

AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Süreyya KOVACI

KURUMLARIN İKTİSADİ KALKINMA ROLÜNÜN
AMPİRİK ANALİZİ

İktisat Ana Bilim Dalı
Doktora Tezi

Antalya, 2015

AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Süreyya KOVACI

KURUMLARIN İKTİSADİ KALKINMA ROLÜNÜN
AMPİRİK ANALİZİ

Danışman

Prof. Dr. Selim ÇAĞATAY

İktisat Ana Bilim Dalı
Doktora Tezi

Antalya, 2015

Akdeniz Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne,

Süreyya KOVACI'nın bu çalışması, jürimiz tarafından İktisat Ana Bilim Dalı Doktora Programı tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan : Prof. Dr. Süleyman DEĞİRMEN (İmza)

Üye (Danışmanı) : Prof. Dr. Selim ÇAĞATAY (İmza)

Üye : Doç. Dr. M. Şükrü ERDEM (İmza)

Üye : Doç. Dr. Mehmet MERT (İmza)

Üye : Doç. Dr. Y. Koray DUMAN (İmza)

Tez Başlığı: Kurumların İktisadi Kalkınma Rolünün Ampirik Analizi

Onay: Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Tez Savunma Tarihi : 19/08/2015

Mezuniyet Tarihi : 03/09/2015

Prof. Dr. Zekeriya KARADAVUT
Müdür

İÇİNDEKİLER

ŞEKİLLER LİSTESİ	iv
TABLolar LİSTESİ	v
KISALTMALAR LİSTESİ.....	vi
ÖZET	vii
SUMMARY.....	viii
ÖNSÖZ	x
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KURUMLARIN İKTİSADİ KALKINMA ROLÜ: TEORİK BAKIŞ

1.1 Kurum Kavramı ve Kurumsal İktisat	4
1.1.1 Resmi ve Resmi Olmayan Kurumlar	7
1.1.2 Resmîyeti ve Kapsamına Göre Kurumlar	8
1.1.3 Niteliklerine Göre Kurumlar	9
1.1.4 Ekonomik Performans Etkilerine Göre Kurumlar	11
1.1.4.1 Mülkiyet Hakları Kurumları	11
1.1.4.2 Düzenleyici Kurumlar	14
1.1.4.3 Makroekonomik İstikrar Kurumları	14
1.1.4.4 Sosyal Sigorta Kurumları	14
1.1.4.5 Çatışma Yönetimi Kurumları	15
1.1.5 Kurumların Değişimi ve Aşamaları	15
1.1.6 Kurumsal İktisat	18
1.1.6.1 İlk Kurumsal İktisat	19
1.1.6.2 Yeni Kurumsal İktisat	19
1.1.6.3 Yeni Kurumsal İktisadın İlk Kurumsal İktisattan Ayrılan Yönleri	21
1.1.6.3.1 Şekilcilik-Matematik	21
1.1.6.3.2 Bireysellik-Bütüncülük	22
1.1.6.3.3 Tümevarım-Tümdengelim	22
1.1.6.4 Yeni Kurumsal İktisadın Teorik Unsurları	23
1.1.6.4.1 İşlem Maliyetleri Ekonomisi	24
1.1.6.4.2 Bilgi Ekonomisi.....	26
1.1.6.4.3 Mülkiyet Hakları İktisadı	27
1.1.6.4.4 Ortak Faaliyet Teorisi.....	29
1.1.6.4.5 Sosyal Sermaye	29

1.2	Kurumların Ekonomik Performans Üzerinde Etkileri.....	35
1.2.1	Kurumsal Farklılıklar ve Sonuçları.....	39
1.2.2	Kurumların Piyasa Yoluyla Etkileri.....	41
1.2.3	Tarihsel Yaklaşım	44
1.2.4	Nedenselliğin Yönü.....	44
1.3	Kurumların Yatırım Üzerindeki Etkileri	46
1.4	Kurumların Toplam Faktör Verimliliği Üzerindeki Etkileri	50
1.5	Bölüm Değerlendirmesi.....	52

İKİNCİ BÖLÜM

KURUMLARIN İKTİSADİ KALKINMA ROLÜ: AMPİRİK ÇALIŞMALAR

2.1	Mülkiyet Hakları	54
2.1.1	Politik Risk.....	54
2.1.2	Kurumsal Reform Ölçüsü	59
2.1.3	Yönetim Göstergeleri.....	60
2.1.4	Diğer Çalışmalar	62
2.2	Ekonomik Özgürlük	65
2.2.1	Dünya Ekonomik Özgürlük Endeksi	65
2.2.2	Politik Haklar ve Sivil Özgürlükler Endeksi	66
2.2.3	Ekonomik Özgürlük Endeksi.....	67
2.2.4	Diğer Çalışmalar	67
2.3	Yolsuzluk.....	68
2.4	Politik Kurumlar	69
2.5	Politik İstikrarsızlık	71
2.6	Sosyal Sermaye	73
2.7	Bölüm Değerlendirmesi.....	77

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KURUMLARIN İKTİSADİ KALKINMA ROLÜ: UYGULAMA

3.1	Ampirik Yöntem.....	79
3.1.1	Panel Veri Analizi	80
3.1.1.1	Tek Yönlü Hata Bileşen Analizi	80
3.1.1.2	Sabit Etkiler	81
3.1.1.3	Rassal Etkiler	81

3.1.1.4	İki Yönlü Hata Bileşen Analizi.....	82
3.1.1.5	Hausman Spesifikasyon Testi.....	82
3.2	İktisadi Model.....	83
3.3	Veri Seti.....	86
3.4	Bulgular	88
3.4.1	Kurumların Kişi Başına Düşen Reel GSYİH Üzerinde Etkileri.....	88
3.4.2	Kurumların Toplam Faktör Verimliliği Üzerinde Etkileri.....	98
3.4.2.1	Toplam Faktör Verimliliğinin Ölçülmesi	98
3.4.2.2	Toplam Faktör Verimliliğinin Hesaplanması	100
3.4.2.3	Kurumların Toplam Faktör Verimliliğine Etkileri	101
3.4.3	Kurumların Yatırım Üzerinde Etkileri.....	108
3.4.4	Türkiye İçin Bulguların Değerlendirilmesi.....	116
3.4.5	Düşük ve Orta Gelirli Ülkeler İçin Bulguların Değerlendirilmesi.....	118
3.4.6	Yüksek Gelirli Ülkeler İçin Bulguların Değerlendirilmesi.....	119
SONUÇ		122
KAYNAKÇA.....		125
EK 1- Ampirik Çalışmaya Dahil Olan Ülkeler		146
EK 2- Ek Tablo 1. Kurumların Etkilerini İnceleyen Ampirik Çalışmalar		147
Ö Z G E Ç M İ Ş		166

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1 Kurumlar.....	7
Şekil 1.2 Kurumların Ekonomisi	16
Şekil 1.3 Kurumların Aşamaları	18
Şekil 1.4 YKİ'nin Teorik Unsurları	24
Şekil 1.5 Kurumsal Farklılıkların Sonuçları	41
Şekil 1.6 Kurumlar ve Ekonomik Performans	43
Şekil 1.7 Kurumların Etkileri	46
Şekil 2.1 Ampirik Çalışmalar ve Yaygın Kullanılan Kurum Göstergeleri.....	54

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1.1 Kurumların Resmiyeti ve Kapsamına Göre Çeşitleri.....	9
Tablo 1.2 İyi Kurumların Nitelikleri ve Faydaları.....	10
Tablo 1.3 Yeni Kurumsal İktisat ve Neo Klasik İktisat.....	23
Tablo 1.4 Sosyal Sermayenin Etkileri	31
Tablo 3.1 ICRG Politik Risk Endeksi Alt Bileşenleri	87
Tablo 3.2 Kullanılan Değişkenlerin Özeti	89
Tablo 3.3 Kurumlar ve Kişi Başına Düşen Reel GSYİH: Ülke Gruplarına Göre	90
Tablo 3.4 Kurumlar ve Kişi Başına Düşen Reel GSYİH: Alt Endekslere Göre (1).....	92
Tablo 3.5 Kurumlar ve Kişi Başına Düşen Reel GSYİH: Alt Endekslere Göre (2).....	95
Tablo 3.6 Toplam Faktör Verimliliği için Faktör Paylarının Hesaplanması.....	100
Tablo 3.7 Kullanılan Verilerin Özeti	101
Tablo 3.8 Kurumlar ve Toplam Faktör Verimliliği: Ülke Gruplarına Göre	102
Tablo 3.9 Kurumlar ve Toplam Faktör Verimliliği: Alt Endekslere Göre (1)	103
Tablo 3.10 Kurumlar ve Toplam Faktör Verimliliği: Alt Endekslere Göre (2)	105
Tablo 3.11 Kullanılan Verilerin Özeti	108
Tablo 3.12 Kurumlar ve Yatırım: Ülke Gruplarına Göre	109
Tablo 3.13 Kurumlar ve Yatırım: Alt Endekslere Göre (1).....	111
Tablo 3.14 Kurumlar ve Yatırım: Alt Endekslere Göre (2).....	113
Tablo 3.15 Türkiye’de Kurumların Etkileri: Özet	116
Tablo 3.16 Düşük ve Orta Gelirli Ülkelerde Kurumların Etkileri: Özet	118
Tablo 3.17 Yüksek Gelirli Ülkelerde Kurumların Etkileri: Özet	119

KISALTMALAR LİSTESİ

ABD	Amerika Birleşik Devletleri
AEKK	Ağırlıklandırılmış En Küçük Kareler
BERI	Business Environment Risk Intelligence
BLUE	Best Linear Unbiased Estimator
BI	Business International
CIM	Contract Intensive Money
DOG	Düşük ve Orta Gelir
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
EFW	Economic Freedom of the World
EIU	Economic Intelligence Unit
EKK	En Küçük Kareler,
EKKKD	En Küçük Kareler Kukla Değişkeni
GEKK	Genelleştirilmiş En Küçük Kareler
GİR	Görünürde İlişkisiz Regresyon
GMM	Generalized Method of Moments
GMM	Genelleştirilmiş Momentler Metodu
GSYİH	Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla
HB3AEKK	Hata Bileşenli 3 Aşamalı En Küçük Kareler
HBGMM	Hata Bileşenli Genelleştirilmiş Momentler Metodu
ICRG	International Country Risk Guide
IEF	Index of Economic Freedom
İKİ	İlk Kurumsal İktisat
no	Numara
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
PWT	Penn World Table
TFV	Toplam Faktör Verimliliği
TI	Transparency International
TR	Türkiye
UGEKK	Uygulanabilir Genelleştirilmiş En Küçük Kareler
vb	Ve Benzeri
vd	Ve Diğerleri
WDI	World Development Indicators
WGI	Worldwide Government Indicators
WVS	World Values Survey
YG	Yüksek Gelir
YKİ	Yeni Kurumsal İktisat
2AEKK	2 Aşamalı En Küçük Kareler
3AEKK	3 Aşamalı En Küçük Kareler

ÖZET

Ülkelerin ekonomik gelişme farklılıkları, büyüme ve kalkınma modellerinin en önemli ilgi alanını oluşturmaktadır. İlgili literatürde genel olarak ülkeler arasında gelir farklılıkları faktör birikimindeki ve faktör verimliliğindeki farklılıklarla açıklanmış, son yıllarda iktisadi değişkenlerin dışında, kurum değişkenleri temelinde açıklamalar da geliştirilmiştir. Bu bakış açısı ile çalışmada, öncelikle kurumları öne çıkaran kurumsal iktisat çerçevesinde, kurumların teorik ve ampirik etkilerini açıklayan çalışmalar incelenmiştir. Kurumsal iktisat literatürüne göre etkin kurumlar, bir ekonomide belirsizlikleri ve işlem maliyetlerini azaltarak, olumlu ekonomik faaliyetler için teşvik edici bir yapı oluşturarak faktör birikimi oluşturmakta ve faktörlerin verimliliğini artırmaktadır dolayısıyla ülkelerin ekonomik gelişmesinde pozitif bir rol oynamaktadır.

Çalışmada, teorik ve ampirik literatürden yola çıkarak kurumların iktisadi kalkınma rolü ampirik olarak incelenmiştir. Ampirik analizde, 1992-2010 döneminde 90 ülke için panel veri analizi uygulanmıştır. Ülkeler Dünya Bankası sınıflandırmasına göre düşük ve orta gelirli ülkeler ve yüksek gelirli ülkeler olmak üzere iki grupta incelenmiş, kurumsal göstergeler kullanılarak Türkiye için de sonuçlar elde edilmiştir. Ampirik analizde, kurumların kişi başına düşen reel gayri safi yurtiçi hasıla, toplam faktör verimliliği ve yatırım etkileri incelenmiştir. Kurum değişkeni olarak International Country Risk Guide politik risk bileşik endeksi ve on iki alt göstergesi (yolsuzluk iç çatışma, dış çatışma, yatırım profili, hükümet istikrarı, demokratik hesap verebilirlik, sosyoekonomik koşullar, bürokratik kalite, yasal düzen, etnik gerginlik, toplum üzerinde dini baskılar, siyaset üzerinde askeriye'nin etkisi) kullanılarak modeller oluşturulmuştur.

Kurum göstergesi olarak bileşik endeks kullanıldığında 90 ülke için kurumların kişi başına düşen reel gayri safi yurtiçi hâsılayı, toplam faktör verimliliğini ve yatırımı pozitif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Alt endeksler kapsamında beklenen etkiler görülemedi, bileşik endeks ile daha tutarlı sonuçlar elde edilmiştir. Etkin kurumları olduğu düşünülen yüksek gelirli ülkelere, alt endekslerin çoğu düşük ve orta gelirli ülkelere göre daha etkili bulunmuştur. Türkiye’de yasal düzenin gelişmesi ve daha iyi işlemesi, hükümet istikrarının sağlanması kişi başına düşen reel gayri safi yurt içi hâsıla ve toplam faktör verimliliği üzerinde pozitif etkili iken yolsuzlukların önlenmesi, dış çatışmanın azalması ve bürokratik kalitenin artması yatırımlar üzerinde pozitif etkili bulunmuştur. Demokratik hesap verebilirliğin sağlanması ve etnik gerginliklerin azalması hem yatırımlar hem de toplam faktör verimliliği üzerinde pozitif etkili bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: İktisadi kalkınma, kurumlar, kurumsal iktisat, yatırım, toplam faktör verimliliği

SUMMARY

EMPIRICAL ANALYSIS OF THE ROLE OF INSTITUTIONS IN ECONOMIC DEVELOPMENT

Differences in the economic development of countries constitute the most important field of interest of growth and development models. In the related literature, it is observed that the income differences between countries have been explained in general by means of the differences in factor accumulation and factor productivity in recent years, and also some explanations on the basis of institution variables have also been developed beyond economic variables. In this study, with this perspective, the studies explaining the theoretical and empirical effects of institutions within the framework of institutional economics by highlighting institutions have been examined. According to the institutional economics literature, efficient institutions create factor accumulation and increase factor productivity by forming an incentive structure for positive economic activities by decreasing uncertainties and transaction costs in economy, and therefore institutions play positive roles in the economic development of countries.

In this study, the role of institutions in economic development has been examined empirically on the basis of theoretical and empirical literature. In empirical analysis, the panel data analysis has been applied for 90 countries in the period of 1992-2010. According to the World Bank classification, these countries have been examined in two groups as the low and middle income countries and the high-income countries. Also the results for Turkey have been obtained by using institutional indicators. In the empirical analysis, the effects of institutions in real gross domestic product per capita, total factor productivity and investment have been examined. Models have been created by using the political risk composite index in the International Country Risk Guide and the twelve sub-indicators such as corruption, internal conflict, external conflict, investment profile, government stability, democratic accountability, socio-economic conditions, bureaucratic quality, law and order, ethnic tension, religion tension and military in politics as the institution-variable.

When the composite index is used as the institution-indicator, it has been concluded that the institutions influence the real gross domestic product per capita, the total factor productivity and the investment positively in 90 countries. The expected impacts could not be observed in the context of sub-indices; more consistent results have been obtained with the composite index. In the high-income countries which are considered to have effective

institutions, most of the sub-indices have been found as more effective than the low and middle-income countries.

It has been determined that the development and better-functioning of law and order, assurance of governmental stability have positive effects on the real gross domestic product per capita and the total factor productivity, whereas the prevention of corruption, the decrease of external conflicts and the increase in the bureaucratic quality have positive effects on the investments in Turkey. It has been also concluded that the assurance of democratic accountability and the decrease in ethnic tension have positive effects on both investment and total factor productivity.

Keywords: Economic development, institutions, institutional economics, investment, total factor productivity

ÖNSÖZ

Doktora tez çalışmamda beni teşvik edip destekleyen, yönlendiren, pozitif yaklaşımını her zaman hissettiğim, kendisi ile çalışma imkanı bulduğum için onur duyduğum ve ayrıca tecrübelerinden yararlanırken göstermiş olduğu hoşgörü ve sabırdan dolayı değerli hocam Sayın Prof. Dr. Selim ÇAĞATAY'a sonsuz teşekkür eder saygılarımı sunarım. Tez izleme sürecinde önerileriyle katkıda bulunan Doç. Dr. Mehmet MERT'e ve Doç. Dr. M. Şükrü ERDEM'e tez savunma sürecinde yapmış olduğu değerlendirme ve katkılar için Prof. Dr. Süleyman DEĞİRMEN'e ve Doç. Dr. Y. Koray DUMAN'a teşekkür ederim.

Bu süreçte desteğini esirgemeyen çok değerli arkadaşım Yrd. Doç. Dr. Murat BELKE'ye, desteğini hissettiğim Aksaray Üniversitesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Süleyman BOLAT'a, tez hakkında konuşma fırsatı bulduğum ve tecrübelerinden yararlandığım Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi öğretim üyelerinden Yrd. Doç. Dr. Sezai ÖZTOP hocama ve kelimelerle ifade etmeyi unuttuğum daha pek çok arkadaşına teşekkür ederim.

Her türlü sıkıntıda her zaman yanımda olup destek olmaya çalışan ve bana moral veren çok kıymetli eşim Tuğba'ya bu süreçte bana çalışma imkânı sağladığı için çok teşekkür ederim. Kendisine ayırmam gereken zamandan fedakârlık eden ve varlığıyla beni her zaman mutlu eden oğlum Enes'e milyonlarca kez teşekkür ederim.

Üzerindeki emeklerini hiçbir zaman ödeyemeyeceğim, benim bugünlere gelmemi sağlayan aileme derin sevgi, saygı ve minnet duygularımı sunarım.

Süreyya KOVACI
Antalya, 2015

GİRİŞ

Küreselleşme etkilerinin artarak yükseldiği günümüzde, ülkelerin sosyal, kültürel, siyasal ve ekonomik yönden birbirlerine bağılıkları artmasına rağmen özellikle ekonomik yönden oluşan fırsatlar ve tehditler her ülke için aynı olmamıştır. Dünya Bankası 2014 yılı verilerine göre yüksek gelirli ülkeler, 52,91 trilyon dolar gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH) ve 1,396 milyar nüfusa sahiptir. Düşük ve orta gelirli ülkeler ise 25 trilyon dolar GSYİH ve 5,812 milyar nüfusa sahiptir. Dünya nüfusunun daha büyük bir kısmını oluşturan (yaklaşık %80) düşük ve orta gelirli ülkeler elde edilen üretimden daha az (yaklaşık %30) pay almıştır. Bu nedenle, düşük ve orta gelirli ülkelerde yaşayan insanlara yetersiz sağlık hizmetleri ve daha düşük nitelikte eğitim olanakları sunulduğu, elde edilen üretimin adaletli bir şekilde dağılmadığı düşünülebilir. Bazı ülkelerde yaşayan insanlar açlık ve susuzluk gibi en temel ihtiyaçlarını karşılayamazken diğer ülkelerde, GSYİH'in gittikçe artan payı savunma sanayine ayrılmaktadır. İlgilenilen problem, bu yönüyle ekonomik ve toplumsal bir öneme sahiptir ve araştırma konusunun seçilmesinde bu durum etkili olmuştur.

Gelir dağılımında adalet ve ülkelerin ekonomik gelişmişlikleri büyüme ve kalkınma modellerinin en önemli ilgi alanlarını oluşturmaktadır. Ekonomik büyümenin geleneksel modelleri ülkelerarası kişi başına gelirdeki farklılıkları faktör birikimleri ile açıklamaktadır. Bu modellerde, ülkeler arasındaki sermaye ve emek gibi faktörlerin birikimindeki farklılıklar Solow (1956)'a göre tasarruf oranlarındaki farklılıklardan, Cass (1965) ve Koopmans (1965)'a göre tercih farklılıklarından ya da toplam faktör verimliliğindeki (TFV) büyüme gibi diğer dışsal faktör farklılıklarından meydana gelmektedir. Büyüme teorisinde, son gelişmeler olarak görülen Romer (1986) ve Lucas (1988) çalışmaları, durağan durum büyümeyi ve teknolojik gelişmeyi içselleştirmişler, fakat bu çalışmalarda gelir farklılıkları için yapılan açıklamalar daha önceki teorilerle aynı olmuştur. North ve Thomas (1973, s.2)'a göre yenilik, ölçek ekonomisi, eğitim, sermaye birikimi gibi faktörler "büyümenin nedenleri değil, büyümenin kendisidir". North (1990)'a göre büyüme modellerinin açıklayıcıları büyümeye yakın değişkenlerdir. Bu yaklaşıma göre ekonomik büyümenin ve ülkelerin ekonomik performansının temel açıklayıcısı kurumlardaki farklılıklardır. Acemoğlu vd. (2004) ve Borner vd. (2004), uzun dönem ekonomik büyümenin temel nedenini kurumlar ve kurumların kalitesi olarak açıklamışlardır.

"Niçin bazı ülkeler diğerlerinden fakirdir" başlığı altında pek çok çalışma yapılmış ve bu çalışmalar son yıllarda giderek çoğalmıştır. Teorik ve ampirik literatürde kurumların ekonomi üzerindeki etkileri çeşitli başlıklar altında incelenmiştir. Genel olarak ülkelerin sahip oldukları kurumlar; kurumsal yapı, kurumsal kalite, kurumsal çevre olarak belirtilirken, bu kavramların

ekonomik büyüme, ekonomik kalkınma ve ekonomik performansa olan etkileri yönünde başlıklara sahip olan çalışmalar dikkati çekmektedir¹. Bu çalışmaların temelinde, ülkelerin gelişmesinde faktör birikimi ve faktör verimliliğinden ziyade bunların oluşmasını sağlayan etkenlerin neler olduğuyla ilgilenilmiştir. Gelişmiş ülkelerde neden faktör birikimi yaşandığı ya da faktörlerin daha verimli çalıştığı bir başka deyişle, neden teknolojik gelişme ve yeniliklerin elde edilebildiği ve bunun sonuncu sanayileşmenin bu ülkelerde yaşandığı ve gelişmemiş ülkelerde yaşanmadığı ilgilenilen sorular olmuştur. Bu doğrultuda verilen cevaplar, gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelere göre sahip oldukları kurumlar sanayileşmeyi, faktör birikimini ve mevcut faktörlerin verimliliğini geliştirmeye uygun niteliklerde olduğu yönündedir. Neoklasik iktisat, kurumları analizine dahil etmediği için kurumları ön plana çıkaran kurumsal iktisat çerçevesinde bir değerlendirme yapmak gereklidir.

Kurumsal iktisat, yöntemsel farklılıkları ve neoklasik iktisada yönelmiş olduğu eleştiriler bakımından ilk kurumsal iktisat (İKİ) ve yeni kurumsal iktisat (YKİ) olarak ayrılmaktadır. Temel olarak, ilk kurumsal iktisat, kurumları analizine katmayan neoklasik iktisadın kapsamı dışında, kurumların ekonomik teoriye dahil edilebileceğini savunmuştur. Yeni kurumsal iktisat ise neoklasik iktisadın kapsamında, fakat tam bilgi, tam rasyonallite, ekonomide sıfır işlem maliyetlerinin olduğu gibi varsayımları daha gerçekçi hale getirerek eksik bilgi, sınırlı rasyonallite ve pozitif işlem maliyetleri varsayımlarını benimsemiştir. YKİ, teorik olarak aktörler arasında eksik bilginin ve sınırlı rasyonallitenin ekonomide bilgi maliyetlerini ve belirsizlikleri artırarak işlem maliyetlerinin artmasına sebebiyet verdiğini ileri sürmüştür. Teorik ve ampirik çalışmalarda genel olarak, işlem maliyetlerinin çok önemli bir boyuta ulaştığı az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin iyi kurumları oluşturarak işlem maliyetlerini ve belirsizlikleri azaltabilecekleri, mülkiyet haklarını daha güvenli hale getirerek yenilikleri, yatırımları, faktör verimliliğini ve faktör birikimini artıracabilecekleri ileri sürülmüştür.

Kurumlar, resmi ve resmi olmayan olarak insanlar arasında etkileşimi sağlayan ve belirsizliği azaltan yapılardır. Bir ekonomide, kurumlar genel olarak işlem maliyetlerini azaltarak, yatırımların getirisine güvence sağlayarak, mülkiyet haklarına koruma sağlayarak ve diğer faktörlerin etkinliğini artırarak ekonomik performans üzerinde etkili olmaktadır (North 1990). Kurumlar aynı zamanda ekonomik kurumlar ve politik kurumlar olarak da incelenmektedir (North 1990; Borner vd. 2004; Acemoğlu ve Robinson 2008). Acemoğlu ve Robinson (2008) çalışmalarında, ekonomik kurumların belirlenmesinde politik kurumların etkisinin olduğu, politik kurumların belirlenmesinde ise politik gücün önemli olduğunu ileri

¹ Tez başlığı jüri kararıyla “Kurumların İktisadi Kalkınma Rolünün Ampirik Analizi” olarak belirlenmiştir. Ancak teorik ve ampirik literatürün yazımında, çalışmalarda kullanılan ifadelerle bağlı kalmıştır.

sürmüşlerdir. Aynı zamanda ekonomik kurumlar bir ekonominin performansını belirlemekte ve bir dönem sonra ekonomide kaynakların dağıtımında etkili olmaktadır. Ekonomide kaynak dağılımı politik gücün belirlenmesinde ve politik gücün etkisinin artmasında etkili olmaktadır. Rodrik (2000; 2009) çalışmalarında, kurumları, mülkiyet hakları kurumları, düzenleyici kurumlar, çatışma yönetimi kurumları, sosyal sigorta kurumları ve makro ekonomik istikrar kurumları olmak üzere beş grupta incelemiştir. Dawson (1998), kurumların doğrudan toplam faktör verimliliği, dolaylı olarak yatırımlar yoluyla ekonomik büyümeyi etkilediğini ileri sürmüştür.

Bu çalışmada, kurumları ön plana çıkaran yeni kurumsal iktisadın varsayımları, teorik unsurları (işlem maliyetleri, mülkiyet hakları iktisadı, bilgi ekonomisi, ortak faaliyet teorisi ve sosyal sermaye) ve ekonomik performans arasındaki etkileşimi inceleyen teorik ve ampirik çalışmalar incelenmiştir. Bu çalışmalar temelinde, kurumların iktisadi kalkınma etkilerini makro ekonomik düzeyde belirlemek ve ampirik çalışma ile bu etkileri test etmek amaçlanmıştır. Bu kapsamda, çalışmanın birinci bölümde, kurumların incelenmesi gerektiği düşünülerek kurumsal iktisadın teorik unsurları, kurumların ekonomi için önemi incelenmiş ve kurumların etkilerini teorik olarak açıklayan yaklaşımlara yer verilmiştir. İkinci bölümde, kurumların etkilerini (ekonomik büyüme, kişi başına düşen GSYİH, yatırım ve toplam faktör verimliliği) ampirik olarak inceleyen çalışmalara yer verilmiştir. Ampirik çalışmalar mülkiyet hakları, ekonomik özgürlük, yolsuzluk, politik istikrarsızlık, politik kurumlar ve sosyal sermaye gibi kurum göstergelerine göre sınıflandırılmıştır. Son bölümde, 1992-2010 döneminde 90 ülke için panel veri analizi kullanılarak uygulama yapılmıştır.

Bu bağlamda, ampirik çalışmada, beşeri sermaye ile genişletilmiş neoklasik büyüme modeli çerçevesinde ve yeni kurumsal iktisadın eleştirel bakışı dikkate alınarak kurumların kişi başına düşen reel GSYİH, toplam faktör verimliliği ve yatırıma etkilerini inceleyen modeller oluşturulmuş ve bu modeller üç temel hipotezin testi üzerine kurulmuştur. Birinci hipotez; kurumların kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde etkili olmadığı yönündedir. İkinci hipotez; kurumların yatırımlar üzerinde etkili olmadığı ve son hipotezde kurumların toplam faktör verimliliği üzerinde etkili olmadığı yönündedir. Kurum göstergesi olarak, International Country Risk Guide (ICRG) politik risk bileşik endeksi ve 12 alt endeksi (hükümet istikrarı, yolsuzluk, iç çatışma, dış çatışma, demokratik hesap verebilirlik, yatırım profili, sosyoekonomik koşullar, bürokratik kalite, yasal düzen, etnik gerginlik, toplum üzerinde dini baskılar, askeriye'nin siyasete etkileri) kullanılmıştır. Ülkeler, Dünya Bankası kişi başına düşen reel GSYİH sınıflandırmasına göre yüksek gelirli ülkeler ve düşük ve orta gelirli ülkeler olmak üzere iki gruba ayrılmıştır. Ayrıca Türkiye için de sonuçlar elde edilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

KURUMLARIN İKTİSADİ KALKINMA ROLÜ: TEORİK BAKIŞ

Bu bölümde, öncelikle iktisadi kalkınmanın temel belirleyicisi olarak düşünülen kurum tanımları ve kurum çeşitleri sunulacaktır. Daha sonra kurumların etkisini vurgulayan ve yönetsel farklılıklarına göre ilk kurumsal iktisat ve yeni kurumsal iktisat olarak ikiye ayrılan kurumsal iktisat incelenecektir. Yeni kurumsal iktisadın ilk kurumsal iktisattan ayrılan yönleri ele alınarak, yeni kurumsal iktisadın teorik unsurları (işlem maliyetleri ekonomisi, bilgi ekonomisi, mülkiyet hakları iktisadı, ortak faaliyet teorisi, sosyal sermaye) temelinde kurumların etkileri belirlenecektir. Ülkelerin ekonomik gelişmesi genellikle faktör birikimi ve faktör verimliliğinde değişmelerle açıklandığı için, bu bölümde son olarak kurumların etki kanallarını belirleyebilmek amacıyla faktör birikimi çerçevesinde kurumların yatırıma etkilerini, faktör verimliliği kapsamında ise kurumların toplam faktör verimliliğine etkilerini inceleyen çalışmalara yer verilecektir.

