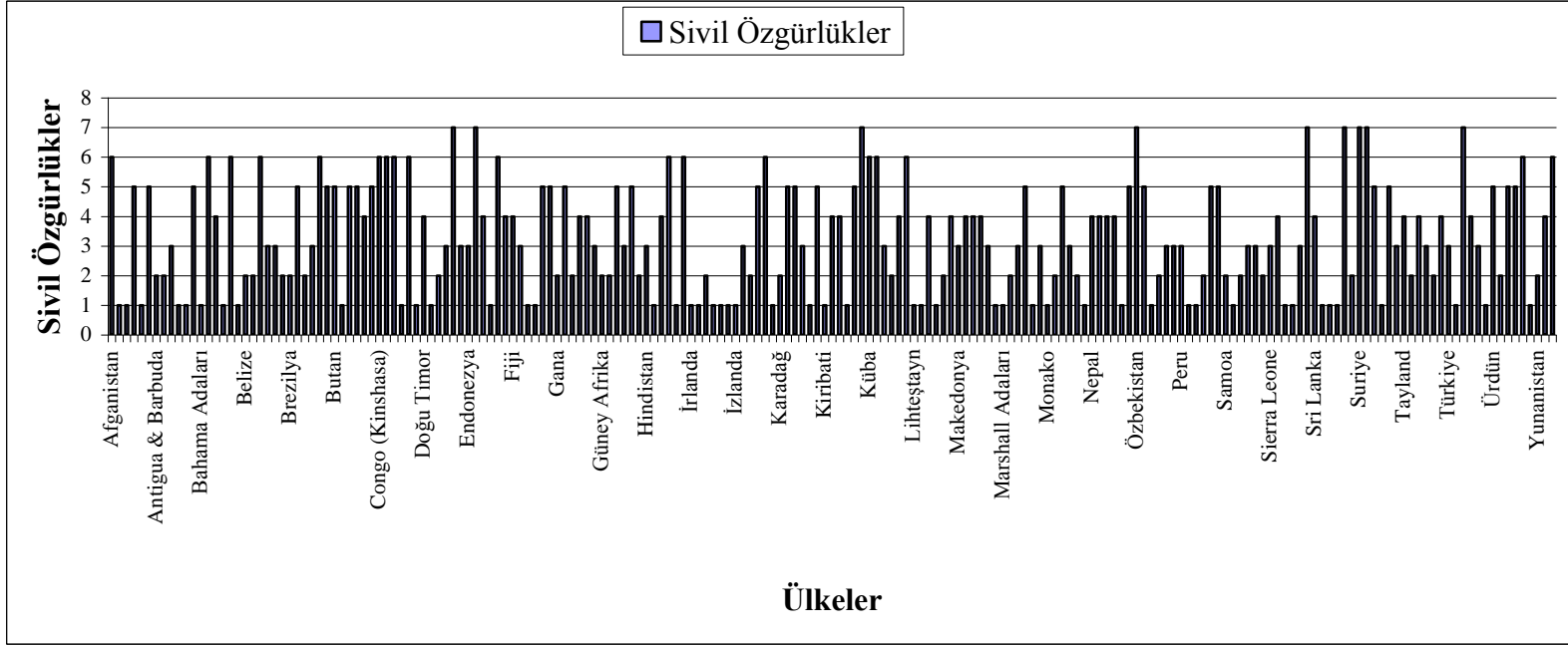
Diğer yandan örneklem ortalaması ile Türkiye'nin politik hak ve sivil özgürlükler puanını karşılaştırmak amacıyla yapılan tek örneklem t-testi sonuçları her iki endeks bakımından Türkiye puanı (3) ile politik haklar örneklem ortalaması ($X_{ort(PR)}=3.36$) ve sivil özgürlükler örneklem ortalaması ($X_{ort(CL)}=3.25$) arasında anlamlı düzeyde fark olmadığını göstermektedir. Ayrıca t_{PR} ve p_{PR} politik haklara ilişkin; t_{CL} ve p_{CL} ise sivil özgürlüklere ilişkin t-testi değerlerini ve anlamlılık düzeylerini göstermek üzere $t_{PR}=2.380$, $t_{CL}=1.890$ ve $p_{PR}= 0.018$, $p_{CL}=0.060$ olarak tespit edilmiştir.

Grafik 3: Ülkelerin 2011 Yılı Politik Haklar Endeksi Değerleri



Kaynak: Freedom House, 2011a

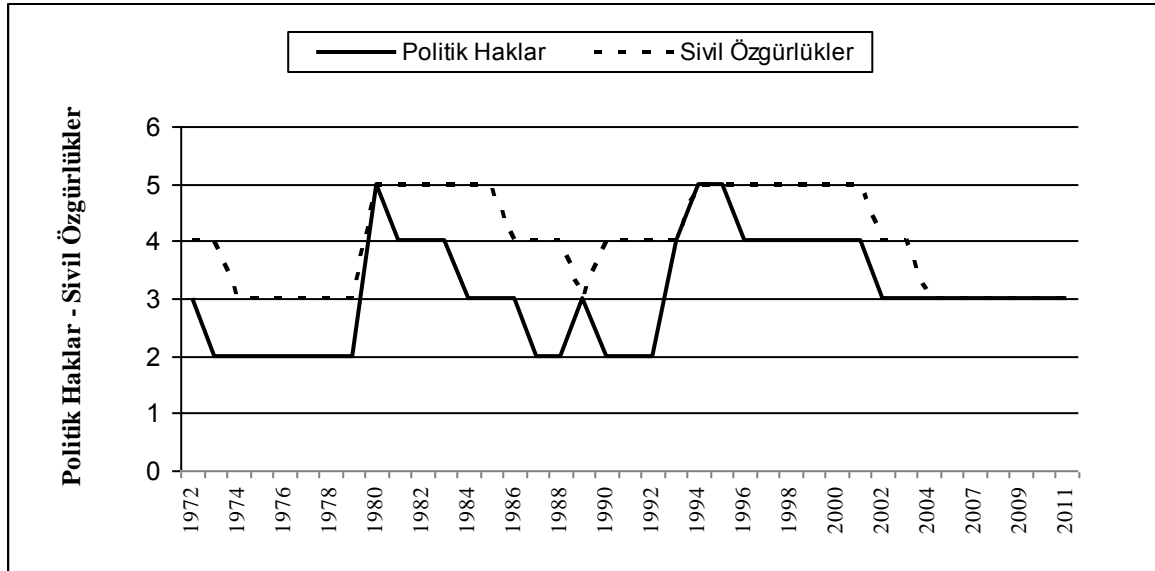
Grafik 4: Ülkelerin 2011 Yılı Sivil Özgürlükler Endeksi Değerleri



Kaynak: Freedom House, 2011a

Türkiye'nin 1972-2009 yılları arasındaki politik haklar ve sivil özgürlükler endeksi değerleri ise Grafik 5'de yer almaktadır. Grafik 5'den takip edileceği üzere, endeksin yayınlandığı ilk yıl olan 1972 yılında Türkiye'nin politik haklar ve sivil özgürlükler endeksi sırasıyla 3 ve 4 olarak belirlenmiştir. Takip eden yıllarda her iki endeksin aldığı en yüksek puan 5 (en kötü durum) iken en düşük puanın ise 2 (en iyi durum) olduğu görülmektedir. Türkiye'nin 2004 yılından bu yana hem politik hak hem de sivil özgürlükler puanı 3'dür. Bir başka deyişle, Türkiye 2004 yılından bu yana kısmen özgür kategorisinde yer almaktadır.

Grafik 5: Türkiye'nin 1972-2011 Yılları Politik Haklar ve Sivil Özgürlükler Endeksi Değerleri

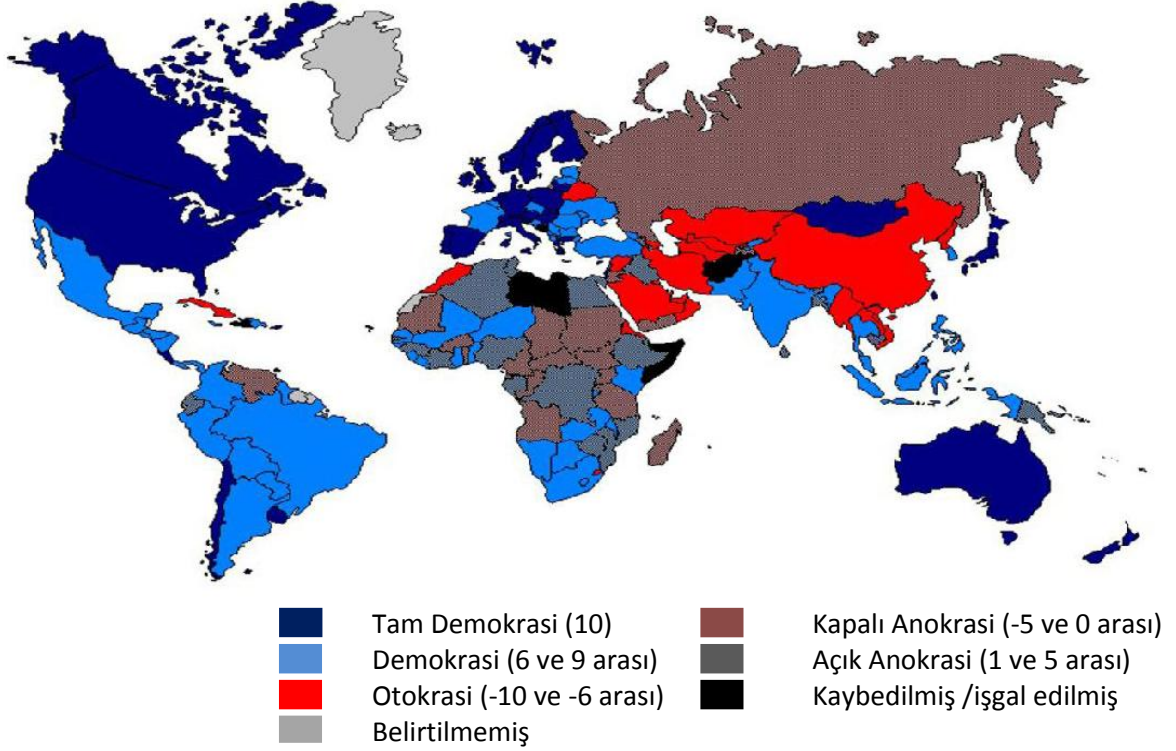


Kaynak: Freedom House, 2011a

Ülkelerin demokrasi düzeylerini belirlemeyi amaçlayan ve yaygın şekilde kullanılan bir diğer ölçüm Polity araştırmasıdır. Polity endeksine göre ülkelerin siyasi rejimleri, -10 (güçlü demokrasi) ile +10 (güçlü demokrasi) arasında yer alan puanlara göre tam demokrasi, demokrasi, otokrasi, kapalı anokrasi ve açık anokrasi olmak üzere sınıflandırmaktadır (Marshall ve Cole, 2011: 8).

2011 yılında yayınlanmış olan Polity IV araştırmasına göre, dünyadaki ülkelerin sahip oldukları rejim türlerinin gösterildiği harita Şekil 3'de sunulmuştur. Bu doğrultuda Türkiye Polity IV endeksine göre demokratik ülkeler kategorisinde yer almaktadır.

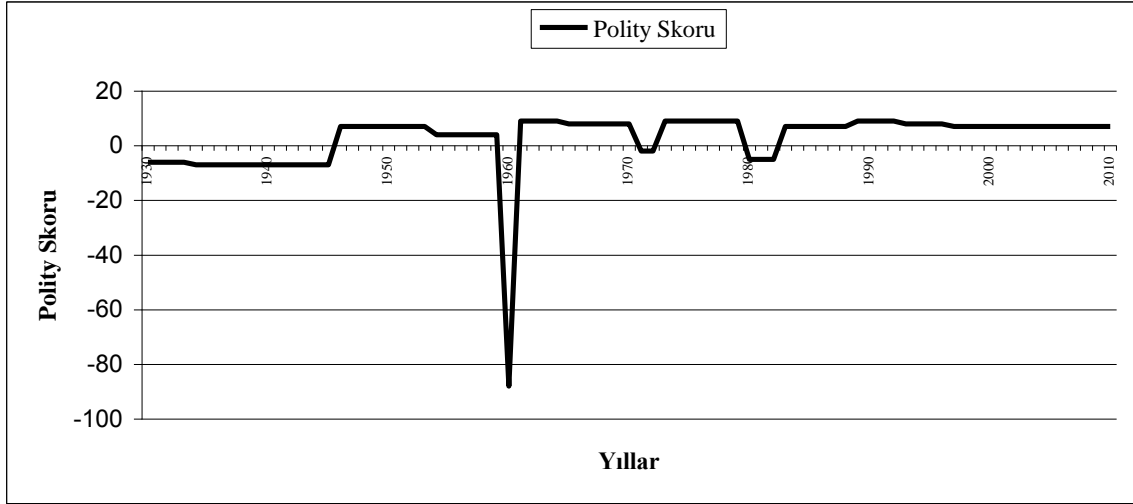
Şekil 3: Küresel Sistemde Yönetim Rejimleri Dağılımı



Kaynak: Marshall ve Cole, 2011: 11

Türkiye'nin 1930-2010 yılları arasında Polity endeksine göre almış olduğu puanların dağılımı Grafik 6'da sunulmuştur. Grafik 6'dan takip edilebileceği üzere Türkiye'nin Polity endeksine göre almış olduğu en düşük puan 1960 yılında -88 olarak belirlenmiş, takip eden yıllarda ise endeks değeri yükselmiştir. Türkiye'nin 1930 yılında -6 olan Polity puanı son olarak 2010 yılında 7 olarak belirlenmiştir. Türkiye bu puanla demokratik ülkeler kategorisinde yer almaktadır (CSP: Center for Systemic Peace, 2012).

Grafik 6: Türkiye'nin 1930-2010 Yılları Polity Endeksi Değerleri



Kaynak: CSP, 2012

5.3. Türkiye’de Yolsuzluk Düzeyi

En genel anlamıyla kamu gücünün kişisel çıkar için kötüye kullanılması olarak tanımlanabilecek yolsuzluk olgusu rüşvet, haraç ve bir kamu görevlisinin dolandırıcılık ve zimmete para geçirme dâhil, tek başına yapabileceği diğer kötüye kullanımları içermektedir. Bu yönüyle yolsuzluk düzeyinin bir ülkenin ekonomik kalkınmasında olumsuz etkileri bulunduğunu söylemek mümkündür (Gray ve Kaufman, 1998: 7).

Yolsuzluk düzeyini ölmek üzere çalışmalarda en yaygın olarak kullanılan ölçüm TI'nın yayınladığı CPI endeksidir. Söz konusu endeks hesaplamasında yolsuzluk düzeyi hakkındaki sorularla, anketler yoluyla kamu sektöründe yolsuzluk düzeyi algılarını ölçerek her bir ülkeye 1 ile 10 arasında puanlar verilmekte olup bir ülkenin puanı 0'a yaklaştıkça daha fazla yolsuzluğun yaşandığı, 10'a yaklaştıkça daha az yolsuzluğun yaşandığı bir ülke olarak nitelendirilmektedir. Bu doğrultuda bir ülkenin puanı ne kadar yüksekse o ülke yolsuzluk bakımından o kadar 'temiz' olarak algılanmaktadır (TI, 2010: 5).

TI'nın yayınladığı 2010 yılı CPI değerlerine göre ülkelerin yolsuzluk düzeylerinin gösterildiği Grafik 7 aşağıda sunulmuştur. Bu çerçevede Türkiye'nin 2010 yılı itibariyle CPI değeri 4.4 olarak belirlenmiştir. Türkiye, bu puanla 178 ülke içerisinde 56. sırada yer

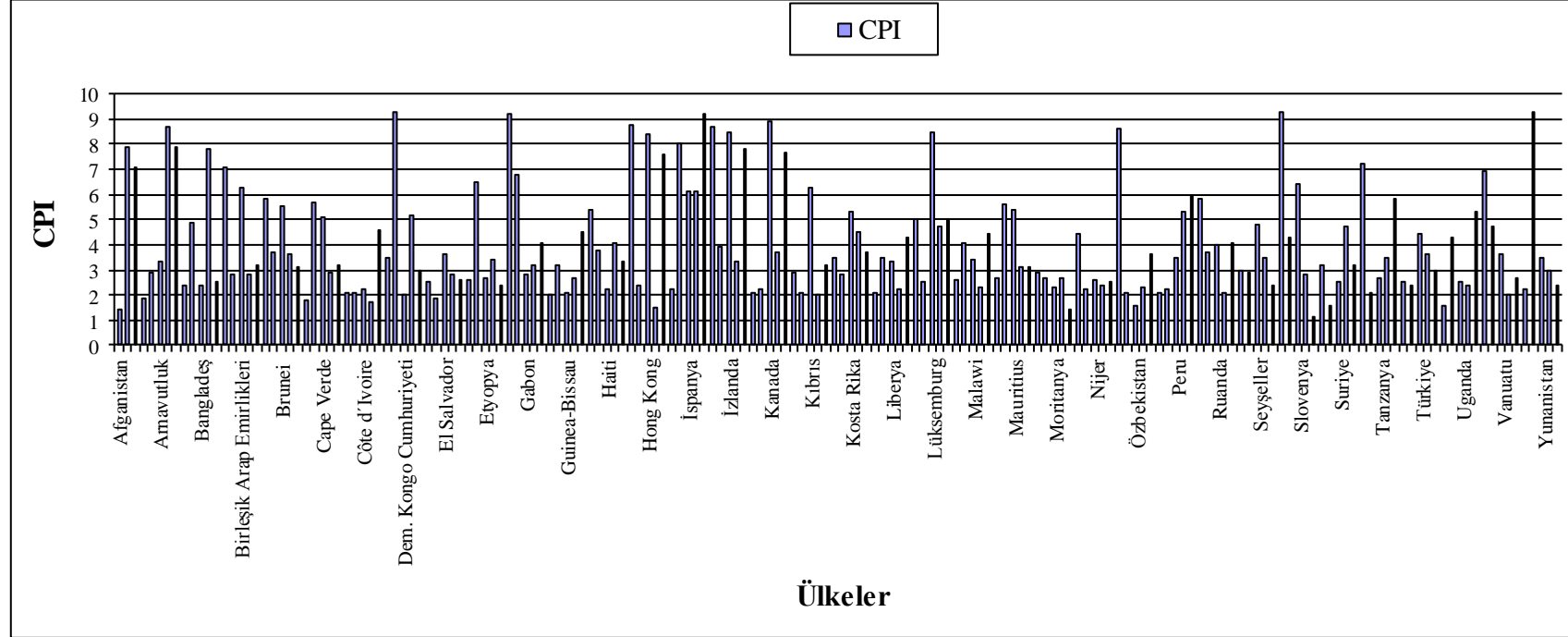
almaktadır (TI, 2010: 3). 2009 yılında 4.4 puanla 61. sırada yer alan Türkiye'nin 2010 yılı puanı aynı kalmakla birlikte sıralamada bir önceki yıla göre beş basamak yükselmiştir.