1.1 Kurum Kavramı ve Kurumsal İktisat

Kurumsal iktisat, sosyal bilimler içinde pek çok alanla yakından ilişkilidir ve iki temele dayanmaktadır: i) kurumlar² önemlidir ii) kurumların belirleyicileri ekonomik teoremin araçları tarafından analiz edilmeye uygundur (Matthews, 1986, s.903). Neoklasik iktisada tepki olarak ortaya çıkan kurumsal iktisat okulu ekonomik performansın belirlenmesinde kurumlara önemli bir rol vermektedir. Bu nedenle kurumlar kurumsal iktisadın temel inceleme alanıdır ve ilk kurumsal iktisatçılarından itibaren pek çok kurum tanımı yapılmıştır. İlk kurumsal iktisat³ temsilcilerinden biri olan Thorstein Veblen (1898) “The Theory of the Leisure Class” adlı kitabında kurumları “toplumun içinde yaşadığı materyal çevreyle temas halinde sürdürdüğü yaşam sürecinin alışılmış yöntemleri” olarak tanımlamıştır (Veblen, 2014, s.150). Bir başka çalışmasında, “ortak düşünce alışkanlıklarının doğası ve toplumdaki ortak düşünce alışkanlıklarını düzenleyen güçler” şeklinde tanımlamıştır (Veblen 1919, s.314). Bir diğer ilk kurumsal iktisat temsilcisi John R. Commons (1931, s.649) kurumları “bireysel eylemin genişletilmesi, serbestleşmesi ve denetiminde ortaya çıkan toplu eylem” olarak tanımlamıştır. Mitchell (1950, s.373), Veblen’in tanımına benzer olarak kurumları “yüksek derecede standartlaşmış sosyal alışkanlıklar” olarak tanımlamıştır. Hamilton (1919)’a göre kurumlar

² Çalışmada “kurumlar” ve “kurallar” Kasper (2007) çalışmasında olduğu gibi birbirinin yerine kullanılacaktır.

³ Literatürde “öncü kurumsal iktisat” ve “eski kurumsal iktisat” olarak da adlandırıldığı görülmüştür. Çalışmada, üstünlük derecesi getirmeyecek bir kullanımın daha uygun olacağı düşünülerek “İlk kurumsal iktisat” ifadesi tercih edilmiştir.

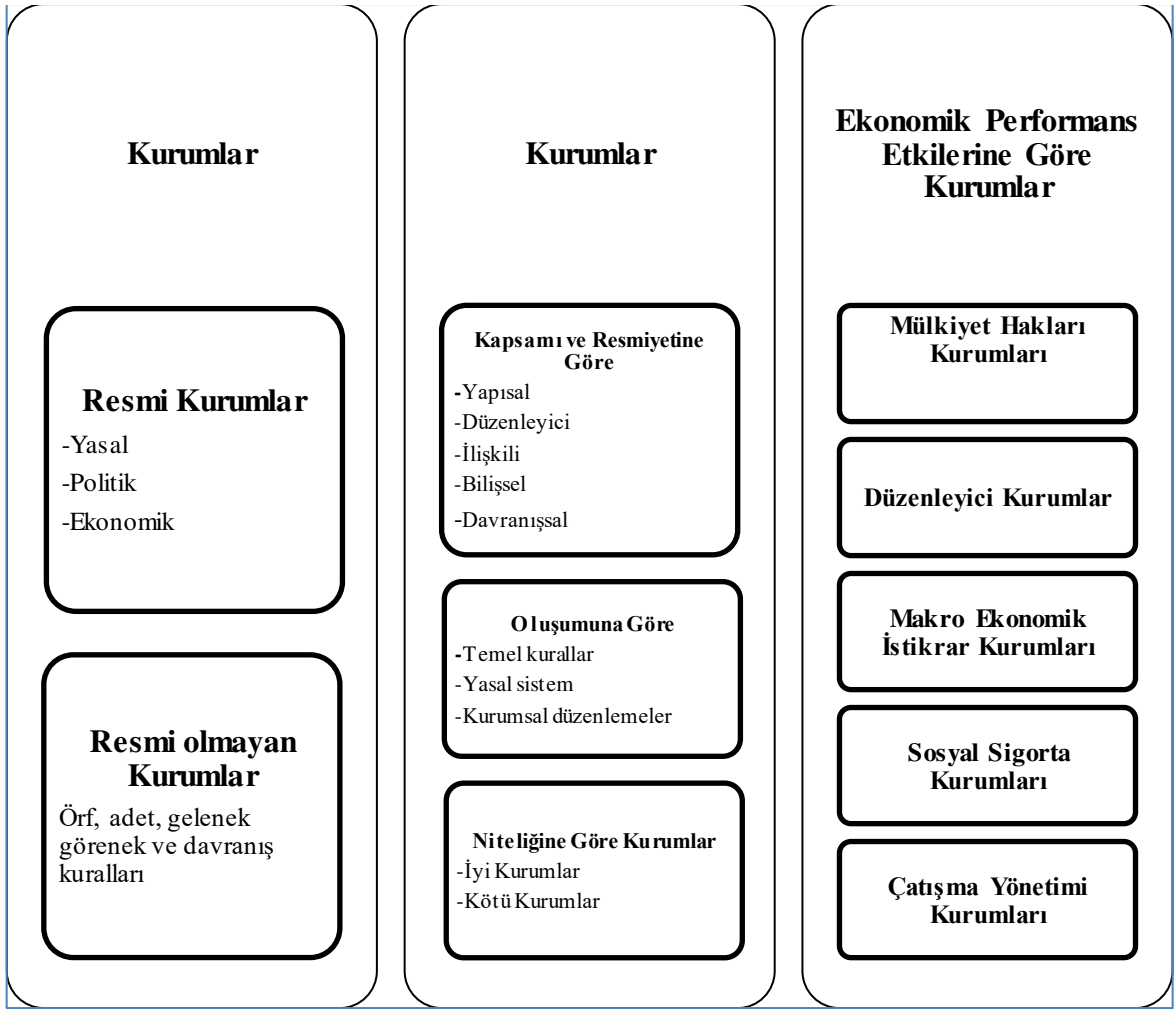
“ekonomik hayatın şeklini oluşturmaktadır”. Bir başka çalışmasında kurumları bir grubun alışkanlıkları ya da bir toplumda var olan örf ve âdetler şeklinde tanımlamıştır (Hamilton 1932). Ruttan ve Hayami (1984, s.204)’ye göre kurumlar, insanların diğer insanlarla olan ilişkilerinde beklentiler oluşturmalarında kullanabilecekleri ve aralarında koordinasyon kurmayı sağlayan, toplumun ya da organizasyonların kurallarıdır. Bush (1987, s.1076)’a göre kurumlar “ilişkili davranışların toplumsal olarak öngörölmüş kalıplarının bir setidir”. Neale (1987)’a göre “zihinsel yapıları” ifade etmektedir. North (1990, s.3-6)’a göre “kurumlar bir toplumda oyunun kuralları ya da daha resmi olarak, insan etkileşimini düzenleyen insanca belirlenmiş kısıtlardır. Sonuç olarak, kurumlar bir ölkede politik, sosyal ve ekonomik yönden teşvikleri oluşturmaktadır”. Kurumsal değişim zamanla toplumların gelişme yolunu belirlemekte ve bu nedenle tarihsel değişmeyi açıklamakta önemli bir faktördür. Kurumların en önemli rolü, bir toplumda insan etkileşimi için istikrarlı bir yapı oluşturarak belirsizliği azaltmasıdır. Kurumlar, teknoloji ile birlikte çalışarak toplam maliyeti oluşturan işlem ve dönüşüm (üretim) maliyetlerini belirlemektedir.

Kurumlar, Parsons (1990, s.327)’a göre “toplumsal yapının önemli bir unsuru olan bireyler arasında ilişkileri düzenleyen kuralları” ifade ederken, Tool (1993, s.122)’a göre, “toplumda hayatı düzenleyen davranışların ve kuralların belirlenmiş ya da yasaklanmış biçimlerini” ifade etmektedir. Young (1994, s.3)’a göre kurumlar “sosyal uygulamaları tanımlamayı sağlayan, bu uygulamalara katılanlara roller tahsis eden, bu rollerin uygulayıcıları arasında etkileşimleri düzenleyen davranış kuralları ya da oyunun kurallarıdır”. Harriss vd. (1995, s.3) kurumları, “bilgi ve işlem maliyetlerini azaltma yolları” şeklinde tanımlamıştır. Coriat ve Dosi (1998, s.3)’e göre kurumlar “genel olarak resmi organizasyonlar, davranış kalıpları, negatif kurallar ve kısıtlardır”. Krätke (1999, s.683)’ye göre ise kurumlar “yerel olarak sosyal yapıda yerleşmiş, eylem kurallarını ve geleneklerini” ifade etmektedir. Aron (2000, s.104)’a göre kurumlar, “resmi ve resmi olmayan kuralların yapısı ve onların uygulama özellikleri, bireylerin ve organizasyonların refahlarını maksimize edici fırsatlar ve teşvik edicilerdir”. Rodrik (2000), kurumları insanca belirlenmiş davranışsal kuralların bir seti olarak tanımlamıştır ve bu kuralların insan etkileşimlerini düzenlediğini ve yönettiğini ileri sürmüştür. Nelson ve Sampat (2001)’a göre kurumlar “oyunun nasıl oynanacağını” ifade etmektedir. Rametsteiner (2002, s.164)’e göre kurumlar, “siyasal, ekonomik ve sosyal etkileşimi sağlayan insanca belirlenmiş kısıtlardır”. Gleaser vd. (2004), kurumları kalıcı ve daimi olması gereken kısıtlar olarak ifade etmiş ve kurumlar ile organizasyonu eş anlamlı olarak kullanmıştır. Hodgson (2004, s.14)’a göre, kurumlar genel olarak sosyal etkileşimleri oluşturan yerleşmiş sosyal kurallar ve oluşturulmuş dayanıklı sistemler olarak tanımlanmıştır.

Kurumlar toplum için anayasal kural sistemini, farklı organizasyon biçimlerini yönetmede ortak seçim kurallarını, organizasyonlar içinde, etkileşim yapısı olarak kullanılan kuralları ve organizasyonların çalışma kurallarını ifade etmektedir (Ostrom 2007). Tanımlarda genel olarak kurum ve organizasyon kavramı birlikte kullanılmıştır. Fakat organizasyonlar kurumlardan farklıdır. Kurumlar “oyunun kurallarını” ifade ederken organizasyonlar oyuncuları göstermektedir (North, 1990, s.3-4). Organizasyonlar “belli amaçlar peşindeki liderlerin sürüklediği az çok süreklilik arz eden üretim faktörleri bileşenleridir”. Bu nedenle bir işletme kâr amacı güden ve piyasalarla ilgili sermaye, teknoloji ve bilgiyi bir araya getiren bir organizasyondur (Kasper, 2007, s.55).

Kasper (2007, s.53-54)’a göre “bir kurum, ihlali normal olarak bir şekilde müeyyide gerektiren insan davranış kuralıdır. Kurumlar tekrar eden eylem ve reaksiyonların daha kolay tahmin edilebilmesine imkân verirler”. Yaptırımlar olmaksızın, diğerlerinin davranışlarının tahmininde kolaylık sağlama açısından kuralların çok az normatif etkisi olacaktır. Kurumlar olmadığında, işlem maliyetleri üretim ve mübadelenin ortaya çıkmayacağı kadar yüksek olacaktır. Ekonomik anlamda geri kalmışlık genelde yüksek işlem maliyetlerinin bir sonucudur. Pamuk (2014, s.38)’a göre kurumlar, “toplum içinde kişiler veya farklı gruplar ya da kesimler arasındaki ilişkileri biçimlendiren ve yönlendiren yazılı ve yazılı olmayan kurallar, örgütlenmeler ve bunların uygulanması olarak tanımlanmaktadır”. Bu tanıma göre, hukuk ve piyasa akla gelen ilk kurumlardır. Ancak bir kuralın ya da örgütün kâğıda geçirilmesinin yeterli olmadığı yazılı kuralların ya da örgütlerin uygulanabildikleri ölçüde önem kazandıklarının uygulanamayan kuralların ya da örneğin yargı düzeni tarafından geçerliliği desteklenmeyen yasalar kurum olarak kabul edilememektedir. Ayrıca tarihin büyük bir bölümünde ve bugün bile, toplumların işleyişinde geçerli olan kuralların büyük bir bölümü yazılı değildir.

Ülkelerin sahip olduğu kurumlar; resmiyeti, kapsamı, oluşumu, niteliği ve ekonomik performans etkilerine göre incelenebilir (Şekil 1.1).



Şekil 1.1 Kurumlar

Kaynak: North,1990, Williamson, 1998, Rodrik, 2009; Borner vd., 2004; Parto, 2005a çalışmalarından yararlanılarak düzenlenmiştir.

1.1.1 Resmi ve Resmi Olmayan Kurumlar

Kurumlar, resmi ve resmi olmayan kurallar olarak ikiye ayrılmaktadır. Resmi kurallar, insanlar tarafından belirlenir politik ve yargısal kararlar sonucu her an değiştirilebilir. Resmi olmayan kurallar ise toplumda örf, adet, gelenek görenek ve davranış kuralları şeklinde oluşmakta ve politikalara karşı daha dayanıklı bir yapıya sahiptir. Bu kurallar sadece geçmiş, şu an ve gelecek arasında ilişkiyi değil aynı zamanda tarihsel değişimi açıklamada önemli bir çözüm sağlamaktadır (North, 1990, s.3-6).

Resmi kurallar politik kuralları, yasal kuralları, ekonomik kuralları ve sözleşmeleri içermektedir. Resmi kuralların hiyerarşik yapısı anayasalardan yasalara, genel hukuka, özel yönetmeliklere ve sonuç olarak bireysel sözleşmelere yani genel kurallardan özel tanımlamalara doğru gitmektedir. Anayasaları değiştirmek yasaları değiştirmekten daha maliyetlidir. Aynı şekilde yasaları değiştirmek bireysel sözleşmeleri değiştirmekten daha

maliyetlidir (North,1990, s.47). Azfar (2006, s.966)’a göre devlet tarafından yazılmış ve uygulanmış kurallara resmi kurallar adı verilirken; toplum içinde oluşmuş ve uygulanmış kurallara ise resmi olmayan kurallar adı verilmektedir. Williamson (2009, s.371)’a göre “resmi kurumlar devlet tarafından tanımlanmış ve uygulanmış kısıtlamalardır. Resmi olmayan kurumlar ise özel kısıtlamaları kapsamaktadır”.

Ekonomik kurumlar üretimin, değişimin ve dağıtımın bütün şekillerini düzenlemektedir. Bu faaliyetler işlem maliyetlerine neden olmaktadır. İşlem maliyetleri alıcı ve satıcının ayrışmasından ve bilgi problemlerinden kaynaklanmaktadır. Politik kurumlar, sonuçları yasal sistem ve resmi kurallar olan politik süreci, siyasi karar verme sürecini ve devletin yapısını belirlemektedir. Politik kurumlar tarafından oluşturulan devlet, yasal çevreyi oluşturma ve uygulama sürecini düzenlemektedir. Politik kurumlar, mülkiyet haklarının belirlenmesinde ve korunmasında önemli bir role sahiptir (Borner vd. 2004, s.12-19). Politik kurallar, genel olarak politikaların hiyerarşik yapısını tanımlar ve temel karar verme yapısını oluşturmaktadır. Ekonomik kurallar mülkiyet haklarını tanımlar aynı zamanda mülkiyetten oluşan gelirin ve mülkiyetin kullanımı üzerinde hakları oluşturmaktadır. Sözleşmeler ise değişimde tarafların anlaşmaya varabilmesi için özel koşulları içermektedir (North,1990, s.47).

North (2003)’a göre, ekonomik kurumları, politik kurumlar oluşturmaktadır. Ekonomik performans, resmi ve resmi olmayan kurallar ve uygulama özelliklerinin sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Kötü ekonomik performans, geçmişten kalan ve davranışı kısıtlayan ya da iyi çalışmayan bir politikadan meydana gelmektedir. Latin Amerika ülkeleri 19. yüzyılda başında bağımsızlıklarını elde etmişler ve Amerika Birleşik Devletleri (ABD) anayasasını kullanmışlardır. Çünkü bu yasalar, oldukça iyi çalışan resmi kurallardır. Bu resmi kurallar ABD için oldukça iyi çalışmış, fakat Latin Amerika ülkeleri için aynı sonucu vermemiştir. Bunun nedeni Latin Amerika ülkelerinde resmi olmayan kuralların ve uygulama özelliklerinin ABD’nin resmi olmayan kuralları ve uygulama özelliklerinden farklı olmasıdır.

1.1.2 Resmîyeti ve Kapsamına Göre Kurumlar

Kurumlar resmîyeti ve kapsamına göre beş başlıkta incelenmektedir (Tablo 1.1). **İlişkisel kurumlar**, kamu ve özel çıkarlar arasında etkileşimi kolaylaştıran kurumlardır. **Davranışsal kurumlar**, toplumsal kuralların yansıması olarak gruplarda ve bireylerin faaliyetlerinde görülen standartlaşmış toplumsal alışkanlıklardır. **Bilişsel kurumlar**, kültürel olarak yerleşmiş ve değerlere dayanan zihinsel modeller, yapılar ya da tanımlardır. **Düzenleyici**

kurumlar, belirlenmiş kurallar ya da yasal haklardan mahrum eden kurumlardır. **Yapısal kurumlar**, toplumsal ilişkilerin sınırlarını belirleyen kurumlardır (Parto, 2005a, s.9).

Tablo 1.1 Kurumların Resmiyeti ve Kapsamına Göre Çeşitleri

Kurum Tipi	Düzy	Sistem	Ölçek	Örnekler/Bileşenler
İlişkisel Kurumlar Kamu ve özel çıkarlar arasında yaygın etkileşimlere ya da belirlenmiş kolaylaştırıcı mekanizmalar	Örgütler arası ve dışı kurumlar arası ve dışı	Ekonomik, politik ve sosyal	Bütün	İş ağıları akrabalık grupları, sosyal sınıflar, dernekler, çıkar grupları
Davranışsal Kurumlar Toplumsal kuralların yansıması olarak bireylerin faaliyetlerinde gösterilmiş standartlaşmış toplumsal alışkanlıklar	Bireyler	Ekonomik, sosyal, kültürel	Yerel, bölgesel, ulusal	Alışkanlıklar, rutinler, yapılar, yapıma yolları, paylaşılan inançlar, kullanım teorileri, oyunun nasıl oynandığı
Bilişsel Kurumlar Zihinsel modeller ve yapılar ya da tanımlar	Bireysel, toplumsal	Sosyal, kültürel	Yerel, bölgesel, ulusal	Kültürel ve sosyal değerler, batıl inançlar, oyunun nasıl oynanması gerektiği
Düzenleyici kurumlar Yasaklar ve talimatlar	Bireysel, kurumlar arası, toplumsal	Ekonomik, sosyal, siyasal	Yerel, bölgesel, ulusal, kıtasal	Yazılı ve yazılı olmayan oyunun kuralları, kural yapıcı kuralın hakemi ve uygulayıcısı olarak devlet
Yapısal kurumlar Toplumsal ilişkilerin sınırlarını oluştururlar	Bireysel, kurumlar arası, toplumsal	Ekonomik, sosyal, siyasal	Yerel, bölgesel, ulusal, kıtasal	Devlet temsilcileri, firmalar, vatandaş grupları, mülkiyet hakları yapıları, anlaşmalar, düzenlemeler, evlilik, aile tarafından başlatılan ortak faaliyetler

Kaynak: Parto, 2005a, s.9; Parto, 2005b, s.37-39.

1.1.3 Niteliklerine Göre Kurumlar

İşlem maliyetleri, ekonomide iyi kurumların⁴ oluşturulmasıyla giderilebilir. İyi kurumlar, kurallar ve kuralların uygulaması olarak tanımlanmaktadır (Azfar, 2006, s.966). İyi kurumlar önemli niteliklere sahiptir (Tablo 1.2). İyi kurumlar genel olmalı, herkese aynı uygulanmalı kişilere göre değişmemelidir. Bu şekilde, insanlar arasında ayrımcılık ve imtiyaz ortadan kalkacak ve yolsuzluk önlenilecektir. İyi kurumlar kesin ve açık olmalıdır. Bir başka deyişle, duruma göre değişmemelidir. Bu yönüyle iyi kurumlar iktisadi aktörlere rehberlik eder ve aktörler arasında koordinasyonu sağlar. İyi kurumlar bu nitelikleri ile işlem

⁴ Literatürde iyi kurumlara benzer olarak, etkin kurumlar, güçlü kurumlar, kaliteli kurumlar, sağlam kurumlar, sağlam kurumsal yapı, güçlü kurumsal yapı gibi ifadeler kullanıldığı görülmüştür. Kötü kurumlara benzer olarak da zayıf kurumlar, güçlü olmayan kurumlar gibi ifadelerin kullanıldığı görülmüştür.

maliyetlerinin azalmasını, çatışmaların çözülmesini, kaynakların etkin kullanılmasını sağlayarak faktörlerin birikimini teşvik etmekte, teşvik edici yapılarıyla girişimcileri destekleyerek yeniliklerin oluşmasını sağlamaktadır (Kasper, 2007).

Tablo 1.2 İyi Kurumların Nitelikleri ve Faydaları

Nitelikleri	Sonuçları
Genel ve soyut olmalıdır.	Ayrımcılığı ve imtiyazı engelleyerek yolsuzluğu ortadan kaldırır.
Kesin olmalıdır.	Yasalar ve düzenlemeler herkesin anlayabileceği şekildedir bu şekilde koordinasyon sağlanır.
Açık olmalıdır.	Karışık ve duruma özel değildir. Böylece kılavuz görevi görür.
Faydaları	
Bilgi arama sürecini kolaylaştırır. İşlem maliyetlerini azaltır.	
Sosyal ilişkilerin güvenlik ve kolaylığına katkıda bulunur.	
Baskıyı önleyerek bireyin özgürlük alanını korur. Özgürlük girişimcilik ve yenilik için temel teşviktir.	
Çatışmaların ortadan kalkmasını sağlayarak toplumsal barışa katkıda bulunur. Çatışma çözümü işlem maliyetlerini azaltarak iktisadi büyümeye imkân sağlar.	
Kıt kaynakların korunmasını ve etkin kullanılmasını sağlar. İyi kurumlar, uzun vadede kesinliği garanti ettiğinde insanlar fiziki ve beşeri sermaye yatırımı yapacakları hak ettikleri getiriyi elde edebilecekleri konusunda güvenli olacaklardır.	

Kaynak: Kasper, 2007, s.63-71'den yararlanılarak düzenlenmiştir.

Acemoğlu (2003, s.27), iyi kurumların üç temel özelliğe sahip olduğunu ileri sürmüştür. Bunlardan ilki, iyi kurumlar toplumun geniş kesimi için mülkiyet haklarına güvence oluşturur böylece bireyler yatırım yapmak için ve ekonomik hayata katılmak için teşviklere sahip olur; ikincisi, elitlerin politikacıların ve diğer güçlü grupların faaliyetlerini kısıtlar böylece insanlar diğerlerinin mallarına ve yatırımlarına el koyamaz; üçüncüsü, toplumun geniş kesimi için eşit fırsatlar oluşturur. Böylece bireyler yatırım yapabilirler (özellikle beşeri sermaye) ve etkin bir şekilde ekonomik faaliyete katılabilirler.

North (1991)'a göre, iyi kurumlar belirsizliği azaltan ve verimliliği geliştiren iyi bir teşvik yapısı oluşturarak daha güçlü bir ekonomik performansa katkı yapmaktadır. Khalil vd. (2007, s.70-71), iyi kurumların koruyucu uygulamaların dahil olduğu, merkez bankasının bağımsızlığı, dengeli bütçe uygulamaları, uluslararası ticaret anlaşmalarının varlığı ve dizayn edilmesi, işgücü üretim ve finansal piyasaların işleyişini yöneten düzenlemeler gibi daha iyi politika tercihlerini teşvik ederek performansı etkilediğini ileri sürmüşlerdir. Butkiewicz ve Yanikkaya (2006, s.648) iyi kurumların ekonomik faaliyeti, yenilikçiliği, büyümeyi ve gelişmeyi artıran bir ortam oluşturduğunu, kötü kurumların ise ekonomik durgunluğa yol açtığını ileri sürmüşlerdir.

North (1990), güçlü grupların kendi çıkarları için kurumları ele geçirebileceğini, bütün kurumların etkin olmadığını etkin olmayan kurumların uzun dönem kalıcı olabileceğini ve bu nedenle ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyeceğini ileri sürmüştür. Acemoğlu vd. (2003, s.49-62) çalışmalarında, yatırımcılar için mülkiyet haklarının etkin olmayan uygulamasını, yolsuzlukların yaygın olmasını, yüksek derecede politik istikrarsızlığı, elitleri, politikacıları ve politik grupları kısıtlamayan kurumları zayıf kurumlar olarak nitelendirmişler ve zayıf kurumların etkilerini şu şekilde açıklamışlardır: Zayıf kurumlara sahip toplumlarda, kurallar daha az kısıtlayıcıdır, politikacıları ve politik güce sahip grupları etkin kısıtlayıcılar yoktur. Gruplar, daha fazla güç ve kazanç elde etmeye çalışırlar, iç çatışma daha çok olur bu nedenle daha çok politik ve ekonomik istikrarsızlık ortaya çıkar. İşbirliği güvene dayalı olması gerekir fakat şoklar işbirliğinin devam ettirilmesini güçleştirir üretimin azalmasına yol açar. Zayıf kurumlara sahip toplumlarda, sözleşmesel düzenlemeler daha az olur. Ekonomik ilişkiler şoklara karşı daha hassas hale gelir. Politikacılar, çeşitli grupları tatmin etmek için sürdürülemez politikaları uygulamada daha güçlü olabilirler. Girişimciler daha hızlı getiri elde edebilecekleri sektörleri seçebilirler. Bu durum ekonomik istikrarsızlığa yol açmaktadır.

1.1.4 Ekonomik Performans Etkilerine Göre Kurumlar

Ekonomik performansı etkileyen kurumlar; mülkiyet hakları kurumları, düzenleyici kurumlar, çatışma çözüm kurumları, sosyal sigorta kurumları ve makroekonomik istikrar kurumları başlıkları altında incelenmiştir (Rodrik, 2000, 2009; Ugur, 2010).

1.1.4.1 Mülkiyet Hakları Kurumları

Mülkiyet hakları kurumları, kaynakların kullanımı ile ilgili toplum tarafından uygulanmış yasalar, düzenlemeler, yönetim mekanizmaları ve kurallar olarak tanımlanmaktadır (Saleh, 2004, s.1). Mülkiyet hakları kurumları, vatandaşları devletin ve elitlerin gücüne karşı koruyan düzenlemeleri ve kuralları ifade etmektedir (Acemoğlu ve Johnson, 2005, s.955). Bireyler bir mülkü kontrol etme tüketme satma gibi haklara sahipse bir şeyler üzerinde mülkiyet hakkına sahip demektir (Leblang, 1996, s.7). Mülkiyet hakları kurumları, üretilmiş değerlerin ya da yatırım yapılmış varlıkların getirileri üzerinde kontrolü garanti eden ve haklar sağlayan normlar ve kurallardır. Bu kurumlar; hukukun üstünlüğü, kanunların uygulanma kalitesi, sözleşmelerin uygulanabilirliği, kamulaştırma riskine karşı koruma, siyasal seçim hakkı, hesap verme mecburiyeti ve yönetim değişikliği prosedürlerinden oluşmaktadır. Mülkiyet hakları kurumları, ekonomik aktörlerin yatırım ve tasarruf kararlarını etkilemektedir. Bu kurumlar aynı zamanda, sözleşmelere riayet etmeyi sağlayarak, yatırımdan elde edilen getirilere göre riskleri azaltarak ve belli bir güven düzeyini oluşturarak ekonomik performansı

etkilemektedir (Ugur, 2010, s.9-10). Mülkiyet hakları, ekonomik büyümeyi sağlamada önemlidir çünkü özel mülkiyet hakları üretim ve değişim için gerekli olan bir teşvik edici sağlamaktadır. Bireylerin diğerlerinin davranışı hakkında beklentilerini belirlemede yardımcı olmaktadır. Açık şekilde tanımlanmış ve uygulanmış mülkiyet hakları işlem maliyetlerini azaltmaktadır. Mülkiyet hakları bireysel teşvikleri tanımlamaya yardımcı olur değişimde istikrarlı bir ortamın oluşmasını sağlayarak riskleri ve belirsizliği azaltmaktadır. Kurumsallaşmış mülkiyet hakları, bir piyasada varlıkların ölçülmesi, faaliyetlerin gözlenmesi ve sözleşmelerin uygulanması olarak üç farklı sorunu çözmeye yardımcı olmaktadır (Leblang, 1996, s.6-8).

Mülkiyet hakları genel olarak, bireylerin kaynaklara ulaşımını sağlayan ve onların kullanılmasına imkân sağlayan yasalar gelenekler, resmi ve resmi olmayan kurallar olarak tanımlanmaktadır. Mülkiyet hakları, bir birey tarafından kaynağın özel kullanımı durumunda diğer bireylerin hakları ile ilgili bir çatışma yaşandığında, kaynakların kullanımı, bakımı iyileştirilmesi, değişim kuralları ve sorumluluğun kuralları ile ilgili hakları ve yükümlülükleri içermektedir. Mülkiyet hakları kaynağın kullanımı ile ilgili kararı kimin vereceğini belirler ve bu kaynaklara karşı taleplerle yüzleşen bireylerin teşviklerini tanımlamaktadır. Mülkiyet hakları yoluyla sağlanan teşvikler üretim faaliyetlerinde uzmanlaşma derecesini ve ekonominin verimlilik düzeyini belirleyecektir. Mülkiyet hakları doğru tanımlanmazsa belirsiz bırakılırsa ya da uygulanmazsa insanlar kaynaklar üzerinde haklarını kendileri korumak ve tutmak durumunda olacakları için kaynaklar israf edilmiş olacaktır. Bir toplumun mülkiyet hakları kurumları, kaynak kullanımını etkileyen gelenekleri, düzenlemeleri ve uygulanan yasaların tümünü içermektedir. Bu kurumların tümü, verimli yatırımların teşviklerini ya da içselleştirilen faaliyetlerin faydalarını ya da maliyetlerinin derecesini belirlemeye yardımcı olacaktır. Farklı tarihi ve teknolojik koşullar, büyümeyi artırıcı yatırımları üretmek için farklı kurumlar ve mülkiyet hakları gerektirecektir (Saleh, 2004, s.3-9).

Bugünün başarılı ekonomileri özel mülkiyet temelinde oluşturulmuştur. North ve Thomas (1973) ve North ve Weingast (1989) ve pek çok çalışmada tartışıldığı gibi mülkiyet hakları güvencesinin oluşturulması ve istikrarlı olması Batının kalkınmasında ve modern ekonomik büyümenin başlangıcında önemli bir unsurdur. Bu yaklaşım, üretilmiş ve geliştirilmiş varlıkların getirileri üzerinde yeterli kontrol sağlanmadıkça girişimcilerin birikim yapma ve yenilik yapma teşviklerinin olmayacağı mantığına dayanmaktadır. Her toplum izin verebileceği mülkiyet haklarına ve kullanımları konusunda kabul ettiği kısıtlara kendisi karar verir. Fikri mülkiyet hakları ABD’de ve çoğu gelişmiş ülkede özenle korunmaktadır fakat

aynı durum pek çok gelişmekte olan ülkede söz konusu değildir (Rodrik, 2000, s.6; Rodrik, 2009, s.160-161).

Aron (2000, s.104-105)'a göre, üretim sürecinde hem işlem maliyetleri hem de dönüşüm maliyetleri söz konusu olduğu için kurumsal çerçeve büyümeyi etkilemektedir. Mülkiyet hakları ve hukukun üstünlüğü güvenilir değilse, işlem maliyetleri oldukça yüksek olur. Böyle durumlarda, firmalar küçük ölçekli ve kayıt dışı olarak çalışmaktadır ve işlemleri kolaylaştırmak için rüşvet ve yolsuzluğa başvurabilirler. Bunun sonucunda, dönüşüm maliyetleri artabilir, çünkü uygulanmayan sözleşmeler kısa dönemde daha az verimli ve daha az rekabetçi çalışma ve ucuz teknoloji kullanımı anlamına gelmektedir. Kurumlar zayıf tanımlandığında, ekonomik faaliyetler kişilerarası değişimler için sınırlanmış olur. Bu durumda tekrarlanan faaliyetler ve kültürel homojenlik kendiliğinden uygulanabilmeyi kolaylaştırır. İşlem maliyetleri böyle bir çevrede düşük olabilir, fakat dönüşüm maliyetleri yüksek olur, çünkü ekonomi çok düşük uzmanlaşma düzeyinde çalışmaktadır. Ekonomik değişim aynı zamanda, sosyal ağlar yoluyla çalışabilir. Fakat sözleşmeler akrabalık bağları yoluyla sınırlanabilir. Zayıf kurumların olduğu çevrede firmalar ve temsilciler uzun dönemde karmaşık sözleşmeler ile ilgilenmezler ve çoklu sözleşme etkin uygulamalar ile değişebilmektedir. Mülkiyet haklarının temel yapısı, sermaye piyasaları ve ekonomik büyümenin oluşturulması için gerekli görülen uzun dönemli sözleşmeleri teşvik etmektedir.

Üretim ve değişim için mülkiyet hakları önemli bir yere sahiptir. Mülkiyet hakları, toplumun üretim faktörlerini kullanma ve biriktirme yöntemini belirlemektedir. Bu, fiziki ve beşeri sermaye tahsisini daha etkin hale getirir, üretimde uzmanlaşmayı artırır, piyasaları ve ticareti genişletir ve yatırımları teşvik eder. Sözleşmelerin uygulanabilirliği daha uzun dönemde daha önemli hale gelmektedir. Yatırımların amortisman süreci uzun sürebilir. Bu nedenle beşeri sermaye ve fiziki sermayeye yapılan yatırımlar mülkiyet hakları güvencesine oldukça duyarlıdır. Değişimlerin çeşitleri mülkiyet haklarının nasıl tanımlandığına ve uygulandığına göre değişecektir. Yönetimde askeri bir güç hâkimse değişim daha az gerçekleşir çünkü saklanma güvenliği daha tehlikeli olacaktır. Böyle durumlarda, sözleşmelerin uygulanabilirliği daha belli gruplarda ve alanlarla sınırlı olabilir. Daha iyi bir kurumsal çerçeve işlem maliyetlerini azaltır. Statik çerçevede işlem maliyetleri, sözleşme ve mülkiyet haklarının belirlenmesi ve uygulanması sonucu oluşmaktadır. Dinamik çerçevede, sözleşmelerin belirlenmesinin ve uygulanmasının zamanla sürdürülme ihtiyacı vardır (Borner vd. 2004, s.12-19).

1.1.4.2 Düzenleyici Kurumlar

Düzenleyici kurumlar, asil-vekil problemlerini ve piyasa başarısızlıklarını azaltan ya da önleyen düzenlemeler, normlar ve kuralları içermektedir. Bu kurumlar yolsuzluk, vergi kaçırma, düzenleme kalitesi, bürokrasi kalitesi gibi değişkenlerle ölçülebilmektedir. Bu kurallar ve düzenlemeler, kamu politikalarının verimliliğini arttırarak ve anti rekabetçi davranışların riskini azaltarak ve işbirliğine giden aktörlerin rant kollama ve bedavacılık davranışlarını azaltarak ekonomik performansı etkilemektedir. Uygulamada her başarılı piyasa ekonomisi; mal, hizmet, işgücü, varlık ve finansal piyasalarda uygulamaları düzenleyen kurumlar tarafından denetlenmektedir. Aslında piyasalar serbestse düzenleyici kurumlara daha fazla yük binmektedir. ABD dünyanın en serbest piyasa ekonomisine sahip olmasının yanı sıra en katı anti-tröst uygulamalara sahiptir. Piyasa serbestliğinin düzenlemeler gerektirdiğine ilişkin ders Asya finans krizi sırasında Doğu Asya ülkelerinin tecrübelerinden örnek alınmıştır. Güney Kore ve Tayland'da ve diğer pek çok gelişmekte olan ülkelerde düzenleme ve denetleme yetersizliğinden dolayı finansal serbestlik ve sermaye hesabı açıklığı finans krizine yol açmıştır (Rodrik, 2000, s.7; Rodrik, 2009, 161-162; Ugur, 2010, s.10).

1.1.4.3 Makroekonomik İstikrar Kurumları

Bu kurumlar, makroekonomik istikrarsızlığa neden olan politikaların etkisini minimize ederek ya da negatif dış şoklara karşı ekonominin direncini arttırarak makro istikrarsızlığı azaltabilen kurumlardır. İstikrar kurumlarının gücü, merkez bankasının bağımsızlığı, şeffaflık ve bütçeyle ilgili sürecin güvenilirliği, şeffaf kurallar ve prosedürler vasıtasıyla sağlanan hesap verme mecburiyeti ve dağıtılan yetkinlikler gibi göstergelerle ölçülebilmektedir. İstikrar kurumları belirsizliği azaltarak ve ekonomik büyümeyi sürdürülebilir hale getirerek ekonomik performansı etkilemektedir (Ugur, 2010, s.10). Bu kurumlar arasında en önemlisi, bankacılık krizlerine karşı koruyan, genellikle son başvuru yeri olan merkez bankasıdır (Rodrik, 2009, s.162).

1.1.4.4 Sosyal Sigorta Kurumları

Sosyal sigorta, toplumsal istikrar ve uyum oluşturarak piyasa ekonomisini meşru hale getirmektedir. Halka sağlanan sosyal sigorta programlarının yirminci yüzyıl boyunca büyük ölçüde genişlemesi gelişmiş piyasa ekonomilerinin evriminde en fazla dikkat çeken özelliklerden biridir. ABD'de bu alandaki sosyal sigorta, işsizlik ödeneği, kamu hizmetleri, kamu mülkiyeti, mevduat sigortası ve sendikalardan yana yasalar gibi önemli kurumsal yeniliklerin oluşmasını sağlayan gelişme, Büyük Bunalımın getirdiği travma olmuştur. Avrupa'da refah devletinin temelleri on dokuzuncu yüzyılın sonlarına ulaşmıştır. Fakat sosyal

sigorta programlarının özellikle de dış ticarete en açık olan daha küçük ekonomilerde önemli derecede yaygınlaşması II. Dünya Savaşından sonra gerçekleşmiştir. 1980'lerden bu yana refah devletine karşı ciddi bir siyasi tepki oluşmasına rağmen ne ABD ne de Avrupa bu programları önemli ölçüde geriye çekmemiştir. Aynı zamanda Batı Avrupa ve ABD'de var olan refah devletlerinde, artan mali harcamalar bir "yetkilendirme" kültürü ve uzun vadeli işsizlik gibi giderek daha fazla dikkat çeken çeşitli ekonomik ve sosyal maliyetler ortaya çıkmaktadır. Latin Amerika ülkeleri gibi 1980'lerin borç krizinin ardından piyasa yönelimli modeli benimseyen gelişmekte olan ülkeler, kısmen bu nedenle sosyal sigorta kurumları oluşturmaya yeterince önem vermemişlerdir. Sonuç, ekonomik güvensizlik ve reformlara karşı sert tepki olmuştur (Rodrik, 2009, s.164-165).

1.1.4.5 Çatışma Yönetimi Kurumları

Çatışma yönetimi kurumları, sosyal ve ekonomik, siyasal ve etnik çatışmaları çözmek için uygun ilkeler, kurallar ve normları içermektedir. Ekonomik ve sosyal çatışmaları çözen kurumlar, kayıtlı ekonomiye dahil olma ya da dışlanma sorunlarını, dağıtım problemlerini, koordinasyon problemlerini ele almaktadır. Etnik ve siyasal çatışma çözüm kurumları; baskı, güvenlik, bireysel güvenlik gibi sorunları ele almaktadır. Ekonomik ve toplumsal çatışma çözüm kurumları mahkumlar çıkmazı riskini azaltarak ve ilgili optimal altı sonuçların risklerini azaltarak ve iç güvenliği arttırarak ekonomik performansı etkilemektedir (Ugur, 2010, s.10).

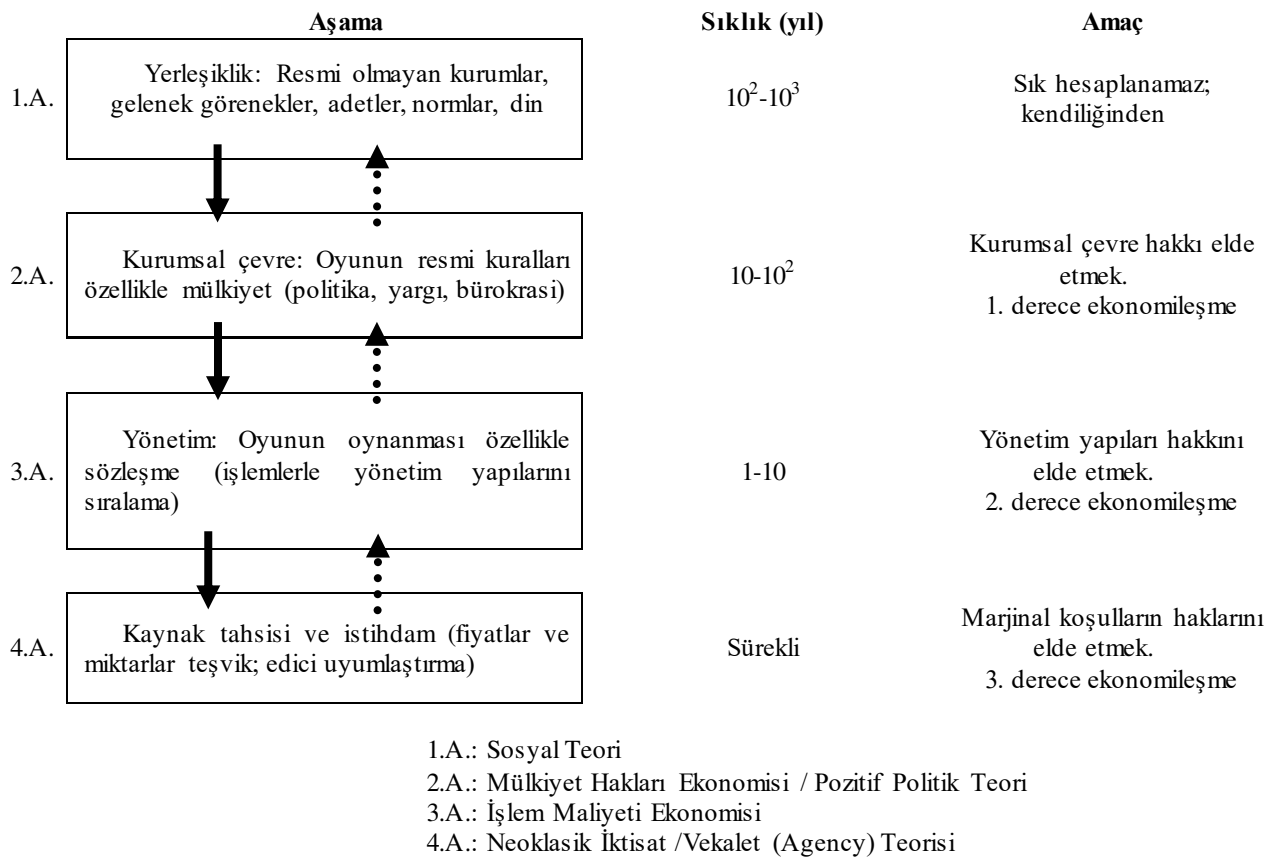
1.1.5 Kurumların Değişimi ve Aşamaları

Kurumların önemli bir özelliği de bir kez biçimlendikten sonra süreklilik kazanmalarıdır. Araştırmalar, kurumların kolay değişmediğini, değişime direndiğini göstermektedir. Yazılı kurumları bir günde değiştirmek mümkünse de yeni kurumların geçerlilik kazanması her zaman mümkün olmamaktadır. Toplumun özellikle de toplumda güçlü kesimlerin bir reform hareketi sonrasında oluşan kurumları kabul etmeleri kolay değildir eski kurumlar etkilerini sürdürebilmektedir. Yazılı olmayan kuralların değişimi de çok daha uzun süre alabilmektedir. Süreklilik kazanan kurumlar insanların ve toplumların davranışını etkilemekte ve davranışlar üzerinde kısıtlar oluşturmaktadır. Geçmişte belirlenen kurumlar bugünü, bugünün kurumları da gelecekteki olayları ve gelişmeleri etkilemektedir. Ancak yeni kurumların oluşması ve güç kazanmaları sayesinde, eski kurumların etkisini aşmak mümkün olmaktadır (Pamuk, 2014, s.40).

Kurumsal gelişme ve ekonomik performans için kurumların aşamaları çok önemli bir yere sahiptir. Bu aşamalar en yavaş gelişenden en hızlı gelişene doğru hareket etmektedir (Azfar,

2006, s.966). Williamson (1998, 2000) kurumların ekonomisini, kurumların oluşma, değişme sürecini ve hiyerarşisini kapsayan sosyal analizi (Şekil 1.2) dört aşamada incelemiştir.

Birinci aşama, yerleşik resmi olmayan kurumlardan oluşmaktadır. Bu kurumlara gelenek, görenek, örf adet, toplumsal değerler ve din dahildir. Bu kurumlar uzun dönemde kendiliğinden oluşmaktadır ve oldukça yavaş değişmektedir. İkinci ve üçüncü aşamada, yeni kurumsal iktisattan bahsedilmiştir. İkinci aşama, anayasa gibi resmi kurumların oluştuğu aşamadır. Bu aşamada büyük değişiklikler nadiren olur. Dünya savaşı ve Amerikan devrimi gibi büyük olaylar değişmeye neden olabilmektedir. Bu aşamadan kurumsal çevre olarak söz edilmektedir. Bu aşamada, gözlenen yapılar kısmen gelişme sürecinin bir ürünüdür. İkinci aşamada, tasarlanan araçlara yasama, yürütme, yargı ve yönetimin bürokratik fonksiyonları ayrıca yönetimin farklı düzeyleri arasında güçlerin dağılımı dahildir. İkinci aşama, birinci derece ekonomileşme⁵ fırsatını başlatan aşamadır (Williamson, 2000, s.-596-598).



Şekil 1.2 Kurumların Ekonomisi

Kaynak: Williamson, 1998, s. 26; Williamson, 2000, s.597

⁵ Temel yönetim yapılarının geliştiği, etkin üretim sürecinde bürokrasinin ve gereksiz harcamaların en aza indirildiği ve örgütsel etkinlikten söz edilen aşamadır (Wanasika, 2011, s.3). Etkin adaptasyonun ve israfın yok edildiği aşamadır (Williamson, 1991, s.77).

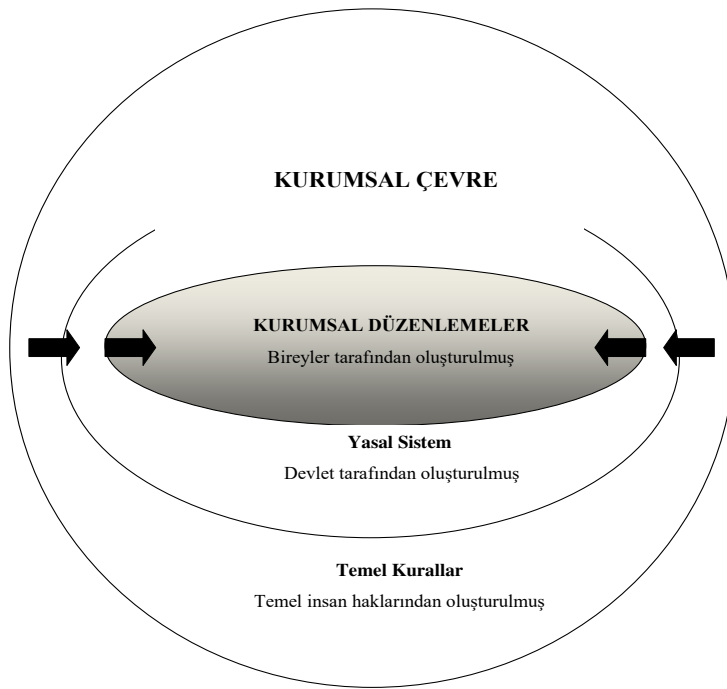
Üçüncü aşama, yönetim aşamasıdır. Bu aşama, ikinci derece ekonomileşme⁶ olarak söz edilen yönetim yapıları haklarının olduğu aşamadır ve bu yapılar 1 yıl ile 10 yıl arasında değişmektedir (Williamson, 2000, s.599). Bu aşama, oyunun oynandığı aşamadır ve sözleşmeler denklemin içine girmektedir. Sözleşmelerde yönetimin rolü, düzeni oluşturmaktır. Böylece çatışmalar azalmakta ve karşılıklı kazançlar gerçekleşmektedir. Dördüncü aşama, neoklasik iktisadın işlediği aşamadır. Üçüncü aşamanın kuralları altında işlemler oluşur ve fiyat uyarlanır. Bu aşama piyasa aşamasıdır (Williamson, 2000, s.600). Yeni kurumsal iktisat, en çok ikinci ve üçüncü aşama ile ilgilenmektedir. Bu aşamalar, kurumsal çevre ve yönetim kurumlarını göstermektedir (Williamson, 2000, s.608).

Resmi kurumlar üç aşamada oluşmaktadır (Şekil 1.3). Birincisi, temel kurallar, temel insan haklarından oluşmuş normal olarak ülkenin anayasasına dahil edilmiştir. İkincisi, temel kurallara dayalı yasal sistem, mülkiyet ve sözleşme haklarını, ayrıca devletin yapısı ve siyasi karar verme süreci hakkında kuralları içermektedir. Kurallar, devletin demokratik ya da otokratik olmasını belirleyen politik kurumlardır. Temel kurallar ve yasal sistem birlikte kurumsal çevreyi oluşturmaktadır (Davis ve North, 1971, s.6-8). Üçüncüsü, kurumsal çevre içinde, bireylerin ve organizasyonların faaliyetlerini düzenleyen kurumsal düzenlemeler ve sözleşmelerdir. Kurumların üç aşaması birbirinden bağımsızdır. İki ya da daha fazla birey ya da organizasyon arasında düzenleme derecesi önemli derecede, kurumsal çevrenin kalitesine bağlıdır (Borner vd. 2004, s.29).

North ve Weingast (1989, s.803-804), ekonomik büyümenin ve piyasaların gelişmesinin temelinde yatan politik faktörlere odaklandıkları çalışmaları kurumların gelişimine örnek olarak gösterilebilir. North ve Weingast, İngiltere’de 1688 yılında yaşanan devrim sonrası politik kurumların ve anayasal düzenlemelerin gelişimini şu şekilde açıklamışlardır: 17. yüzyılın ilk yıllarında mali ihtiyaçların yönetimin keyfiliklerinin artmasına yol açtığı ve hakların Kral’dan yana yeniden tanımlanarak zenginliklere el konulması sonucu iç savaş ortaya çıkmıştır. Alternatif politik kurumlarla birkaç başarısız deneyim, 1660’ta monarşinin yeniden düzenlenmesiyle başlamıştır. Bu çok başarısız bir girişim olmuş ve 1688 yılında devrim ile sonuçlanmıştır, bu süreçte Kralın tek taraflı olarak anlaşmaları değiştirme yeteneği burada önemli bir rol oynamıştır. Devrimden sonra anlaşmalardaki değişiklikleri parlamentonun onaylaması şartı getirilmiş, parlamentonun artan rolü kralın keyfi uygulamalarını önemli derecede azaltmıştır. Sonuç olarak yeni kurumlar, özel hakların güvencesinde önemli derecede artış sağlamıştır. Mali ve yönetsel kurumlar, yeniden düzenlenmiştir. Yönetimin

⁶ Kaynakların etkin kullanılmasıyla ve maliyetlerin en aza indirilmesiyle elde edilen kazançların etkin bir şekilde dağıtıldığı aşamadır (Wanasika, 2011, s.3).

davranışı ve kurumlar arasında ilişkiye odaklanılmış ve devrini kazananların hedefleri doğrultusunda mülkiyet haklarının güvencesi, zenginliğin korunması, insafsız bir yönetimin yok edilmesi gibi kurumsal değişimler sağlanmıştır. Yeni kurumlar, mülkiyet haklarının güvenilir bir taahhüt altında tutulmasını sağlamıştır ve sermaye piyasalarında yaşanan olumlu gelişmeler önemli bir başarının elde edildiğini ortaya koymuştur.



Şekil 1.3 Kurumların Aşamaları

Kaynak: Borner vd. 2004, s.30

1.1.6 Kurumsal İktisat

Kurumsal iktisat ifadesi, ilk kez 1918 yılında Amerikan Ekonomik İşbirliği toplantısında Walton Hamilton tarafından kullanılmıştır (Hodgson, 2000, s.317). Hamilton (1919, s.309-311), kurumsal iktisadın tek başına ekonomik sistemin parçalarının ekonomik sistemin tamamıyla ilişkili olabileceğini göstererek ekonomi biliminin birleştirilebileceğini ileri sürmüştür.

Kurumsal iktisat, kurumlar ve ekonomik sürecin evrimsel doğasıyla ilgili genel fikirlerden yola çıkmaktadır. Tam tersine, neoklasik iktisat rasyonel tercihlerle ilgili bir evrensel teorik çerçeveden hareket ederek fiyat teorisi, ekonomik refah gibi konuları temel almıştır (Hodgson, 1998, s.168-169). Samuels (1995, s.573-575) genel olarak kurumsal iktisadın neoklasik iktisattan farklı olan özelliklerini şu şekilde özetlemiştir: Kurumsal iktisatçılar ekonomik ve sosyal gelişimi vurgulayarak neoklasik iktisadın otomatik uyarlama mekanizmalarını, serbest ve etkin piyasa yaklaşımını reddetmişlerdir. Teknoloji, sürekli

değişimin bir sürecidir ve önemli kurumsal değişmelere neden olur ve fiziksel kaynakların ulaşılabilirliğini belirlemektedir. Kurumsal iktisatçılar, ekonomik sistemlerin dönüşümünde önemli bir faktör olarak teknolojiyi vurgulamışlardır. Kaynakların bir toplumda çeşitli kurumsal yapılar yoluyla ve özellikle çeşitli güç ilişkileri yoluyla tahsis edilebileceği görüşünü ileri süren kurumsal iktisatçılara göre değer teorisi, nispi fiyatlar ile ilgili değildir, sosyal yapılar ve davranışla ilgilidir. Kültür ve güç bireysel davranışların şeklini belirlemektedir. Bireyler toplumun kuralları ve değerleri tarafından sınırlandırılmıştır. Kurumsal iktisatçılar, bireyci yaklaşımdan ziyade toplumcu bir yaklaşıma inanmaktadırlar, bu nedenle neoklasik iktisadın bireyler faydalarını maksimize eder görüşünü reddetmektedirler. Kurumsal iktisatçılar kurumsal yapıyı, sosyal yapıyı ve gücü veri olarak kabul eden neoklasik iktisadı savunanlardan daha demokratiktirler. Dolayısıyla neoklasik iktisatçılar eşitsizlik ve sosyal çatışmalarla ilgilenmemektedirler. Kurumsal iktisatçılar, bütüncül (holistik) bir yapıda ekonomiyi düşünürler ve çok disiplinli bir şekilde ekonomik faaliyetleri açıklamaya çalışmaktadırlar.

1.1.6.1 İlk Kurumsal İktisat

Kurumsal iktisat, yöntemsel farklılıkları bakımından ilk kurumsal iktisat ve yeni kurumsal iktisat olarak ikiye ayrılmıştır. İlk kurumsal iktisat, Thorstein Veblen, Clarence Ayres, John R. Commons, Wesley Mitchell geleneği temeline dayanmaktadır. İlk kurumsal iktisat, ekonomik davranış etkilmede ve açıklamada kurumların önemli bir faktör olduğunu savunmuştur, fakat bunu daha az analitik biçimde neoklasik iktisat çerçevesi dışında savunmaktadır. Neoklasik iktisat ekonomide kurumların rollerini görmezden gelmiş ve ekonomik aktörlerin neredeyse bir boşluk içinde çalıştığını varsaymıştır (Kherallah ve Kirsten, 2002, s.111; Parada, 2002, s.43).

İlk kurumsal iktisatçılar, ekonomik yaşamda kurumların önemini vurgulamışlar, kurumların gelişimini ve ekonomik hayattaki rollerini anlamaya çalışmışlardır. Özellikle 1940-1975 döneminde ekonomide hâkim iktisat okulu kurumların çalışmasını ihmal etmiştir. Yeni kurumsal iktisadın ortaya çıkmasıyla hâkim iktisat, kurumları analiz etmeye başlamıştır (Hodgson, 2000, s.322).

1.1.6.2 Yeni Kurumsal İktisat

Yeni kurumsal iktisat; ekonomi, tarih, sosyoloji, siyaset bilimi, işletme ve hukukun da dahil olduğu nispeten yeni çok disiplinli büyük bir alandır. Yeni kurumsal iktisat ifadesini ilk olarak Oliver E. Williamson kullanmıştır (Coase, 1998, s.72). Williamson, yeni kurumsal iktisat ifadesini Commons ve Veblen'in öncülük ettiği ilk kurumsal iktisatçılardan ayırmak

için kullanmıştır, fakat yeni kurumsal iktisat Ronald Coase (1937)'un çalışması "The Nature of the Firm" ile ortaya çıkmıştır. Coase'un bu çalışması, "The Problem of Social Cost" adlı 1960 çalışması ve North (1990)'un çalışması ekonomide bir devrim olarak düşünülmektedir. Yeni kurumsal iktisat temel olarak Coase'un işlem maliyetleri teorisine dayanmaktadır. Ekonominin bu yeni alanı, kurumların ve kurumsal düzenlemeler tarafından belirlenen işlem maliyetinin ekonomik performans için önemli olduğunu savunmaktadır. Dolayısıyla ülkelerin sahip olduğu yasal, politik ve sosyal sistemler gibi kurumların ülkelerin ekonomik performansını belirlediği ileri sürülmektedir (Kherallah ve Kirsten, 2002, s.110-111; Parada, 2002, s.43-44).