Diğer yandan CPI değerlerine göre yolsuzluk bakımından en iyi durumda olan yani yolsuzluğun en düşük düzeyde olduğu ülke Yeni Zelanda iken, en kötü durumda olan ülke Somali'dir. Grafik 7'den takip edileceği üzere, CPI değerlerine göre yolsuzluğun en fazla görüldüğü ülkeler; Somali (1.1), Afganistan (1.3), Myanmar (1.4), Sudan (1.5), Çad (1.6), ve Özbekistan (1.7)'dir. Yolsuzluğun en az görüldüğü ülkeler ise sırasıyla; Yeni Zelanda (9.4), Danimarka (9.3), İsveç (9.2), Singapur (9.2), İsviçre (9), Hollanda (8.9), Lüksemburg (8.2), Avustralya (8.7), Kanada (8.7) ve İzlanda (8.7)'dir.

Örneklem ortalaması ile Türkiye'nin CPI puanını karşılaştırmak amacıyla yapılan tek örneklem t-testi sonuçları ise yolsuzluk düzeyi bakımından Türkiye puanının (4.4) örneklem ortalamasından ($X_{ort}=4.00$) anlamlı düzeyde yüksek olduğunu göstermektedir ($t=-2.508$; $p=0.013$). CPI puanının ne kadar yüksekse ülkenin o kadar temiz olarak algılandığı göz önünde bulundurulduğunda bu durum Türkiye'deki yolsuzluk düzeyinin örneklem ortalamasından düşük olduğunun göstergesidir.

Türkiye'nin 2010 yılına ait yolsuzluk düzeyinin örneklem ortalamasından düşük olması Türkiye'de yolsuzluk düzeyinin düşük olduğunun bir göstergesi olarak algılanmamalıdır. Türkiye yolsuzluk sıralamasında 2009 yılına göre daha üstte yer almasının yanında gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında oldukça gerilerde yer almaktadır. Yolsuzluğun azaltılması kamu faaliyetlerinde etkinliğin sağlanması açısından önemli olduğundan bu durum Türkiye'de yolsuzlukla mücadele konusunda alınması gereken tedbirler olduğu şeklinde yorumlanabilir.

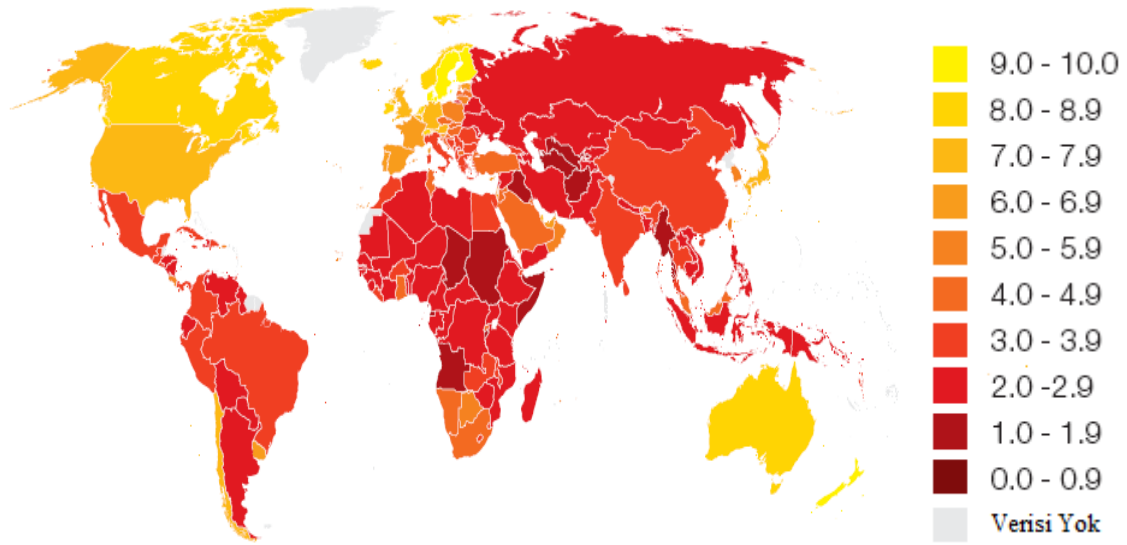
Grafik 7: Ülkelerin 2010 Yılı Yolsuzluk Düzeyleri



Kaynak: TI, 2010: 3

TI tarafından hazırlanan 2010 CPI verilerine göre oluşturulmuş, dünyadaki ülkelerin yolsuzluk düzeylerinin gösterildiği dünya yolsuzluk haritası ise Şekil 4’de sunulmuştur. Şekil 4’e göre, Türkiye’de 2010 yılındaki yolsuzluk düzeyi (4.4), 4.0 ile 4.9 puan aralığında yer almaktadır.

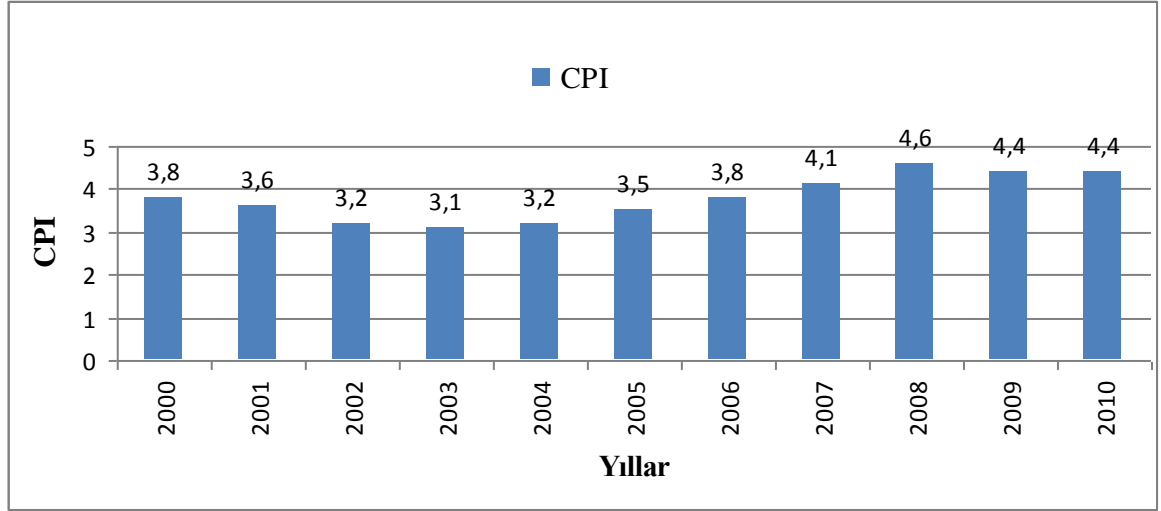
Şekil 4: 2010 Dünya Yolsuzluk Haritası



Kaynak: TI, 2010: 3

Diğer yandan Türkiye'nin 2000-2009 yılları arasındaki yolsuzluk düzeylerinin sunulduğu Grafik 8’de yer alan CPI verilerine göre, Türkiye'nin 2000 yılında 3.8 olan yolsuzluk puanı 2010 yılı itibarıyla 4.4’dür. Bu durum Türkiye’de 2000 yılına göre yolsuzluk düzeyinin azaldığının bir göstergesidir. Diğer yandan Türkiye’de yolsuzluk düzeyinin en düşük olduğu yıl 2008 (4.6 puan) yılı iken, en yüksek olduğu yıl 2003 (3.1 puan) yılıdır.

Grafik 8: Türkiye'nin 2000-2010 Yılları Yolsuzluk Düzeyleri



Kaynak: TI, 2010

5.4. Türkiye’de Mülkiyet Hakları Düzeyi

Bir ekonomide hangi kaynağın nasıl, ne zaman ve ne için kullanılacağına kimin nasıl karar vereceği sorusu bağlamında mülkiyet hakları “bireylerin kaynakları kullanma hakları” olarak tanımlanabilmektedir (Şenalp, 2007: 69). Bu doğrultuda mülkiyet hakları her şeyden önce hak sahibine, diğerlerinin bu tür haklarına rıza göstermediği sürece, diğerlerinin varlıklara erişim ve bunlara sahip olmasını engelleyebileceği ‘pasif kullanma’ imkânı vermektedir. Bunun yanında, varlığı diğerlerinin beklenen kazançlarıyla bütünleştirerek daha fazla kazanç elde etmek anlamında özerk ‘aktif kullanım’ haklarını kapsamaktadır (Kasper, 2007: 82).

Devletin kişiye ait haklar üzerinde bazı sınırlamalar getirmesi mülkiyet haklarının kısıtlanması olarak ifade edilmektedir. Bireysel kullanım, ondan gelir sağlama ve mübadelede bulunma hakkını engellenmediği sürece mülkiyet haklarının kısıtsız olduğu kabul edilmektedir. Bunun yanında hiçbir birey bunları yaparken başkalarının kaynaklarına fiziksel hasar verme yetkisine sahip değildir. Örnek vermek gerekirse, kimsenin rakip firmanın fabrikasını yakarak onu iflas ettirme hakkı yoktur, ancak onun ürettiği malların yakın ikamesini ithal ederek onu iflasa sürüklemesi mümkündür. Sonuç aynı olmasına rağmen, birincisinde mülkiyet hakkına tecavüz söz konusuysen ikincisi meşru bir işlem

olarak kabul edildiğinden kimse bu konuda herhangi bir suçlamada bulunamamaktadır (Demir, 1996: 230).

Kurumsal yapının önemli bir unsuru olan mülkiyet haklarının korunmadığı toplumlarda bireyler fiziksel ve beşeri sermaye biriktirmek veya daha verimli teknolojik yatırımlar için çok fazla istekli olmazlar (Acemoğlu ve diğerleri, 2004: 2). Mülkiyet hakları ne kadar iyi korunursa, bireyler mal ve sermaye biriktirmede, mülkiyetlerinde bulunan kaynakları yönlendirmekte o kadar istekli davranacaklardır. Böyle bir durum da ekonomik performansı olumlu etkileyecektir.

Bu bilgilerden hareketle Türkiye'nin mülkiyet hakları bakımından dünya ülkeleri içindeki yerini belirlemek amacıyla bu çalışmada Heritage Foundation'dan elde edilen mülkiyet hakları endeksi kullanılmıştır.

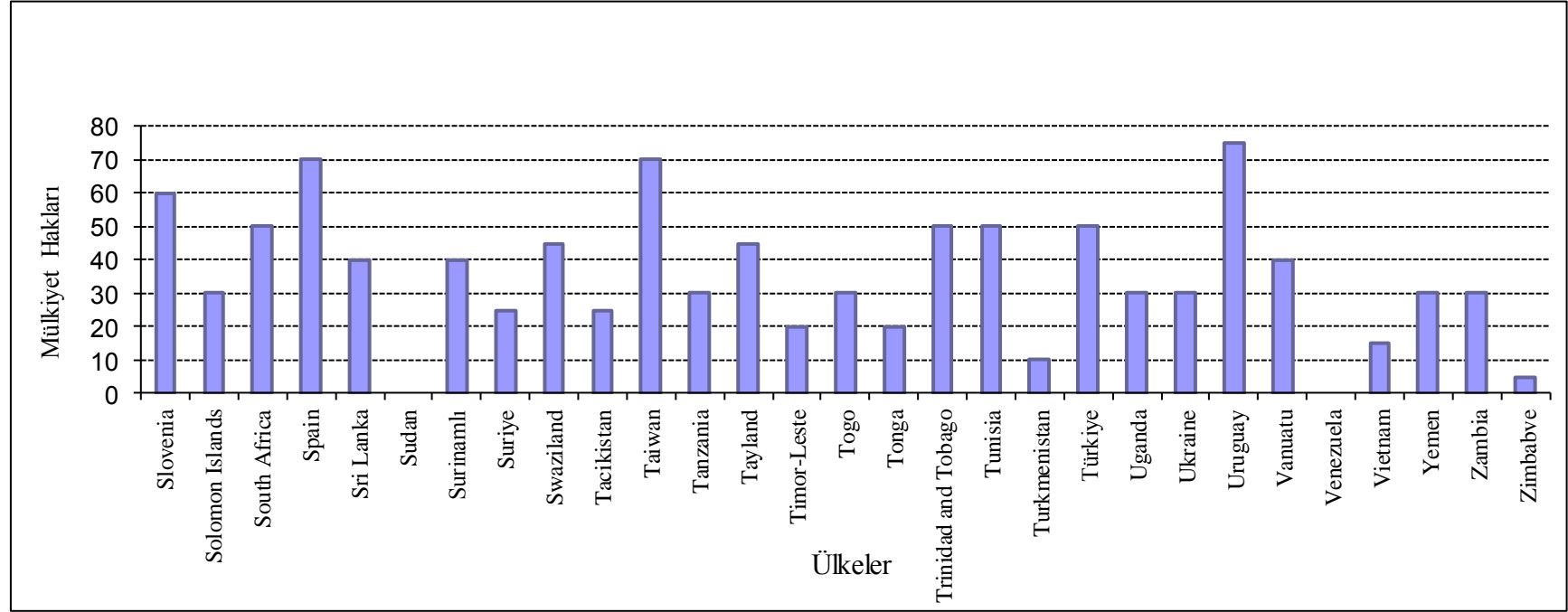
Söz konusu endekste ele alınan ülkelerin mülkiyet hakkı düzeyleri 0 ile 100 arasında bir puan ile hesaplanmaktadır. Puanlamada 0 en kötü durumu, 100 ise en iyi durumu temsil etmektedir (Miller ve Holmes, 2011: 69).

Heritage Foundation'dan elde edilen mülkiyet hakları endeksine göre ülkelerin 2010 yılına ait mülkiyet hakları düzeyleri Grafik 9'da yer almaktadır. Grafik 9'a göre, Türkiye'nin 2010 yılına ait mülkiyet hakları endeks puanı 50 olarak belirlenmiştir. Diğer yandan 2010 yılı itibariyle mülkiyet hakkı düzeyinin en yüksek olduğu ülkeler 95 puanla İsveç ve 90 puanla Almanya, Avusturya, Avustralya, Kanada, Danimarka, Finlandiya, Hong Kong, Hollanda, İrlanda, İzlanda, Lüksemburg, Norveç, Singapur olarak belirlenmiştir. Mülkiyet haklarının en düşük düzeyde gerçekleştiği ülkeler ise 0 puan ile Venezuela ve 5 puan ile Birmania, Kore Demokratik Halk Cumhuriyeti ve Zimbabve olarak belirlenmiştir.

Diğer yandan örneklem ortalaması ile Türkiye'nin mülkiyet hakları puanını karşılaştırmak amacıyla yapılan tek örneklem t-testi sonuçları mülkiyet hakları bakımından Türkiye'nin puanının (50) ile örneklem ortalamasından ($X_{ort}=43.82$) anlamlı düzeyde yüksek olduğunu ortaya koymaktadır ($t=-3.437$; $p=0.001$).

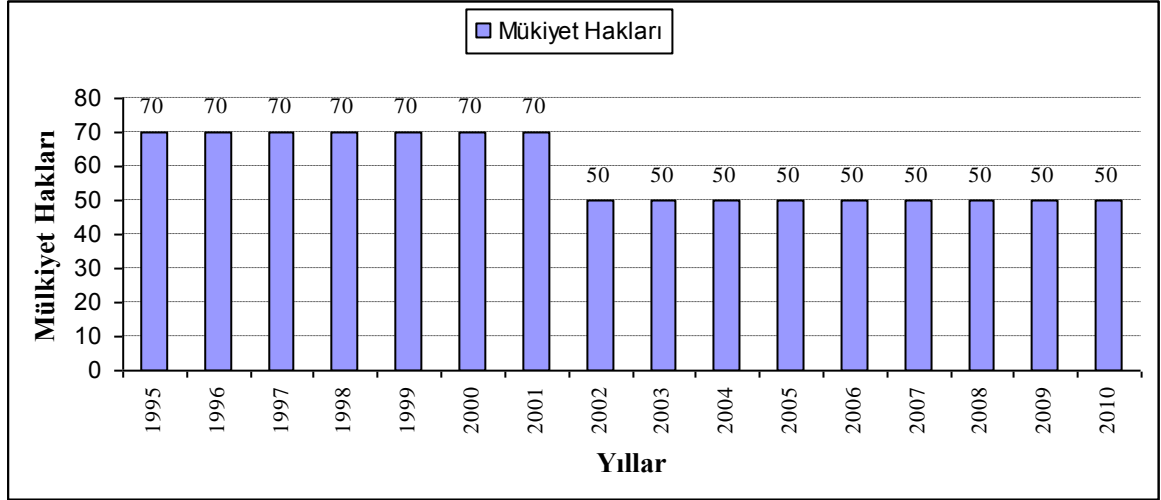
Türkiye'nin 1995-2010 yılları arasındaki mülkiyet hakkı düzeylerinin gösterildiği Grafik 10'dan takip edileceği üzere, Türkiye'nin 1995-2001 yıllarındaki mülkiyet hakları endeksi puanı 70 iken 2002 de puanı 50'ye düşmüş ve takip eden yıllarda da bu düzeyle gerçekleşmiştir. Türkiye'nin puanının 2001 yılından sonra düşmesi, Türkiye'nin mülkiyet hakları korunması bakımından daha kötü bir duruma geldiğinin göstergesidir.