Yeni kurumsal iktisat; kurumsal çevre yaklaşımı (makro analitik) ve kurumsal düzenleme ya da yönetim kurumları (mikro analitik) olarak iki ana perspektife ayrılmaktadır. Kurumsal çevre literatürünün temel amacı, kurumların gelişme biçimini açıklamaktır. Bu literatür birincil olarak, daha geniş politik ve yasal kuralları belirleyen faktörleri açıklamaktadır ve bu faktörler zamanla kurumsal çevreyi oluşturmuştur. Yeni ekonomi tarihi ve evrim teorisi, kurumsal çevre yaklaşımını en iyi gösteren iki kurumsal perspektiftir. Diğer taraftan yönetim kurumları literatürü, organizasyon problemlerine etkin çözümler sunan kurumlara odaklanmıştır (Smyth, 1998, s.363).

Furubotn ve Richter (2008, s.16), yeni kurumsal iktisadı, North ve Williamson'ın yaklaşımı olmak üzere iki şekilde incelemiştir. Bu iki yaklaşım, kurumları ele alış bakımından birbirlerinden oldukça farklıdır. North'un yaklaşımı, bir sosyal sistem içinde kurumsal çevreyi tartışırken, Williamson'ın yaklaşımı, bir kurumsal çevre içinde ulaşılan firma organizasyonu ve sözleşmeler gibi kurumsal düzenlemeler ile ilgilidir. Nabli ve Nugent (1989, s.1335)'a göre yeni kurumsal iktisadın amacı, kurumların belirleyicilerini, gelişimlerini açıklamak, ekonomik verimlilik ve gelir dağılımı üzerindeki etkilerini değerlendirmektir.

Yeni kurumsal iktisat ayrıca North-Williamson okulu olarak da bilinmektedir. Yeni kurumsal iktisatta mülkiyet hakları ekonomisi, kamu tercihi ve firma teorisi gibi farklı alanlarda teorik gelişmeler ortaya çıkmıştır. Yeni kurumsal iktisat, neoklasik paradigmanın çevresinde çalışan bir okul iken ilk kurumsal iktisat evrimci iktisat⁷ ile daha yakından ilişkiye sahiptir bu nedenle neoklasik iktisattan oldukça farklılaşmaktadır (Parada, 2002, s.43-44).

Gelişmekte olan ülkelerde, işlem yapma maliyetlerinin neden çok yüksek olduğunu anlamak için bir kurumsal analiz yapmak gereklidir. Gelişmekte olan ülkelerde özellikle

⁷ Evrimci iktisat, ekonomide ve toplumda Darwin yaklaşımının geçerli olmasıdır (Parada, 2002, s.59). Evrimci iktisadın temel özellikleri, iktisadi dinamiği dikkate alması, iktisadi aktörleri heterojen olarak kabul etmesi, aktörler arasındaki etkileşimi bir seçim mekanizması olarak ele alması ve sonuç olarak toplumdaki yeniliğin kaynaklarını araştırması olarak özetlenmektedir (Tuncel, 2008, s.1).

yüksek işlem maliyetleri ve bilgi asimetrisine bağlı olarak ortaya çıkan piyasa başarısızlıklarının oluşma sıklığı neoklasik iktisat tarafından açıklanamaz ve bu durum bir kurumsal analizi gerektirmektedir. Gelişmiş ülkelerde, davranışın resmi kuralları ve kurumların pek çoğu piyasa değişimini kolaylaştırmaktadır. Bu nedenle yeni kurumsal iktisat, gelişmekte olan ülkelerde ekonomik performansı geliştirmek için gerekli olan kurum çeşitlerini (resmi ya da resmi olmayan) belirlemede yardımcı olabilen kullanışlı bir çerçevedir (Kherallah ve Kirsten, 2002, s.119).

1.1.6.3 Yeni Kurumsal İktisadın İlk Kurumsal İktisattan Ayrılan Yönleri

Yeni kurumsal iktisat ilk kurumsal iktisattan kullandığı yöntemler bakımından ayrılmaktadır. Bu farklılıklar; şekilcilik-matematik, bireysellik-bütüncülük ve tümevarım-tümdengelimcilik başlıkları altında incelenmiştir.

1.1.6.3.1 Şekilcilik-Matematik

Neoklasik iktisat, ileri düzeyde matematik kullanmaktadır. Mikro ve makro ekonomide, matematiksel modeller geliştirilmiştir. Oluşturulan modellerde varsayımlar, denklemler, parametrelerin kalibrasyonu, simülasyon modelleri ve ekonomik testler yoluyla gösterilmiştir. İlk kurumsal iktisatçılar, bunları kullanmamıştır. Bu gelişme, ilk kurumsal iktisatta teori yoktur gibi yanlış yorumların yapılmasına sebep olmuştur. İlk kurumsal iktisatçılar, matematiğin bu alanda değerli bir araç olup olmadığını ve yapılan çalışmaları daha çok ya da daha az değerli gösterip göstermeyeceğini tartışmanın gereksiz olduğunu savunmuşlardır. Sonuç olarak; ilk kurumsal iktisatçılar, teorilerini ifade etmede matematiği bir araç olarak kullanmamışlardır (Parada, 2002, s.44).

Yeni kurumsal iktisatçılar, matematik konusunda ilk kurumsal iktisatçılar gibi düşünmemişlerdir. Fakat yeni kurumsal iktisadın temelini oluşturan işlem maliyetleri teorisinde Coase tarafından hiçbir matematiksel model kullanılmamıştır. Williamson, firma teorisinde bazı matematiksel modelleri kullanmış fakat North analizlerinde kliometrik⁸ (cliometric) teknikler kullanmıştır bir başka deyişle analizleri tarihsel bir yaklaşıma dayanmaktadır. Bu nedenle yeni kurumsal iktisat, neoklasik iktisattan daha az, ilk kurumsal iktisattan daha fazla matematiksel bir yapıya sahiptir (Parada, 2002, s.45).

⁸ İktisat teorisi ile nicel (kantitatif) tekniklerin tarih araştırmalarına uygulanması demektir (Goldin, 1995, s.191).

1.1.6.3.2 Bireyselcilik-Bütüncülük

Yeni kurumsal iktisat ve ilk kurumsal iktisadın bu konudaki yöntem farklılığı iki okulu önemli bir şekilde birbirinden farklılaştırmıştır. Yeni kurumsal iktisat, neoklasik iktisat gibi temel olarak bireyselci bir yaklaşıma sahip iken; ilk kurumsal iktisadın analizi, resmi kurumlar, değerler ve gelenekleri tanımlamada toplumun rolüne dayanmaktadır. İlk kurumsal iktisat ve yeni kurumsal iktisat arasındaki diğer önemli bir sorun ise toplumun takip ettiği kurallarda rasyonelliğin rolüdür. İlk kurumsal iktisat, her zaman insan davranışlarını yönlendirmede alışkanlıkların, kuralların ve kurumların rol oynadığını vurgulamıştır (Parada, 2002, s.45).

1.1.6.3.3 Tümevarım-Tümdengelim

İlk kurumsal iktisat, tümevarım yöntemini kullanırken; yeni kurumsal iktisat, neoklasik iktisatta olduğu gibi tümdengelim yöntemini kullanmaktadır. İlk kurumsal iktisat ve yeni kurumsal iktisat arasında bazı benzerlikler olmasına rağmen, ilk kurumsal iktisat daha gerçekçi Dewey temelli faydacı varlık felsefesi ve bilgi felsefesine dayanırken, yeni kurumsal iktisat pozitivist varlık felsefesine bağlı kalmaktadır (Parada, 2002, s.46).

İlk kurumsal iktisat ve yeni kurumsal iktisat arasında yöntemsel farklılıklar genel olarak neoklasik iktisada benzerlikler ve farklılıklar çerçevesinde değerlendirilmiştir. Bu nedenle, yeni kurumsal iktisadın neoklasik iktisada getirdiği eleştirel yaklaşım, yapılan varsayımların farklılıkları önemli bir role sahiptir.

Yeni kurumsal iktisat pek çok yönden neoklasik iktisattan ayrılmaktadır. En önemli farklar, neoklasik iktisatta aktörlerin tam rasyonelliğe sahip olduğu ve aktörler arasında tam bilginin olduğu varsayımlarıdır ve bunun sonucu olarak işlem maliyetlerinin olmadığı bir ekonomik sistemden söz edilmiş, kurumlara yer verilmemiştir. Yeni kurumsal iktisat, aktörlerin eksik bilgiye dayalı olarak asimetrik bilgiye sahip olduğunu ve aktörlerin sınırlı rasyonelliğe sahip olduğunu ileri sürerek neoklasik iktisadın varsayımlarını daha gerçekçi hale dönüştürmüştür. Yeni kurumsal iktisat, bu gerçekçi varsayımlar çerçevesinde, pozitif işlem maliyetlerinden söz ederek kurumların işlem maliyetlerinin azaltılmasında çok önemli bir role sahip olduğunu vurgulamıştır (Tablo 1.3).

Tablo 1.3 Yeni Kurumsal İktisat ve Neo Klasik İktisat

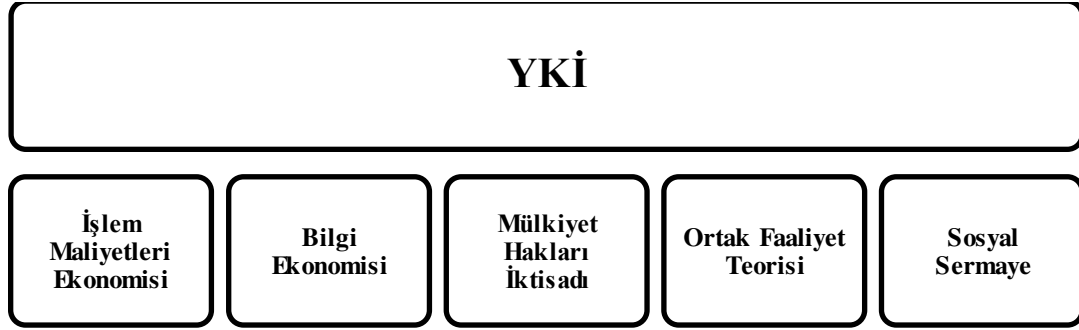
Farklar	Neoklasik İktisat	Yeni Kurumsal İktisat
Temel varsayımlar, teori	Kıtlık → Rekabet → Etkin sonuç	Kıtlık → Rekabet + “oyunun kuralları” olarak kurumlar, mülkiyet hakları → Etkin sonuç
Kurumlar	Dışsal, bağımsız değil→ önemli değildir	Kurumlar çok önemlidir
Rasyonellik	Tam rasyonellik → Rasyonel mekanizma	Sınırlı rasyonellik→ sınırlı mekanizma
Değişim	İşlemler maliyetsiz	İşlemler maliyetli
İnsan kapasitesi	Sınırlar olmaksızın toplam kapasite	Sınırlı mental kapasite
Zaman	Statik, sürtünmenin olmadığı bir dünya	Gelişen ve değişen bir dünya
Bilgi	Tam bilgi	Eksik bilgi
Müdahale	“Piyasa başarısızlıklarından” dolayı devlet müdahalesi = tam rekabetçi piyasa, anti-müdahaleci	Pro-müdahaleci, piyasa başarısızlıkları önemli değildir → kurumlar mevcuttur

Kaynak: <https://niebifrost.wordpress.com/introduction/history-of-nie/todays-status-of-the-new-institutional-economics-and-its-differences-to-the-neo-classical-economics/>

Yeni kurumsal iktisat, kurumların önemli bir role sahip olduğunu savunmuş fakat neoklasik iktisat çerçevesi içinde kurumların analiz edebileceğini ileri sürmüştür. Bir başka deyişle, neoklasik iktisat çerçevesinde, neoklasik iktisadın gerçekçi olmayan tam bilgi, sıfır işlem maliyetleri, tam rasyonellik gibi varsayımları değiştirilmiştir. Fakat çıkarıcı bireylerin kısıt altında kendi amaç fonksiyonlarını maksimize etmeye çalıştıkları varsayımı aynı şekilde bırakılmıştır (Kherallah ve Kirsten, 2002, s.111). Yeni kurumsal iktisat, kurumların analizi ile ekonomik teoriyi birleştirmektedir. Yeni kurumsal iktisat, tercih biçimi ve organizasyon çalışmalarına odaklanmaktadır. İlk kurumsal iktisatçıların aksine yeni kurumsal iktisatçılar rasyonel ve çıkarıcı birey paradigmasında, neoklasik iktisat ile bağlantıyı kesmemektedir (Azfar, 2006, s.965-966).

1.1.6.4 Yeni Kurumsal İktisadın Teorik Unsurları

Bu bölümde yeni kurumsal iktisadın teorik unsurları işlem maliyetleri ekonomisi, bilgi ekonomisi, mülkiyet hakları iktisadı, ortak faaliyet teorisi ve sosyal sermaye başlıkları altında incelenmiştir.



Şekil 1.4 YKI'nin Teorik Unsurları

1.1.6.4.1 İşlem Maliyetleri Ekonomisi

Yeni kurumsal iktisatçılar, ekonomik faaliyetin işlem maliyetleri ve ortak faaliyet problemleri gibi aksayan yönlerinin olduğunu ileri sürmüşlerdir. İşlem maliyetleri, satıcılar ve alıcıların dürüstlükleri hakkında belirsizlikleri ve bu belirsizlikleri azaltmak için oluşmuş yönetim maliyetlerini içermektedir (Azfar, 2006, s.966). Yeni kurumsal iktisadın genel hipotezi, kurumların işlem maliyetlerini minimize eden düzenlemeler olduğudur (Nabli ve Nugent, 1989, s.1336).

Kurumlar, üretim maliyetlerini ve piyasaların verimliliğini etkilemektedir. Neoklasik teori, piyasa mekanizmasının çalışması esnasında işlem maliyeti oluşmadığını varsaymaktadır (North, 1990; Efendic ve Pugh, 2007). Fakat North ve Wallis (1986), ABD ekonomisinde işlem maliyetlerini ölçerek milli gelirin %45'ten fazlasının işlem maliyetlerine ayrıldığını ve daha da önemlisi bu oranın bir asır önce %25 civarında olduğunu ve giderek yükseldiğini ortaya koymuşlardır.

İşlem maliyetleri ekonomisi literatürünün öncüsü olan Coase (1937) "The Nature of the Firm" çalışmasında, firmaların niçin ortaya çıktığını ve firma kurmanın niçin kârlı olduğunu incelemiş ve temel neden olarak, piyasa mekanizmasını kullanmanın bir maliyeti olduğunu ileri sürmüştür. Fiyatları bulmanın ve fiyat mekanizması yoluyla üretimi organize etmenin belli maliyetleri vardır. Fiyatlar hakkında bilgi veren uzmanların ortaya çıkmasıyla bu maliyetler azaltılabilecek fakat tamamen yok olmayacaktır. Bir piyasada ortaya çıkan uzlaşma maliyetleri ve her değişim işlemi için ayrı bir sözleşme oluşturma maliyetleri dikkate alınmalıdır. Bazı piyasalarda, örneğin mal piyasasında, sözleşme maliyetlerini minimize etmek için bir teknik tasarlanmıştır, fakat bu maliyetler yok edilemez. Oysa bir firma kurulduğunda sözleşmeler ortadan kalkmayacak fakat önemli derecede azalacaktır. Fiyat mekanizmasını kullanmanın başka dezavantajları da söz konusudur. Bazı mal ve hizmetlerin değişimi için birden çok kısa sözleşme yapmak yerine sözleşme yapmanın belli maliyetlerinden kaçınmak için uzun dönemli sözleşmeler tercih edilmektedir. Fakat geleceği

tahmin etmenin zorluğundan dolayı mal ve hizmetlerin tedariki için daha uzun dönemli sözleşme yapmak gerçekte daha az mümkündür (Coase, 1937, s.390-391).

Tatmin edici olmayan kısa dönemli sözleşmelerin olduğu durumlarda bir firmanın ortaya çıkması muhtemeldir. Belirsizliğin olmadığı durumda bir firmanın ortaya çıkması mümkün değildir. Firmanın ortaya çıkışında, bir işlemin piyasada yapılması ve firma içinde yapılması sürecinde devlet ya da diğer düzenleyici kurumların farklı şekillerde davranması önemli bir faktördür. Vergi kapsamında düşünüldüğünde, piyasada yapılan bir işlemde vergi alınırken aynı işlem firma içinde organize edildiğinde bu işlem için vergi alınmamaktadır (Coase, 1937, s.392-393).

Sonuç olarak Coase (1937) firmaların organizasyonunda ve diğer sözleşmelerde işlem maliyetlerinin önemli bir rolü olduğunu vurgulamıştır. İşlem maliyetleri; bilgi elde etme, uzlaşma, izleme, koordinasyon ve sözleşmelerin uygulanması için gerekli olan maliyetleri içermektedir. Coase, firmaların işlem maliyetlerinde tasarruf sağlamak için ortaya çıktığını ve firmaların büyüklüğünün ya da dikey entegrasyon kapsamının bu işlem maliyetleri büyüklüğüne bağlı olacağını ortaya koymuştur (Kherallah ve Kirsten, 2002, s.116). Nelson ve Sampat (2001), işlem maliyetlerinin yüksek olduğu durumlarda, kurumlar belirsizliği azaltarak, iktisadi faaliyetlerin etkinliğini ve güvenliğini sağlayıp, işbirliğini geliştirerek ülkelerin ekonomik performansını üzerinde etkili olduğunu ileri sürmüşlerdir.

Williamson sözleşme seçimini ve firmaların mülkiyet yapısını açıklamak için fırsatçı davranış ve sınırlı rasyonalite kavramını birleştirmiştir. Fırsatçı davranış; ters seçim, ahlaki risk, hile yapma, işten kaçma ve stratejik davranışların diğer biçimleri olarak kendini göstermektedir. Williamson'ın çerçevesinde piyasada sözleşme oluşturma ve işlem yapma maliyetleri ile bir organizasyon içinde hiyerarşi ve düzenleme maliyetleri arasında işlem maliyetlerinin büyüklüğüne bağlı bir ilişki kurulması gerekir (Kherallah ve Kirsten, 2002, s.116).

İşlem maliyetleri sözleşmeleri uygulama, izleme ve sözleşme yapma temelinde odaklanılan iş kurma maliyetleridir. Sözleşme yapmanın kolaylığı ya da zorluğu yapılmış sözleşmelerin çeşitleri, işlem maliyetlerinin doğası ve düzeyleri tarafından belirlenmektedir. İşlem maliyetleri, bir işlemi yapmada eksik bilginin büyüklüğü tarafından belirlenmektedir. İşlem maliyetleri ekonomisinin merkezinde bilginin maliyetli olması yer almaktadır. İşlem maliyetleri ekonomisi, pozitif işlem maliyetleri altında piyasa dışı değişim, piyasa değişimi ve kurumsal faktörler arasında çoklu ilişkiyi açıklamaktadır (Kherallah ve Kirsten, 2002, s.116-117).

Sykuta ve Cook (2001, s.1273-1274)'a göre her işlem ilişkisi üç temel ekonomik bileşen içermektedir. Bunlardan ilki değer tahsisi (ticaretten elde edilen kazançların dağıtımı), diğeri belirsizliğin tahsisi (finansal risklerle ilişkili olan herhangi bir şey), sonuncusu ise mülkiyet haklarının tahsisidir. Bu üç bileşen doğal olarak birbirinden bağımsızdır. Her biri muhtemelen diğerleri için çıkarımlara sahiptir. Örneğin bir üretici yeni bir ürünü ya da çeşidi büyütmenin belirsizliğini göz önünde tutarak daha yüksek fiyat talep edebilir. Sabit fiyatlı sözleşme nominal fiyat belirsizliğini yok etmektedir; fakat nispi fiyatlar, finansal riskler yaratabilir. Sabit fiyatlı sözleşme aynı zamanda taraflardan birinin teşviklerini etkileyebilir. Neoklasik iktisat, bu tür ekonomik ilişkilerin nasıl yapılandırılması gerektiğine ilişkin daha az fikir sunmaktadır.

Commons (1931)'un işlem tanımı, mülkiyet hakkı transferini içermektedir. Commons, işlemleri üçe ayırmıştır. Bunlardan birincisi olan pazarlama işlemleri, yasal olarak eşit temsilciler arasında kıt mallar üzerinde mülkiyet haklarının gönüllü transferini içermektedir. İkincisi olan yönetsel işlemler, işgücü ilişkilerini gösterir. Üretim sürecinde zenginliğin yaratılmasını ve teknolojik verimliliğin geliştirilmesini içermektedir. Sonuncusu olan dağıtım işlemleri, toplumsal üretimde yasal bağlılıkların faydalarını ve sorumluluklar üzerinde yasal yöneticilerin kararlarını içermektedir. Matthews (1986, s.906)'e göre işlem maliyetleri planlanan bir sözleşmeyi düzenleme, düzenleme sonrası sözleşmeyi uygulama ve izleme ayrıca sözleşmeyi yönetme maliyetlerinden oluşmaktadır.

İşlem maliyetleri yaklaşımına göre, daha düşük işlem maliyetleri oluşturan kurumlar ekonomilerin performansında temel rol oynamaktadır. Bu maliyetler; bilgi, uzlaşma, izleme, koordinasyon ve sözleşmeleri uygulama maliyetlerini içermektedir. İşlem maliyetleri olmadığında mülkiyet haklarının ilk tayini önemli değildir. Çünkü mülkiyet hakları gönüllü olarak uyarlanabilir ve üretimi teşvik etmek için değiştirilebilir. Fakat işlem maliyetleri önemli olduğunda mülkiyet haklarının tahsisi önemli hale gelmektedir. Kurumlar, eksik bilgi teorisi ve işlem maliyetleri ile yakından ilişkilidir çünkü bilgi maliyetleri işlem maliyetlerinin önemli bir kısmını oluşturmaktadır (Bardhan, 1989, s.1389-1390).

1.1.6.4.2 Bilgi Ekonomisi

İşlem maliyetleri ekonomisi ve bilgi ekonomisi ile yakın ilişkilidir. Bilgi ekonomisi literatürüne Akerlof (1970), Stigler (1961, 1967), Stiglitz ve Weiss (1981), Stiglitz (1985), Greenwald ve Stiglitz (1987) çalışmaları önemli katkılar sağlamıştır. Bilgi ekonomisi, değişim grupları arasında asimetrik bilginin olduğu ve belirsizliklerin olduğu piyasaların analizi ile ilgilenmektedir. Bilgi ekonomisinin temel varsayımları, bilginin tedariki ve

kazanımının maliyetli olması ve bilginin asimetrik bir biçimde dağılmasıdır (Stigler, 1961). Asimetrik bilgi hakkındaki önemli çalışmalardan biri, ürün kalitesi hakkında Akerlof (1970)'un "On the market for lemons" çalışmasıdır. Bu çalışmada tüketiciler, denetim yoluyla kullanılmış bir otomobilin kalitesini ayırt edemez, bu nedenle tüketiciler, fiyatlar yoluyla ortalama kalite hakkında sonuç çıkarmalıdır. Piyasada belirsizliği azaltmak için temel mekanizmalar, daha az bilgiye sahip olan aktörlerin faaliyetleri izlemesi ve daha fazla bilgiye sahip olan bir aktörden işaret almaktır (Rametsteiner, 2002, s.165; Kherallah ve Kirsten, 2002, s.117). Piyasalar bilgi maliyetlerinin düşük olduğu durumda daha etkin çalışacaktır. Az gelişmiş ülkelerde bilgi maliyeti çok yüksek olduğu için piyasalar etkin değildir (Davis ve North, 1971, s.21).

Bilgi farklılıkları, iki grup arasında piyasada etkin olmayan ya da eşit olmayan değişim anlamına gelmekte ve ters seçimle (adverse selection) sonuçlanmaktadır. Ters seçimde süreç, daha yüksek bir kalitenin arz edicisi daha yüksek maliyete katlanmakta ve bu nedenle daha düşük hizmet kalitesi arz edenlerin altında gelirler kazanmaktadır. Uzun dönemde yüksek kaliteyi arz edenler, düşük kalite arz edicileriyle rekabet ederlerse piyasanın dışına çıkmaya zorlanacaklardır (Rametsteiner, 2002, s.165).

Bilgi yetersizliği, özellikle satın alıcılar ürün kalitesi hakkında daha az bilgiye sahip olduklarında ciddi bir problemdir. Literatürde ürün kalitesi hakkında bilgiyle ilişkili olan özellikler üçe ayrılmıştır. Bunlardan ilki, satın almadan önce değer biçilen araştırma kalitesidir. İkincisi, satın alındığında ya da ürün kullanıldığında değer biçilen tecrübe etme kalitesidir. Sonuncusu ise satın alındıktan sonra ya da ürün kullanıldıktan sonra yeterince değerlendirilemeyen ürünle ilgili görüşleri içeren güven kalitesidir (Rametsteiner, 2002, s.165).

Bilgi ekonomisi kapsamında, devletin temel probleminin vekil problemi olduğuna ilişkin yaygın bir görüş bulunmaktadır. Kurallar ve sözleşmeler temelinde çalıştığı varsayılan vekillerin bilgi avantajını ve yetkilerini diğerlerinin zararına ya da kendi faydalarına kullanmadıklarını garanti etme problemidir. Bu problemde görülen durumlar; gizli faaliyet, ahlaki tehlike, gizli bilgi ve ters seçimdir. Asil-vekil probleminde teşvik sistemi, vekillerin asillerin çıkarına göre karar vermelerini motive etmeye çalışmaktadır. Böylece vekillerin doğrudan kontrolü gerekmebilir (Rametsteiner, 2002, s.165).

1.1.6.4.3 Mülkiyet Hakları İktisadı

Mülkiyet hakları yaklaşımı, hukuk ve ekonomi gibi büyük bir literatürle ilişkilidir (Matthews 1986, s.904). Coase (1960) ve Demsetz (1967) çalışmalarının öncü olduğu

yaklaşım, belli dışsallıkların mülkiyet hakları olarak bilinen kurumsal mekanizma çeşitleri ile nasıl içselleştirildiğini açıklamaktadır. Mülkiyet haklarının varlığı çatışmaları çözebilir ve işbirliğini kolaylaştırabilir her iki durumda işlem maliyetleri azalmaktadır. Bu şekilde, teknoloji ve diğer geleneksel kısıtlar ile birlikte kurumsal kısıtlar bireylerin karar verme sürecine girmektedir. İşlem maliyetleri göz önünde bulundurulduğunda, mülkiyet haklarının farklı sistemleri farklı verimlilik çözümleri oluşturabilir. İşlem maliyetlerinin dikkate alındığı verimlilik ve işlem maliyetlerinin olmadığı neoklasik iktisatta söz edilen verimlilik oldukça farklıdır (Nabli ve Nugent, 1989, s.1336).

Mülkiyet hakları yaklaşımına temel oluşturan Coase (1960) “The Problem of Social Cost” çalışmasına göre “mülkiyet hakları iyi oluşturulmuşsa ve işlem maliyetleri yoksa bir dışsallık, pazarlama ve uzlaşma yoluyla iki özel grup arasında içselleştirilebilir” ve buna Coase teoremi adı verilmiştir. Temel olarak, işlem maliyetleri sıfır olduğu zaman neoklasik iktisadın kaynak dağıtım mekanizmasının etkin olacağı fakat işlem maliyetlerinin pozitif olduğu durumlarda, mülkiyet hakkına ilişkin yapıların kaynak dağılımını değiştirdiği ileri sürülmüştür. Coase teoremi, Pigou’nun negatif dışsallıkları engellemek için hükümet vergileri konulması gerektiği görüşüne karşı kullanılmıştır. Coase, mülkiyet hakları iyi oluşturulmuşsa hükümet müdahalesinin gerekli olmadığını savunmuştur. Bu durumda mülkiyet hakkına kim sahip olursa olsun sonucun etkin olabileceği gösterilmiştir. Sonucun dağıtım yönleri, mülkiyet haklarının birincil tahsisine bağlı olacaktır. İşlem maliyetlerinin varlığında farklı mülkiyet hakları sistemlerinde eşitlik kadar verimlilik için de farklı sonuçlar elde edilebilmektedir (Coase, 1992, s.717). Alchian ve Demsetz (1973, s.16)’e göre, kapitalizm kıt kaynaklar üzerinde çatışmaları çözmek için özel mülkiyet haklarına ve piyasalara dayanmaktadır. Alchian ve Demsetz (1973, s.21)’e göre, ortak mülkiyet sistemi bedavacılık (free-rider) problemi yaratarak işlem maliyetlerini artırmaktadır.

Mülkiyet haklarının tanımı, mülkiyet hakları ve dışsallık arasında yakın bir ilişki olmasına yol açmaktadır. Mülkiyet haklarının birinci fonksiyonu, dışsallıkların daha fazla içselleştirilmesi için yol gösterici teşvikleri sağlamasıdır. Toplumla ilişkili her fayda ve maliyet, potansiyel bir dışsallıktır. Faydaları ve zararları dışsal yapmak için bir koşul gereklidir. Taraflar arasında hakların değişim maliyeti, içselleştirilmeden elde edilen kazançları aşmalıdır. Genel olarak işlem maliyeti, işlem yapmanın doğal zorluklarından ya da yasal nedenlerinden dolayı elde edilen kazançlara göre daha fazla olabilir. Yasaları olan bir toplumda gönüllü anlaşmaların yasaklanması sonsuz işlem yapma maliyeti oluşturmaktadır. Her ne zaman dışsallıklar ortaya çıksa bazı maliyetler ya da faydalar, kaynakların kullanıcıları tarafından göz önünde bulundurulmaz, fakat izin verilen işlemler içselleştirmelerin oluşma

derecesini arttırır. Mülkiyet haklarının temel tahsis edici fonksiyonu, faydalı ve zararlı etkileri içselleştirmek ise mülkiyet haklarının oluşması, faydalı ve zararlı etkilerin ortaya çıkmasıyla ilişkili olarak anlaşılabilir. Demsetz'e göre *“yeni mülkiyet hakları, yeni fayda-maliyet imkânlarına uyum sağlamak için etkileşen insanların istekleri karşılığında ortaya çıkmaktadır”*. Bir başka deyişle *“içselleştirmeden elde edilen gelirler, içselleştirmenin maliyetlerinden daha büyük olduğunda mülkiyet hakları dışsallıkları içselleştirmek için gelişir”* (Demsetz, 1967, s.347-350).

Yeni kurumsal iktisada göre, devletin en önemli rolü hukukun üstünlüğünü kullanarak mülkiyet hakları güvencesi oluşturmak ve mülkiyet haklarını tanımlamaktır. Mülkiyet hakları, kaynakların kullanımı ve tahsisi için merkezi bir öneme sahiptir. Devletler için en temel görev, mülkiyet haklarını düzenlemek ve bireyler ile diğer gruplar arasında sözleşmelerin yerine getiricisi olmak ve sözleşmelerin etkin olmasını sağlamaktır (Rametsteiner, 2002, s.164).

1.1.6.4.4 Ortak Faaliyet Teorisi

Ortak faaliyet teorisi kamu mallarının üretimi ya da ortak kaynakların yönetimi için işbirlikçi davranışlarla bedavacılık probleminin üstesinden gelebilmek için kullanışlı bir analizdir. Olson (1971)'a göre, çıkar grupları ortak hedeflere ulaşmak için ortak faaliyette bulunur. Ortak faaliyette başarının belirleyicileri; grubun amacı, büyüklüğü ve homojenliğidir (Kherallah ve Kirsten, 2002, s.115). Ortak faaliyet teorisinde ve uygulamasında problemin önemli bir kısmı; su, toprak, orman gibi ortak kaynakların kullanımı ile ilgilidir. “Ortak malların trajedisiz” olarak söz edilen bu problem için önerilen çözüm, kaynaklar üzerinde uygulanabilir mülkiyet haklarının oluşturulmasıdır (Kherallah ve Kirsten, 2002, s.115-116). Daha sonraları Erickson-Blomquist ve Ostrom (1984), Ostrom (1986), Runge (1981, 1986) gibi çalışmalarda, işbirlikçi çözümleri teşvik etmek için dizayn edilmiş geleneklerin ve sosyal düzenin dahil olduğu yerel kurumsal düzenlemelerin ortak faaliyet sorunlarının üstesinden gelebileceği ve kaynak kullanımında verimliliği sağlamak için yardımcı olabileceği ileri sürülmüştür (Nabli ve Nugent, 1989, s.1339).

1.1.6.4.5 Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye temel olarak yeni sosyal ekonomi kapsamında incelenmektedir. Bir sosyal reformcu olan L.J. Hanifan tarafından ilk kez sosyal yapının önemini vurgulamak için kullanılan sosyal sermaye teriminin sosyologlar, siyaset bilimcileri ve iktisatçılar tarafından farklı şekillerde kullanılması nedeniyle tanımını yapmak zorlaşmaktadır (Routledge ve Amsberg, 2003). Coleman (1988) çalışmasında, sosyal sermayeyi daha geniş sosyal sistemler

bağlamında insanlar arasında kurulan sosyal ilişkiler ve ağlar şeklinde tanımlarken; Putnam vd. (1993), sosyal sermayeyi işbirliğini ve koordinasyonu kolaylaştıran bir sosyal yapı olarak ifade etmişlerdir. Sosyal sermaye, Schmid (2000, s.162) tarafından fayda üreten bir fabrika olarak kavramlaştırılırken; Routledge ve Amsberg (2003)'e göre tekrarlanan oyunda dengeyi sağlayan, işbirlikçi ticareti kolaylaştıran bir sosyal yapı olarak tanımlanmıştır (Kovacı vd. 2009, s.3).

Sosyal sermaye, piyasa değişiminin belirsizliğini ve maliyetlerini azaltmada önemli bir unsur olarak işlem maliyetleri ekonomisi ile birlikte düşünülmektedir. Sosyal sermaye ile bahsedilen sosyal ilişkiler, sosyal ağlar, normlar ve güvendir. Sosyal sermaye, toplumda işbirliğini kolaylaştırarak ekonomik performans üzerinde etkili olmaktadır (Kherallah ve Kirsten, 2002, s.115).

Sosyal sermaye ile ekonomik performans ilişkisini inceleyen çalışmalar son yıllarda dikkate değer biçimde artmıştır. Çalışmalarda teorik bulgular incelendiğinde sosyal sermayenin ekonomik performansı birçok yönden etkilediği görülmektedir. Sosyal sermaye, negatif dışsallıkların etkilerini telafi ederek ve işlem maliyetlerini azaltarak ekonomik gelişmeyi doğrudan etkilemektedir. Aynı zamanda sosyal sermaye, güven düzeyi yüksek olan toplumlarda ekonomik büyümeye katkı yapmakta, fiziki ve beşeri sermaye ile etkileşime girerek büyüme üzerinde dolaylı olarak da etki göstermektedir (Whiteley, 2000). Benzer şekilde Meier (2005) çalışmasında, sosyal sermayenin diğer sermaye biçimlerinin (fiziki, beşeri) birikimini de etkilediğini ileri sürmektedir. Bu durumda sosyal sermaye, Solow büyüme modelinde üretim artışını sağlayan bir faktördür. Ayrıca toplam faktör verimliliğini artırarak aynı girdilerle daha fazla çıktı üretilebilmektedir (Kovacı vd. 2009, s.9).

Sosyal sermaye ortak faaliyet problemlerini çözmeye bireylere imkân sağladığı için büyüme üzerinde doğrudan etkiye sahiptir. Ortak kaynakları tahsis etme problemlerinin ve çevre kirliliği gibi negatif dışsallıklarla ilgili problemlerin, güven düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda çözümü muhtemelen daha kolaydır (Ostrom, 1990; Ostrom vd., 1994). Güven düzeyi düşük olan toplumlarda anlaşmaların ve kamu düzenlemelerinin yasal uygulaması, sözleşmeleri ve mülkiyet haklarını korumak için daha önemlidir. Çünkü bu toplumlarda bu görevleri gerçekleştirecek sosyal sermaye düşüktür. Bütün bunlar verimliliği potansiyel biçimde düşüren işlem maliyetlerini artırmakta ve etkinliği azaltmaktadır. Ayrıca negatif dışsallıklara ve ortak faaliyet problemlerine gerekli çözümler getirilmediği durumda ortak malların yönetim (tragedy of the commons) problemi ortaya çıkmaktadır. Bir diğer doğrudan etki, asil-vekil probleminin (principal-agent problem) yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda daha az önemli hale gelmesidir. Asil-vekil problemi, asilin (örneğin işveren)

vekil (örneğin işçi) malları ve hizmetleri teslim etmek için güvendiği ancak yüksek maliyetlere katlanmaksızın çalışmasının kalitesini ve etkinliğini tamamen denetleyemediği durumda meydana gelmektedir (Moe, 1984). Bu durumda bireyler görevden kaçma ya da düşük kaliteli mal ve hizmet üretme eğiliminde olmaktadır. Yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda bireyler, düşük güvene sahip toplumlara göre daha az görevden kaçma eğilimindedir. Ayrıca sosyal sermaye, suçların maliyetlerini azaltarak toplumun güvenliği için idarenin çok fazla yatırım yapmasını önleyip, etkinliği ve büyümeyi artırmaktadır. Dolaylı mekanizmalar, sosyal sermayenin büyüme regresyonundaki beşeri sermaye ve diğer değişkenlerle etkileşimi yoluyla gerçekleşmektedir. Yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda sosyal sermaye ile ilişkilendirilen eğitim yatırımları yararlı dışsallıklar meydana getirerek eğitim yatırımlarının daha yüksek getiri yaratmasına neden olmaktadır. Bir diğer dolaylı mekanizma, yatırımlar ve sosyal sermaye arasındaki bağlantıdır. Yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda yatırımlar sonucu ortaya çıkan yeniliğin yayılımı daha kolay olmaktadır. Aktörlerin risk alma teşvikleri artar ve böylece güven düzeyi yüksek toplumlarda daha çok yatırım girişimi ortaya çıkar. Sosyal sermayenin yüksek düzeyleri toplumun riskten kaçınma (risk-averse) seviyesini düşürerek hem fiziki hem de beşeri sermayeye yatırım yapmaya daha büyük teşvikler sağlar. İşbirliği ve güven yeniliğin yayılmasını kolaylaştırdığından yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip ülkeler daha etkin biçimde gelişmiş ülkelere yakınsama eğiliminde olmaktadır (Whiteley, 2000, s. 447–452; Kovacı vd. 2009, s.9-10).

Tablo 1.4 Sosyal Sermayenin Etkileri

Doğrudan Etkiler	Dolaylı Etkiler
1. Ortak faaliyet probleminin çözülmesini kolaylaştırır.	1. Pozitif dışsallıklar meydana getirerek eğitim yatırımlarının daha yüksek getiri yaratmasına neden olmaktadır
2. Negatif dışsallıklarla ilgili problemleri azaltır.	2. Yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda yatırımlar sonucu ortaya çıkan yeniliğin yayılımı daha kolay olmaktadır.
3. Asil vekil problemi daha az önemli hale gelir	3. Aktörlerin risk alma teşvikleri artar. Daha çok yatırım girişimi ortaya çıkar.
4. Suçların maliyetini azaltır.	4. Fiziki ve beşeri sermayeye yatırım yapmaya daha büyük teşvikler sağlar.
	5. Yakınsama eğilimini artırmaktadır.
	6. Üretim faktörlerinin verimliliğini artırır.

Kaynak: Whiteley, 2000, s.447-452; Kovacı vd. 2009, s.9-10.

Narayan ve Pritchett (1999), sosyal sermayenin ekonomik kalkınmayı beş şekilde etkilediğini belirlemişlerdir. Bunlardan ilki, Putnam (1993)'ın geliştirdiği teoriye dayanmaktadır. Putnam (1993)'a göre bir toplumda sosyal sermayenin artmasıyla oluşan güçlü ilişkilerin varlığında yönetimin performansını izlemek kolaylaşmakta ve böylece kamu yönetimi etkinleşmektedir. İkinci etki, toplumdaki işbirlikçi faaliyetleri, ortak malların yönetim problemini çözmede yardımcı olmaktadır. Böylece kaynak tahsis etkinliği, işbirliği yoluyla gerçekleşmektedir. Üçüncü etki ise, toplumda geniş bir işbirliğinin oluşması ile yenilikçi fikirlerin yayılmasının kolaylaştırılmasıdır. Daha yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip bir toplum, yüksek riskli ekonomik faaliyetlerle ve yenilikçi uygulamalarla ilgilenerek yüksek getiriler elde etmede daha isteklidir. Dördüncü etki, işbirlikçi faaliyetlerin eksik bilgiyi önleyerek daha düşük işlem maliyetlerini oluşturmalarıdır. İşlem maliyetlerinin azalması sonucunda piyasa işlemleri artarak daha yüksek bir gelirin elde edilmesini sağlamaktadır. Son etki ise, sosyal sermayenin negatif dışsallıkları minimize etmede resmi olmayan bir sigorta gibi çalışmasıdır. Böylece aktörler daha büyük risk alarak daha yüksek getirileri elde edebilmektedirler (Kovacı vd. 2009, s.10).

Yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda bireyler ekonomik işlemlerde kendilerini korumak için daha az çaba sarf etmekte ve kaynaklarının daha az bir bölümünü kendilerini korumaya tahsis etmektedir. Bu durumda, yazılı sözleşmelere daha az ihtiyaç duyulmakta ve hukuki davalarla daha az karşılaşılmaktadır. Aynı zamanda, düşük güven düzeyi yenilikleri de engellemektedir. Girişimciler; ortaklarından, çalışanlarından ya da üreticilerinden kaynaklanabilecek olumsuzlukları izlemek için daha fazla zaman tahsis etmeleri durumunda, yeni ürün ya da hizmetlerin üretimine daha az zaman ayırabileceklerdir. Güven düzeyi yüksek toplumlar, anlaşmaların uygulanmasında resmi kurumlara daha az bağımlıdır. Kişiler arasındaki güvene dayalı resmi olmayan kredi piyasaları, gelişmiş finansal araçların olmadığı bir ortamda yatırımları kolaylaştırmaktadır. Yüksek güvene sahip toplumlarda, kamu görevlileri daha güvenilir olacağı düşünülmekte ve bunların politika duyuruları da daha güvenilir olmaktadır. Ayrıca güven düzeyi yüksek toplumlarda, beşeri sermaye birikiminin getirisi daha yüksektir. Güven ve sivil normlar hem doğrudan hem de dolaylı olarak ekonomik performansı etkilemektedir. Güven ve sivil normlar, siyasi sürece katılım düzeyini ve niteliklerini etkileyerek yönetimin performansını ve ekonomik politikaların kalitesini geliştirmektedir. Aynı zamanda sivil normlar, kamu görevlilerinin izlenmesindeki ortak faaliyet problemini çözerek, siyasi sürece katılanlara yardımcı olmaktadır (Knack ve Keefer, 1997b, s.1252-1254; Kovacı vd. 2009, s.10-11).

Coleman (1988), sosyal sermayeyi sorumluluklar ve beklentiler, bilgi kanalları ve sosyal normlar ve etkili yaptırımlar olarak üç şekilde incelediği çalışmasında, sağlam ve daimi insani ilişkilerin, etkin beşeri işlemleri kolaylaştırdığını ve toplumsal kurumların kalitesini artırdığını ileri sürmektedir. Çalışmada, sosyal sermayenin en önemli etkilerinden biri olarak gelecek nesiller için beşeri sermaye oluşturma etkisinden söz edilerek yüksek düzeyde sosyal sermayenin, eğitim seviyesinin yükselmesine, beşeri sermaye oluşumuna ve bunların sonucunda, ekonomik performansın artmasına destek olduğu vurgulanmıştır (Kovacı vd. 2009, s.3).

Sosyal sermaye belli kamu mallarının arzını etkilemektedir. Kamu malını kullananların çoğu üretime katılmazsa ve üretiminde başarılı olunmazsa kamu mallarının tedariki bedavacılığa ve kaytarmaya konu olmaktadır. Bu durumlarda ortak faaliyet teorisine göre bireyler kamu malının maliyetine katılmaya karşı çıkararak daha büyük kazanç elde etmek için stratejik davranmayı tercih etmektedirler. Sosyal sermaye, dışsallıkları içselleştirmekte dolayısıyla kamu mallarının yanlış kullanımını ve bedavacılık problemini azaltmakta aynı zamanda kamu mallarına olan yatırımları artırmaktadır (Rupasingha vd. 2000, s.566).

Fukuyama (2001), sosyal sermayenin ekonomik ve politik fonksiyonlarını açıklamıştır. Fukuyama'ya göre, sosyal sermaye ekonomik anlamda işlem maliyetlerini azaltmakta, politik anlamda ise modern demokrasi ve yönetimin başarısı için gerekli olan ilişkileri geliştirmektedir. Sosyal sermaye, tekrarlanan mahkûmlar çıkmazı oyunun sonucu olarak ortaya çıkarken aynı zamanda dinin, geleneğin, paylaşılan tarihsel deneyimin ve kültürel normların yan ürünüdür. Sosyal sermayenin ekonomik fonksiyonu, bürokratik kurallar ve sözleşmeler gibi resmi koordinasyon mekanizmaları ile ilgili işlem maliyetlerini azaltmasıdır. Sosyal sermayenin olmadığı durumda gruplar ve insanlar arasında koordinasyonu sağlamak mümkündür, ancak bu durum ilave olarak resmi anlaşmalara uyma ve anlaşmaya uyumu izleme gibi ek işlem maliyetlerini gerektirmektedir (Kovacı vd. 2009, s.4).

Woodhouse (2006)'a göre sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişki bilgi teorisine ve güvene dayanmaktadır. İki grup arasındaki basit bir ekonomik işlemde bilgi asimetrisi vardır. Bu bilgi asimetrisi sınırlı rasyonaliteye neden olmaktadır. Yani her grup diğer grubun davranışını tahmin etmede sınırlı bir bilgiye sahiptir. Bir grubun asimetric bilgiye sahip olması, fırsatçı davranış riski ile karşılaşmasına neden olabilmektedir. Torsvik (2000)'e göre, bu durumu önlemek için kullanılan ekonomik süreç sözleşmeleri yasal tavsiyeleri ve teminatları içerir. Bütün bunların hepsi işlem maliyetleri olarak sınıflandırılmaktadır ve güven yokluğunu telafi etmek için yapılan işlem maliyetini artırmaktadır (Kovacı vd. 2009, s.7).

Beugelsdijk ve Schaik (2005, s.303-317)'a göre güven, ekonomik kalkınmanın farklı aşamalarında farklı fonksiyonları gerçekleştirmektedir. Ayrıca güven iyi çalışan kurumsal sistemi ikame ettiğinde eksik sözleşmeye dayalı karmaşık işlemlerde, gerekli bir parça olarak görülmektedir. Chou (2006)'ya göre, sosyal sermaye beşeri sermaye birikimine katkı yaparak, toplumsal güven ve sosyal normların etkileri yoluyla finansal gelişmeyi etkileyerek, teknolojik yeniliklerin yaratılması ve yayılması sonucunda firmalar arasında işbirliği ve sosyal ağ oluşmasını kolaylaştırarak makro ekonomik performansı etkilemektedir. Sosyal sermaye, bireylerin ya da hanehalklarının tasarruflarını verimli yatırımlara dönüştürme sürecinde finansal sektörün verimliliğini artırarak ekonomik büyümeyi etkilemektedir.

Dearmon ve Grier (2009, s.210-211), güvenin sadece kişi başına gelir üzerinde pozitif doğrudan bir etkisi olmadığı aynı zamanda beşeri ve fiziki sermaye verimliliğini artırdığını ileri sürmüşlerdir. Ayrıca güvenin beşeri sermaye ile etkileşimi yoluyla fiziki sermayeye pozitif katkı yaptığı bulunmuştur. Güven kalkınmayı dört farklı yolla güçlendirebilmektedir. Birincisi, doğrudan büyümeyi etkileyebilir. İkincisi, yatırımda verimlilik kazançlarını artırma, işlem maliyetlerini azaltma ve bilgi paylaşımını artırma yoluyla büyümeyi etkileyebilir. Üçüncüsü, fiziki sermaye olduğundan güven düzeyi birikim oranını etkileyebilir. Dördüncüsü, Coleman (1988) çalışmasında bahsedildiği gibi güven beşeri sermaye verimliliğini artırabilir. Barr (2000, s.558), sosyal sermayenin girişimciler arasında teknik bilginin akışını ve yayılmasını kolaylaştırarak ekonomik büyüme üzerinde etkili olma potansiyeli olduğunu ileri sürmüştür.

Bartolini ve Bonatti (2008a, s.1539-1551)'ye göre sosyal sermaye inatlaşmayı ve fırsatçı davranışı azaltma yoluyla faktör verimliliğini artırmaktadır. Sosyal sermayenin yok olmasının şiddetli etkisi bireylerin refahını azaltmaktadır. Sosyal sermaye azaldığında gayri safi yurtiçi hâsılanın daha büyük bir payı sosyal sermayenin erozyonunun önlenmesi için kullanılmakta bu nedenle faktör verimliliği önemli ölçüde azalmaktadır. Bartolini ve Bonatti (2008b, s.917)'ye göre sosyal sermayesi yüksek olan toplumların üyeleri başkalarının davranışlarını maliyetsiz biçimde izleme, resmi olmayan anlaşmalara ulaşabilme, sözleşmeleri uygulama, anlaşmazlıkları dostane biçimde çözebilme yeteneğine sahip olabilirler. Böyle toplumlarda suç, dava yükü, yolsuzluk, çatışmalar, işlem maliyetleri daha az ve piyasa faaliyetlerinin daha fazla olacağı ileri sürülmektedir. Sabatini (2008, s.469-470)'ye göre, güven temelli ilişkilerde bir artış ortalama işlem maliyetlerini azaltabilir, fiziki sermayedeki artış ortalama üretim maliyetlerini azaltabilir.

1.2 Kurumların Ekonomik Performans Üzerinde Etkileri

Kurumların önemine ilişkin ilk referans Adam Smith'e kadar gitmektedir. Smith 1776 yılında yazmış olduğu "Ulusların Zenginliği" kitabında, üretimi ve ticareti teşvik eden en önemli kurumsal faktörün mülkiyete güvence sağlayan hukukun üstünlüğü olduğunu ileri sürmüştür (Smith, 2011, s.387). Kitabının, üretim faktörleri birikimi ve doğasının anlatıldığı, bir başka bölümünde, mülkiyet haklarının korunduğu bütün ülkelerde rasyonel bireyler birikimlerini ya tüketerek bundan bir haz elde etmek için ya da gelecekte kâr elde etmek için kullanacağından söz etmiştir. Mülkiyet haklarının korunduğu ülkelerde, rasyonel birey elde ettiği birikimleri bu şekilde kullanmayı tercih edecektir. Mülkiyet haklarının korunmadığı ülkelerde, bireyler birikimlerinin önemli bir kısmını güvenilir yerlere götürmek üzere el altında bulundurmamak amacıyla genellikle gömmektedirler (Smith, 2011, s.115). Bir başka deyişle, kamulaştırma riskine karşı koruma ve mülkiyete sağlanan güvence düzeyi önemli bir belirleyici olarak ortaya çıkmaktadır. Daha yüksek güvence düzeyi ve daha düşük kamulaştırma riski, yatırımları artırarak ekonomik performansını olumlu etkilemektedir.

Douglas North'un 1990 yılında yazmış olduğu "Institutions, Institutional Change and Economic Performance" adlı kitabında, kurumların ülkelerin uzun dönem ekonomik performansını belirlemede en önemli faktör olduğu ve daha iyi kurumlara sahip ülkelerin sadece fiziki ve beşeri sermayeye yatırım yapmayacaklarını aynı zamanda bu faktörleri verimli bir şekilde kullanacaklarını ileri sürmüştür. North aynı zamanda, ekonomik performansın önemli bir belirleyicisi olan sözleşmeleri uygulamak için etkin bir yargı sisteminin önemini vurgulamıştır. North (1990, s.3)'a göre, 3. Dünya ülkelerinin fakir olmasının nedeni, bu ülkelerde verimli faaliyetleri teşvik eden kurumların olmamasıdır.

Nelson ve Sampat (2001, s.33-35)'a göre kurumlar oyunun kuralları, yönetim yapıları ve işbirliği analizi olarak üç yaklaşımda incelenmiştir. North (1990, 1994) yaklaşımına göre, kurumların oyunun kurallarını ifade ettiği yaklaşımı aslında Coase (1960) "The Problem of Social Cost" adlı çalışmasında ileri sürülmüştür. Kurumların diğer yaklaşımı, Williamson (1975,1985) çalışmaları ile ilgilidir, fakat kurumların yönetim yapılarını ifade ettiğini ilk olarak Coase (1937) iddia etmiştir. Bu yaklaşımda kurumlar oyunun kurallarından ziyade yönetim yapıları olarak düşünülmektedir. Kurumların tekrarlanan oyunlarda ortak faaliyet problemlerini önlemek ve mahkûmlar çıkmazı sonuçlarından kaçmak için nasıl bir olanak sağladığı sorgulanmaktadır. Kurumlar, iyi tanımlanmış mülkiyet haklarını sağlama garantisi sunarak bu problemleri çözmede yardımcı olmaktadır (Coase, 1937). Bu yaklaşımlar arasında net bir fark olmamasına rağmen şu şekilde bir sınıflandırma yapılabilir. Yönetim yapıları yaklaşımında kurumlar, mahkûmlar çıkmazından ya da asil-vekil probleminden kaçınmak için

ekonomik aktörlere olanak sağlayan bir kurallar sistemidir. Oyunun kuralları yaklaşımında ise kurumlar verimsiz olduğunda, mahkûmlar çıkmazı ve asil-vekil problemleri ortaya çıkabilmektedir. Kurumlara yönelik üçüncü yaklaşım, Axelrod (1984) tarafından ortaya atılmıştır. İşbirliği analizi kapsamında, merkezi otorite olmadığında kendi çıkarlarını düşünen aktörlerin dünyasında işbirliğinin nasıl ortaya çıktığını açıklamıştır.

İşlem maliyetlerinin ekonomik gelişmeyle birlikte artma eğiliminde olması nedeniyle kurumlar, ekonomik performansı iki yolla etkilemektedir. Bunlardan ilki kişi başı daha düşük işlem maliyetlerinin etkin bir kazancı ortaya çıkarması; ikincisi ise işlemlerin daha yüksek düzeyde olmasının ekonomik faaliyetlerden pek çok karşılıklı fayda elde etmeyi garanti etmesidir. İki yolun birleşimi uzun dönemde daha iyi bir ekonomik performansa olanak sağlamaktadır (North, 1994).

Mauro (1995, s.681)'ya göre, kötü işleyen devlet kurumları yatırım, girişim ve yenilik için bir engel oluşturmaktadır. Fiziki sermaye, kâr ve patentler için sağlanan düşük mülkiyet hakları güvencesi, yatırımlar, yenilikler ve yabancı teknolojinin elde edilmesi için fırsatları ve teşvikleri azaltmaktadır. Hantal ve dürüst olmayan bürokrasiler izinlerin ve lisansların dağıtımını geciktirebilir. Bu nedenle teknolojik gelişmelerin yeni donanımlarda ya da yeni üretim süreçlerinde oluşması yavaşlamaktadır. Pamuk (2014, s.312)'a göre, siyasi kayırmacılık yani seçmene iş sağlama gibi yolsuzluk biçimleri kısa vadede iktisadi gelişmeye katkı sağlasa da bu ilişkilerin gücü ve sürekliliği daha güçlü kurumların ortaya çıkmasını engellemektedir.

İşlem maliyetlerinin pozitif olması nedeniyle ekonomik modeller, ülkeler arasında kurumsal farklılıkları dikkate almazsa, önemli bir açıklayıcı değişkeni ihmal etmiş olurlar (Gwartney vd. 2004). Rodrik (2000), çalışmasında, başarılı bir ekonominin ön koşulu olan istikrarı ve sosyal uyumu sağlamakta yardımcı olan, çatışma çözümünde ve zenginliğin yeniden dağıtımında önemli bir rol alan kurumların dikkate alınmasının önemli olduğunu savunmaktadır. Khalil vd. (2007) çalışmalarında, ülkelerin mülkiyet haklarını güçlendirerek, bağımsız bir yargı sistemi oluşturarak, yolsuzluklarla mücadele ederek, basın özgürlüğü sağlayarak, politik hakları ve sivil özgürlükleri koruyarak daha hızlı gelişebileceklerini savunmuşlardır.

Coase (1992, s.714) çalışmasında, eski Sovyet ülkelerinin piyasa ekonomisi kurumlarını benimsemesi gerektiği tavsiye edilmiştir. Fakat uygun kurumları olmadığı için bu ülkeler piyasa ekonomisi dışında kalmışlardır. Bu kapsamda, uygun kurumlara sadece hukukun üstünlüğü ve mülkiyet hakları dahil değildir. Aynı zamanda düzenleyici kurumlar sosyal güvenlik kurumları, çatışma çözüm kurumları, etkin kamu politikaları ve genel anlamda kamu

mallarının üretimini destekleyici kurumlar da dahildir. Coase (1998, s.73), bir ülkede değişim maliyetlerinin o ülkenin yasal, politik, sosyal ve eğitim sistemi gibi kurumlarına bağlı olduğunu ve bu kurumların ülkenin ekonominin performansını yönettiğini ileri sürmüştür.