Grafik 9: Ülkelerin 2010 Yılı Mülkiyet Hakkı Düzeyleri



Kaynak: Heritage Foundation, 2010

Grafik 10: Türkiye'nin 1995-2010 Yılları Mülkiyet Hakkı Düzeyleri



Kaynak: Heritage Foundation, 2010

5.5. Türkiye’de Kurumsal Yapı ve İktisadi Büyüme İlişkisi

Çalışmanın bu bölümünde kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisi 1972-2009 yıllarını kapsayan dönemde yıllık veriler kullanılarak Türkiye için araştırılmıştır. Bu amaçla ilk olarak araştırmada kullanılacak değişkenlerin durağan olup olmadıkları araştırılmış, daha sonra Johansen ve Juselius eşbütünleşme yöntemiyle seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığı belirlenmiş ve elde edilen sonuçlara bağlı olarak hata düzeltme modeli kurularak kısa ve uzun dönemli ilişkinin varlığı araştırılmıştır.

Kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisini analiz etmek üzere oluşturulan model aşağıdaki şekildedir.

$$LY_t = \beta_0 + \beta_1 PF_t + \beta_2 YAT_t + \beta_3 GFCE_t + \beta_4 TIC_t + \beta_5 INF_t + u_t \quad (5.1)$$

(5.1) nolu eşitlikte; t zamanı, L ilgili değişkenin doğal logaritmasının alındığını ve u hata terimini ifade etmektedir. Modelde yer alan değişkenlerin tanımlamaları ve elde edildikleri kaynaklar Tablo 19’da yer almaktadır.

Tablo 19: Modelde Kullanılan Değişkenler

| Değişkenin Adı | Değişkenin Tanımlanması | Elde Edildiği kaynak |
|----------------|---|----------------------|
| Y | Reel GSYH | Dünya Bankası, WDI |
| PF | Politik Özgürlükler | Freedom House |
| YAT | Gayri Safi Sabit Sermaye Oluşumları (GSYH yüzdesi olarak) | Dünya Bankası, WDI |
| GFCE | Kamu Tüketim Harcamaları (GSYH yüzdesi olarak) | Dünya Bankası, WDI |
| TIC | Ticaret (İhracat ve İthalat Toplamı) (GSYH yüzdesi olarak) | Dünya Bankası, WDI |
| INF | Enflasyon Oranı GSYH Deflatör (yıllık % değişme) | Dünya Bankası, WDI |

Modelde bağımlı değişken olarak alınan ve Y ile gösterilen reel GSYH değişkeni 2000 yılı baz alınarak dolar cinsinden elde edilmiştir. İlgili değişken Dünya Bankası'ndan elde edilmiştir. Kurumsal yapının göstergesi olarak ele alınan politik özgürlükler endeksi ise Freedom House'un politik haklar ve sivil özgürlükler endekslerinin ortalaması alınarak oluşturulmuştur. Politik hak ve sivil özgürlükler endekslerinin (politik özgürlükler endeksi) 1982 yılına ait verileri mevcut olmadığından, çalışmada bu yıla ait politik özgürlükler endeksi verisi 1980-1981 ile 1983-1984 verilerinin ortalaması alınarak elde edilmiştir. Söz konusu endeks; 1 ile 7 arasında değerler almakta olup, 1 en yüksek düzeyi 7 ise en düşük düzeyi belirtmektedir.

Modele kontrol değişkenleri olarak ilave edilen gayri safi sabit sermaye oluşumlarının GSYH içindeki payı, GSYH içindeki yatırımların yıllar itibariyle yüzde olarak büyüme oranını; kamu tüketim harcamalarının GSYH içindeki payı, GSYH içindeki kamu sektörü tüketim harcamalarının yıllar itibariyle yüzde olarak büyüme oranını; ticaretin GSYH içindeki payı, mal ve hizmet ithalat ve ihracatının GSYH içindeki payının yıllar itibariyle yüzde olarak büyüme oranını ve enflasyon oranı, GSYH deflatörü cinsinden hesaplanan yıllık enflasyon oranını ifade etmektedir. Söz konusu değişkenler Dünya Bankası'ndan elde edilmiştir.

5.5.1. Birim Kök Testi

Zaman serisi analizlerinde değişkenler arasında sahte regresyon sorununun ortaya çıkmaması için kullanılan serilerin durağan olması gerekmektedir. Bu nedenle çalışmada öncelikle regresyon denkleminde kullanılan değişkenlerin durağan olup olmadıklarının belirlenmesi için birim kök testi yapılmıştır. Bu doğrultuda, değişkenlerin durağanlıkları genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF: Augmented Dickey-Fuller) birim kök testi kullanılarak araştırılmıştır. Durağanlıkların belirlenmesinde hem sabitli ve trendli hem de sabitli ve trendsiz modeller kullanılmış olup, birim kök testine tabi tutulan değişkenlere ait gecikme seviyesi Schwarz Bilgi Kriteri (SIC: Schwarz Information Criterion) kullanılarak hesaplanmıştır. Birim kök testi sonuçları Tablo 20’de sunulmuştur.

Tablo 20: Birim Kök Testi Sonuçları

| Değişkenler | SIC | ADF Test İstatistiği (sabitli ve trendli model) | SIC | ADF Test İstatistiği (sabitli ve trendsiz model) |
|---------------|-----|--|-----|---|
| LY | 0 | -2.731283 | 0 | -0.848613 |
| PF | 1 | -2.094663 | 1 | -2.214902 |
| YAT | 0 | -1.609704 | 0 | -1.859921 |
| GFCE | 0 | -1.572002 | 0 | -1.015129 |
| TİC | 0 | -2.541880 | 0 | -1.247339 |
| INF | 0 | -2.341720 | 0 | -2.378205 |
| Δ LY | 0 | -5.333452 ^a | 0 | -5.381871 ^a |
| Δ PF | 0 | -5.733046 ^a | 0 | -5.765396 ^a |
| Δ YAT | 0 | -4.909340 ^a | 0 | -4.884338 ^a |
| Δ GFCE | 0 | -5.352888 ^a | 0 | -5.261161 ^a |
| Δ TİC | 0 | -5.239418 ^a | 0 | -5.306156 ^a |
| Δ INF | 0 | -6.803148 ^a | 0 | -6.736991 ^a |

Not: a, ilgili değişkenlerin % 1 düzeyinde anlamlı olduğunu; Δ sembolü ise ilgili değişkenlerin birinci derece farkının alındığını göstermektedir.

Tablo 20’de görüldüğü üzere, yapılan durağanlık analizleri sonucunda hem sabitli ve trendli hem de sabitli ve trendsiz modellere göre, serilerin tümünün birinci farkında durağan olduğu sonucuna varılmıştır. Serilerin tümünün birinci farkında durağan çıkmaları

aralarında uzun dönemli ilişkiyi ortaya koymak üzere eşbütünleşme analizi yapılabileceğini göstermektedir.

5.5.2. Eşbütünleşme Analizi

Seriler arasındaki çok değişkenli eşbütünleşme ilişkisini belirlemede yaygın olarak kullanılan analizlerden birisi Johansen ve Juselius (1990) tarafından geliştirilen ve kendi isimleri ile anılan yöntemdir. Bu yöntemde; hesaplanan maksimum özdeğer istatistiği ve iz istatistiği değerleri ile Juselius (1990) tarafından verilen tablo kritik değerleri karşılaştırılır. Testler, istatistiksel olarak eşbütünleşik vektör ya da vektörlerin önemli olduğunu gösteriyorsa seriler arasında eşbütünleşme olduğuna karar verilir. Bu durumda seriler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu kabul edilir.

Çalışmada seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin belirlenmesinde Johansen ve Juselius eşbütünleşme yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemde ilk adım olarak kullanılan değişkenler için bir VAR modeli oluşturularak modele ilişkin uygun gecikme uzunluğu belirlenmiştir. Bu doğrultuda Tablo 21’de yer alan VAR modeline sonuçlarına göre, LR (Likelihood Ratio), FPE (Final Prediction Error), SIC ve HQ (Hannan Quinn) kriterlerinden yararlanılarak uygun gecikme uzunluğu 1 olarak belirlenmiştir.

Tablo 21: VAR Modeli Gecikme Sonuçları

| Gecikme | LR | FPE | AIC | SC | HQ |
|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 0 | NA | 22321.54 | 27.04048 | 27.30711 | 27.13252 |
| 1 | 327.2958* | 1.512874* | 17.40848 | 19.27490* | 18.05277* |
| 2 | 48.16936 | 1.604248 | 17.27611 | 20.74231 | 18.47264 |
| 3 | 33.22701 | 2.754918 | 17.25656* | 22.32255 | 19.00534 |

VAR modeli ile belirlenen gecikme uzunluğu doğrultusunda uygulanan Johansen ve Juselius eşbütünleşme testinin sonuçları Tablo 22’de yer almaktadır. Bu sonuçlara göre; maksimum özdeğer istatistiği ve iz istatistiği değeri % 5 anlamlılık düzeyindeki kritik değerlerden daha büyük olduğu için, $H_0: r=0$ seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur hipotezi reddedilmiştir. Bu sonuca göre, seriler arasında en az bir tane eşbütünleşik vektör olduğunu söylemek mümkündür. Diğer yandan hem maksimum özdeğer hem de iz testi

sonuçlarına göre, seriler arasında en çok 2 ($H_0:r \leq 2$) eşbütünlük vektör olduğu yönündeki hipotez % 5 anlamlılık düzeyinde reddedilememiştir. Buna göre, seriler arasında en çok 2 tane eşbütünlük vektör söz konusudur. Bu sonuç ele alınan seriler arasında eşbütünlük ilişkisinin olduğunu yani serilerin uzun dönemde birlikte hareket ettiğini göstermektedir.

Tablo 22: Johansen ve Juselius Eşbütünlük Test Sonuçları

| Değişkenler | Hipotezler | Maksimum Özdeğer İstatistiği | | | İz İstatistiği | | |
|---|------------------|------------------------------|-------------------|------------|----------------|-------------------|------------|
| | | İstatistik | Kritik Değer (%5) | Anlamlılık | İstatistik | Kritik Değer (%5) | Anlamlılık |
| LY PF YAT GFCE TİC INF | $H_0:r = 0^*$ | 132.7968 | 95.75366 | 0.0000 | 42.75162 | 40.07757 | 0.0244 |
| | $H_0:r \leq 1^*$ | 90.04521 | 69.81889 | 0.0005 | 41.80842 | 33.87687 | 0.0046 |
| | $H_0:r \leq 2^*$ | 48.23679 | 47.85613 | 0.0460 | 31.85469 | 27.58434 | 0.0133 |
| | $H_0:r \leq 3$ | 16.38210 | 29.79707 | 0.6851 | 10.85056 | 21.13162 | 0.6622 |
| | $H_0:r \leq 4$ | 5.531535 | 15.49471 | 0.7501 | 4.914704 | 14.26460 | 0.7526 |
| | $H_0:r \leq 5$ | 0.616831 | 3.841466 | 0.4322 | 0.616831 | 3.841466 | 0.4322 |

* % 5 anlamlılık düzeyinde boş hipotezin reddedildiğini ifade etmektedir.

Eşbütünlük analizi sonucu elde edilen normalize edilmiş denklem ise (5.2) nolu eşitlikte yer almaktadır. Parantez içindeki değerler standart hataları göstermek üzere denklemde yer alan katsayılar anlamlı ve işaretleri teorik beklentiyle uyumlu çıkmıştır. Denkleme göre, politik özgürlükler endeksinin değerindeki bir yükselme iktisadi büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Politik özgürlükler endeks değerinin yükselmesi (7'ye yaklaşması) ülkenin politik özgürlükler bakımından daha kötü duruma gelmesi anlamına geldiğinden elde edilen bu bulgu politik özgürlükler düzeyindeki bir iyileşmenin iktisadi büyüme üzerinde olumlu etkide bulunduğu şeklinde yorumlanmaktadır. Çalışmada elde edilen bu sonuç; Leschke (2000), Ulubaşoğlu ve Doucouliagos (2004) ve Yıldırım (2010)'ın bulgusuyla örtüşmektedir. Diğer yandan denkleme göre; yatırımlar, kamu tüketim harcamalarının GSYH'daki payı ve ticaretin GSYH'daki payı ile iktisadi büyüme arasında pozitif, enflasyon oranı ile iktisadi büyüme arasında ise negatif yönlü bir ilişki olduğu tahmin edilmiştir.

$$LY = -0.0653PF + 0.0098YAT + 0.0184GFCE + 0.0320TIC - 0.0021INF \quad (5.2)$$

(0.03678) (0.00610) (0.00889) (0.00161) (0.00096)

5.5.2. Hata Düzeltme Modeli

Granger (1988), seriler arasında eşbütünlüşme ilişkisinin varlığı durumunda, seriler arasındaki kısa dönemli nedensellik ilişkisinin hata düzeltme modeli çerçevesinde belirlenmesinin daha uygun olacağını belirtmiştir. Hata düzeltme modeli, seriler arasındaki uzun dönem dengesi ile kısa dönem dinamikleri arasında ayırım yapmak ve kısa dönem dinamiklerinin belirlenmesinde kullanılan bir yöntemdir. Bu doğrultuda, çalışmada seriler arasındaki uzun dönemli ilişki belirlendikten sonra, seriler arasındaki nedensellik ilişkisinin belirlenmesinde hata düzeltme modeli kullanılmıştır. Hata düzeltme modeli test sonuçları Tablo 23’de sunulmuştur.

Tablo 23’de yer alan hata düzeltme modeli sonuçlarına göre, hata düzeltme teriminin (EC_{t-1}) işareti beklenildiği gibi negatif ve istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Bu durum seriler arasında bir yakınsamayı işaret etmektedir. Ancak kısa dönem ilişkileri gösteren değişkenlerin katsayıları ticaret ve enflasyon oranı değişkenleri dışında anlamlı çıkmamıştır. Bu sonuç, kısa dönemde seriler arasında ilişki olmadığını göstermektedir.

Çalışmada ayrıca modelin güvenilirliğini kontrol etmek amacıyla otokorelasyon, değişen varyans ve normallik testleri yapılmış ve bu testlerden elde edilen istatistikler Tablo 23’de yer alan hata düzeltme modeline ilişkin diagnostik istatistiklerde sunulmuştur. Buna göre, modelde otokorelasyon sorununun olup olmadığı belirlemek amacıyla yapılan otokorelasyon testi sonucunda elde edilen LM istatistiğine göre modelde otokorelasyon sorunu yoktur. Ayrıca yapılan değişen varyans testi sonucunda elde edilen ki-kare değeri de hata düzeltme modelinde değişen varyans sorununun olmadığı göstermektedir. Son olarak yapılan normallik testinden elde edilen Jarque-Bera istatistiğine göre, hata düzeltme modelinin hata terimlerinin normal dağılıma sahip olduğu tespit edilmiştir.

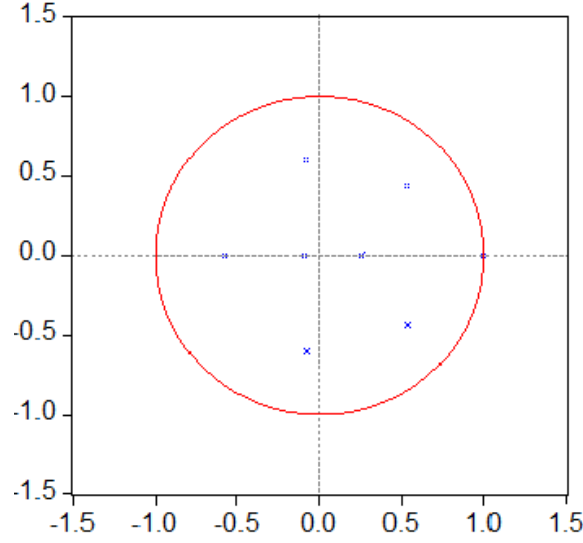
Tablo 23: Hata Düzeltme Modeli Test Sonuçları

| Değişkenler | Katsayı | T-istatistiği |
|---------------------------------|--|---------------|
| EC_{t-1} | -0.245279 (0.06557) | -3.74074 |
| D(LY(-1)) | -0.339068 (0.26714) | -1.26926 |
| D(PF(-1)) | 0.028348 (0.01641) | 1.72733 |
| D(YAT(-1)) | 0.000685 (0.00433) | 0.15813 |
| D(GFCE(-1)) | -0.007088 (0.00805) | -0.88009 |
| D(TIC(-1)) | -0.004363 (0.00224) | -1.94863 |
| D(INF(-1)) | -0.000888 (0.00032) | -2.81553 |
| Sabit | 0.058130 (0.01337) | 4.34681 |
| Diagnostik İstatistikler | R ² : 0.422; Düzeltilmiş R ² : 0.278 F istatistiği: 2.930 LM istatistiği: 39.75429 [0.3064] Ki-kare değeri: 318.6384 [0.1547] Jarque-Bera istatistiği: 11.62333 [0.4764] | |

Not: Normal parantez içindeki değerler standart hatayı, köşeli parantez içindeki değerler anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Grafik 11’de ise sistemin AR karakteristik polinom kökleri sunulmuştur. Grafiğe göre, AR köklerinin tümünün birim çemberin içinde yer alması modelin güvenilirliğini göstermektedir. Sonuç olarak, hem diagnostik testler hem de AR köklerinin yapısı eşbütünleşme analizini desteklemektedir.

Grafik 11: AR Karakteristik Polinom Kökleri



5.6. Türkiye'nin Kurumsal Yapısına İlişkin Değerlendirme

Türkiye'de kurumsal yapının düzeyi hakkında fikir veren çeşitli değişkenlerden elde edilen bulgular ve uluslararası raporlar bağlamında Türkiye'nin kurumsal yapısı ile ilgili aşağıdaki değerlendirmeleri yapmak mümkündür.