Knack ve Keefer (1995, s.223)'a göre, mülkiyet haklarının güvence altında olması yatırımların büyüklüğünü ve tahsis edilen girdilerin verimliliğini etkilemektedir. Yatırımlar kontrol edildikten sonra bile kurumlar büyümeyi etkilemektedir. Knack ve Keefer (1997a, s.590-591)'a göre, fakir ülkelerin gelişmiş ülkelere yakınsamanın potansiyel engeli kurumsal çevredir. Çünkü kurumsal çevredeki eksiklikler yatırımı ve ülkelerin dışarıdan transfer ettiği teknolojinin benimsenmesini yavaşlatmaktadır. Mülkiyetin güvencesi ve sözleşme hakları, kurumsal çevrenin yatırımcı davranışını etkileyen boyutunu ifade etmektedir. Mülkiyet hakları ve politika çevresi güvenilir olmadığında firmalar, hükümet politikalarına ve teknolojiye daha az uyum sağlayacaklardır. Daha güvenli mülkiyet hakları ve güvenilir politika rejimleri uzun dönemli kârları maksimize eden tekniklere, girişimcilerin uyum sağlamasında teşvikleri artırmaktadır. Politikalar güvenilir değilse firmalar daha az verimli uyarlamalar yapmaktadır ve eski teknoloji kullanımına devam etmektedir. Sonuç olarak, politika çevrelerinin güvenilirliğinin olmaması büyümeyi azaltmaktadır. Rodrik (1997, s.28), yüksek kaliteli kurumların hükümetin müdahalelerine bakılmaksızın büyümeye katkı yapacağını ileri sürmüştür. Hall ve Jones (1999, s.14-16), bireyler ve firmalar için teşvik sağlayan hükümet politikalarından ve kurumlardan “sosyal altyapı” olarak söz etmişlerdir. Sosyal altyapıların üretim tekniklerinin ve becerilerin gelişmesini sağladığını ya da hırsızlık, rant sağlama, yolsuzluk gibi davranışları oluşturarak olumsuz etkilere neden olduğunu ileri sürmüşlerdir. İyi bir sosyal alt yapının üretim üzerinde doğrudan etkileri olduğunu aynı zamanda yeni teknolojilerin ve yeni fikirlerin benimsenmesini kolaylaştırıcı dolaylı etkileri olduğunu ileri sürmüşlerdir.

Nelson ve Sampat (2001) kurumsal altyapıların verimli ekonomik faaliyetlerin oluşmasında “sosyal teknolojiler” gibi çalıştığını ileri sürmüştür. Bu fiziki mühendislikten ziyade insan etkileşimini içermektedir. Kurallar sürekli değiştiğinde, yolsuzluk yaygınlaştığında, kuralların uygulaması kırılgan olduğunda ya da mülkiyet hakları iyi tanımlanmaması gibi kurumların kalitesi ile ilgili problemler ortaya çıktığında, kaynakların tahsisi ve yargılama beklenenden daha kötü olur ve ulaşılan sonuçlar beklenen hedeflerden uzaklaşır. Kurumsal kalite ile ilgili problemler artan belirsizlik düzeyine dönüşebilir ve belirsizlik piyasalara yanlış sinyallerin gitmesine neden olarak ekonomik süreci olumsuz etkileyebilir. Kısaca kurumlar bir ekonominin teşvik yapısını oluşturmaktadır. Yapının gelişmesi, ekonomik büyümeyi sağlamaktadır. Law ve Bany-Arifin (2008, s.555)'e göre hukukun üstünlüğünde ve düzenleme kalitesinde sağlanan ilerlemeler, sözleşme

uygulamalarında gelişmeler, mülkiyet haklarının güvence altında olması ve belirsizliklerin azalması gibi kurumsal altyapı gelişmeleri, uzun dönem ekonomik gelişmeyi elde etmede önemli bir role sahiptir.

Kasper (2007, s.11-12) *“Niçin Avrupalılar 18, 19 ve 20. Yüzyılda mesela Çinlilere göre, daha fazla yatırım yaptılar, doğal kaynaklarını daha iyi geliştirdiler, neden daha yenilikçi girişimcileri vardı ve niçin daha fazla öğrenmişlerdi?.... Anadolu’dan gelmiş birçok insanın Almanya’da başarılı olurken, Anadolu’da neden başarısız olduğu ve Meksikalıların neden Rio Grande’yi geçer geçmez ekonomik başarıya ulaştıkları....niçin 1960’lara kadar sefalet içinde yaşayan birçok Doğu Asyalının birdenbire iktisadi büyüme tecrübesiyle tanıştığı, bazılarının –Singapur ve Hong Kong vatandaşları gibi- Batıdakilere göre çok başarılı olduğu...”* yönünde sorular sormuştur. Cevabın biyolojik özelliklerde gizli olmayacağını belli kültürel özellikler, sosyal gelenekler ve alışkanlıklarda yattığını, en fakir ve en zengin ülkeler arasındaki farkın büyük kısmının toplumda paylaşılan kuralların niteliği, yani bireyleri koordine eden kurumlar ile açıklanabileceğini ileri sürmüştür. Bu kapsamda, bazı toplumlar sorumluluk özgüven ve başarıyı doğuran kurumlara bağlı iken, diğerleri aldıkları riski ve harcadıkları çabayı boşa çıkaracak kural sistemlerine sahiptir. Gagliardi (2008, s.437)’ye göre bireyler işbirliği yaparak ticaretten kazanç elde edebilirler, fakat işbirliği yapmak maliyetli ve fırsatçılıklar nedeniyle zararlı olabilir. Kurumların gelişmesi, işbirlikçi çözümler için uygun ortamlar üretebilir bu ekonomik büyümeyi artıracaktır.

Rodrik (2009, s.157-158)’e göre, *“açıkça tanımlanmış mülkiyet hakları sistemi; sahteciliğin, rekabetçi olmayan davranışların ve sübjektif riskin en kötü biçimlerini frenleyen bir düzenleme aygıtı; güven ve toplumsal işbirliği sergileyen makul ölçüde uyumlu bir toplum; riski azaltan ve toplumsal çatışmaları yöneten toplumsal ve siyasi kurumlar; hukukun egemenliği ve temiz devlet”*. Bu kurumlar genellikle iktisatçıların varsaydıkları toplumsal düzenlemeler olmakla birlikte yoksul ülkelerde bulunmamaktadır. Uygun kurumlara sahip olmayan ülkelerde teşvikler işe yaramamaktadır ve istenmeyen sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle politika üreticilerinin karşılaştığı soru artık *“Kurumlar önemli mi?”* değil *“Hangi kurumlar önemli ve bunlar nasıl oluşturulur”* sorusudur.

Acemoğlu ve Robinson (2014, s.77-78), kurumları sömürücü ve kapsayıcı ekonomik kurumlar olarak düşündükleri çalışmalarında, kapsayıcı ekonomik kurumların insanlara hem yeteneklerine en uygun mesleklerde çalışma özgürlüğü sunduğu hem de bunu yapabilmeleri için eşit şartlar sağlayan piyasalar oluşturduğunu ileri sürmüşlerdir. Çalışmada, kapsayıcı ekonomik kurumlar, teknoloji ve eğitim olmak üzere refahın iki lokomotifine daha fazla zemin hazırlamaktadır. Sürdürülebilir ekonomik büyümeye her zaman insan (emek), toprak ve sabit sermayenin (binalar ve makineler vs.) daha verimli hale gelmesini sağlayan teknolojik yenilikler eşlik etmektedir. Yenilik süreci, özel mülkiyeti teşvik eden, sözleşmeleri

uygulamaya koyan, eşit şartlar sağlayan ve yeni teknolojileri hayata geçirecek yeni iş sahalarının kurulmasına olanak tanıyıp bunlara teşvik sunan ekonomik kurumlar sayesinde ortaya çıkmıştır.

1.2.1 Kurumsal Farklılıklar ve Sonuçları

Acemoğlu ve Robinson (2008, s.6) ülkeler arasında kurumsal farklılıkları modelledikleri çalışmalarında, kurumları açıklamak için üç kurumsal belirleyici arasındaki ilişkiyle ilgilenmişlerdir. Bu belirleyiciler; ekonomik kurumlar, politik güç ve politik kurumlardır. Ekonomik kurumlar, toplumda temel ekonomik aktörlerin teşvik edicilerini belirledikleri için ekonomik büyüme üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu kurumlar özellikle üretim organizasyonu, teknoloji, beşeri sermaye ve fiziki sermaye için yapılan yatırımları etkilemektedir. Ekonomik kurumlar, sadece ekonomik büyümeyi değil aynı zamanda toplumda kaynakların dağılımını da etkilemektedir. Ülkelerde, farklı kurumsal yapının olması, sadece ekonomik büyüme için verimliliğin farklı derecelerini değil, aynı zamanda sosyal gruplar ve farklı bireyler arasında kazançların farklı dağılımının belirleyicisi olmaktadır.

$$\text{Ekonomik kurumlar}_t \Rightarrow \text{Ekonomik performans}_t$$

$$\text{Kaynakların Dağılımı}_{t+1}$$

Ekonomik kurumların belirlenmesinde tarih, şans gibi çeşitli faktörler rol oynamasına rağmen, günümüzde bu kurumlar toplumun ortak tercihlerini yansıtmaktadır. Ekonomik kurumlar, ekonomik kazançların dağılımındaki etkilerinden dolayı bütün bireyler ve gruplar, bu kurumların aynı şeklini tercih etmezler. Bu kurumların seçimi, farklı bireyler ve gruplar arasında çıkar çatışmalarına yol açmaktadır ve farklı grupların politik gücü belirleyici faktör olmaktadır (Acemoğlu ve Robinson, 2008, s.6).

$$\text{Politik Güç}_t \Rightarrow \text{Ekonomik Kurumlar}_t$$

Toplumda politik gücün dağılımı, içsel bir şekilde belirlenmekte ve politik gücün iki bileşeni arasında ayırım yapılmaktadır. Bunlardan ilki yasal politik güç (de jure), diğeri ise gerçek (de facto) politik güçtür. Yasal politik güç, toplumda politik kurumlardan ortaya çıkan gücü ifade etmektedir. Politik kurumlar, ekonomik kurumlara benzemektedir. Bu kurumlar politik kapsamda, aktörlerin teşviklerini ve onların kısıtlarını belirlemektedir. Politik

kurumlara politikacıları kısıtlamaları bakımından örnek olarak diktatörlük, demokrasi gibi yönetim biçimleri gösterilebilir (Acemoğlu ve Robinson, 2008, s.6-7).

$$\text{Politik Kurumlar}_t \Rightarrow \text{Yasal Politik Güç}_t$$

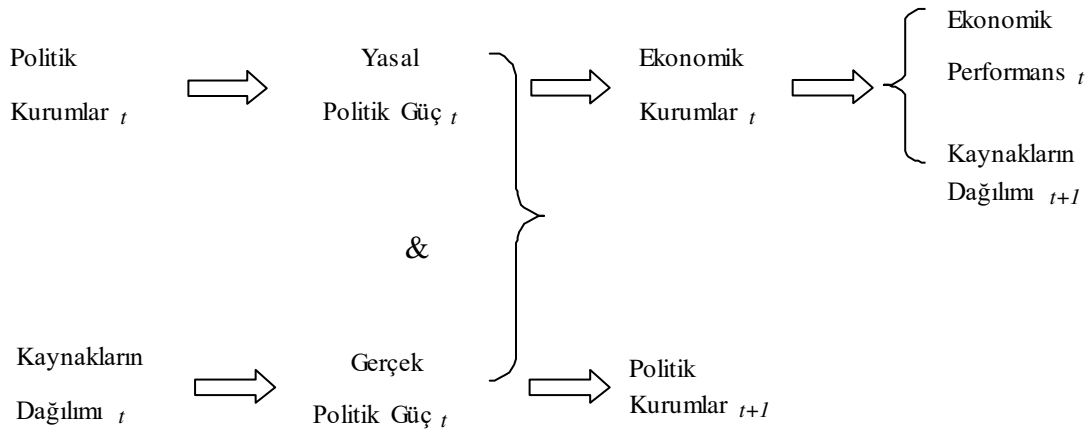
Politik kurumlar tarafından bir gruba güç tahsis edilmese bile bu grup politik güce sahip olabilir, toplumda istediklerini uygulamak için isyan edebilirler, askeri gücü kullanabilirler. Gerçek politik gücün bu şekli, hem ortak faaliyet problemlerini çözmek için grubun yeteneklerinden hem de grubun mevcut ekonomik kaynaklarından meydana gelmektedir. Toplumda ekonomik kaynakların dağılımı ve politik kurumlar iki durum değişkeni olarak düşünülmektedir. Bu iki değişken politik gücün nasıl dağılacakını ve ekonomik kurumların nasıl seçileceğini belirlemektedir. Kaynakların dağılımı ve politik kurumlar yavaş değişmekte ve kalıcı olmaktadır. Çünkü ekonomik kurumlar gibi politik kurumlar da toplumun ortak tercihleridir. Toplumda politik gücün dağılımı, politik kurumların gelişiminin önemli bir belirleyicisidir. Bu kalıcılığın merkezi bir mekanizması oluşturulursa; politik kurumlar, yasal politik gücü tahsis eder ve politik güce kim sahip olursa politik kurumların gelişimini etkilemektedir. Politik güce sahip olanlar, politik gücü veren politik kurumları sürdürmek isteyeceklerdir. Kaynakların dağılımından gelen kalıcılığın ikinci mekanizması ise şu şekilde çalışmaktadır. Bir grup, diğerlerine göre zengin olduğunda bu onun gerçek politik gücünü arttırarak kendi çıkarlarına uygun ekonomik ve politik gücü oluşturmalarını sağlayacaktır. Burada kurumları geliştirmek zordur, çünkü ya gerçek güç ya da yasal güç, diğer faktörler değişse bile kalıcı olabilmektedir (Acemoğlu ve Robinson, 2008, s.7).

$$\text{Kaynakların Dağılımı}_t \Rightarrow \text{Gerçek Politik Güç}_t$$

Kalıcılık için böyle bir eğilim olmasına rağmen bu çerçeve aynı zamanda değişim için bir potansiyeli vurgulamaktadır. Özellikle gerçek politik gücün dengesinde yaşanacak şoklar, politik kurumlarda ve sonuç olarak ekonomik kurumlarda dolayısıyla ekonomik büyümede büyük değişimleri oluşturma potansiyeline sahiptir (Acemoğlu ve Robinson, 2008, s.7).

$$\text{Politik Güç}_t \Rightarrow \text{Politik Kurumlar}_{t+1}$$

Acemoğlu vd. (2004, s.6) kurumsal farklılıkların oluşturduğu sonuçları özetlemişlerdir (Şekil 1.5).



Şekil 1.5 Kurumsal Farklılıkların Sonuçları

Kaynak: Acemoğlu vd. 2004, s.6.

Acemoğlu ve Robinson (2008), kalkınma problemini çözmek için ekonomik kurumları geliştirmek gerektiğini fakat politik bir sürecin sonucu olan ekonomik kurumları geliştirmenin zor olduğunu ileri sürmüşlerdir. Toplumun ekonomik kurumları, politik kurumların doğasına ve toplumdaki politik gücün dağılımına bağlıdır. Bu nedenle kurumsal dengenin politik doğası, ekonomik kurumların geliştirilmesini zorlaştırmaktadır. Acemoğlu ve Robinson, ülkeler arası kurumlarda farklılıkların sonucunu göstermek için Kore ülkelerinin ekonomik gelişmişlik düzeylerini karşılaştırmışlardır. Geçmişten bu yana Güney Kore kapitalist kurumlar ve politikalar altında hızlı bir şekilde gelişmekte iken Kuzey Kore 1950’lerden itibaren komünist kurumlar ve politikalar altında minimum büyümeyi tecrübe etmektedir. Oysa bu ülkeler aynı coğrafyayı paylaşmaktadır. Kuzey Kore daha az özel mülkiyete dayalı, daha çok merkezi planlı bir ekonomiyi benimsemişken; Güney Kore ise, ekonominin özel mülkiyetli kapitalist organizasyonunu benimsemiştir. Bu doğrultuda, Güney Kore devleti, kredi sağlamayı kolaylaştırarak yatırım ve büyüme için teşvik edici bir yapı oluşturmuştur.

1.2.2 Kurumların Piyasa Yoluyla Etkileri

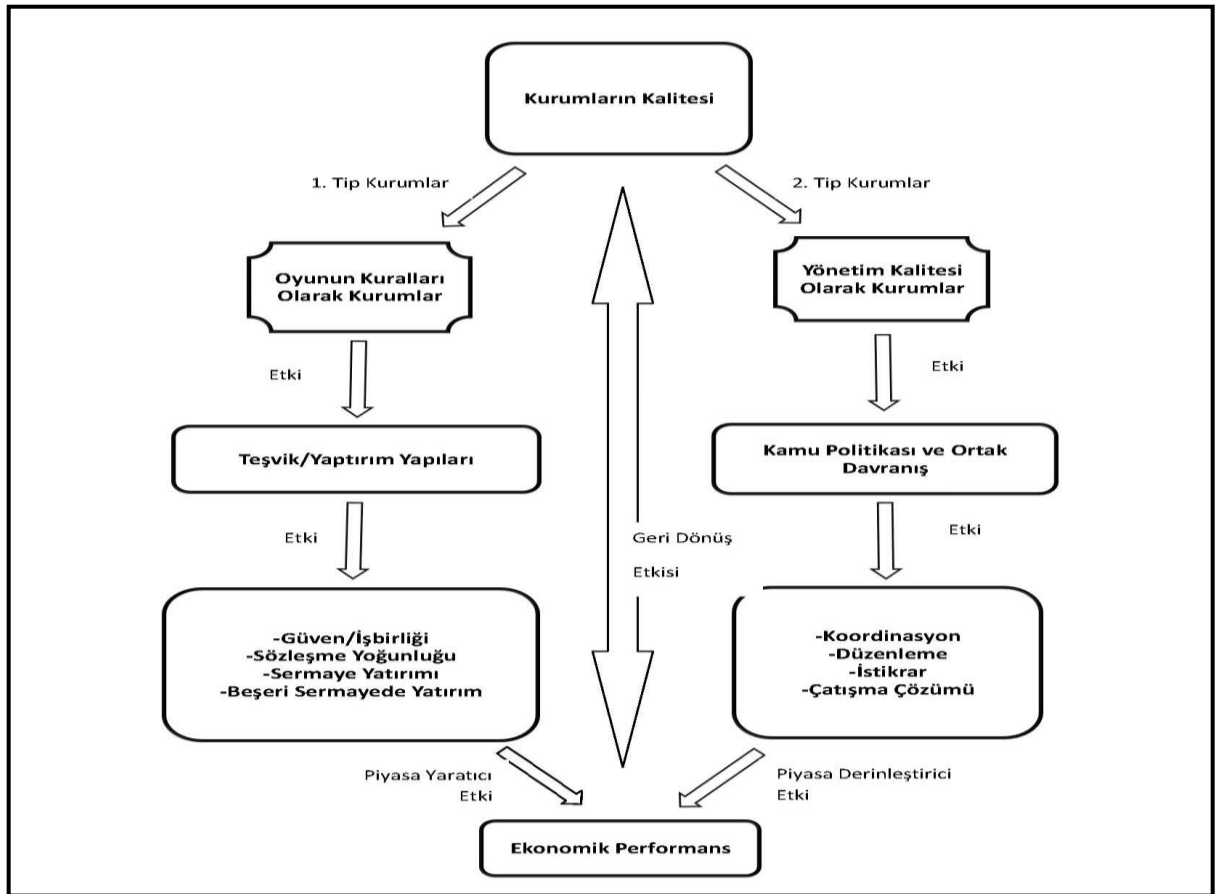
Kurumların (mülkiyet hakları, makro ekonomik istikrar, çatışma yönetimi, düzenleyici) ekonomik performans üzerinde iki toplam etkisi bulunmaktadır. Etkilerden biri piyasa yaratıcı, diğeri ise piyasa derinleştiricidir. *Piyasa yaratıcı etki*, var olan kurumların ekonomik aktörlerin karşılıklı faydalandığı ekonomik faaliyetler içinde bulunabileceği piyasaların büyümesini ya da yeni piyasaların ortaya çıkmasını desteklediği durumları kapsamaktadır. Daha yüksek kurumsal kalite daha düşük işlem maliyetlerini, daha yüksek işlem hacmini ve yeni alanlar ya da sektörler için ekonomik aktörlerin aktivitelerini genişletme olasılığını

sağlamaktadır. Sonuç olarak, karşılıklı faydaya dayalı ekonomik aktivitelerde bir büyüme ve ekonomik performansta bir artış elde edilmektedir. Bu sonuç, güven ve işbirliğini teşvik eden, daha fazla sözleşme yapmayı sağlayan beşeri ve fiziki sermaye yatırımı için teşvikler sağlayan kurumlar yoluyla desteklenmektedir. *Piyasa derinleştirici etki*, ekonomik aktörlerin birbirleriyle etkileştiği ve karşılıklı faydaya dayalı sözleşmelerle sonuçlanan bir süreçte var olan piyasaların verimliliğinin arttırılması ile ilgilidir. Gelişmiş kamunun ve özel yönetim kalitesinin bir sonucu olarak düşünülmektedir. Başka bir deyişle, kaliteli kurumlar daha yüksek yönetim kalitesine yol açmaktadır. Bunların nedenleri; koordinasyon başarısızlıklarının ve asil-vekil problemlerinin risklerinin azaltılmış olması, piyasa başarısızlıklarının ve dışsallıkların daha düşük bir etkiye sahip olması ve makroekonomik istikrarsızlığın azaltılmış olması ve politika güvenilirliğinin arttırılmış olmasıdır (Ugur, 2010, s.11).

Literatür iki kurum tipiyle kurumların etkilerini birleştirmenin mümkün olduğunu ileri sürmektedir. Birinci tip kurumlar, oyunun kurallarına ve işbirliğini destekleyen kurumlara karşılık gelmektedir. Rodrik (2000), çatışma yönetimi kurumları ve mülkiyet hakları kurumlarının birinci tip kurumlara dahil olduğunu ileri sürmüştür. Birinci tip kurumların kalitesi hukukun üstünlüğü, sözleşmelerin uygulanabilirliği, kamulaştırma riski, hesap verme mecburiyeti, hukuki yeterlilik, tarafsızlık ve güven gibi göstergelerin kalitesiyle ölçülmektedir. İkinci tip kurumlar düzenleyici kurumlar, istikrar kurumları ve yönetim yapıları gibi tanımlanan kurumlara uygun gelmektedir (Rodrik, 2000). İkinci tip kurumların kalitesi bürokratik etkinlik, politika öngörülebilirliği, şirket hukuku, ortak yönetim rejimleri, şeffaflık ve hesap verme mecburiyeti gibi göstergelerin kalitesi ile ölçülmektedir. Ekonomik performans üzerinde ülkeler arası farklılıklarda kurumsal kalitenin etkisi Şekil 1.6.'da gösterilmektedir. Şekil 1.6.'daki model ekonomide standart varsayımlara dayanmaktadır. Ekonomik aktörler rasyoneldir ve belirli kısıtlar altında faydalarını maksimize etmeye çalışmaktadırlar. Ekonomik aktörlerde mevcut bilgi tam değildir, fakat aktörler var olan bilgiyi dikkate alırlar ve ulaşılabilir yeni bilgiye tepki vermektedirler. Modelde kurumların kalitesi ve kurumsal değişme, faydayı maksimize eden ekonomik aktörlerin rasyonel bir şekilde tepki verdiği bilgi sinyalleri olarak düşünülmüştür. Birinci tip kurumların ekonomik performans üzerindeki etkisi piyasa yaratıcı etki olarak kavramlaştırılmıştır. Piyasa yaratıcı etki üç aşamada izlenmektedir. Birinci aşamada birinci tip kurumlar toplumun teşvik edici ve yaptırım çerçevesini göstermektedir. Yani bu kurumlar teşvik eden ya da engel olan eylemler hakkında bilgi sağlamaktadır ve bu eylemler ile ilgili maliyetler ya da ödüller söz konusudur. İkinci aşamada, teşvikler ve yaptırımlar hakkında bilgi, sözleşme yoğunluk düzeyini, güven düzeyini, ekonomik ve politik çatışmanın etkisini, fiziki ve beşeri sermayede yatırım için

teşviklerin düzeyini göstermektedir. Son olarak üçüncü aşamada, sözleşme ve yatırım yoğunluğu GSYİH büyüme oranı ya da kişi başı GSYİH düzeyi olarak ölçülebilen ekonomik performansı etkilemektedir (Ugur, 2010, s.12).

İkinci tip kurumlar, piyasa derinleştirici etki olarak kavramlaştırılmıştır. Ekonomik aktörlere daha yüksek getiri sağlamaktadır. Piyasa derinleştirici etki üç aşamada açıklanabilmektedir. Birinci aşama düzenleyici ve istikrar boyutlarının dahil olduğu kamu politikasının kalitesini, yönetim kalitesi etkilemektedir. İkinci aşamada ise kamu ve özel yönetim kalitesi, ekonomik aktörlerin birbirleriyle etkileşim içinde olduğu ortak yönetim rejimlerinin ve düzenleyici çerçevenin kalitesini etkilemektedir. Kamu politikasının kalitesi politikayı etkileyen belirsizlikleri ve riskleri azaltırken, düzenleme çerçevesinin kalitesi, asil-vekil problemleri, koordinasyon başarısızlıkları ve rant sağlama ile ilgili riskleri azaltmaktadır. Son olarak üçüncü aşamada düzenleme, koordinasyon ve yönetim kalitesi ekonomik performansı etkilemektedir (Ugur, 2010, s.12-13).



Şekil 1.6 Kurumlar ve Ekonomik Performans

Kaynak: Ugur, 2010, s.13

1.2.3 Tarihsel Yaklaşım

Ekonomilerin zamanla gelişimini açıklamaya çalışan tarihsel yaklaşıma (yeni iktisat tarihi) North öncülük etmiştir. North için tarih ve yol bağımlılığı⁹ (path dependency) kurumsal gelişmenin açıklanmasında önemli bir role sahiptir (Kherallah ve Kirsten, 2002).

Acemoğlu vd. (2001) geçmişten miras kalan şu anki kurumların kişi başına gelir üzerinde büyük bir etkiye sahip olduğunu ileri sürerek tarihsel teorik yaklaşıma destek sağlamıştır. Çalışmalarında, Avrupalılar farklı sömürgelerde farklı sömürge politikaları uygulamışlardır. Avrupalı yerleşiklerin ölüm oranlarının düşük olduğu ve daha uzun yaşadıkları yerlerde sömürgeciler özel mülkiyeti koruyucu bir yasal çevreyi sağlayan kurumları benimsemişlerdir. Aksine yerleşiklerin ölüm oranı yüksek olduğunda, sömürgeciler doğal madenleri işleyici bir devlet kurmuşlar. Bu devletin temel amacı, sömürgecilere kaynakların pek çoğunu transfer etmek olmuştur. Bu nedenle kurumsal değişimin bir yol bağımlılığı söz konusudur. Sonuç olarak geçmişteki kurumlar şu anki kurumlarla yakından ilişkilidir ve şu anki ekonomik performansı etkilemektedir. Yerleşiklerin ölüm oranı, sömürgeleşme stratejisini ve kurumları belirlemektedir.

1.2.4 Nedenselliğin Yönü

Kurumlar ve ekonomik büyüme arasında iki yönlü bir nedensellik vardır. Bir taraftan kurumların ekonomik büyüme üzerinde derin bir etkisi vardır diğer taraftan ekonomik büyüme ve gelişme, kurumlarda değişmeyi meydana getirmektedir. Yani uluslararası ticarete ve küreselleşmedeki büyüme, resmi ve uluslararası tanınmış, derecelerin ve standartların gelişmesi için ihtiyacı ortaya çıkarmıştır. Kurumların işlem maliyetlerini ve koordinasyon imkânlarını etkileyerek ekonomik büyümeyi yavaşlatma ya da kolaylaştırma etkisine sahip olması, kurumların farklı ülkelerde niçin farklı geliştiğini ve ekonomik gelişmişliklerin niçin farklılaştığını açıklamaktadır (Kherallah ve Kirsten, 2002, s.111). Kurumlar ve kalkınma arasında teorik problemler iki kategoride ele alınmaktadır. Birincisi nedenselliğin tamamen kurumlardan kalkınmaya doğru çalıştığı kabul edilmekte ve ekonomik kalkınmanın kurumları değiştirebildiği ihmal edilmektedir. İkincisi kurumlardan kalkınmaya doğru olan nedensellik ilişkisi oldukça basit, doğrusal ve statik biçimde teorikleştirilmiştir (Chang, 2010, s.3-4).

Ekonomik gelişme, kurumları pek çok şekilde değiştirmektedir. Bunlardan ilki, büyümeden dolayı zenginlik artışı, daha yüksek kaliteli kurumlara (örneğin daha şeffaf ve hesap verebilir kurumlar) talepleri artırmaktadır. İkincisi, gelişmişlik, aynı zamanda iyi kurumları daha uygun hale getirmektedir. Kurumları oluşturmak ve çalıştırmak maliyetlidir ve

⁹ Gelişim sürecinin kendi tarihimiz tarafından yönetildiğini ifade etmektedir (David, 2007, s.92).

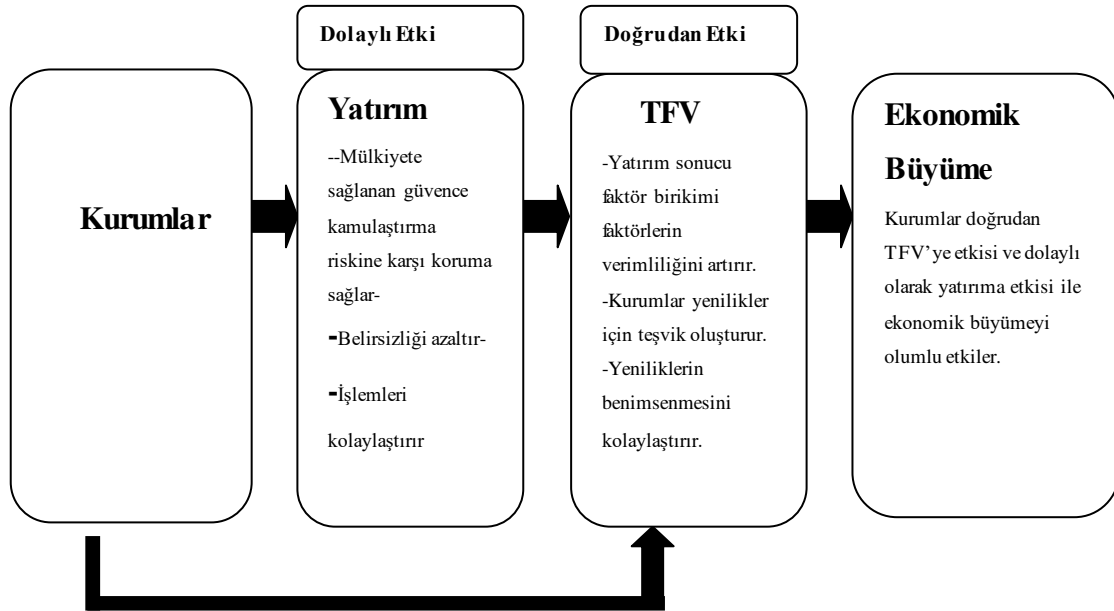
daha kaliteli olmaları onları daha maliyetli duruma getirmektedir. Üçüncüsü, ekonomik gelişme yeni kurumları talep eden yeni temsilcileri oluşturmaktadır. 18. yüzyılda artan endüstriyel kapitalistler toprak sahiplerine karşı bankacılığın gelişmesini desteklemişlerken, 19. ve 20. yüzyılda işgücü sınıfının artan gücü, refah devletinin yükselmesine yol açmış ve kapitalistlere karşı koruyucu işgücü yasalarının oluşmasına yol açmıştır. Aslında tarihsel bulguların pek çoğu, daha iyi kurumların ekonomik kalkınmayı sağlayacağından çok ekonomik kalkınmanın kurumları geliştireceği yönünü destekler niteliktedir. Fakat günümüzün zengin toplumları kurumların pek çoğunu, hakim görüş doğrultusunda ekonomik gelişmenin ön koşulu olarak düşünmüşlerdir. Demokrasi, modern bürokrasi, fikri mülkiyet hakları, sınırlı sorumluluk, iflas kanunu, bankacılık, merkez bankası, güvenceler, düzenleme ve buna benzer kurumlar oluşturularak ekonomik gelişme sağlanmıştır. Daha belirgin biçimde, Anglo-Amerikan ülkeler, bugün yüksek kaliteli kurumlara sahiptirler. Bu kurumların çoğu kalkınmanın ilk aşamalarında yoktur, pek çoğu kalkınma sağlandıktan sonra oluşturulmuştur. Fakat teorik ve ampirik literatürde, ekonomik gelişmişliğin kurumları geliştirdiğine ilişkin pek fazla çalışma yoktur ve ilişkinin bu yönü ile ilgilenilmemektedir (Chang, 2010, s.4).

Kurumların önemini vurgulayan yaklaşıma göre, uzun vadeli iktisadi büyüme ve gelişme ancak kurumların istikrarlı bir biçimde üretim ve verimlilik artışlarına yol açan faaliyetleri desteklemesi ve özendirmesi sayesinde mümkün olmaktadır. Kurumlar üretim ve verimlilik artışlarını, bu amaçla yapılacak yatırımları teşvik ettikleri, bu faaliyetlere girişenlerin bekledikleri getiriyi elde etmelerine olanak sağladıkları, belirsizlikleri azaltabildikleri, kısacası üretim ve yatırım kararlarını teşvik edici rol oynadıkları ölçüde, yatırım ve verimlilik artışı gerçekleşmektedir. Üretim ve yatırımı özendiren yasalar, bu yasaların ve yapılan anlaşmaların uygulanabilmesi, yasalar önünde eşitlik, mülkiyet hakları gibi kurumlar yeni ortaklıkların kurulmasını özendirecek, ekonominin geniş kesimlere açılmasını, toplumun farklı kesimlerden kişilerin becerilerini geliştirmelerini, üretim faaliyetlerine katılmalarını teşvik etmektedir. Bir ekonomide daha karmaşık ve ileri yapıların ortaya çıkması da ancak kurumların bu yöndeki faaliyetleri desteklemesi ve özendirmesi sayesinde mümkün olmaktadır. Bu nedenlerle, iktisatçılar artık iktisadi büyüme sürecinin en önemli belirleyicisi olarak yatırımların veya verimlilik artışlarının kendilerini değil, onları destekleyen ve özendiren toplumsal ve siyasi ortamı ya da kurumları görmektedirler (Pamuk, 2014, s.40-41).

Bu kapsamda kurumların yatırım ve toplam faktör verimliliği üzerinde etkilerini inceleyen çalışmalar ayrıca incelenmiştir.

1.3 Kurumların Yatırım Üzerindeki Etkileri

Kurumlar neoklasik büyüme modeli kapsamında, uzun dönem ekonomik performansı iki şekilde etkilemektedir. Kurumlar dolaylı olarak yatırımları harekete geçirerek büyümeyi etkileyebilirler. Diğer biçimde kurumlar doğrudan toplam faktör verimliliği üzerinde etkilere sahiptirler. Kurumlar ilk olarak yatırımı etkiliyorlarsa dolaylı olarak büyümeyi de etkileyecektir ve buna “yatırım kanalı” adı verilmiştir. Kurumlar ve yatırımlar arasındaki pozitif ilişkiyi açıklamak için Besley (1995) tarafından üç argüman ileri sürülmüştür. Bunlardan ilki, mülkiyet haklarına tanınan güvence yatırımın getirilerini devlet tarafından ya da diğer bireyler tarafından kamulaştırma riskine karşı koruyabilmesidir. İkincisi, kredi piyasalarını yönetmek için ve sözleşmeleri uygulamak için uygun olan kurumların yatırımları gerçekleştirmek için gerekli olan finansal ve sözleşmesel düzenlemelere koyulan engelleri yok edebilmesidir. Üçüncüsü, kurumların bireyler ve firmalar arasındaki ekonomik işlemleri kolaylaştırarak ticaretten elde edilecek gelirleri artırmasıdır. Böylece yatırımdan elde edilen potansiyel getiriler artacaktır (Dawson, 1998, s.605).



Şekil 1.7 Kurumların Etkileri

Kaynak: Dawson 1998, s.605; Isaksson, 2007, s.39-42 çalışmalarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

Liberal kurumların özel mülkiyet haklarını çok güçlü biçimde koruyarak ve maksimum ekonomik özgürlük sağlayarak yatırımları en iyi şekilde artıracığı ve sonuç olarak ekonomik büyümenin sağlanacağı ileri sürülmektedir (Acemoğlu vd. 2001; La Porta vd. 2008). Böylece

örf ve adet hukukuna dayalı sistemlerin (Anglo Amerikan ülkeler) medeni hukuka dayalı sistemlere (özellikle Fransa) göre girişimciliği daha çok teşvik ettiği ve büyümenin bu şekilde sağlandığı düşünülmektedir. Çünkü örf ve adet hukukuna dayalı ekonomiler devlet düzenlemesini minimize ederek yatırımcıları ve kredi verenleri daha iyi korumaktadır. Başka bir yönden hissedar odaklı kurumsal yönetim sistemi (özellikle Anglo Amerikan ülkelerde) yatırımcıya güvence vererek yatırımı ve bu nedenle ekonomik büyümeyi artırmaktadır (Chang, 2010, s.5).

Saleh (2004)'e göre mülkiyet hakları karmaşık ve çok boyutlu olduğu için yatırımların beklenen getirilerini etkileyerek yatırımları pek çok yolla etkilemektedir. Daha güvenli mülkiyet hakları, genel olarak daha az kamulaştırma beklentisine ve daha yüksek getirilere yola açmaktadır. Besley (1995)'in belirttiği şekilde, kamulaştırma beklentisi, yatırımların getirileri üzerinde vergi beklentisi olarak düşünülebilir. Yatırımlar, hırsızlık, dolandırıcılık, zorla el koyma ve vergi yoluyla kamulaştırılabilir. Güvencesiz mülkiyet hakları aynı zamanda kamulaştırmanın beklenen değişkenliğini etkilemektedir. Beklenen kamulaştırma düzeyi, daha yüksek ya da daha düşük değişkenliğe sahip olabilir. Kamulaştırmanın belirsizliği, getirilerin belirsizliğini riskten kaçman karar vericiler için yatırımı yıldıрма eğilimini etkilemektedir. Mülkiyet hakları güvencesiz olduğunda, daha az etkin yatırımlar mülkiyet haklarının güvencesini güçlendirme görevini üstlenmiş olabilir (Deininger ve Feder, 2000; Saleh, 2004, s.7).

Yatırımı etkileyen ikinci faktör, mülkiyetin hibe, bağışlama, kiralama ve satış yoluyla bir başkasına devretme derecesidir. Daha yüksek devredebilirlik çeşitli yollarla yatırımdan beklenen getirileri artırabilir. Mülkiyeti kullanma yeteneği, güvence olarak ödünç alma maliyetlerini azaltır ve yatırımı teşvik etmektedir. Bu yetenek yasal sistemin ve sosyal kuralların finansal sözleşmeleri koruma uygulama derecesine bağlıdır. Mülkiyet haklarının resmileşmesi ve tescillenmesi finansal sözleşmelerin yerine getirilmemesi durumunda varlıkların transfer edilmesini kolaylaştırarak uygulama maliyetlerini azaltmaktadır (DeSoto 1989, 2000). Ayrıca mülkiyet hakkı resmi olarak ödünç alanların kredibilitesini belirlemek için ödünç verenlerin maliyetlerini azaltmaktadır (Saleh, 2004, s.8).

Yatırımın getirisi uygun maliyetlerde, mülkiyet sahiplerinin ortak mülkiyet kaynaklarına ve kamu mallarına ulaşabilme derecesine bağlıdır. Yasalar, düzenlemeler ve geleneklerin ortak mülkiyete ulaşma koşullarını belirleyiciliği kaynak tamamlamanın faydasını sağlayarak yatırımın getirilerini etkilemektedir. Benzer biçimde, hükümetlerin gerekli kamu malları ve altyapı sağlama yeteneği olursa, özel yatırımların getirileri artacaktır. Yatırımın getirileri, aynı zamanda müşteri, kredi verenler, çalışanlar ve üretenler gibi mülkiyet sahipleri ile ilişki

kurabilme yeteneğine bağlıdır. Bu ilişkiler, bu mal ve hizmetler için rekabetçi bir piyasa varsa, düşük maliyetlerden üretim yapılmasını sağlayabilmektedir. Fakat bilgi asimetrisi, gizli faaliyet ve stratejik davranış imkânları ve potansiyel tekelleşme bu maliyetleri ve bu piyasaların varlık tehlikesini artırabilir. Piyasalarının var olup olmadığı ve rekabetçi maliyetlerde, kaynak sağlama fonksiyonunun nasıl verimli olabileceği, belirsizliği azaltmak, güveni güçlendirmek ve tekelleşmeyi önlemek için oluşturulmuş ve geliştirilmiş kurumlara (yasalar, düzenlemeler ve gelenekler) bağlıdır (Saleh, 2004, s.8-9).

Bir ya da birden çok kimse tarafından mülkiyet haklarının uygulaması diğerlerine maliyet oluşturabilir ve bu yüksek işlem maliyetleri uzlaşma yoluyla çatışmaların çözümünü engelleyebilir. Yeniden dağıtım faaliyetlerinde önemli dışsallıklar içeren özel yatırımlar başkaları için mülkiyetin getirisi ve değerini azaltma eğilimindedir. Kurumlar, dışsallıkların içselleşmesini kolaylaştırır ve yeniden dağıtım faaliyetlerinde getirileri azaltmaktadır ayrıca bütün mülkiyet haklarını güçlendirme ve verimli yatırımların getirilerini artırma eğilimindedir. Bu nedenle, devlet düzenlemeleri, mahkemece alınmış kurallar, sosyal biçimde uygun maliyetli olan dışsallık vergileri, büyüme sağlayıcı yatırımları artırabilir (Saleh, 2004, s.9).

Gwartney vd. (2006, s.255), iyi tanımlanmış yatırımların olabilmesi için sağlam kurumsal çevre gereklidir. Yatırımcılar, mülkiyet hakları zayıfsa ve iyi korunmuyorsa sermayelerini riske etmekte isteksiz olacaklar ve yatırımlarının getirilerinin başkaları tarafından alınacağından endişe duyacaklardır. Gagliardi (2008)'ye göre, kurumlar, aktörlerin koordinasyon problemlerini çözmede yardımcı olması, fırsatçı davranışları önlemesi, işbirlikçi davranışları artırması ve belirsizliği azaltması nedeniyle ekonomide önemli bir yere sahiptir. İyi kurumlar, ekonomik büyümenin önemli belirleyicileri olan hem fiziksel sermayeye hem de beşeri sermayeye yatırım yapılmasında bireyler ve organizasyonlar için teşvik edicidir.

Demokrasi ve yatırım arasında ilişkiyi inceleyen Pastor ve Sung (1995, s.224)'a göre, daha açık politik sistemler, politika yapıcılara dağıtım baskılarını daha iyi okuma ve baskılara cevap verme fırsatı vermektedir bu nedenle toplumda çatışma azalacaktır. Aynı zamanda demokrasi, sermaye sahiplerinin ve diğer bireylerin politika belirleyicilere erişimine izin verecek ve böylece yatırımların artmasını sağlayacaktır.

Aysan vd. (2007, s.344-366)'ne göre, yönetim kalitesi, bir ülkenin yatırım iklimini göstermekte ve iş kurma maliyetlerini ve risklerini azaltarak yatırımı artırmaktadır. Kamunun hesap verebilirliği, bir ekonominin yatırım ikliminin bir parçasıdır. Çünkü sabit sermaye yatırımları, genellikle geri döndürülemez, özel yatırım kararları politik rejimin ve ayrıca

politikaların devam ettirilmesine ve güvenilirliğinin algısına yüksek derecede duyarlıdır. Açık ve katılımcı bir politik sistem sosyal kurumların istikrarını sağlamakta ve politikalara geniş bir kamu desteği sağlamaktadır. Kamunun hesap verebilirliği, şeffaflığın ve daha fazla bilgi edinmenin bir garantisidir. Bu, hükümetlerin güvenilirliği inşa etmesine yardımcı olmaktadır. Politik hesap verebilirlik, politika yapıcılara ulaşmayı sağlamaktadır. Gerçekleştirilen politikalarda başarısızlıklar için onların sorumlu tutulmasını sağlamaktadır. Özellikle basın özgürlüğü, serbest politik gruplar ve açık seçimler hükümetlerin meşruluğuna katkı yapmaktadır ve karar verme sürecinde vatandaşların katılımını sağlamaktadır. Politik istikrarsızlık, ekonomide belirsizliği artırmakta ve kârlı yatırım fırsatları için girişimde bulunacak kimseleri engellemektedir. Politik istikrar, girişimcilere daha uygun ve daha tahmin edilebilir ve daha uygun bir yatırım ortamı sağlayarak özel yatırımlar üzerinde önemli bir etkiye sahip olmaktadır.

Mauro (1995, s.695), yolsuzluk ve bürokrasi hantallıklarını kurumsal verimsizlik olarak ifade ederek bu kurumsal verimsizliklerin düşük yatırımlara ve düşük büyüme oranlarına neden olduğunu ileri sürmüştür. Temel etki kanalı, kötü kurumların yatırım oranlarını azaltarak büyüme oranını etkilediği yönündedir. Jankauskas ve Seputiene (2009, s.144)'e göre kurumların ekonomik performans üzerindeki etkisi dolaylıdır, çünkü kurumlar, mal ve hizmet üretmezler. Kurumsal yaklaşıma göre, kaynakların hem verimliliği hem de miktarı kurumsal çevreye bağlıdır. İyi kurumlar, daha düşük belirsizlik sağlar, makro ekonomik istikrarsızlığı (volatilitiyi) azaltır, uzmanlaşmayı geliştirir, daha düşük işlem maliyetleri sağlar, bunun sonucunda yatırımları ve teknolojik gelişmeyi artırmaktadır. Seputiene (2008, s.160)'e göre iktisatçıların çoğu kurumsal çevrenin ekonomik kalkınmanın ön koşulu olduğunu savunmuştur. Kurumlar, bireyler ve organizasyonlar için ekonomik büyümede önemli belirleyiciler olan beşeri ve fiziki sermayeye yatırım yapmada teşvikleri oluşturmaktadır.

Brunetti vd. (1997, s.2), belirsiz mülkiyet hakları ve sözleşme uygulama ve yüksek yolsuzluk gibi güvenilir olmayan kurallar tarafından nitelenen iş ortamının daha düşük yatırıma ve büyümeye dönüşeceğini ileri sürmüşlerdir. Özel sektörün tepkisi bu durumlarda toplam yatırımları azaltarak ve aynı zamanda kaynak tahsisini bozarak ekonomik büyümeyi azaltacaktır.

Tanzi ve Davoodi (1997)'ye göre yolsuzluk daha düşük kaliteli kamu yatırımı ile ilişkilidir ve kamu yatırımının düzeyini artırmaktadır. Yolsuzluklar nedeniyle kamu yatırımları için ayrılan kaynak fazlaşırken elde edilen getiri azalmaktadır. Dolayısıyla özel sektör yatırımcıları daha düşük getirileri elde edeceklerini düşündüklerinde daha az yatırım yapmaya

eğilim göstereceklerdir. Sonuç olarak, kamu yatırımlarının artması, özel sektör yatırımlarını azaltarak bir dışlama etkisine yol açmaktadır.

Svensson (1998, s.1336-1337)'ın ileri sürdüğü politik ekonomi modelinde, yasal sistemi reform etmemek devlet için optimal olabilir fakat zayıf mülkiyet haklarına yol açarak düşük özel yatırımlarla sonuçlanabilir. Bu sonucun iki nedeni vardır. Birincisi, mülkiyet haklarının zayıf olması, vergiye tabi faaliyetlerden uzak kaynakların yeniden tahsis edilmesine yol açmaktadır. Bu durum gelecek hükümetlerin vergi gelirlerini ve harcama imkânlarını azaltmaktadır. İkincisi ise, görevliler yasal sistemi reform etmenin maliyetini tamamen içselleştirir fakat bu gelecek için faydalı değildir. Bu etkiler, belirgin olarak daha istikrarsız ve kutuplaşmış toplumlara yol açmaktadır. Daha istikrarsız ve kutuplaşmış politik sistemlerde, devletler yasal alt yapıya daha az yatırım yapma eğiliminde olacaklar sonuç olarak yurtiçi yatırımların düzeyi azalacaktır.

İstikrarsız, kutuplaşmış, etnik ve sınıfsal ayrışmanın olduğu, iç ve dış çatışmaların çoğaldığı ortamlarda terör ve huzursuzluk artmaktadır. Uygur (2014, s.5), gelişmekte olan ülkelerde terör riskinin daha yüksek olabileceğini bu nedenle ekonomik büyümenin sürdürülemediğini ve ülkelerin “orta gelir tuzağına¹⁰” düştüğünü ileri sürmüştür. Bir başka çalışmada, orta gelire sahip ülkelerin politik istikrarsızlık, kutuplaşma, yüksek yolsuzluk, hızlı kentleşme, yüksek işsizlik, sosyal huzursuzluk, dini çatışma ve kırılgan finansal sistemleri nedeniyle yüksek gelire ulaşmakta zorlandıkları ileri sürülmüştür (Chen ve Tian, 2014, s.348-349).

1.4 Kurumların Toplam Faktör Verimliliği Üzerindeki Etkileri

Toplam faktör verimliliği (TFV) veya üretimdeki artışların girdi artışlarıyla açıklanamayan kısmı, Solow (1957, s.312)'a göre “*teknik değişme, üretim fonksiyonunda kayma*”, Abromowitz (1956, s.11)'e göre “*cehaletimizin ölçüsü*”, olarak adlandırılmıştır.

Verimlilik değişimleri ekonomide beşeri sermaye ve fiziki sermaye birikimi, teknolojik gelişme, girişimcilik ve kurumsal düzenlemeler gibi pek çok faktörün gelişiminin hem nedeni hem de sonucudur (Nadiri, 1970, s.1137). Bir başka deyişle, verimlilik ekonomide birçok değişimden etkilenen fakat aynı zamanda bu değişimlerin kaynağı da olabilen “*sentez*” bir değişkendir (Köse, 1992, s.3).

¹⁰ Temel olarak orta gelire sahip ekonomilerin ekonomik büyümelerinin yavaşlaması ve durgunlaşmasını ifade etmektedir. Orta gelir tuzağı kavramı ilk kez Dünya Bankası tarafından 2007 yılında yayınlanan “Bir Doğu Asya Rönesansı: Ekonomik Büyüme için Fikirler” (An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth) adlı raporda gündeme getirilmiştir (Koçak ve Bulut, 2014 s.2; Chen ve Tian, 2014, s.348). Bu raporda orta gelirli ülkelerin ileri teknoloji düzeyine sahip zengin ülkeler ve daha ucuz işgücüne sahip az gelişmiş ülkeler ile rekabet edememe sorunları ile karşılaştıkları için daha yavaş bir ekonomik büyüme sergiledikleri ileri sürülmüştür (Gill ve Kaharas, 2007: 5).

İktisatçılar, faktör birikimi yoluyla ekonomik büyümenin sadece bir kısmını açıklayabilmektedirler. Ekonomik büyümenin açıklanamayan kısmı, üretim teknolojilerinde ve sürecinde gelişmeyi yansıtmakta ve bundan toplam faktör verimliliği büyümesi olarak söz edilmektedir. Verimlilik büyümesi, yeni ürünlerin, yeni araçların bulunmasıyla sadece ham madde ve enerji üretme maliyetlerini değil aynı zamanda girdileri nihai ürünlere dönüştürme maliyetlerini azaltan teknik gelişmeyle ilişkilendirilmektedir. Üretim miktarını ve girdilerini imalat sanayinde ölçmek karmaşık hizmet endüstrilerinde ölçmekten daha kolaydır. Bu nedenle verimliliğin kaynağını araştırmada, genel olarak malların üretim miktarına odaklanılmaktadır (Shackleton, 2013, s.1-3).

Literatürde özellikle son yıllarda, TFCV büyümesinin kişi başına düşen gelirin büyümesinde uzun dönemde en önemli belirleyici olduğu vurgulanmaktadır. Daha önceden, fiziki ve beşeri sermaye gibi faktörlerin birikiminin ekonomik büyümenin önemli bir belirleyicisi olduğu savunulmasına rağmen küreselleşmenin arttığı son yıllarda, oluşan yaygın görüş, TFCV büyümesinin ekonomik büyümeye olan katkısının daha önemli olduğudur (Hall ve Jones, 1999; Kose vd. 2008, s.9).

Toplam faktör verimliliğinde büyüme bir toplumda, insanların refahını artırma fırsatı vermektedir. Bu nedenle toplam faktör verimliliği belirleyicilerinin neler olduğu önemli bir araştırma konusu olmuştur. Sermaye yoğunluğu TFCV'nin belirleyicilerinden biri olarak düşünüldüğü için yatırımları destekleyen politikaların TFCV üzerinde pozitif bir etkisi olacaktır. Fakat bunlar büyüme literatüründe bahsedildiği gibi en temel belirleyiciler değildir. Uzun dönem gelişmenin sağlanabilmesi için ticaret, kurumlar ve coğrafya gibi en temel belirleyiciler incelenmelidir (Isaksson, 2007, s.1-3).

Dawson (1998, s.605-606)'a göre, ülkelerin sahip olduğu kurumsal düzenlemeler üretim verimliliklerini etkilemektedir. Bu durum, bol kaynaklara sahip ülkelerin düşük yaşam standartlarını tecrübe edebileceğini açıklamaktadır. Çünkü bu ülkelerin kaynak tahsisinde etkinliği sağlayacak kurumsal altyapıları yoktur. Sovyet Bloğu ülkelerinin şu anki değişme mücadelesi bu duruma örnek olarak verilebilir. Sawyer (2010)'a göre ekonomik büyüme literatürü genel olarak toplam faktör verimliliğinin belirleyicileri ile ilgilidir. Bir ülkede kurumların kalitesi ilk olarak toplam faktör verimliliğini daha sonra büyüme oranını etkilemektedir.

McGuinness (2007)'e göre kurumlar, ülkelerin TFCV büyümesini başka ülkelerde kullanılan üstün teknolojiyi benimseme ve teknolojiyi benimseme yeteneğine (öğrenme kanalı) katkısı yoluyla etkilemektedir. Teknolojiyi benimseme yeteneği ülkelerin dünya gelir dağılımında konumlarını belirlemede önemli bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla kurumlar, TFCV büyümesini

dolaylı olarak öğrenme hızına etkileri yoluyla ve doğrudan etkilemektedir. Tang vd. (2008) çalışmalarında, daha güçlü bir kurumsal yapının teknolojik gelişmeyi (TFV büyümesi) hızlandırarak makro ekonomik istikrarsızlığı azaltacağını, krizleri önleyeceğini ve uzun dönem ekonomik büyümeyi artıracığını ileri sürmüşlerdir. Çalışmada temel olarak, iyi bir kurumsal yapının teknolojik gelişmenin ön koşulu olduğu vurgulanmıştır.

Kurumlar genel olarak, sermaye birikimini doğrudan etkiler bu nedenle TFV'yi dolaylı etkilemektedir. Kurumlar, yabancı teknolojiyi elde etmek için teşvik ediciler oluşturmaktadır. Daha iyi kurumlar yatırımlar ve tasarruflar için daha fazla teşvik yaratmakta ve bu nedenle daha yüksek TFV'ye yol açmaktadır. Ayrıca kurumlar öğrenme ve yenilik sürecini geliştirerek TFV büyümesi üzerinde önemli bir role sahip olmaktadır (Isaksson, 2007, s.39-42). Blyde ve Fernandez Arias (2005, s.34) çalışmalarında, daha iyi kurumların verimliliği artırarak ekonomik büyümeyi pozitif etkileyeceği çıkarımında bulunurken, Espinoza (2012) zayıf kurumsal yapının TFV büyümesini negatif etkileyen faktörlerden biri olduğunu ileri sürmüştür.

1.5 Bölüm Değerlendirmesi

Kurumlar piyasa mekanizmasının çalışması için gerekli olan, piyasanın denetlenmesi ve düzenlenmesini sağlayan, piyasada olumlu ekonomik faaliyetleri teşvik eden ve olumsuz ekonomik faaliyetleri önleyen yapılar olarak tanımlanabilir.

Kurumlar resmi ve resmi olmayan kurumlar olarak ayrılmaktadır. Resmi olmayan kurumların oluşması ve değiştirilmesi için uzun süre gereklidir. Kısa dönemde resmi kurumların değiştirilmesi mümkündür. Kurumlar politik ve ekonomik kurumlar olarak incelenmektedir. Ekonomik kurumları politik kurumlar belirlemektedir.

Kurumlar, ekonomi teorisine kurumsal iktisatla dahil edilmiştir. Kurumsal iktisat, yöntemsel farklılıkları ve kurumların analiz edilebileceği çerçeve konusunda ilk kurumsal iktisat ve yeni kurumsal iktisat olarak ayrılmaktadır. Bu anlamda, yeni kurumsal iktisat neoklasik iktisat çerçevesinde kurumların ekonomik analize dahil edilebileceğini ileri sürmüştür.

Yeni kurumsal iktisada göre piyasa mekanizması çalışırken işlem maliyetleri oluşmaktadır. İşlem maliyetlerinin büyüklüğü ülkelerin ekonomik performanslarını etkilemektedir. Kurumlar; belirsizlikleri azaltarak, istikrarlı bir yapı oluşturarak işlem maliyetlerini azaltmaktadır.

Ülkelerin sahip oldukları kurumlar etkin, iyi kurumlar ve zayıf, kötü kurumlar olarak ayrılmaktadır. Mülkiyet hakları, sözleşme hakları, kuralların uygulanması iyi kurumlar iken;

kuralların duruma ve kişiye göre değişmesi ya da kuralların uygulanmaması, kişilere, gruplara ayrıcalıkların ve imtiyazların verilmesi sonucunda usulsüzlüklerin ortaya çıkması kötü kurumları göstermektedir.

Ülkelerin sahip olduğu kurumlar ülkeler arası gelir farklılıklarını, toplam faktör verimliliğini ve yatırımları etkilemektedir. Ekonomik kurum olarak mülkiyet hakları teşvik edici bir yapı oluşturarak yatırımları olumlu etkilerken, politik istikrarsızlık ekonomide belirsizlik oluşturarak yatırımları olumsuz etkilemektedir. Kurumlar, aynı zamanda yatırımları artırarak sermaye yoğunluğunun oluşmasını sağlamaktadır. Artan sermaye yoğunluğu, toplam faktör verimliliğini pozitif etkilemektedir. Ayrıca kurumlar yeniliklere adaptasyonu hızlandırarak toplam faktör verimliliğini pozitif etkilemektedir. Bu değerlendirmeler kapsamında, kurumların iktisadi kalkınma rolünün ampirik analizini incelemek ve kurumların kişi başına düşen reel GSYİH'i etkilemediği, kurumların toplam faktör verimliliğini etkilemediği ve kurumların yatırımları etkilemediği hipotezleri test edilmek istenmiştir. Bu nedenle teorik yaklaşımlardan sonra ampirik çalışmalarda elde edilen bulgulara yer verilmiştir.

İKİNCİ BÖLÜM

KURUMLARIN İKTİSADİ KALKINMA ROLÜ: AMPİRİK ÇALIŞMALAR

Ampirik literatürde, çalışmalar kurum göstergeleri olarak alınan mülkiyet hakları, ekonomik özgürlük, yolsuzluk, politik istikrarsızlık, politik kurumlar ve sosyal sermaye başlıkları altında incelenecektir. Bu başlıklar içinde kullanılan göstergeler çerçevesinde sınıflandırma yapılacak birden çok göstergeyi kullanan çalışmalar ilgili kısmın sonunda sunulacaktır.