Türkiye'nin ekonomik özgürlükler düzeyi Fraser Institute kuruluşunun hazırladığı EFW endeksi çerçevesinde değerlendirilmiştir. 2009 yılı itibariyle 6.74 olan Türkiye'nin puanı ile ele alınan örneklem ortalaması kıyaslandığında ekonomik özgürlükler bakımından ele alınan ülkeler ile Türkiye arasında anlamlı düzeyde bir fark olmadığını söylemek mümkündür.

Türkiye'deki demokrasi seviyesi Freedom House tarafından hazırlanan politik hak ve sivil özgürlükler endeksleri itibariyle 'kısmen özgür' olarak belirlenmiştir. 2009 yılında hem politik hak hem de sivil özgürlükler açısından Türkiye'nin puanı 3 olarak belirlenmiştir. Örnekleme alınan ülkeler dikkate alındığında ise Türkiye'nin puanı ile örneklem ortalaması arasında önemli düzeyde bir fark görülmemiştir. Ülkelerin demokrasi düzeyini belirlemeyi amaçlayan bir diğer endeks olan Polity endeksine göre ise, Türkiye demokratik ülkeler kategorisinde yer almaktadır.

Yolsuzluk düzeyi bakımından Türkiye'nin durumu ise TI'nın hazırladığı CPI verileri çerçevesinde araştırılmıştır. Bu doğrultuda Türkiye, 2010 yılı itibariyle almış olduğu 4.4 puanla endekste yer alan 178 ülke içinde 56. sırada yer almaktadır. Örnekleme alınan ülkeler ile kıyaslandığında Türkiye'nin puanının örneklem ortalamasından düşük olduğu belirlenmiştir. Ancak yine de gelişmiş ülkeler ile kıyaslandığında Türkiye'de yolsuzluk düzeyinin oldukça yüksek olduğu görülmüştür.

Son olarak Türkiye'deki mülkiyet haklarının düzeyine bakıldığında, Heritage Foundation tarafından hazırlanan endeks itibariyle Türkiye'nin 2010 yılı puanının 50 olduğu belirlenmiştir. Diğer yandan, Türkiye'nin puanının örnekleme alınan ülkelerin ortalamasından düşük olduğu görülmüştür. Bu durum Türkiye'de mülkiyet haklarının korunurluğu açısından zayıf bir kurumsal yapıya işaret etmektedir.

Bu değişkenler dışında Dünya Ekonomik Forumu (WEF: World Economic Forum) tarafından yayınlanan Küresel Rekabetçilik Raporu (The Global Competitiveness Report) dünyadaki ülkelerin kurumsal yapısına ilişkin analizlere yer vermektedir. WEF tarafından yayınlanan Küresel Rekabetçilik Raporu'nda yer alan 'kurumlar' bileşenine göre, ülkelere 1 ile 7 arasında puanlar verilmektedir. Puanlamada 1 en kötü, 7 en iyi durumu temsil etmektedir. Bu doğrultuda 2011-2012 Küresel Rekabetçilik Raporu verilerine göre Türkiye, kurumsal açıdan 3.7 puanla 142 ülke arasında 80. sırada yer almaktadır (Sala-i Martin, 2011: 19).

Söz konusu raporda yer alan kurumlar bileşeni 'Kamu Kurumları' ve 'Özel Sektör Kurumları' alt bileşenlerinden oluşmaktadır. Kurumlara ilişkin ilk bileşen olan kamu kurumlarında Türkiye'de en çok 'hükümet yetkililerinin kararlarında adam kayırma' (2.8 puan) alanında geri kalındığı gözlenmiştir. Kurumların bir diğer alt bileşeni olan özel sektör kurumlarında ise Türkiye'nin en çok 'firmaların iş ahlakı-etik' (3.9 puan) alanında gerilerde olduğu gözlemlenmiştir. Bunun yanında raporda Türkiye kurumsal açıdan en düşük puanı 'fikri mülkiyet hakları' (2.7 puan) konusunda almıştır (Sala-i Martin, 2011: 353).

2011-2012 Küresel Rekabetçilik Raporu'nda aynı zamanda Türkiye'nin kurumsal yapısına ilişkin odaklanılması gereken konulara değinilmiştir. Bu hususları aşağıdaki gibi şekilde sıralamak mümkündür (Ulengin ve diğerleri, 2011: 57):

- Fikri mülkiyet sisteminin etkinliğini sağlamak üzere; kısa, orta ve uzun vadeli stratejiler belirlenmeli, kurumsal kapasite, hukuki altyapı ve kurumlar arası işbirliği güçlendirilmeli, toplum düzeyinde yaygın ve yerleşik fikri haklar kültürü oluşturulmalıdır.

- Ekonomide rekabet gücünün artırılması, haksız rekabetin önlenmesi ve kamu finansmanına katkıda bulunulması hedefleri doğrultusunda, ekonomide kayıt dışılığın azaltılması gerekmektedir.

- Adalet hizmetlerinde, Avrupa Birliği (AB) uygulamaları da dikkate alınarak, hukuki ve kurumsal düzenlemeler hayata geçirilmelidir. Yargı Reformu Stratejisi ve Eylem Planı güncellenmelidir.

Türkiye'nin kurumsal yapısına ilişkin bilgi veren bir diğer çalışma olan Freedom House'un yayınladığı dünyada basın özgürlüğünün incelendiği "Basın Özgürlüğü 2011: Küresel Medya Bağımsızlığı (Freedom of the Press 2011: A Global Survey of Media Independence)" raporunda Türkiye basın özgürlüğü konusunda 'kısmen özgür' kategorisinde yer almıştır. Ülkelerin basın özgürlüğü açısından 0'dan (en iyi) 100'e (en kötü) kadar puanlar aldığı rapora göre, Türkiye basın özgürlüğü açısından 194 ülke arasında almış olduğu 54 puanla 112. sırada yer almaktadır. Türkiye raporda basın özgürlüğü konusunda yaşanan gelişmeler sonucu ciddi gerilemelerin olduğu bir ülke olarak kaydedilmiştir (Freedom House, 2011b: 1).

Diğer yandan Türkiye'nin siyasi ve ekonomik kriterlerinin irdelendiği, Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanan "2011 Türkiye İlerleme Raporu" Türkiye'nin AB üyeliğine hazırlık sürecinde bu alanlardaki performanslarını değerlendirmiştir. Söz konusu raporda, Türkiye hakkındaki değerlendirmede özellikle demokrasi, özgürlük ve insan hakları açısından bir takım sorunlar olduğu belirtilmiştir. Bu kapsamda raporda temel

haklara ilişkin olarak bazı ilerlemeler kaydedildiği ancak özellikle ifade özgürlüğü¹⁵ ve din özgürlüğü alanındaki gelişmelerin kaygı verici olduğunun altı çizilmiştir. Bunun yanında basın özgürlüğü ve yargı sistemindeki eksiklikler üzerinde de önemle durulmuştur. Raporda ayrıca insan hakları ihlalleri konusunda dokunulmazlıkla mücadelede yetersiz kaldığı, öte yandan sivil ve siyasi haklar, düşünce, din ve vicdan özgürlüğü ve yolsuzlukla mücadele konularında sınırlı bir ilerleme sağlandığı vurgulanmıştır.

2011 İlerleme Raporu'nda dikkat çeken diğer bir nokta ise yeni bir anayasanın gerekliliği konusudur. Bu kapsamda raporda demokrasi, hukukun üstünlüğü, insan hakları, azınlıklara saygı ve azınlıkların korunmasına saygıyı güvence altına alan kurumların istikrarını pekiştirecek ve uzun süreden beri var olan birçok sorunu çözecek yeni bir anayasanın üzerinde önemle durulmaktadır (COM, 2011: 7).

Sonuç olarak, Türkiye kurumsal açıdan giderek gelişmekte olan bir ülke olmakla birlikte, gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında birçok alanda zayıf bir kurumsal yapıya sahip bir ülke konumundadır. Bu durum söz konusu alanlarda köklü reformlar yapılması gerektiğinin bir göstergesi olarak ifade edilebilir. Türkiye'de kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisinin araştırıldığı analiz sonuçlarının Türkiye'de kurumsal yapının iktisadi büyümeyi uzun dönemde olumlu etkilediğini ortaya koyması, Türkiye'de kurumsal yapının gelişmesi adına yapılacak reformların önemini daha da arttırmaktadır.

¹⁵ Gazeteciler, yazarlar, akademisyenler ve insan hakları savunucuları hakkında açılan çok sayıda davayla ve medya üzerindeki gereksiz baskılarla, ifade özgürlüğünün uygulamada göz ardı edilmekte olduğu ve bu durumun endişelere sebep olduğu belirtilmektedir (COM, 2011: 27).

GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Kurumsal iktisat 19. yüzyılın sonu ve 20. yüzyılın başlarında Neo-klasiklere tepki olarak ortaya çıkmış bir düşünce akımıdır. Bu düşünceye göre iktisat bilimi disiplinlerarası bir bilim dalıdır ve iktisadi olayları incelerken sosyoloji, psikoloji, siyaset, maliye, yönetim, tarih gibi bilim dallarından yararlanılmalıdır. Kurumculara göre, sadece iktisat bilimi ile insan davranışlarını açıklamaya çalışmak olanaksızdır. Bu nedenle kurumsal iktisatçılar diğer disiplinlerle bağlantılı olarak iktisadi olayları daha geniş bir perspektiften incelemeyi tercih etmişlerdir.

Kurumsal iktisat okulunun diğer iktisat okullarından ayrılan en önemli noktası iktisadi performansı şekillendirmede kurumlara merkezi bir rol vermesidir. Bu yönüyle kurumsal iktisadın ana inceleme konusu kurumlardır. Kurumlar en genel ifadeyle insanlar arasındaki etkileşimleri belirleyen kısıtlar ve teşvikler bütünü olarak tanımlanabilir. Kurumlar bu yönüyle, bir toplumda güven ve işbirliği sağlayarak belirsizliği azaltmaktadırlar. Etkin kurumsal yapı bireyler arası etkileşime yön verirken diğer yandan bir ekonomide yatırım, tasarruf, teknoloji ve üretim gibi kararları etkileyerek iktisadi sonuçlar doğurabilmektedirler. Bu bağlamda etkin kurumlar bireylere ve girişimcilere beşeri ve fiziksel sermaye yatırımı yapmaları için gerekli olan teşvik unsurunu sağlamaktadır. Çünkü kuralların hakim olduğu bir ekonomide geleceği öngörmek mümkün olacak; dolayısıyla riskli, yenilikçi deneyimlerde insanlar kendilerini güvende hissedeceklerdir. Örneğin mülkiyet haklarının güvence altına alındığı toplumlarda insanlar kendi mülkiyetlerinde bulunan alanlarda kaynaklarını yönlendirmekte istekli davranacaklardır. Kısaca kurumsal iktisada göre kurumlar, bireyleri ve toplumları çeşitli dürtü ve teşviklerle etkileyerek iktisadi faaliyetlerin gelişiminde önemli bir rol oynamaktadır.

Kurumların iktisadi büyüme üzerindeki etkisi ilk olarak klasik büyüme teorisyenlerinden Adam Smith tarafından ele alınmıştır. Smith iktisadi büyüme sürecinin kurumları göz ardı ederek açıklanamayacağını belirtmekle birlikte kurumlar Smith'in

büyüme analizinin önemli bir parçası olarak kabul edilmemiştir. Geleneksel büyüme teorileri büyümenin açıklanmasında daha çok yatırım, tasarruf, sermaye birikimi, işbölümü, teknolojik yenilik gibi kavramlara vurgu yapmışlardır. Ancak bu unsurları etkileyebilecek kurumsal faktörlerin dikkate alınmamış olduğu söylenebilir. Bu nedenle kurumcu düşünürlere göre, bu teoriler gerçek dünyada ülkeler arasındaki iktisadi büyüme farklılıklarını açıklamada yetersiz kalmışlardır.

Kurumsal iktisat yaklaşımı, iktisadi büyüme sürecini ve ülkeler arası iktisadi büyüme farklılıklarını kurumsal yapıyı oluşturan unsurlar etrafında açıklamıştır. Bu düşünceye göre ekonomik yaşam kurumların etkisinden bağımsız olarak değerlendirilemez, dolayısıyla kurumlar ve kurumsal yapı büyüme analizlerinde odaklanılması gereken asıl noktayı oluşturmaktadır. Bu bilgiler çerçevesinde kurumcu düşünürlerin neden bazı ülkelerin zengin, diğerlerinin ise fakir olduğu sorusuna verdiği yanıt ülkeler arası kurumsal yapı farklılıkları olarak ortaya çıkmaktadır.

Bu bilgiler ışığında çalışmada kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisi öncelikle farklı gelir düzeylerindeki ülkeler için araştırılmıştır. Bu doğrultuda farklı kurumsal yapıların ülkeler arası iktisadi performans farklılıklarının ne kadarını açıkladığının tespit edilmesi amacıyla iki çeşit model oluşturmuştur. İlk modelde söz konusu ilişki yalnızca kurumsal faktörlerle; ikinci modelde ise kurumsal değişkenler yanında büyümenin diğer belirleyicileri olarak kabul edilen enflasyon oranı, kamu tüketim harcamalarının GSYH içindeki payı ve nüfus artış hızı açıklayıcı değişkenler olarak ilave edilerek analiz yapılmıştır. Panel veri analizinin yapıldığı çalışmada analizin kapsadığı dönem ve ülke sayısı verilerin bulunabilirliği ölçüsünde 110 ülke için 2000-2009 yılları arası olarak belirlenmiştir. Ayrıca çalışmada kurumsal yapıyı temsil etmek üzere ekonomik ve politik özgürlükler endeksleri kullanılmıştır.

Çalışmada kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisi ilk olarak gelişmiş ülkeler için araştırılmıştır. Gelişmiş ülkeler için oluşturulan her iki modele ait tahmin sonuçlarına göre, hem ekonomik özgürlükler hem de politik özgürlükler pozitif ve istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur. Bu sonuç gelişmiş ülkelerde literatürle uyumlu şekilde ekonomik özgürlük ve politik özgürlük düzeyi ile iktisadi büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Kurumsal yapı ve iktisadi büyüme arasındaki ilişki ikinci olarak gelişmekte olan ülkeler için analiz edilmiştir. Gelişmekte olan ülkeler için tahmin edilen ilk modelde, ekonomik özgürlükler anlamsız iken politik özgürlükler negatif ve istatistiki olarak % 5 seviyesinde anlamlı bulunmuştur. Bu sonuç ekonomik özgürlükler ile iktisadi büyüme arasında güçlü bir ilişki olmadığını, politik özgürlükler ile iktisadi büyüme arasında ise ters yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. Diğer yandan tahmin edilen ikinci modelde elde edilen bulgulara göre hem ekonomik hem de politik özgürlükler anlamsızdır. Bu bulgular, gelişmekte olan ülkelerde kurumsal yapı ile iktisadi büyüme arasında güçlü bir ilişki olmadığını göstermektedir.

Çalışmada kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisi üçüncü olarak az gelişmiş ülke grubu için analiz edilmiştir. Az gelişmiş ülkeler için oluşturulan ilk modelin sonuçlarına göre hem ekonomik hem de politik özgürlükler pozitif ve istatistiki olarak % 5 seviyesinde anlamlıdır. İktisadi değişkenlerin kontrol değişkenleri olarak ilave edildiği ikinci modelde ise ekonomik özgürlükler pozitif ve istatistiki olarak % 10 düzeyinde anlamlı iken, politik özgürlüklerin büyüme üzerindeki etkisi de pozitif olmakla birlikte anlamsız bulunmuştur. Bu sonuç; az gelişmiş ülkelerde ekonomik özgürlükler ile iktisadi büyüme arasında doğru yönlü bir ilişki olduğunu, politik özgürlüklerin ise iktisadi büyümeyi önemli ölçüde etkilemediğini göstermektedir.

Kurumsal yapı ve iktisadi büyüme arasındaki ilişki son olarak tüm ülkelerin yer aldığı model için tahmin edilmiştir. Tüm ülkelerin yer aldığı genel analizde, her iki modele ait tahmin sonuçları hem ekonomik hem de politik özgürlüklerin pozitif ve anlamlı olduğunu ortaya koymaktadır. Bu bulgulara göre, analiz kapsamındaki 110 ülke için ekonomik ve politik özgürlükler düzeyindeki bir artış iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir.

Gerek ülke grupları gerekse tüm ülkeler için yapılan analiz sonuçları kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisinin ülkelerin gelir düzeylerine göre değişme gösterdiğini ortaya koymaktadır. Bu bağlamda kurumsal yapıyı oluşturan değişkenlerin her ülke veya ülke grubunu aynı yönde ve aynı düzeyde etkilemediği görülmüştür. Çalışmada elde edilen bulgular kurumsal yapı değişkenleri açısından değerlendirildiğinde, her iki modelde de ekonomik özgürlükler düzeyinin gelişmiş ülkeler, az gelişmiş ülkeler ve tüm

Ülkelerin yer aldđđı modelde ekonomik performansını olumlu yönde etkilerken, gelişmekte olan ülkelerde önemli bir etkisinin bulunmadđđını göstermektedir. Buna karşılık politik özgürlükler düzeyinin ilk model sonuçlarına göre; gelişmiş ülkeler, az gelişmiş ülkeler ve tüm ülkelerin yer aldđđı örneklemede ekonomik performansı olumlu yönde etkilerken gelişmekte olan ülkelerde negatif yönde etkilediđđi saptanmıştır. Öte yandan ikinci model sonuçları ise politik özgürlükler düzeyinin gelişmiş ülkeler ve tüm ülkelerin yer aldđđı örneklemede iktisadi performansı olumlu yönde etkilerken, gelişmekte olan ülkeler ve az gelişmiş ülkelerde önemli ölçüde etkilemediđđini ortaya koymuştur.

Çalışmada dikkati çeken bir nokta ekonomik ve politik özgürlükler düzeyinin gelişmiş ülkelerden az gelişmiş ülkelere doğru gidildikçe azaldđđıdır. En gelişmiş ülkelerde ekonomik ve politik özgürlükler düzeyinin en yüksek, en az gelişmiş ülkelerde ise en düşük olması anlamına gelen bu durum, kurumsal yapısı iyi olan ülkelerin ekonomik performanslarının da iyi olacađđı yönündeki teorik ve ampirik bulguları desteklemektedir.

Türkiye’de kurumsal yapının düzeyini gösteren çeşitli değişkenler ve raporlardan elde edilen bulgular, Türkiye’nin kurumsal yapısının son yıllarda gelişme gsterdiđđini, bununla beraber bu konuda çeşitli önlemlerin alınarak hayata geçirilmesi gereken birçok iyileştirme olduđđunu ortaya koymaktadır. Kurumsal alandaki eksikliklerin iktisadi büyüme ve kalkınma için bir engel teşkil ettiđđi görüşünden yola çıkararak gerekli kurumsal düzenlemelerin yapılmasının Türkiye ekonomisi açısından olumlu sonuçlar dođuracađđını söylemek mümkündür.

Diğer yandan Türkiye için yapılan analiz sonuçları kurumsal yapının Türkiye’de iktisadi büyümeyi uzun dönemde etkileyen önemli bir faktör olduđđunu ortaya koymaktadır. Çalışmanın bu bulgusu Türkiye’de kurumsal yapının gelişmesi adına alınacak önlemlerin büyüme sürecindeki önemini ortaya koymaktadır. Bu doğrultuda alınması gereken önlemlerin başında temel hak ve özgürlüklere daha fazla serbestlik tanınması gelmektedir. Türkiye’deki kurumsal yapının niteliđđi hakkındaki uluslararası tartışmalara göre, bu konuda bazı ilerlemeler kaydedilmiş olmakla beraber özellikle ifade ve basın zgrlđđ konusunda ciddi adımların atılması gerekmektedir. Bunun yanında mülkiyet hakları kapsamında özellikle fikri mülkiyet haklarının korunması konusunda yasal önlemler alınmalıdır. Mülkiyet haklarının korunması bir ülkedeki teknoloji, verimlilik ve yatırımlar

ile doğrudan ilişkili olduğundan ekonominin işleyişine etki etmektedir. Bu doğrultuda mülkiyet haklarının daha iyi korunması ekonomik gelişmeye katkı sağlayabilir.

Yolsuzluk düzeyinin yüksek olması, Türkiye'nin demokratik kurumlarına olan güvenin sarsılmasına yol açmaktadır. Yolsuzluk aynı zamanda kurumların tarafsızlığı, gücü, şeffaf ve hesap verebilir olmasına engel teşkil etmektedir. Son yıllarda yapılan çalışmalar (Mauro 1995; Wei, 2000; Habib ve Zurawicki, 2001) yolsuzluk düzeyinin bir ülkedeki hem yerli hem de doğrudan yabancı yatırımları etkileyen bir faktör olduğunu ortaya koymaktadır. Bu çerçevede bir ülkede yolsuzluk düzeyinin yüksek olması belirsizlik yaratarak işlem maliyetlerini arttırmakta ve o ülkeye yapılan yatırımların düşük düzeyde gerçekleşmesine yol açmaktadır. Yatırımların düşük olması büyümenin önündeki önemli bir engel olarak kabul edildiğinden ülkelerin bu durumu önleyecek şekilde yolsuzlukla mücadele stratejileri geliştirmeleri gerekmektedir. Yolsuzlukla mücadelede daha fazla ilerleme sağlanması kamu kurumlarının daha şeffaf, açık ve hesap verebilir olarak algılanmasını beraberinde getirecektir. Bu doğrultuda yolsuzluğun azaltılması için belirlenen strateji, plan ve programların etkin bir şekilde uygulanması Türkiye'nin ekonomik performansını olumlu etkileyebilecektir.

Türkiye'de temel hak ve özgürlükleri güçlendirmenin bir yolu da anayasa reformu aracılığıyla olabilir. Bu amaçla yeni anayasanın oluşturulması sürecince yargının bağımsızlığı ve tarafsızlığı konusunda da AB standartları doğrultusunda hukuki ve kurumsal düzenlemeler yapılmalıdır. Bu şekilde insan hak ve özgürlüklerinin güvence altına alınmış olduğu demokratik bir toplum olmanın gereklerini yerine getirmede önemli bir adım atılmış olacaktır. Bu kapsamda demokrasi düzeyi; politik istikrarsızlık, beşeri sermaye, gelir eşitsizliği ve mülkiyet hakları gibi çeşitli kanallarla büyüme üzerinde etkili olduğundan demokrasi düzeyinin gelişmesiyle beraber ülkelerin iktisadi performansının bundan olumlu etkileneceği ifade edilebilir.

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde bazı durumlarda zayıf bir kurumsal yapı da büyümeyi sağlayabilmektedir. Örneğin son yıllarda en hızlı büyüyen ekonomilerden olan Çin'in kurumsal yapısına ait verilere bakıldığında zayıf bir kurumsal çerçeve oluşturduğunu söylemek mümkündür. Nitekim gelişmekte olan bir ülke olan Çin'de işçi hakları ve özgürlüklerin yetersiz olması, kalite standartları ve çevre standartlarının

gelişmemiş olması gibi nedenlerle ucuz işgücü çalıştırılarak düşük maliyette üretim gerçekleştirilmektedir. Ancak söz konusu alanlarda kurumsallaşmanın sağlanamaması Çin için bir avantaj gibi gözükse de, ülkenin yakaladığı yüksek büyüme hızını devam ettirebilmesi için kurumsal yapısının güçlendirilmesi gerekmektedir.

Bu doğrultuda Acemoğlu ve Robinson (2012), çalışmalarında kötü kurumların büyümeye neden olabileceğini ancak sürdürülebilir büyüme sağlayamayacağını ifade etmektedirler. Çalışmada, sürdürülebilir büyümenin yenilik gerektirdiği ancak hem politik hem ekonomik kurumlar kötü olduğunda, teknolojik değişim ve yaratıcı yıkım için gerekli teşvikin üretilmeyeceği vurgulanmaktadır. Bu doğrultuda Acemoğlu ve Robinson (2012), Çin'in son yıllardaki yüksek büyüme hızının kötü kurumlar altında gerçekleştiğinden sürdürülebilir olmadığını ve kurumların kapsayıcılığının artırılmadığı sürece devam ettirilemeyeceğini öne sürmektedirler.

Sonuç olarak çalışmada elde edilen bulgular kurumsal yapının iktisadi değişkenler yanında ülkelerin iktisadi performanslarını etkileyen önemli faktörlerden biri olduğunu ortaya koymaktadır. Elde edilen bu bulgu ülkelerin büyümesinde uygun politikaların belirlenmesi gibi bir sorunsalı açıklamak adına önemli bir bakış açısı sunmaktadır. Şöyle ki, bu sonuçtan yola çıkarak ülkelerin daha sağlam bir kurumsal yapıya sahip olmaları neticesinde daha yüksek bir ekonomik performansa erişebileceklerini söylemek mümkündür.

Bununla birlikte kurumsal yapının gelişmesi yüzyıllar sürececek bir olgudur. Öte yandan devletin kurumsal yapıyı daha sağlam bir hale getirecek bir yasal çerçeve oluşturması bu yönde atılacak adımların ilk ayağını oluşturması bakımından önem taşımaktadır. Örneğin devletin, çalışmada kurumsal yapıyı temsil etmek üzere referans alınan ekonomik özgürlük ve politik özgürlüklerin önündeki kısıtları ortadan kaldıracak kararlar alması ve söz konusu özgürlüklerin gelişmesini teşvik edecek politikalar uygulaması bu süreci başlatabilecek bir adımdır. Daha sonraki aşamada ekonomik aktörler de belirlenen yasal çerçeveye uyum sağlayacak ve bu durum söz konusu uygulamaların kurumsallaşmasını beraberinde getirecektir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

Abrams, Burton A. ve Lewis, Kenneth A. (1993), “Cultural and Institutional Determinants of Economic Growth: A Cross-Section Analysis”, **Kluwer Academic Publishers, Public Choice** 83, 273-289.

Acar, Mustafa (2010), “Serbest Ticaret, Ekonomik Özgürlükler ve Refah”, **Bilig**, 53, 1-28.

Acemoğlu, Daron (2009), **Introduction to Modern Economic Growth**, Princeton University Press.

Acemoğlu, Daron ve diğerleri (2001), “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, **American Economic Review**, 1369-1401.

Acemoğlu, Daron ve diğerleri (2004), “Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth”, NBER Working Paper No. 10481

Acemoğlu, Daron ve Robinson, James (2007), “The Role of Institutions in Growth and Development” Commission on Growth and Development, Working Paper, 10, http://www.growthcommission.org/storage/cgdev/documents/gc-wp-010_web.pdf (10.11.2011).

Acemoğlu, Daron ve diğerleri (2003), “Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms Volatility, Crises and Growth”, **Journal of Monetary Economics**, 50, 49-123.

Acemoğlu, Daron ve Robinson, James (2012), **Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty**, New York: Crown Publishers.

- Adaçay, Funda Rana ve İslatince, Hasan (2009), **İktisadi Düşünce Tarihi**, Bursa: Ekin Basım Yayım Dağıtım.
- Akçay, Selçuk (2002), “Corruption and Economic Growth: Across-National Study” **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 57(1), 1-13.
- Akdre, Çınla (2011), “The Methodological Emergentism of John Stuart Mill”, <http://colloquegide2010.univ-paris1.fr/IMG/pdf/Akdere.pdf> (10.11.2011).
- Aktan, Coşkun Can ve Vural, Tarık (2005), “Kurum Kavramı, Temel Özellikleri ve Türleri”, <http://www.canaktan.org/felsefe-sosyo/kurum-sosyoloji/kurum-kavram.htm> (11.11.2011).
- Aktan, Coşkun Can ve Tarık, Vural (2006), “Eski Kurumsal İktisat”, **Kurumsal İktisat**, Coşkun Can Aktan (Ed.), *içinde* (1-18), Yayın No:194, Ankara: SPK Yayınları.
- Aktan, Coşkun Can ve Tarık, Vural (2008), “Yeni Kurumsal İktisat”, **Yeni İktisat Okulları**, Coşkun Can Aktan (Ed.), *içinde* (181-210), 2. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Alesina, Alberto ve Perotti, Roberto (1996), “Income Distribution, Political Instability and Investment”, **European Economic Review**, 40, (1203-1228).
- Alkın, Erdoğan (1992), **Gelir ve Büyüme Teorisi**, İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Andvig, Jens Chr ve diğerleri (2000), “Research on Corruption A Policy Oriented Survey”, Chr. Michelsen Institute and Norwegian Institute for International Affairs, http://www.icgg.org/downloads/contribution07_andvig.pdf (10.12.2011).
- Argandoña, Antonio (1991), “Values, Institutions and Ethics”, Working Paper, IESE, 215, <http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0215-E.pdf> (10.12.2011).

Aron, Janine (2000), “Growth and Institutions: A Review of The Evidence”, **The World Bank Research Observer**, 15(1), 99–135.

Arslan, Ünal (2007), “**Kurumların İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkisi**”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Ankara.

Arslan, Ünal (2011), “Siyasi İstikrarsızlık ve Ekonomik Performans: Türkiye Örneği”, **Ege Akademik Bakış / Ege Academic Review**, 11(1), 73 -80.

Asteriou, Dimitrios ve Price, Simon (2000), “Political Instability and Economic Growth: Uk Time Series Evidence”, **Scottish Journal of Political Economy**, 48(4), 383-399.

Bai, Jushan ve Kao, Chihwa (2006), “On The Estimation and Inference of a Panel Cointegration Model With Cross-Sectional Dependence”, B.H. Baltagi (Ed.), **Panel Data Econometrics**, içinde (4-30), Published By Elsevier B.V.

Baltagi, Badi (2005), **Econometric Analysis of Panel Data**, Third Edition, Chichester: John Wiley & Sons Ltd.

Barber, William J. (1995), **İktisadi Düşünce Tarihi**, (Çev. İhsan Durdu), İstanbul: Şule Yayınlar.

Barro, Robert J. (1991), “Economic Growth in a Cross Section of Countries”, **Quarterly Journal of Economics**, 106 (2), 407-444.

Barro, Robert J. (1994), “Democracy and Growth”, NBER Working Paper, 4909, http://www.nber.org/papers/w4909.pdf?new_window=1 (05.06.2011).

Barro, Robert J. ve Sala-i Martin, Xavier (1995), **Economic Growth**, McGraw-Hill, New York.

- Berber, Metin (2004), “İktisadi Büyüme ve Kalkınma” 2. Baskı, Trabzon: Derya Kitabevi.
- Besley, Timothy (2005), “Political Institutions and Policy Competition”, <http://econ.lse.ac.uk/~tbesley/papers/policycomp1.pdf>, (05.06.2011).
- Beşkaya, Ahmet ve Koç, Asuman (2006), “Ekonomik Büyüme ve Kalkınmada Ekonomik Özgürlüklerin Rolü ve Önemi”, **Liberal Düşünce**, 43, 43-74.
- Beşkaya, Ahmet ve Manan, Ömer (2009), “Ekonomik Özgürlükler ve Demokrasi ile Ekonomik Performans Arasındaki İlişkinin Zaman Serileri ile Analizi: Türkiye Örneği”, **Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 5(10), 47–76.
- Beugelsdijk, Sjoerd ve Schaik, Ton Van (2003), “Social Capital and Regional Economic Growth”, **Center For Economic Research**, Discussion Paper, 102.
- Biber, Ahmet E. (2010), “İktisadi Büyümede Kurumsal Faktörler ve Kurumsal Değişim”, **Akademik Bakış Dergisi**, 19, 1-24.
- Bocutoğlu, Ersan (2012), **İktisadi Düşünceler Tarihi**, 1. Basım, Ankara: Murathan Yayınevi.
- Boulila, Ghazi ve diğerleri (2008), “Social Capital and Economic Growth: Empirical Investigations on the Transmission Channels”, **International Economic Journal**, 22(3), 399–417.
- Burcu, Esra (1998), “Evrimsel Teorinin Sosyolojik Düşünce Üzerindeki Etkileri ve Sosyobiyojoloji”, **Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi**, 15(2), 175-186.
- Büyükdüvenci, Sabri (1987), “Pragmatizm ve Eğitim”, **Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi**, 20(1), 323-339, <http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/40/518/6490.pdf> (05.01.2011).

- Callois, Jean-Marc ve Aubert, Francis (2006), “Towards Indicators of Social Capital For Regional Development Issues: The Case of French Rural Areas”, **Regional Studies** 41, 809–821.
- Candan, Esin ve Hanedar, Avni Ö. (2005), “İktisat Neden Bir Kapalı Kutudur? Hâkim İktisadın Değer Yargısı – Sınama İlişkisi”, <http://www.deu.edu.tr/userweb/onder.hanedar/dosyalar/gazi.pdf> (05.02.2011).
- Carlsson, Fredrik ve Lundström, Susana (2001), “Economic Freedom and Growth: Decomposing the Effects”, Göteborg University, Working Paper in Economics No. 33.
- Casey, Terrence (2004), “Social Capital and Regional Economies in Britain”, **Political Studies**, 52, 96–117.
- CSP (2012), <http://www.systemicpeace.org/inscr/inscr.htm>, (01.01.2012)
- Coase, Ronald H. (1960), “The Problem of Social Cost”, **Journal of Law and Economics**, 3, 1-44.
- Coase, Ronald H. (1998), “The New Institutional Economics”, **The American Economic Review**, Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of The American Economic Association, 88(2), 72-74.
- Coase, Ronald H. (1937), “The Nature of the Firm”, **Economica**, New Series, 4(16), 386-405.
- Colander, David (2000), “The Death of Neoclassical Economics”, **Journal of the History of Economic Thought**, 22(2), 127-143.
- Coleman, James S., (1988), “Social Capital in the Creation of Human Capital”, **The American Journal of Sociology**, 94, 95–120.

- COM, 2011, “Türkiye 2011 Yılı İlerleme Raporu”, Avrupa Komisyonu, Brüksel, http://www.abgs.gov.tr/files/AB_Iliskileri/AdaylikSureci/IlerlemeRaporlari/2011_ilerleme_raporu_tr.pdf (15.01.2012).
- Commons, John R (1931), “Institutional Economics”, **American Economic Review**, 21(4).
- Çelen, Mustafa (2007), “Yolsuzluk Ekonomisi: Kamusal Bir Kötülük Olarak Yolsuzluğun Ekonomik Analizi”, ISMMMO Yayın No 77.
- Çınaroğlu, Serpil (2003), “**Rekabet Hukukunda Dikey Birleşmeler: Etkinlik ve Rekabet**”, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi, Yayın No: 0111, Ankara.
- Darby, Julia ve diğerleri (2000), “Political Uncertainty, Public Expenditure and Growth”, **Cesifo Working Paper Series**, Working Paper No. 310.
- Dawson, John W. (1998), “Institutions, Investment, and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence”, *Economic Inquiry*, XXXVI, 603-619.
- Dawson, John W. (2010), “Macroeconomic Volatility and Economic Freedom—a Preliminary Analysis”, *Economic Freedom of the World: 2010 Annual Report*, 175-185.
- Dawson, John W. (2003), “Causality in the Freedom–Growth Relationship” **European Journal of Political Economy**, 19, 479–495.
- Dawson, John W. (2007), “The Empirical Institutions-Growth Literature: Is Something Amiss at the Top?”, Working Papers from Department of Economics, Appalachian State University, No 07-13.
- De Haan, Jakob ve Siermann, Clemens L.J. (1995), “New Evidence on the Relationship between Democracy and Economic Growth”, **Public Choice** 86, 175-198.

De Haan, Jakob ve Siermann, Clemens L.J. (1998), “Further Evidence on the Relationship between Economic Freedom and Economic Growth”, **Public Choice** 95, 363–380.

Demir, Ömer (1996), **Kurumcu İktisat**, 1. Basım, Ankara: Vadi Yayınları.

Devereux, Michael B. ve Wen, Jean-François (1998), “Political Instability, Capital Taxation and Growth” **European Economic Review** 42, 1635-1651.

Domar, Evsey D. (1946), “Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment”, **The Econometric Society**, 14(2), 137-147.

Dünya Bankası (2011), WDI Veri Tabanı

Dünya Bankası (2012), <http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups> (05.01.2012).

Easterly, William ve diğerleri (2006), “Social Cohesion, Institutions, and Growth”, **Economics & Politics**, 18(2).

Emiroğlu, Akif (2006), **Toplumbilimsel Siyasa, Siyasal Sosyolojiye Giriş**, Bursa: Ekin Kitabevi.

Emiroğlu, Kudret ve diğerleri (2006), **Ekonomi Sözlüğü**, Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.

Erlat, Haluk (1997), “Panel Data: A Selective Survey”, **Discussion Paper Series**, 97-04, Yapı Kredi Araştırma Bölümü.

Erol, Hasan (2007), “**Bankalarda Net Faiz Marjının Belirleyicileri, Risk Duyarlılığı ve Politika Önerileri**”, Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Bankacılık ve Finansal Kuruluşlar Genel Müdürlüğü, Ankara.

- Ersoy, Arif (1990), **İktisadi Teoriler ve Düşüncelerin Gelişme Tarihi**, 2. Baskı, İzmir: Abam Yayınevi.
- Fatas, Antonio ve Mihov, Ilian (2006), “Policy Volatility, Institutions and Economic Growth”, CEPR Discussion Paper, 5388, <http://www.insead.edu/facultyresearch/faculty/personal/imihov/documents/FatasMihovPolicyVolatilitySeptember2006v2.pdf> (05.01.2012).
- Fraser Institute (2011), “Economic Freedom of the World 2011 Annual Report”, <http://www.freetheworld.com/release.html>, (05.01.2012).
- Freedom House (2011a), “Freedom in the World 2012”, <http://www.freedomhouse.org/report-types/freedom-world> (10.10.2011).
- Freedom House (2011b), Freedom of the Press 2011, Turkey, <http://www.freedomhouse.org/report/freedom-press/2011/turkey?page=251&year=2011&country=8152> (15.01.2012).
- Freeman, Chris ve Soete, Luc (2003), **Yenilik İktisadı**, (Çev. Ergun Türkcan), TÜBİTAK Yayınları, Akademik Dizi 2.
- Fukuyama, Francis (2000), “Social Capital and Civil Society”, IMF Working Paper /00/74.
- Galor, Oded ve Weil, David N. (1996), “From Malthusian Stagnation to Modern Growth” 89 (2), 150-154.
- Ganioğlu, Aytül (2010), “Şili Ekonomisi’nin Başarılı Büyüme Performansı ve Kalkınması: Kurumsal Yapı ve Ekonomi Politikaları (1975-2009)”, TISK Akademi 2010, 1, 136-164.
- Gould, Stephen Jay (1998), **Darwin ve Sonrası, Doğa Tarihi Üzerine Düşünceler**, (Çev. Ceyhan Temürcü), Ankara: TÜBİTAK Yayınları.

- Granger, C.W.J. (1988), "Some Recent Developments in a Concept of Causality, *Journal of Econometrics*", 39, 199-211.
- Gray, C. W. ve Kaufman, Daniel (1998); "Corruption and Development", **Finance and Development**, 35 (1), 7-11.
- Greene, William. H. (2002), **Econometric Analysis**, Prentice-Hall International, Inc., Third Edition, New York.
- Groenewegen, John ve diğlerleri (1995), "On Integrating New and Old Institutionalism: Douglass North Building Bridges", **Journal of Economic Issues**, XXIX (2), 467-476.
- Groenewegen, John ve diğlerleri (2010), **Institutional Economics: An Introduction**, Palgrave Macmillan, New York.
- Gujarati, Damodar N. (2004), "Basic Econometrics", Forth Edition, McGraw-Hill.
- Gwartney, James ve diğlerleri (2004), "Economic Freedom, Institutional Quality, and Cross-Country Differences in Income and Growth", **Cato Journal**, 24(3), 205-233.
- Gwartney, James ve diğlerleri (2010), "Economic Freedom of the World" 2010 Annual Report.
- Habib, M. ve L. Zurawicki (2001), "Country-Level Investments and the Effect of Corruption—Some Empirical Evidence", *International Business Review*, 10, 687-700.
- Hall, Robert E. ve Jones, Charles I. (1999), "Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?" **The Quarterly Journal of Economics**, 114 (1).

- Hamilton, Walton (1932), "Institutions", Edwin R. Seligman and Alvin Johnson (Ed.), **Encyclopaedia of Social Sciences**, *içinde* (84-89), London: Routledge.
- Hanke, Steve H. ve Walters, Stephen J. K. (1997) "Economic Freedom, Prosperity, and Equality: A Survey", **Cato Journals**, 17(2), 117-146.
- Harrod, R. F. (1939), "An Essay in Dynamic Theory", **The Economic Journal**, 49 (193), 14-33.
- Heritage Foundation (2010), "2010 Index of Economic Freedom", <http://www.heritage.org/index/explore.aspx?view=by-region-country-year> (15.01.2012).
- Hiç, Mükerrerem (1988), **Büyüme ve Gelişme Ekonomisi**, İstanbul: Menteş Kitabevi.
- Hodgson, Geoffrey M. (1998), "The Approach of Institutional Economics" **Journal of Economic Literature**, XXXVI, 166-192.
- Hodgson, Geoffrey M. (2002), "Veblen's Theory of the Leisure Class and the Genesis of Evolutionary Economics", Warren J. Samuels (Ed.), **The Founding of Institutional Economics, The Leisure Class and Sovereignty**, London and New York: Routledge.
- Hodgson, Geoffrey M. (2003), "Darwinism and Institutional Economics", **Journal of Economic Issues**, XXXVII (1), 85-97.
- Hodgson, Geoffrey M. (2004), **The Evolution of Institutional Economics, Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism**, First Published, Routledge.
- Hodgson, Geoffrey M. (2006), "What are Institutions?", **Journal of Economic Issues**, XL (1), 1-25.

- Hodgson, Geoffrey M. (2007), "The Revival of Veblenian Institutional Economics", **Journal of Economic Issues**, XLI(2), 325-340.
- Hsiao, Cheng (2002), **Analysis of Panel Data**, Cambridge University Press, Second Edition, NewYork.
- Jones, Charles I. (1995), "Time Series Tests of Endogenous Growth Models. Quarterly Journal of Economics", 110 (2), 495–525.
- Jones, Charles I. (2001), **İktisadi Büyümeye Giriş**, (Çev: Sanlı Ateş, İsmail Tuncer), İstanbul: Literatür Yayınları.
- Kantarıcı Hasan B. ve Karakaya Uğur (2011), "Ekonomik Kurumların İktisadi Büyümedeki Rolü ve Önemi", **Bütçe Dünyası Dergisi**, 35, 56-67.
- Kapp, K. William (1974), "In Defense of Institutional Economics" içinde "Environmental Policies and Development Planning in Contemporary China and Other Essays", <http://www.kwilliam-kapp.de/documents/brown.pdf> (08.11.2011).
- Karakayalı, Hüseyin ve Yanıkkaya, Halit (2005), "Kurumsal Faktörlerin Ekonomik Büyümeye Etkileri", Coşkun Can Aktan (Ed.), **Kurumsal İktisat**, SPK Kurumsal Araştırmalar Serisi No: 2, Yayın: 194.
- Kasper, Wolfgang (2007), **Ekonomik Özgürlük ve Gelişme, Mülkiyet Hakları, Rekabet ve Refah Üzerine Bir İnceleme**, (Çev. Bahadır Akın), Ankara: Liberte Yayınları.
- Kasper, Wolfgang ve Streit, Manfred E. (1998), **Institutional Economics, Social Order and Public Policy**, Northampton, Massachusetts: Edward Elgar Publishing.
- Kaufman, Daniel ve diğerleri (2010), "The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues", Policy Research Working Paper 5430, The World Bank Development Research Group Macroeconomics and Growth Team.

- Kazgan, Gülten (2000), **İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi**, 9. Basım, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Kemahlıoğlu, Özge ve Keyman, E. Fuat (2011), “Türkiye’de Demokrasi Algısı”, İstanbul Politikalar Merkezi, Sabancı Üniversitesi, National Democratic Institute, Metropoll Stratejik ve Sosyal Araştırmalar Merkezi.
- Keizer, Piet (2006), “The Role of Institutions in Economics and Sociology, A Methodological Exposition”, <http://www2.econ.uu.nl/users/p.keizer/Institutions%20in%20economics%20and%20sociology.pdf> (08.11.2011).
- Keskin, Musa (2008), “**Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma: Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Üyelerinde Sosyal Sermaye Düzeyi ve Belirleyicilerinin Analizi**” Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erzurum.
- Kızılkaya, Ertuğrul (2003), “Thorstein B. Veblen’in İktisat Düşüncesinde Metafizik Değer Yargılarının İzleri”, **Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 3(II), 89-100.
- Kibritçioğlu, Aykut (1998), “İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşeri Sermayenin Yeri”, **AÜ Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, 53(1-4), 207-230.
- Kiekhofer ve diğerleri (2007), “Institutional Economics”, **The American Economic Review**, 22 (1), 105-116, Supplement, Papers and Proceedings of the, Forty-fourth Annual Meeting of the American Economic Association. (Mar., 1932).
- Kim, Anthony B. (2011), “Economic Freedom Around the World”, **2011 Index of Economic Freedom**, içinde (29-53), The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, The Wall Street Journal.
- Klein, Peter G. (1999), “New Institutional Economics”, 456-489, <http://encyclo.findlaw.com/0530book.pdf> (08.10.2011).

- Knack, Stephen ve Keefer, Philip (1997), “Does Social Capital Have an Economic Pay off? A Cross-Country Investigation”, **The Quarterly Journal of Economics**, 112 (4), 1251-1288.
- KOSGEB (2005), “Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü”, Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü, Ankara.
- Kovacı, Süreyya ve diğerleri (2009), “İktisadi Kalkınmaya Yeni Yaklaşımlar: Sosyal Sermayenin ve Kurumların Artan Rolü”, <http://idc.sdu.edu.tr/tammetinler/kalkinma/kalkinma8.pdf> (08.12.2011).
- La Porta, Rafael ve diğerleri (2008), “The Economic Consequences of Legal Origins”, **Journal of Economic Literature**, 46 (2), 285-332.
- La Porta, Rafael ve diğerleri (1997), “Trust in Large Organizations”, **American Economic Review**, 87 (2), 333-338.
- La Porta, Rafael ve diğerleri (1998a), “Law and Finance”, **Journal of Political Economy**, 106 (6).
- La Porta, Rafael ve diğerleri (1998b), “The Quality of Government.”, **The Journal of Law, Economics, and Organizations**, 15 (1), 239.
- Landa, Janet T. ve Wang, Xiaotian (Xt) (2001), “Bounded Rationality of Economic Man: Decision Making Under Ecological, Social, and Institutional Constraints”, **Journal of Bioeconomics**, 3, 217-235.
- Langlois, R. (1986), **Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics**, Cambridge University Press, Cambridge.
- Leblang, David A. (1996), “Property Rights, Democracy and Economic Growth”, **Political Research Quarterly**, 49 (1).

- Leschke, Martin (2000), "Constitutional Choice and Prosperity: A Factor Analysis", **Constitutional Political Economy**, 11, 265-279.
- Mankiw, N. Gregory (2009), **Makroekonomi**, (Çev. Ömer Faruk Çolak), Ankara: Eflatun Yayınevi.
- Marshall, Monty G. ve Cole, Benjamin R. (2011), "Global Report 2011; Conflict, Governance and State Fragility", Center for Systemic Peace, <http://www.systemicpeace.org/GlobalReport2011.pdf> (08.11.2011).
- Marshall, Monty G ve Jagers, Keith. (2010), "Polity IV Project: Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2010", <http://www.systemicpeace.org/polity/polity4.htm> (08.11.2011).
- Mauro, Paolo (1995), "Corruption and Growth", **The Quarterly Journal of Economics**, 110, 681-713.
- Mayhew, Anne (1987), "The Beginnings of Institutionalism", **Journal of Economic Issues**, XXI(3), 971-999.
- Mccleary, Rachel M. ve Barro, Robert J. (2003), "Religion and Economic Growth", **American Sociological Review**, 65(5).
- Mızrak, Nihal Yıldırım (1997), "Yeni Büyüme Teorileri Çerçevesinde 'İyi' Bir İktisadi Büyüme Tanımı Nasıl Yapılabilir? Niçin ve Kimin İçin Büyüme? Türkiye Açısından Teorik ve Uygulamalı Bir Çalışma", **İktisat, İşletme ve Finans**, 21-33.
- Miller, Ambassador Terry ve Holmes, Kim R. (2011), "2011 Index of Economic Freedom", The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, The Wall Street Journal.
- Mitchell, Wesley Clair (1950), **Backward Art of Spending Money and Other Essays**, Reprints of Economic Classics, New York: A.M. Kelley.

- Muter, Naci ve Gökbunar, Ramazan (2003), “Devletin Etkinliği ile İlgili Ekonomik, Politik, Kültürel Teoriler” , **Sosyal Bilimler**, 1 (1), 53-70.
- Kherallah, Mylène ve Kirsten, Johann (2001), “The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries”, MSSD Discussion Paper No. 41.
- Nelson Richard R. ve Sampat Bhaven N. (2001), “Making Sense of Institutions as a Factor Shaping Economic Performance”, **Journal of Economic Behavior & Organization**, 44, 31-54.
- North, Douglass C. (1991), “Institutions”, **The Journal of Economic Perspectives**, 5 (1), 97-112.
- North, Douglass C. (2002), “Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans”, (Çev. Gül Çağalı Güven), İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınevi.
- Olsson, Ola (1999), “A Microeconomic Analysis of Institutions”, Working Papers in Economics No 25, Department of Economics, Göteborg University.
- Oser, Jacob ve William C., Blanchfield (1975), **The Evolution of Economic Thought**, New York, NY: Harcourt, 3rd ed.
- Özgüven, Ali (1988), **İktisadi Büyüme İktisadi Kalkınma Sosyal Kalkınma Planlama ve Japon Kalkınması**, İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Özgüven, Ali (2001), **İktisadi Düşünceler-Doktrinler ve Teoriler**, İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Özveren, Eyüp (2007), “Kurumsal İktisat: Aralanan Karakutu”, Eyüp Özveren (Ed.) **Kurumsal İktisat**, Ankara: İmge Kitabevi.

- Pamuk, Şevket (2007), “Dünyada ve Türkiye’de İktisadi Büyüme (1820–2005)”, **Uluslararası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları**, 1 (2), 3-26.
- Parada, Jairo J. (2002), “Original Institutional Economics and New Institutional Economics: Revisiting the Bridges (or the Divide)”, **Oeconomicus**, VI, 43-61.
- Peterson, Wallece (1994), **Gelir İstihdam ve Ekonomik Büyüme**, (Çev: Talat Güllap), Erzurum: Atatürk Üniversitesi Yayınları, No:763, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları No:98, Ders Kitapları Serisi No:28.
- PRS (2011), “International Country Risk Guide Methodology”, <http://www.prsgroup.com/PDFS/icrgmethodology.pdf> (08.01.2012).
- Puddington, Arch (2011), “Freedom in the World 2011: The Authoritarian Challenge to Democracy”, Freedom House.
- Puddington, Arch (2012), “Freedom in the World 2012: The Arab Uprisings and Their Global Repercussions”, http://www.freedomhouse.org/sites/default/files/inline_images/FIW%202012%20Booklet--Final.pdf (01.04.2012).
- Putnam, Robert (1993), *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, Robert (2001), “Social Capital: Measurement and Consequences”, **Canadian Journal of Policy Research**, 2 (1), 41-51.
- Richter, Rudolf (2005), “The New Institutional Economics - Its Start, Its Meaning, Its Prospects”, **The European Business Organization Law Review**, 6, 161-200.
- Rodrik, Dani (2000), “Institutions for High Quality Growth: What They are and How to Acquire Them”, **National Bureau of Economic Research**, Working Paper 7540.

- Rodrik, Dani (2009), **Tek Ekonomi Çok Reçete: Küreselleşme, Kurumlar ve Ekonomik Büyüme**, (Çev. Neşenur Domaniç), Ankara: Eflatun Yayınevi.
- Roland, Gérard (2004), “Understanding Institutional Change: Fast-Moving and Slow-Moving Institutions”, <http://elsa.berkeley.edu/~groland/pubs/gr3.pdf> (10.04.2011).
- Romer, David (2006), “Advanced Macroeconomics”, The McGraw-Hill Companies, Third Edition.
- Rutherford, Malcolm (1995), “The Old and the New Institutionalism: Can Bridges Be Built?”, **Journal of Economic Issues**, XXIX(2), 443-451.
- Rutherford, Malcolm (2000), “Institutionalism between Wars”, **Journal of Economic Issues**, XXXIV (2), 291-303.
- Rutherford, Malcolm (2001), “Institutional Economics: Then and Now”, **Journal of Economic Perspectives**, 15 (3), 173–194.
- Rutherford, Malcolm (2009), “Towards a History of American Institutional Economics”, **Journal of Economic Issues**, XLIII (2), 309-318.
- Sabatini, Fabio (2006), “Social Capital, Public Spending and The Quality of Economic Development: The Case of Italy”, Feem Working Paper 14.06, Eni Enrico Mattei Foundation, Milan.
- Sala-i Martin, Xavier (2011), “The Global Competitiveness Report 2011-2012”, World Economic Forum, Geneva, Switzerland.
- Samuels, Warren J. (1991), “Kurumsal İktisat”, (Çev. İstiklal Yasar Vural ve Abdülkerim Çalışkan), <http://www.canaktan.org/ekonomi/kurumsal-iktisat/makaleler/warren-samuels.htm> (04.04.2011).
- Savaş, Vural (2007), **İktisatın Tarihi**, 5. Baskı, Ankara: Siyasal Kitabevi.

- Scully, W. Gerald (2002), “Economic Freedom, Government Policy and the Trade-Off between Equity and Economic Growth”, **Public Choice** 113, 77–96.
- Senn, Peter R. (2005), “The German Historical Schools in the History of Economic Thought”, **Journal of Economic Studies**, 32 (3), 185-255.
- Shubik, Martin (1975), “The General Equilibrium Model is Incomplete and not Adequate for the Reconciliation of Micro and Macroeconomic Theory”, **Kyklos**, 28, 545-573.
- Siddiqui, Danish Ahmed ve Ahmed, Qazi Masood (2010), “Institutions and Economic Growth: A Cross Country Evidence”, Mpra Paper No. 19747.
- Sturm, Jan-Egbert ve De Haan, Jakob (2001), “How Robust is the Relationship between Economic Freedom and Economic Growth?”, **Applied Economics**, 33, 839- 844.
- Svensson, Jakob (1998), “Investment, Property Rights and Political Instability: Theory and Evidence”, **European Economic Review** 42, 1317-1341.
- Şanlısoy, Selim ve Kök, Recep (2010), “Politik İstikrarsızlık - Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1987–2006)”, **Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 25 (1), 101-125.
- Şenalp, Mehmet Gürsan (2007) “Dünden Bugüne Kurumsal İktisat”, Eyüp Özveren (Ed.) **Kurumsal İktisat**, Ankara: İmge Kitabevi.
- Solow, Robert M. (1956), “A Contribution to the Theory of Economic Growth”, **The Quarterly Journal of Economics**, 70(1), 65-94.
- Taban, Sami (2008), **İktisadi Büyüme Kavram ve Modeller**, Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Tanzi, Vito ve Davodi, Hamid (1997), “Corruption, Public Investment and Growth” IMF Working Paper.

Tavares, J. ve R. Wacziarg (2001), “How Democracy Affects Growth”, **European Economic Review**, 45, 1341-1378.

TDK, <http://www.tdk.gov.tr> (01.03.2011).

Tezel, Y. Sezai (2003), **İktisadi Büyüme**, Ankara: İmaj Kitabevi.

Tiffin, Andrew (2006), “Ukraine: The Cost of Weak Institutions”, IMF Working Paper.

Toboso, Fernando (2001), “Institutional Individualism and Institutional Change: The Search for a Middle Way Mode of Explanation”, **Cambridge Journal of Economics**, 25 (6) 765-783.

Torstensson, Johan (1994), “Property Rights and Economic Growth: An Empirical Study” **Kyklos**, 47, 231-247.

TI (2010), “Corruption Perceptions Index 2010”, http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results, (10.10.2011).

Tuncel, Cem Okan (2009), “Ar&Ge Tabanlı Büyüme Modelleri ve Geç Sanayileşen Ülkeler için Politika Önerileri: Neoklasik ve Evrimci Büyüme Teorilerinin Karşılaştırmalı Analizi”, Paper Presented at Econanadolu 2009: Anadolu International Conference in Economics June 17-19, Eskişehir, Turkey.

Ulengin, Füsün ve diğerleri (2011), “Türkiye’nin Küresel Rekabet Düzeyi 2011, Dünya Ekonomik Forumu Küresel Rekabetçilik Raporu’na Göre Bir Değerlendirme”, Emre Tamer (Ed.), 1. Basım: İstanbul.

Ulubaşoğlu, Mehmet A. ve Doucouliagos, Chris (2004), “Institutions and Economic Growth: A Systems Approach”, **Econometric Society 2004**, Australasian Meetings Paper No. 63.

Ünsal, Erdal (2005), **Makro İktisat**, 6. Baskı, Ankara: İmaj Yayıncılık.

- Ünsal, Erdal (2007), **İktisadi Büyüme**, Birinci Baskı, Ankara: İmaj Yayıncılık.
- Vanssay, Zane A. ve Spindler, Xavier De (1994), “Freedom and Growth: Do Constitutions Matter?”, Independent Institute Working Paper Number 24.
- Veblen, Thorstein, (1919), *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essay*, New York, Huebsch.
- Voight, Stefan ve Engerer, Hella (1999), “Institutions and Transition – Possible Policy Implications of the New Institutional Economics”, K. F. Zimmermann (Ed.), **Frontiers in Economics**, içinde (127-184), Springer, Heidelberg, Berlin, New York.
- Wei, Shang Jin (2000), "How Taxing is Corruption on International Investors", **Review of Economics and Statistics**, LXXXII (1), 1-11.
- Whiteley, Paul F. (2000), “Economic Growth and Social Capital”, **Political Studies**, 48, 443-466.
- Williamson, Olier E. (2001), “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”, **Journal of Economic Literature**, XXXVIII, 595–613.
- Yapraklı, Sevda (2008), “Kurumsal Yapının Ekonomik Büyümeye Etkisi: Üst Orta Gelir Düzeyindeki Ülkeler Üzerine Bir Uygulama”, **Ege Akademik Bakış/Ege Academic Review**, 8 (1), 301–317.
- Yardımcı, Pınar (2006), “İçsel Büyüme Modelleri ve Türkiye Ekonomisinde İçsel Büyümenin Dinamikleri”, **Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F. Dergisi**, 10, 96-115.
- Yay, G. Gürkan (2002), “İktisadi Gelişme ve Demokrasi İlişkisi Üzerine Bir Sınama”, **İktisat Fakültesi Mecmuası**, 52(1), 27-54.

Yıldırım, Selim (2010), “Kurumların Dinamik Yapısının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisinin Analizi”, **Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 10(3), 111-126.

Yülek, Murat A. (1997), “İçsel Büyüme Teorileri, Gelişmekte Olan Ülkeler ve Kamu Politikaları Üzerine”, **Hazine Dergisi**, 6, 1-15.

Bu sürece destek verecek uygulamalardan biri de bir toplumda ekonomik ve politik özgürlüklerin önemini ortaya koyan eēitim alt yapısının hayata geçirilmesidir. Böyle bir eēitim sistemi bireylerde gerekli bilincin oluēmasında önemli bir etken olacaktır. Bu anlamda eēitim yoluyla bu bilincin bireyler arasında yaygınlaēması ekonomik ve politik özgürlüklerin kurumsallaēmasını hızlandırabilecek bir süreç olarak dēnlebilir.

EKLER

Ek 1: Politik Haklar ve Sivil Özgürlükler Kontrol Listeleri

| Politik Haklar Kontrol Listesi |
|--|
| <p>a. Seçim süreci</p> <ol style="list-style-type: none">1. Hükümet başkanı veya diğer ulusal otorite özgür ve adaletli seçimlerle mi seçilmektedir?2. Ulusal yasama temsilcileri özgür ve adaletli seçimlerle mi seçilmektedir?3. Seçim kanunu ve çerçevesi adaletli midir? <p>b. Politik Çoğulculuk ve Katılım</p> <ol style="list-style-type: none">1. Bireyler farklı görüşteki politik partilere veya diğer gruplara dahil olma hakkına sahip midir ve mevcut düzen bu rakip parti ve gruplarının iniş ve çıkışlarına açık mıdır?2. Muhalefetin desteğini artırmak için önemli derecede bir muhalefet oyu ve gerçekçi bir olasılık var mıdır, yoksa seçimle yoluyla mı politik güç kazanılmaktadır?3. Bireyler politik tercihlerini askeri, yabancı güçler, totaliter güçler, dini gruplar, ekonomik oligarşiler veya herhangi bir güç gruplarından bağımsız bir şekilde belirlemekte midir?4. Kültürel, etnik, dini veya azınlık gruplar tüm politik haklar ve seçim fırsatlarına sahip midirler? <p>c. Hükümetin İşleyişi</p> <ol style="list-style-type: none">1. Özgürce seçilmiş hükümet başkanı ve ulusal yasama temsilcileri devlet politikalarını belirleyebilmekte midir?2. Hükümet çalışmalarında yolsuzluk var mıdır?3. Hükümet seçimlerde seçmenlere karşı sorumlu mudur ve açıklık ve şeffaflık içinde mi görevini yerine getirmektedir? |
| Sivil Özgürlükler Kontrol Listesi |
| <p>d. İfade ve İnanç Özgürlüğü</p> <ol style="list-style-type: none">1. Özgür ve bağımsız basın ve kültürel ifadeleri belli eden diğer formlar mevcut mudur?2. Kamu ve özel sektörde dini kurumlar ve topluluklar kendilerini ifade etmede ve inançlarını yaşamada özgür müdürler?3. Akademik özgürlük var mıdır ve eğitim sistemi politik fikirlerden bağımsız mıdır?4. Açık ve özgür biçimde fikir tartışmaları yapılmakta mıdır? <p>e. Dernek ve Örgütsel Haklar</p> <ol style="list-style-type: none">1. Gösteri, halka açık tartışmalar ve toplanma özgürlüğü var mıdır?2. Sivil toplum örgütleri için özgürlük söz konusu mudur?3. Sendikalar ve çiftçi örgütleri veya eşdeğerleri için özgürlük var mıdır ve etkin toplu sözleşmeler var mıdır? Profesyonel ve diğer bağımsız organizasyonlar özgür müdür? <p>f. Hukukun Üstünlüğü</p> <ol style="list-style-type: none">1. Yargı bağımsız mıdır?2. Hukuk düzeni güçlü müdür? Polis, sivil kontrol altında mıdır?3. Politik terör, haksız yere hapis yatma, işkence veya sürgün olaylarına karşı koruma mevcut mudur? Savaş ve isyan çıkarma özgürlüğü var mıdır?4. Kanunlar, politikalar ve uygulamalar toplumun çeşitli kesimlerine eşit muamelede uygulanmakta mıdır? <p>g. Şahsi Özgürlük ve Bireysel Haklar</p> <ol style="list-style-type: none">1. Bireyler seyahat, ikamet, istihdam veya yüksek eğitim kurumu özgürlüklerinden yararlanmakta mıdır?2. Bireyler kendi mülkiyet ve özel işletmelerini kurma haklarına sahip midir? Özel iş aktiviteleri, hükümet kurumları, güvenlik güçleri, politik partiler/kuruluşlar veya organize suç gruplarının baskısı altında mıdır?3. Cinsiyet eşitliği, evleneceği adayı seçme ve aile yapısı gibi şahsi sosyal özgürlükler var mıdır?4. Fırsat eşitliği ve ekonomik sömürü yokluğu mevcut mudur? |

Kaynak: Puddington, 2010: 31-32.

Ek 2: Ampirik Analizde Kullanılan Ülkeler

| Gelişmiş Ülkeler | Gelişmekte Olan Ülkeler | Az Gelişmiş Ülkeler |
|------------------|-------------------------|---------------------|
| ABD | Arjantin | Bangladeş |
| Almanya | Arnavutluk | Benin |
| Avustralya | Azerbaycan | Burundi |
| Avusturya | Belize | Orta Afrika |
| Bahreyn | Bolivya | Çad |
| Barbados | Botsvana | Demokratik Congo |
| Belçika | Brezilya | Etiyopya |
| Danimarka | Bulgaristan | Gine Bisau |
| Estonya | Cezayir | Haiti |
| Finlandiya | Çin | Kenya |
| Fransa | Ekvador | Kırgızistan |
| Hollanda | El Salvador | Madagaskar |
| İrlanda | Endonezya | Malavi |
| İsrail | Ermenistan | Mali |
| İtalya | Fas | Mozambik |
| İngiltere | Fiji | Nepal |
| İspanya | Filipinler | Nijer |
| İsveç | Gabon | Raunda |
| İsviçre | Gana | Sierra Leone |
| İzlanda | Guatemala | Tanzanya |
| Japonya | Guyana | Togo |
| Kanada | Güney Afrika | Uganda |
| Kuveyt | Gürcistan | Zimbabve |
| Lüksemburg | Hindistan | |
| Macaristan | Honduras | |
| Malta | Kamerun | |
| Norveç | Kazakistan | |
| Polonya | Kolombiya | |
| Singapur | Kosta Rika | |
| Slovenya | Lesoto | |
| Umman | Letonya | |
| Yeni Zelanda | Litvanya | |
| Yunanistan | Malezya | |
| | Mauritius | |
| | Maksika | |
| | Moğolistan | |
| | Moldova | |
| | Moritanya | |
| | Namibya | |
| | Nikaragua | |
| | Panama | |
| | Paraguay | |
| | Romanya | |
| | Senegal | |
| | Sri Lanka | |
| | Şili | |
| | Tayland | |
| | Tunus | |
| | Türkiye | |
| | Ukrayna | |
| | Uruguay | |
| | Ürdün | |
| | Vietnam | |
| | Zambiya | |

Ek 3: Tüm Ülkelere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

| Ülkeler | Büyüme | | | | Ekonomik Özgürlükler | | | | Politik Özgürlükler | | | |
|-------------|----------|----------------|-------|--------|----------------------|----------------|------|------|---------------------|----------------|------|------|
| | Ortalama | Standart Sapma | Max | Min | Ortalama | Standart Sapma | Max | Min | Ortalama | Standart Sapma | Max | Min |
| Arnavutluk | 5,62 | 1,58 | 7,7 | 2,9 | 6,76 | 0,45 | 7,32 | 6,04 | 0,63 | 0,08 | 0,67 | 0,42 |
| Abd | 1,82 | 1,99 | 4,17 | -2,67 | 8,1 | 0,22 | 8,45 | 7,6 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| Almanya | 0,85 | 2,32 | 3,37 | -4,72 | 7,52 | 0,12 | 7,71 | 7,31 | 0,88 | 0,31 | 1 | 0 |
| Arjantin | 3,57 | 7,06 | 9,18 | -10,89 | 6,19 | 0,39 | 7,19 | 5,9 | 0,81 | 0,08 | 0,92 | 0,67 |
| Avustralya | 3,18 | 0,93 | 4,14 | 1,29 | 7,87 | 0,11 | 7,99 | 7,65 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| Avusturya | 1,72 | 2,27 | 3,73 | -3,89 | 7,57 | 0,22 | 7,82 | 7,21 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| Azerbaycan | 15,9 | 9,14 | 34,5 | 9,3 | 6,38 | 0,09 | 6,5 | 6,3 | 0,25 | 0 | 0,25 | 0,25 |
| Bahreyn | 6,34 | 1,27 | 8,34 | 4,6 | 7,33 | 0,23 | 7,63 | 7,03 | 0,29 | 0,08 | 0,33 | 0,08 |
| Bangladeş | 5,81 | 0,67 | 6,63 | 4,42 | 5,91 | 0,16 | 6,17 | 5,66 | 0,52 | 0,05 | 0,58 | 0,42 |
| Barbados | 0,14 | 3,51 | 3,69 | -5,3 | 6,42 | 0,16 | 6,6 | 6,09 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| Belçika | 1,54 | 1,84 | 3,68 | -2,75 | 7,39 | 0,17 | 7,74 | 7,15 | 0,98 | 0,04 | 1 | 0,92 |
| Belize | 4,97 | 3,78 | 13,04 | -0,03 | 6,78 | 0,25 | 7,06 | 6,33 | 0,93 | 0,03 | 1 | 0,92 |
| Benin | 4,28 | 0,9 | 5,8 | 2,9 | 5,81 | 0,24 | 6,07 | 5,25 | 0,82 | 0,04 | 0,83 | 0,75 |
| Bolivya | 3,69 | 1,36 | 6,15 | 1,68 | 6,37 | 0,18 | 6,79 | 6,16 | 0,71 | 0,07 | 0,83 | 0,67 |
| Botswana | 4,02 | 3,75 | 8,97 | -4,93 | 7,07 | 0,16 | 7,35 | 6,83 | 0,83 | 0,03 | 0,83 | 0,75 |
| Brezilya | 3,29 | 2,19 | 6,09 | -0,64 | 6,02 | 0,16 | 6,25 | 5,83 | 0,78 | 0,07 | 0,83 | 0,67 |
| Bulgaristan | 4,68 | 3,68 | 6,75 | -5,52 | 6,68 | 0,7 | 7,34 | 5,27 | 0,88 | 0,06 | 0,92 | 0,75 |
| Burundi | 2,69 | 2,35 | 5,12 | -1,22 | 5,01 | 0,26 | 5,46 | 4,72 | 0,34 | 0,11 | 0,5 | 0,17 |
| Cezayir | 3,62 | 1,72 | 6,9 | 2 | 5,02 | 0,35 | 5,56 | 4,67 | 0,25 | 0 | 0,25 | 0,25 |
| Çad | 8,34 | 11,38 | 33,63 | -1,6 | 5,52 | 0,29 | 5,95 | 5,05 | 0,18 | 0,08 | 0,25 | 0,08 |
| Çin | 3,67 | 2,17 | 6,04 | -1,68 | 7,76 | 0,27 | 8,12 | 7,28 | 0,96 | 0,07 | 1 | 0,83 |
| Danimarka | 0,85 | 2,58 | 3,53 | -5,21 | 7,67 | 0,12 | 7,82 | 7,44 | 0,93 | 0,21 | 1 | 0,33 |
| Dem.Congo | 3,37 | 4,49 | 6,64 | -6,9 | 4,83 | 0,4 | 5,37 | 4,1 | 0,18 | 0,05 | 0,25 | 0,08 |
| Ekvator | 4,55 | 2,39 | 8 | 0,36 | 5,78 | 0,25 | 6,07 | 5,24 | 0,63 | 0,13 | 0,67 | 0,25 |
| El Salvador | 2,11 | 2,21 | 4,61 | -3,54 | 7,31 | 0,14 | 7,48 | 7,14 | 0,68 | 0,24 | 0,75 | 0 |
| Endonezya | 7,21 | 2,42 | 9,82 | 3,77 | 6,4 | 0,15 | 6,58 | 6,11 | 0,75 | 0 | 0,75 | 0,75 |
| Ermenistan | 8,67 | 8,59 | 14 | -14,27 | 7,19 | 0,1 | 7,33 | 7,04 | 0,43 | 0,07 | 0,5 | 0,33 |
| Estonya | 4,88 | 7,93 | 10,56 | -13,9 | 7,7 | 0,18 | 7,92 | 7,36 | 0,07 | 0,05 | 0,17 | 0 |

Ek 3 (Devamı): Tüm Ülkelere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

| Ülkeler | Büyüme | | | | Ekonomik Özgürlükler | | | | Politik Özgürlükler | | | |
|--------------|----------|----------------|-------|-------|----------------------|----------------|------|------|---------------------|----------------|------|------|
| | Ortalama | Standart Sapma | Max | Min | Ortalama | Standart Sapma | Max | Min | Ortalama | Standart Sapma | Max | Min |
| Etiyopya | 8,1 | 4,98 | 13,57 | -2,16 | 5,48 | 0,19 | 5,62 | 5,19 | 0,33 | 0 | 0,33 | 0,33 |
| Fas | 4,76 | 2,09 | 7,76 | 1,59 | 6,15 | 0,07 | 6,23 | 6,04 | 0,39 | 0,04 | 0,42 | 0,33 |
| Fiji | 0,87 | 2,42 | 5,3 | -3 | 6,41 | 0,3 | 6,75 | 6,07 | 0,53 | 0,2 | 1 | 0,33 |
| Filipinler | 4,46 | 1,66 | 6,7 | 1,15 | 6,85 | 0,18 | 7,09 | 6,46 | 0,68 | 0,08 | 0,75 | 0,58 |
| Finlandiya | 2,09 | 3,93 | 5,34 | -8,2 | 7,6 | 0,12 | 7,75 | 7,39 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| Fransa | 1,37 | 1,78 | 3,68 | -2,73 | 7,1 | 0,18 | 7,32 | 6,73 | 0,91 | 0,23 | 1 | 0,25 |
| Gabon | 1,45 | 2,21 | 5,55 | -1,88 | 5,71 | 0,13 | 5,87 | 5,51 | 0,38 | 0,04 | 0,42 | 0,33 |
| Gana | 5,48 | 1,41 | 8,43 | 3,7 | 6,51 | 0,38 | 6,94 | 5,86 | 0,85 | 0,08 | 0,92 | 0,75 |
| Gine Bisau | 1,72 | 3,8 | 7,5 | -7,1 | 4,91 | 0,17 | 5,15 | 4,58 | 0,49 | 0,11 | 0,75 | 0,33 |
| Guatemala | 3,43 | 1,59 | 6,3 | 0,54 | 6,77 | 0,36 | 7,21 | 6,33 | 0,5 | 0,15 | 0,58 | 0,08 |
| Guyana | 0,9 | 2,79 | 5,13 | -3,64 | 6,17 | 0,27 | 6,66 | 5,61 | 0,75 | 0,13 | 0,83 | 0,42 |
| Güney Afrika | 3,64 | 2,13 | 5,6 | -1,68 | 6,87 | 0,18 | 7,12 | 6,49 | 0,88 | 0,04 | 0,92 | 0,83 |
| Gürcistan | 5,89 | 4,93 | 12,34 | -3,8 | 6,95 | 0,55 | 7,47 | 6,15 | 0,59 | 0,16 | 1 | 0,5 |
| Haiti | 0,75 | 2,03 | 3,34 | -3,52 | 6,51 | 0,2 | 6,84 | 6,21 | 0,27 | 0,16 | 0,5 | 0,08 |
| Hindistan | 5,1 | 0,8 | 6,35 | 3,64 | 6,21 | 0,25 | 6,5 | 5,72 | 0,61 | 0,18 | 0,75 | 0,17 |
| Hollanda | 1,58 | 2,34 | 3,94 | -3,92 | 7,68 | 0,19 | 8,05 | 7,32 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| Honduras | 4,4 | 2,57 | 6,57 | -1,91 | 6,9 | 0,37 | 7,47 | 6,37 | 0,7 | 0,11 | 1 | 0,67 |
| İngiltere | 1,69 | 2,52 | 3,92 | -4,87 | 8,03 | 0,18 | 8,25 | 7,71 | 0,98 | 0,04 | 1 | 0,92 |
| İrlanda | 3,68 | 5,18 | 9,71 | -7,58 | 7,93 | 0,22 | 8,16 | 7,38 | 0,99 | 0,03 | 1 | 0,92 |
| İspanya | 2,61 | 2,47 | 5,05 | -3,72 | 7,28 | 0,18 | 7,5 | 6,99 | 0,98 | 0,04 | 1 | 0,92 |
| İsrail | 3,61 | 3,11 | 9,2 | -0,66 | 6,72 | 0,16 | 6,91 | 6,49 | 0,88 | 0,04 | 0,92 | 0,83 |
| İsveç | 1,96 | 3 | 4,45 | -5,33 | 7,34 | 0,11 | 7,56 | 7,16 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| İsviçre | 1,74 | 1,86 | 3,64 | -1,91 | 8,23 | 0,13 | 8,42 | 8,03 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| İtalya | 0,51 | 2,42 | 3,69 | -5,22 | 7 | 0,11 | 7,16 | 6,81 | 0,95 | 0,08 | 1 | 0,75 |
| İzlanda | 3,1 | 4,28 | 7,7 | -6,9 | 7,57 | 0,31 | 7,81 | 6,81 | 0,98 | 0,08 | 1 | 0,75 |
| Japonya | 0,63 | 2,75 | 2,86 | -6,29 | 7,43 | 0,17 | 7,57 | 7,08 | 0,85 | 0,21 | 0,92 | 0,25 |
| Kamerun | 3,44 | 0,83 | 4,51 | 2 | 5,94 | 0,08 | 6,05 | 5,83 | 0,16 | 0,03 | 0,17 | 0,08 |
| Kanada | 2,1 | 2,01 | 5,23 | -2,46 | 8,03 | 0,1 | 8,15 | 7,81 | 1 | 0 | 1 | 1 |

Ek 3 (Devamı): Tüm Ülkelere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

| Ülkeler | Büyüme | | | | Ekonomik Özgürlükler | | | | Politik Özgürlükler | | | |
|-------------|----------|----------------|-------|--------|----------------------|----------------|------|------|---------------------|----------------|------|------|
| | Ortalama | Standart Sapma | Max | Min | Ortalama | Standart Sapma | Max | Min | Ortalama | Standart Sapma | Max | Min |
| Kazakistan | 8,58 | 3,6 | 13,5 | 1,2 | 7,05 | 0,07 | 7,13 | 6,97 | 0,28 | 0,08 | 0,5 | 0,25 |
| Kenya | 3,63 | 2,37 | 7,01 | 0,55 | 6,83 | 0,23 | 7,17 | 6,51 | 0,58 | 0,22 | 1 | 0,25 |
| Kırgızistan | 4,75 | 3,2 | 8,54 | -0,18 | 6,88 | 0,07 | 6,98 | 6,81 | 0,32 | 0,09 | 0,42 | 0,25 |
| Kolombiya | 4,12 | 1,9 | 6,9 | 1,45 | 5,83 | 0,32 | 6,21 | 5,31 | 0,57 | 0,08 | 0,67 | 0,5 |
| Kosta Rika | 4 | 3,22 | 8,78 | -1,5 | 7,32 | 0,18 | 7,6 | 7,07 | 0,97 | 0,04 | 1 | 0,92 |
| Kuveyt | 7,01 | 5,35 | 17,32 | 0,73 | 7,17 | 0,22 | 7,46 | 6,72 | 0,45 | 0,04 | 0,5 | 0,42 |
| Lesoto | 3,68 | 1,42 | 5,66 | 1,07 | 6,34 | 0,16 | 6,5 | 6,11 | 0,69 | 0,1 | 0,75 | 0,5 |
| Letonya | 4,79 | 9,15 | 12,23 | -17,95 | 7,07 | 0,23 | 7,45 | 6,7 | 0,93 | 0,04 | 1 | 0,92 |
| Litvanya | 4,81 | 7,27 | 10,25 | -14,74 | 7,04 | 0,44 | 7,43 | 6,28 | 0,95 | 0,06 | 1 | 0,83 |
| Lüksemburg | 3,59 | 3,35 | 8,44 | -3,64 | 7,7 | 0,16 | 7,87 | 7,49 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| Macaristan | 2,33 | 3,7 | 6,22 | -6,69 | 7,23 | 0,35 | 7,52 | 6,55 | 0,97 | 0,04 | 1 | 0,92 |
| Madagaskar | 3,16 | 6,67 | 9,78 | -12,67 | 6,06 | 0,19 | 6,35 | 5,81 | 0,6 | 0,1 | 0,67 | 0,33 |
| Malavi | 4,16 | 4,07 | 8,6 | -4,97 | 5,75 | 0,36 | 6,17 | 5,01 | 0,55 | 0,06 | 0,67 | 0,5 |
| Malezya | 4,8 | 3,1 | 8,86 | -1,71 | 6,7 | 0,19 | 6,94 | 6,35 | 0,44 | 0,08 | 0,5 | 0,33 |
| Mali | 5,43 | 2,76 | 12,1 | 2,19 | 6,07 | 0,16 | 6,3 | 5,75 | 0,78 | 0,04 | 0,83 | 0,75 |
| Malta | 1,84 | 2,49 | 5,03 | -2,12 | 7,01 | 0,46 | 7,54 | 6,39 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| Mauritius | 4,27 | 2,3 | 9,03 | 1,24 | 7,36 | 0,31 | 7,82 | 6,99 | 0,93 | 0,04 | 1 | 0,92 |
| Meksika | 1,97 | 3,5 | 6,6 | -6,08 | 6,69 | 0,26 | 7,02 | 6,26 | 0,78 | 0,04 | 0,83 | 0,75 |
| Moğolistan | 6,02 | 4 | 10,63 | -1,27 | 7,06 | 0,33 | 7,33 | 6,45 | 0,82 | 0,04 | 0,83 | 0,75 |
| Moldova | 4,71 | 4,26 | 7,8 | -5,99 | 6,47 | 0,11 | 6,56 | 6,29 | 0,59 | 0,05 | 0,67 | 0,5 |
| Moritanya | 3,8 | 6,49 | 19,4 | -5,71 | 6,21 | 0,17 | 6,44 | 6,05 | 0,32 | 0,09 | 0,5 | 0,25 |
| Mozambik | 7,33 | 2,75 | 11,9 | 1,09 | 5,75 | 0,14 | 6,01 | 5,53 | 0,6 | 0,04 | 0,67 | 0,58 |
| Namibya | 4,45 | 3,51 | 12,27 | -0,7 | 6,72 | 0,16 | 6,97 | 6,47 | 0,79 | 0,04 | 0,83 | 0,75 |
| Nepal | 4,05 | 1,72 | 6,2 | 0,12 | 5,57 | 0,15 | 5,78 | 5,36 | 0,45 | 0,11 | 0,58 | 0,25 |
| Nijer | 3,53 | 3,46 | 8,7 | -1,41 | 5,33 | 0,17 | 5,48 | 5,03 | 0,56 | 0,09 | 0,67 | 0,42 |
| Nikaragua | 2,9 | 1,98 | 5,31 | -1,47 | 6,72 | 0,24 | 7,04 | 6,32 | 0,64 | 0,06 | 0,67 | 0,5 |
| Norveç | 1,87 | 1,51 | 3,86 | -1,43 | 7,27 | 0,27 | 7,53 | 6,83 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| Orta Afrika | 0,9 | 3,29 | 3,8 | -7,6 | 5,05 | 0,29 | 5,62 | 4,71 | 0,33 | 0,12 | 0,58 | 0,17 |

Ek 3 (Devamı): Tüm Ülkelere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

| Ülkeler | Büyüme | | | | Ekonomik Özgürlükler | | | | Politik Özgürlükler | | | |
|--------------|----------|----------------|-------|-------|----------------------|----------------|------|------|---------------------|----------------|------|------|
| | Ortalama | Standart Sapma | Max | Min | Ortalama | Standart Sapma | Max | Min | Ortalama | Standart Sapma | Max | Min |
| Panama | 5,84 | 3,8 | 12,11 | 0,57 | 7,47 | 0,1 | 7,64 | 7,38 | 0,92 | 0 | 0,92 | 0,92 |
| Paraguay | 2,26 | 3,62 | 6,76 | -3,85 | 6,34 | 0,17 | 6,57 | 6,09 | 0,64 | 0,04 | 0,67 | 0,58 |
| Polonya | 3,95 | 2 | 6,79 | 1,21 | 6,59 | 0,36 | 7 | 5,97 | 0,97 | 0,04 | 1 | 0,92 |
| Romanya | 4,55 | 5,06 | 9,43 | -8,5 | 6,07 | 0,75 | 7,08 | 4,98 | 0,83 | 0,03 | 0,83 | 0,75 |
| Ruanda | 7,65 | 2,92 | 11,2 | 2,2 | 5,85 | 0,35 | 6,44 | 5,45 | 0,21 | 0,07 | 0,25 | 0,08 |
| Senegal | 3,96 | 1,89 | 6,66 | 0,65 | 5,76 | 0,1 | 5,92 | 5,62 | 0,7 | 0,07 | 0,75 | 0,58 |
| Sierra Leone | 9,59 | 7,52 | 27,46 | 3,2 | 5,53 | 0,23 | 5,94 | 5,12 | 0,57 | 0,09 | 0,67 | 0,42 |
| Singapur | 5,15 | 4,12 | 9,24 | -1,22 | 8,64 | 0,1 | 8,77 | 8,44 | 0,4 | 0,04 | 0,42 | 0,33 |
| Slovenya | 3,11 | 4,03 | 6,8 | -7,8 | 6,75 | 0,16 | 6,94 | 6,36 | 0,98 | 0,04 | 1 | 0,92 |
| Sri Lanka | 5 | 2,6 | 7,67 | -1,55 | 6,11 | 0,07 | 6,19 | 6,01 | 0,58 | 0,07 | 0,67 | 0,5 |
| Şili | 10,29 | 1,91 | 14,2 | 8,3 | 6,18 | 0,35 | 6,68 | 5,73 | 0,08 | 0 | 0,08 | 0,08 |
| Tanzanya | 6,75 | 0,87 | 7,83 | 4,93 | 6,07 | 0,07 | 6,18 | 5,98 | 0,57 | 0,04 | 0,58 | 0,5 |
| Tayland | 4,06 | 2,71 | 7,14 | -2,33 | 6,83 | 0,23 | 7,07 | 6,34 | 0,58 | 0,2 | 0,75 | 0,25 |
| Togo | 2,2 | 1,66 | 4,14 | -0,78 | 5,97 | 0,18 | 6,29 | 5,74 | 0,3 | 0,06 | 0,42 | 0,25 |
| Tunus | 4,66 | 1,43 | 6,33 | 1,65 | 6,4 | 0,13 | 6,49 | 6,03 | 0,23 | 0,04 | 0,25 | 0,17 |
| Türkiye | 3,77 | 5,31 | 9,36 | -5,7 | 6,13 | 0,5 | 6,82 | 5,28 | 0,6 | 0,1 | 0,67 | 0,42 |
| Uganda | 7,18 | 2,13 | 10,78 | 3,14 | 6,84 | 0,18 | 7,13 | 6,61 | 0,38 | 0,07 | 0,42 | 0,25 |
| Ukrayna | 4,7 | 7,5 | 12,1 | -14,8 | 5,45 | 0,38 | 5,76 | 4,74 | 0,63 | 0,13 | 0,75 | 0,5 |
| Umman | 4,93 | 3,61 | 12,8 | 0,3 | 7,16 | 0,11 | 7,34 | 7,03 | 0,25 | 0 | 0,25 | 0,25 |
| Uruguay | 2,26 | 5,39 | 8,6 | -7,73 | 6,88 | 0,12 | 7 | 6,68 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| Ürdün | 6,25 | 2,2 | 8,56 | 2,33 | 7,2 | 0,19 | 7,48 | 6,9 | 0,37 | 0,08 | 0,5 | 0,25 |
| Vietnam | 7,27 | 1,01 | 8,46 | 5,32 | 6,23 | 0,28 | 6,5 | 5,7 | 0,13 | 0,04 | 0,17 | 0,08 |
| Yeni Zelanda | 2,65 | 1,7 | 4,89 | -1,07 | 8,33 | 0,08 | 8,42 | 8,2 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| Yunanistan | 3,31 | 2,35 | 5,94 | -2,04 | 6,86 | 0,21 | 7,08 | 6,55 | 0,9 | 0,04 | 0,92 | 0,83 |
| Zambiya | 5,21 | 1,06 | 6,4 | 3,3 | 6,87 | 0,33 | 7,26 | 6,45 | 0,53 | 0,08 | 0,67 | 0,42 |
| Zimbabve | -5,48 | 7,81 | 6 | -17,7 | 3,61 | 0,45 | 4,59 | 2,97 | 0,13 | 0,06 | 0,25 | 0,08 |

ÖZGEÇMİŞ

Pınar Hayaloğlu, 12.04.1983 tarihinde Trabzon'un Akçaabat ilçesinde doğdu. 1994 yılında Akçaabat ilçesine bağlı A. Fazıl Ağanoğlu İlkokulu'ndan, 2001 yılında Akçaabat Anadolu Lisesi'nden mezun oldu. Lisans eğitimini 2005 yılında Karadeniz Teknik Üniversitesi (KTÜ), İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat bölümünde tamamladı. Aynı yıl KTÜ, Sosyal Bilimler Enstitüsü (SBE), İktisat Anabilim Dalında başladığı yüksek lisans eğitimini 2008'de tamamladı. 2008 yılında KTÜ, SBE, İktisat Anabilim Dalında, başladığı doktora eğitimine halen devam etmektedir. Ocak 2009'da Gümüşhane Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, İktisat Politikası Anabilim Dalında öğretim görevlisi olarak göreve başladı ve halen bu görevi sürdürmektedir.

Hayaloğlu, bekar olup İngilizce bilmektedir.