Ampirik Çalışmalar					
Mülkiyet Hakları	Yolsuzluk	Ekonomik Özgürlük	Politik Kurumlar	Politik İstikrarsızlık	Sosyal Sermaye
ICRG BERI WGI EBRD	ICRG BI TI WGI	Freedom House EFW IEF	BERI Freedom House	SPI ICRG	WVS

Şekil 2.1 Ampirik Çalışmalar ve Yaygın Kullanılan Kurum Göstergeleri

2.1 Mülkiyet Hakları

Kurumsal yapı olarak mülkiyet hakları; hukukun üstünlüğü, kanunların uygulanma kalitesi, sözleşmelerin uygulanabilirliği, kamulaştırma riskine karşı koruma, siyasal seçim hakkı, hesap verme mecburiyeti ve yönetim değişikliği prosedürleri gibi göstergelerden oluşmaktadır (Ugur, 2010, s.9-10). Libecap (1986, s.227-229) çalışmasında, mülkiyet hakları kurumlarının, teşvikler yoluyla ekonomik performansı ve gelir dağılımını etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

2.1.1 Politik Risk

Bu bölümde, politik risk olarak ICRG ve BERI verilerini kullanan çalışmalara yer verilecektir. International Country Risk Guide (ICRG) politik risk endeksi günümüzde en yaygın kullanılan kurum ölçüsüdür. ICRG politik risk göstergesi 1984 yılından itibaren yayınlanmakta ve 140 ülkeyi kapsamaktadır. Business Environmental Risk Intelligence (BERI) politik risk endeksi 1972 yılından itibaren yayınlanmaktadır. BERI, ICRG ile karşılaştırıldığında alt bileşenler bakımından daha iyi bir kapsama sahiptir, ancak ICRG'den daha az ülkeyi kapsamaktadır. Riskin iç nedenleri, dış nedenleri ve riskin belirtileri olmak

üzere 3 kategoriye içermektedir. Bu endeksleri ilk kez kullanan çalışma Knack ve Keefer (1995)'ın çalışmasıdır (Williams ve Siddique, 2008, s.136-140).

Knack ve Keefer (1995) 1972-1995 döneminde 55 ülkeyi kapsayan çalışmalarında kurumsal gelişme iki bileşik endeks (ICRG-International Country Risk Guide ve BERI-Business Environmental Risk Intelligence) ile gösterilmiştir. ICRG endeksi; bürokratik kalite, yolsuzluk, hukukun üstünlüğü, kamulaştırma riski ve sözleşmelere bağlılığı içerirken, BERI; bürokratik gecikmeleri, sözleşmelerin uygulanabilirliğini, iletişim ve haberleşmenin alt yapı kalitesini ve kamulaştırma potansiyelini içermektedir. Çalışmada, kurumlar ile yatırım ve büyüme arasındaki ilişki incelenmiş ve kurum göstergesi olarak kullanılan mülkiyet haklarının yatırım ve büyüme üzerinde büyük bir etkisi olduğu belirlenmiştir. Kurumların büyüme üzerindeki etkileri, yatırımlar kontrol edildiğinde bile kalıcıdır. Mülkiyet haklarını güvence altında tutmak sadece yatırımın büyüklüğünü değil aynı zamanda tahsis edilen girdilerin verimliliğini de etkilemektedir. Kurumsal kalitede iyileşme, gelişmekte olan ve gelişmiş ülke arasındaki yakınsama hızını artırmaktadır. Çalışmada ampirik sonuçlar nedenselliğin etkisinin kurumsal kaliteden ekonomik büyümeye doğru çalıştığını ortaya koymuştur. Çalışmada ayrıca kurumsal gelişmelerden elde edilen kazançların gelişmekte olan ülkelerde, gelişmiş ülkelere daha büyük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Barro (1996), 1960-1990 dönemi kapsayan ve kurum göstergesi olarak ICRG verilerini kullandığı çalışmada, hukukun üstünlüğünün, serbest piyasaların, düşük kamu harcamalarının ve yüksek beşeri sermayenin büyüme üzerinde olumlu etkilerinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Çalışmada, ayrıca demokrasi ile büyüme arasında doğrusal olmayan bir ilişki bulunmuştur. Politik özgürlüğün düşük düzeylerde olduğu ülkelerde demokrasi yükseldikçe büyümenin hızlandığı, orta düzeyde politik özgürlüğe sahip ülkelerde ise demokrasi yükseldikçe büyümenin yavaşladığı sonucuna ulaşmıştır.

Knack ve Keefer (1997a)'a göre fakir ülkelerin zengin ülkelere yakınsamanın potansiyel engeli kurumsal çevredir. Çünkü kurumsal çevredeki eksiklikler yatırımı ve ülkelerin dışarıdan transfer ettiği teknolojinin benimsenmesini azaltmaktadır. Fakir ülkelerin yakınsama yeteneği kurumsal çevre tarafından belirlenmektedir. Çalışmada mülkiyetin güvencesi ve sözleşme hakları, kurumsal çevrenin yatırımcı davranışını etkileyen boyutunu ifade etmektedir. Mülkiyet hakları ve politika çevresi güvenilir olmadığında firmalar, hükümet politikalarına ve teknolojiye değişimlere daha yavaş uyum sağlayacaklardır. Daha güvenli mülkiyet hakları ve güvenilir politika rejimleri, uzun dönemli kârları maksimize eden tekniklere, girişimcilerin uyum sağlamasında teşvikleri artırmaktadır. Sonuç olarak, politika çevrelerinin güvenilir olmaması büyümeyi azaltmaktadır. Çalışmada kurumsal kalite,

mülkiyetin güvencesi ve sözleşme hakları olarak ICRG (bürokrasi kalitesi, yolsuzluk, hukukun üstünlüğü, kamulaştırma riski, devletin sözleşmeleri tanımaması) ve BERI politik risk göstergeleri (bürokratik gecikmeler, kamulaştırma potansiyeli, devletin sözleşmeleri tanımaması), faktör analizi ve temel bileşen analizi yoluyla birleştirilerek yeni bir endeks oluşturulmuştur. Çalışmada genel olarak, zayıf kurumsal göstergelerin ülkelerin yakınsama yeteneğine önemli bir engel oluşturduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Rodrik (1997), 8 ülkeyi 1960-1994 dönemini kapsayan, kurum göstergesi olarak Knack ve Keefer (1995) çalışması verilerini araç değişken olarak etnik ve dilsel ayrımı kullandığı çalışmada, işgücü başına çıktıdaki büyüme, sermaye birikimi ve toplam faktör verimliliğindeki büyüme olmak üzere üç bağımlı değişken ve bunları açıklayıcı olarak başlangıç geliri, başlangıç eğitimi ve kurumsal kalite olmak üzere üç bağımsız değişken kullanmıştır. Bu değişkenler, ekonomik büyümenin neredeyse tümünü açıklamıştır. Çalışmada iyi kurumlara ve daha yüksek büyüme oranlarına sahip Tayvan, Japonya ve Singapur; kötü kurumlara ve daha düşük büyüme oranlarına sahip Filipinler ve Endonezya; orta düzeyde gelişmiş ülkeler olan Tayland, Kore ve Malezya olmak üzere üç ayrı ülke grubu oluşturulmuştur. Çalışmada genel olarak, iyi kurumların hükümet müdahalelerine bakılmaksızın büyümeye katkı yaptığı sonucuna ulaşılmıştır.

Hall ve Jones (1999) çalışmalarında, ülkeler arasında sermaye birikimi, verimlilik ve bunların sonucunda ortaya çıkan işgücü başına çıktıdaki farklılıkları, ülkeler arasında sosyal altyapı olarak söz edilen hükümet politikaları ve kurumlardaki farklılıklar yoluyla açıklamışlardır. Sosyal altyapı olarak, ICRG politik risk (yasal düzen, bürokratik kalite, kamulaştırma riski, yolsuzluk, devletin sözleşmeleri tanımaması) verileri kullanılmıştır. Uygulamada kullanılan araç değişkenler dünya tarihinin birkaç yüzyıllık geçmişine dayanmaktadır. Birinci araç değişken, 16 ve 19. yüzyıllarda dünyada Batı Avrupa etkisini göstermesi bakımından ana dil olarak Batı Avrupa dillerinin günümüzde konuşulmasıdır. Bunlar sosyal altyapı ile pozitif şekilde ilişkilidir. Batı Avrupa, Adam Smith'in "mülkiyet haklarının önemi, devlette güçler ayrılığı sistemi" gibi fikirlerini daha önce keşfetmiş ve benimsemiştir. Bu nedenle Batı Avrupa'dan etkilenen ülkelerin elverişli altyapılara uyum sağlaması muhtemeldir. Ülkelerin Batı Avrupa dillerinden birini ana dili olarak konuşması, Batı Avrupa etkisini göstermektedir. İkinci olarak Batı Avrupalılar muhtemelen Batı Avrupa iklimine benzer olan ve ekvatorдан uzak olan bölgelere yerleşmişlerdir. Ekvatordan uzak olan ülkeler ekonomik bakımdan (daha yüksek kişi başına düşen gelir) daha başarılı olmaktadır. Bu nedenle çalışmada, Batı Avrupa dillerini ana dili olarak konuşmak ve ekvatordan uzak

olmak araç değişken olarak kullanılmıştır. Çalışmada, işgücü başına çıktı olarak ölçülen verimlilikteki farklılıkların sosyal alt yapı tarafından açıklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Acemoğlu vd. (2001) çalışmalarında, kurumların ekonomik performans üzerindeki etkilerini incelemiştir. Çalışmada, kurum göstergesi olarak ICRG kamulaştırma riskine karşı koruma ve içsellik problemi nedeniyle kurum aracı olarak yerleşiklerin ölüm oranları kullanılmıştır. Avrupalı yerleşiklerin ölüm oranı yerleşim yerlerini, yerleşim yerleri önceki kurumları (1900 öncesi kurumları) ve önceki kurumlar şu anki kurumları etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Sonuç olarak, kurumların ekonomik performans (kişi başına düşen gelir) üzerinde pozitif yönde önemli bir etkisi bulunmuştur.

Blyde ve Fernandez Arias (2005, s.25-37), 1970-2009 döneminde 73 ülke için yapmış oldukları çalışmalarında, Latin Amerika ülkelerinin ekonomik performansının diğer bölgelere göre kötü olmasını yetersiz dışa açıklık, makro ekonomik kötü yönetim (enflasyon oranının yüksek olması) ve zayıf kurumlar olarak açıklamışlardır. Kurum değişkeni olarak ICRG alt bileşenlerinden bürokratik kalite, hukukun üstünlüğü, yolsuzluk, kamulaştırma riski ve devletin sözleşmeleri kabul etmeme riski kullanılarak temel bileşen analizi yoluyla bir gösterge oluşturulmuştur. Sonuçlara göre, toplam faktör verimliliği büyümesine katkısı dünyanın geri kalanı ve gelişmiş ülkeler ile karşılaştırıldığında Latin Amerika'nın kurumsal kalitesi en kötüsüdür. Latin Amerika ülkelerinden Arjantin, Brezilya, Şili ve Peru'da ekonomik performans dünyanın geri kalanından daha düşük olmasının ana nedeni makro ekonomi politikasının kötü yönetimi olarak düşünülürken Paraguay ve Uruguay'da kötü kurumlar temel neden olarak belirlenmiştir.

Law ve Bany-Ariffin (2008), çalışmalarında 72 ülkede 1980-2001 yılları arasında kurumsal kalite ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Ülkeler, ekonomik gelişmişliğe bağlı olarak; yüksek gelirli, üst orta gelirli, alt orta gelirli ve düşük gelirli olmak üzere dört gruba ayrılmıştır. Çalışmada kurum göstergesi ICRG verileri içinde bir ekonominin kurumsal altyapısını oluşturabilecek olan; yolsuzluk, hukukun üstünlüğü, bürokrasi, sözleşmeleri tanımama ve kamulaştırma riski göstergeleri kullanılmıştır. Ampirik sonuçlarda, kurum değişkenlerinin ekonomik performansın önemli bir belirleyicisi olduğu bulunmuştur. Kurum göstergeleri içinde hukukun üstünlüğü, uzun dönem ekonomik faydaları sağlamada en etkili gösterge olarak belirlenmiştir. Ayrıca, kurumsal gelişmenin düşük gelirli ülkelerde ekonomik performans üzerinde daha büyük etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Çalışma sonuçları, Knack ve Keefer (1995)'in "kurumsal reformlardan elde edilen kazançların gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere daha fazla olacağı" görüşünü desteklemektedir. Yüksek gelirli ülkelere ekonomik performans üzerinde hukukun üstünlüğü

daha etkiliyken, düşük gelirli ve orta gelirli ülkelerde hukukun üstünlüğünün yanında yolsuzluk, bürokrasi, sözleşmelere riayet etmeme ve kamulaştırma riski de önemli etkilere sahiptir.

Assane ve Grammy (2003), kurumsal çerçevenin kalitesinin ekonomik kalkınma üzerindeki etkilerini Solow büyüme modelini kullanarak açıklamıştır. Çalışmada 34 gelişmiş ve 76 gelişmekte olan toplam 110 ülke üzerinde yapılan incelemede, açıklayıcı değişken olarak fiziki sermaye birikimi, işgücü büyümesi, beşeri sermaye, ekonomik özgürlük, kurumsal çerçeve ve ekonomik özgürlük ile kurumsal çerçevenin etkileşim terimi kullanılırken bağımlı değişken olarak ise gelir düzeyi kullanılmıştır. Çalışmada kurumsal çerçeve iki değişken tarafından gösterilmiştir. Birincisi, Business International (BI) tarafından oluşturulan yönetim performansının dokuz göstergesinin ağırlıklı ortalamasından oluşturulmuş kurumsal verimliliklerdir. Diğerisi ise ICRG verilerine dayalı olarak oluşturulmuş politik risk seviyelerini gösteren kurumsal kalitedir. Politik risk, yönetim performansının 13 göstergesinin ağırlıklı ortalamasıdır. Model, ülkeler arasında gelir düzeyindeki değişimlerin yaklaşık %88'ini açıklamıştır. Çalışmanın sonuçları, iyi kurumların verimliliği geliştireceği ve büyümeyi hızlandıracağı yani kurumsal kalitenin pozitif etkisinin ekonomik özgürlük ile karşılıklı etkileşerek daha önemli bir destek oluşturacağını ileri sürmektedir. Ayrıca iyi kurumların, gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere yakınsamasını hızlandırıcı bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Bir başka deyişle, ekonomik kalkınma, sadece fiziki ve beşeri sermaye biçimini değil aynı zamanda seçme özgürlüğünü ve kurumsal desteği de içermektedir.

Dincer (2007), 79 ülkeyi ve 1982-1997 dönemini kapsayan çalışmasında, mülkiyet hakkı göstergesi olarak ICRG verilerini kullanarak ülkeler arasında kişi başı gelir düzeyi ve mülkiyet hakları korumasının pozitif ilişkili olduğu sonucuna ulaşmıştır. Alfaro vd. (2008), 1970-2000 dönemini kapsayan çalışmalarında, kurum göstergesi olarak ICRG politik risk alt endeksleri kullanılmıştır. Kurumsal kalitenin uzun dönem ekonomik gelişmeyi yabancı yatırımlar kanalıyla açıklayabileceği ileri sürülen çalışmaya göre, fakir ülkelerde yabancı yatırımları artırmaya çalışan politikacılar, mülkiyet hakları korumasını güçlendiren, yolsuzlukları azaltan; hükümet istikrarını, bürokratik kaliteyi ve yasal düzeni güçlendiren politikalar oluşturmalarıdır. Çalışmada, kurumsal kalitenin son otuz yılda, uluslararası sermaye akımlarını belirlediği sonucuna ulaşılmıştır. Chong ve Calderon (2000) kurumsal kalite göstergesi için ICRG ve BERI verilerini kullanmışlardır. Çalışmada, kurumsal kaliteden ekonomik büyümeye ve aynı zamanda ekonomik büyümeden kurumsal kaliteye doğru nedenselliğin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Osman vd. (2012), 27 Sahra Altı Afrika ülkesi

için 1984-2003 dönemini kapsayan çalışmalarında, ICRG verilerini kullanarak kurumsal kalitenin ekonomik performans üzerinde pozitif ve önemli bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

2.1.2 Kurumsal Reform Ölçüsü

European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) kurumsal reform ölçüsünün, geçiş ekonomilerinin kurumsal değişimini gösteren en uygun kurum göstergesi olduğu ileri sürülmüştür. EBRD kapsamında, geçiş sürecinde kurumsal değişim ile ilgili yönetim ve girişimin yeniden yapılanması, rekabet politikası, bankacılık reformu ve faiz oranının esnekliği, menkul kıymetler piyasası ve bankacılık dışı finansal kurumlar, tamamen yasal etkinlik ve yaygınlık olmak üzere beş alanda öznel değerlendirme yapılmaktadır. Bu alanlar yapılan değerlendirmeler piyasa serbestliği ve özelleştirme için derece sunmaktadır EBRD 1' den 4+'ya kadar değerler vermektedir. 1, merkezi planlı bir ekonomiye göre çok az kurumsal değişimi gösterirken, 4+ bu alanda piyasa destekleyici kurumların tamamen oluştuğunu ve standartların gelişmiş piyasa ekonomilerine ulaştığını göstermektedir. Kurumsal reform ölçüsü 25 geçiş ülkesi için 1995 yılından itibaren yayınlanmaya başlanmıştır (Raiser vd. 2001, s.6-7).

Sachs (1996), geçiş ülkelerini kapsayan çalışmasında, ülkelerin kurumsal performanslarını ölçmek için EBRD (European Bank for Reconstruction and Development) göstergeleri kullanmıştır. EBRD; büyük ölçekli özelleştirme, küçük ölçekli özelleştirme, girişimi yeniden yapılandırma, fiyat esnekliği, ticaret ve dış ticaret sistemi, rekabet politikası, bankacılık reformu, sigorta piyasaları ve yatırımda yasal kurallar olmak üzere dokuz göstergeli kapsamaktadır. Çalışmada bu göstergeler kullanılarak reform sürecinin bir endeksi oluşturularak, reform süreciyle ekonomik büyümenin pozitif biçimde ilişkili olduğu belirlenmiştir.

Chousa vd. (2005) çalışmalarında, ekonomik kurumların verimliliğini ölçmek için kayıt dışı ekonomi ve takas ticaret düzeyini yerine değişken olarak kullanarak yeni bir gösterge geliştirmişlerdir. 1990-2000 yılları için 20 geçiş ülkesini kapsayan model, gelirdeki değişimin yüzde 92'sini açıklamıştır. Modelde kurumsal verimlilik olarak EBRD verileri, demokratikleşme endeksi olarak Freedom House verileri kullanılmıştır. Çalışmada, kurumların ekonomik büyümeye katkı yapan en önemli değişken olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Mitrovic ve Ivancev (2010) EBRD verilerini kullandıkları çalışmalarında, makroekonomik istikrar ve yapısal reformların ekonomik büyümeyi güçlendirdiği sonucuna ulaşmışlardır.

2.1.3 Yönetim Göstergeleri

Yönetim göstergeleri anket temellidir. Kaufmann vd. (1999) tarafından oluşturulmuştur. İlk veri 1996-1997'de oluşturulmuş, daha sonra her iki yılda bir güncelleme yapılmıştır. Bu gösterge Uluslararası şeffaflık örgütünün (Transparency International-TI) yayınlamış olduğu yolsuzluk algıları endeksi (corruption perception index) ile benzerlik göstermektedir (Williams ve Siddique, 2008, s.145). Daha sonra Dünya Yönetim göstergeleri (Worldwide Governance Indicators-WGI) olarak adlandırılmış 200'den fazla ülkeyi kapsamaktadır. Yönetim Göstergeleri, halkın sesi ve hesap verme sorumluluğu, baskı ve şiddet içermeyen siyasi istikrar, devletin etkinliği, düzenleme kalitesi, hukukun üstünlüğü ve yolsuzluklarla mücadele olmak üzere 6 farklı alanda incelenmektedir. Bu göstergeler -2,5 ile 2,5 arasında değer almaktadır. Yüksek değerler daha iyi yönetim sonuçlarını göstermektedir (Kaufmann vd., 2010, s.4-20).

Rodrik vd. (2002), 140 ülkeyi içeren çalışmalarında, coğrafya, kurum ve ekonomik entegrasyon (ticaret) açıklayıcı değişken olarak kullanılmıştır. Kurumlar, mülkiyet hakları ve hukukun üstünlüğünü kapsayan değişkenler kullanılarak ölçülmüştür. Kurum göstergesi Kaufmann vd. (2002) çalışmasından elde edilmiştir. Araç değişken olarak, İngilizceyi ve diğer Avrupa dillerini ana dili olarak konuşan nüfus kullanılmıştır. Çalışmada, ticaretin ve kurumların, içsel; coğrafyanın ise dışsal bir değişken olduğu bir model kurulmuştur. Çalışmada, daha güçlü kurumlara sahip, ticarete daha açık, ekvatoradan daha uzak olan ülkelerin gelir düzeylerinin daha yüksek olduğu belirlenmiş, fakat ülkeler arasında ekonomik performans farklılıklarını açıklamada en önemli faktör olarak kurumlar bulunmuştur.

Easterly ve Levine (2002), 72 ülkeyi kapsayan çalışmalarında kurumların, coğrafyanın ve politikaların ekonomik kalkınmaya etkilerini incelemişlerdir. Kurum göstergesi Kaufmann vd. (1999) çalışmasından elde edilmiştir. Coğrafya donanımı, ekonomik gelişmeyi, üretim fonksiyonuna giren girdileri ve üretim fonksiyonunun kendisini etkileme yoluyla doğrudan belirlemektedir. Kurum hipotezine göre, çevrenin ekonomik gelişme üzerindeki etkisi kurumlar yoluyla çalışmaktadır. Bu yaklaşıma göre, kurumsal yapılar, sömürgecilik tarafından oluşturulmuştur. Politika hipotezine göre, coğrafya, üretim teknolojilerini ve kurumları etkilerken; düşük enflasyonu güçlendiren, uluslararası ticarete açıklığı sağlayan ve uluslararası finansal akımları teşvik eden politikalar, ekonomik kalkınmayı geliştirecektir. Çalışmada makro ekonomik politikaların göstergesi olarak ticarete açıklık, döviz kurunun aşırı değerlendirilmesi ve enflasyon kullanılmıştır. Çalışmada diğer açıklayıcı değişkenler ise etnik dilsel ayrım, din, yasal sistem kökeni kullanılmıştır. Etnik dilsel ayrım, doğrudan ekonomik gelişmeyi engellemekte ve dolaylı olarak ekonomik gelişmeyi etkileyen kurumları

ve politikaları belirlemektedir. Fransız temelli yasal sistem, bireylerin haklarından ziyade devletin haklarını koruma eğilimindedir. Fransız temelli yasal sistemde mülkiyet haklarını koruma düzeyi, İngiliz temelli yasal sistemden daha düşüktür. Çalışmada coğrafi donanımların, kurumlar yoluyla ekonomik gelişmeyi etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Alvarez-Diaz ve Miguez (2008), kurumsal kalitenin belirleyicilerini inceledikleri çalışmalarında, etnik ve dilsel ayrımın olmadığı, ekvatoran uzak ve İngiliz örf ve adet hukukunu benimseyen ülkelerin daha iyi kurumsal kaliteye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Diğer taraftan gelişmemiş, ekvatora yakın ve yüksek etnik dilsel ayrıma sahip ülkelerin ve Sosyalist yasal temele sahip ülkelerin daha kötü bir kurumsal kaliteye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Seputiene (2008) çalışmasında, kurumsal çevre kalitesine göre gruplanmış ülkelere 1996-2006 yılları arasında ve 153 ülkede (60 ülkede olumlu bir kurumsal çevre, 93 ülkede ise negatif bir kurumsal çevre mevcuttur) ekonomik kalkınma ve kurumsal çevre arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Kurumsal çevre göstergesi olarak Worldwide Government Indicators (WGI) içinde mülkiyet hakları, hukukun üstünlüğü, bürokratik kalite gibi değişkenler; ekonomik gelişme olarak da satın alma gücü paritesine göre kişi başı gelir değişkenini kullanmıştır. Çalışmada, kurumsal gelişme ve ekonomik gelişme arasında güçlü bir ilişki olduğu bulunmuştur. Çalışmadaki pozitif kurumsal çevreye sahip olan ülkelerin, negatif kurumsal çevreye sahip ülkelere göre daha zengin olduğu ve seçilen ülke gruplarındaki kişi başına gelir farklılıklarının oldukça önemli olduğu belirlenmiştir.

Aixala ve Fabro (2008), 62 gelişmiş ülke, 94 az gelişmiş ülke üzerinde yaptıkları çalışmada iki hipotez ileri sürülmüştür. Bu hipotezler, kurumsal değişkenlerin hepsi büyüme modelinde eşit bir öneme sahip olmadığı ve kurumsal değişkenlerin etkisinin başlangıç gelir düzeyine bağlı olacaktır. Bu hipotezleri test etmek için kurumsal değişken olarak WGI göstergeleri kullanılmıştır. Büyüme modellerine kurumsal değişkenlerin dahil olması, North (1990)'un "mülkiyet haklarının verimli yatırımlara yönlendirmede temel bir kaynak olduğu" teorik temeline dayanmaktadır. Çalışmanın ampirik kısmında ise bağımlı değişken olarak; ortalama kişi başına gelir kullanılırken, açıklayıcı değişkenler olarak yıllık ortalama nüfus büyümesi, GSYİH yüzdesi olarak sabit sermaye düzeyi, ortalama ortaokula kayıt olma oranı ve kurumsal kalite göstergeleri kullanılmıştır. Sonuç olarak kurumsal altyapı, ülkelerin ekonomik büyümesini açıklamada önemli bir faktördür. Kurumsal değişkenler büyüme modeline dahil edildiğinde modelin açıklama gücü artmaktadır. Çalışmada gelişmiş ülkeler için hukukun üstünlüğü, azgelişmiş ülkeler için yolsuzlukların kontrolü önemli bulunmuştur.

Yapraklı (2008), 2002-2005 döneminde 36 ülkeyi kapsayan kurum göstergesi olarak WGI verileri kullandığı çalışmada, kurumsal yapının ekonomik büyümenin sağlanmasında etkin bir faktör olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Çalışmada, ifade özgürlüğü ve şeffaflık, politik istikrar, düzenlemelerin kalitesi ve hukukun üstünlüğü ekonomik büyümeyi negatif; yönetimin etkinliği ve yolsuzluğun önlenmesi değişkenleri ise ekonomik büyümeyi pozitif etkilemiştir.

2.1.4 Diğer Çalışmalar

Bu başlık altında birden çok kurum göstergesini kullanan, önceki çalışmaların veri setlerinden yararlanan ve sınıflandırılmamış çalışmalar sunulmuştur. Anbarci vd. (2011) çalışmalarında, kişilerin özgürlüğünü ve başarısını vurgulayan bireyseliğin çeşitli ölçülerinin yatırım ve büyüme istikrarını hem doğrudan hem de dolaylı olarak etkileyen iki denklem sistemi oluşturmuşlardır. Çalışmada, 1973-2000 döneminde 47 ülke için bireyseliğin doğrudan ve dolaylı olarak büyüme istikrarını negatif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Fedderke ve Luiz (2008) kurum göstergesi olarak Fedderke vd. (2001)¹¹ çalışması verileri kullanılmıştır. Güney Afrika için 1954-1992 dönemini kapsayan çalışmada, mülkiyet haklarının politik istikrarsızlığı azalttığı ve aynı zamanda yatırımı arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. İyi kurumlar, ekonomik aktörlerin daha verimli olmasını sağlayarak büyümeyi artırıcı faaliyetler için teşvik ve tahmin edilebilirlik sağlamaktadır. Ekonomik anlamda iyi kurumlar, mülkiyet haklarının uygulanması bireylere yatırım yapmak için daha fazla teşvik sağlamakta ve bireylerin ekonomik faaliyete katılmasını sağlamaktadır. İyi kurumlar; kamulaştırmayı önleyerek, bireylerin ekonomik faaliyetlere katılmasında fırsat eşitliğini sağlayarak, siyasi elitlerin ve güçlü grupların baskısını azaltmaktadır. Kötü kurumlar ise, yatırımdan elde edilecek getirinin öngörülememesine yol açar ve toplumsal çatışmalara neden olabilmektedir.

Cavalcanti vd. (2008) çalışmalarında, Brezilya’da kurumsal reformların ekonomik performans üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Kuruluş maliyetleri, istihdam esnekliği, özel yatırımları kamulaştırma riski ve iflas kanunun dahil olduğu “özel iş kurma¹²” (doing private business) kurum göstergesi olarak kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan verilerde, kurumlar için özel iş kurmanın düzenleyici maliyetlerini gösteren ve çoğu Dünya Bankası’ndan elde edilen sekiz ölçü (özel iş kurmak için gerekli olan prosedürler, iflas işlemlerinde gerekli

¹¹ Çalışmada, politik özgürlük, politik istikrarsızlık, fikri mülkiyet hakları ve Güney Afrika’da uygulanabilir hakları gösteren kurumsal verimliliğin dahil olduğu politik kurumların yeni bir göstergesi oluşturulmuştur.

¹² Büyük bir kısmı World Bank (2005)’dan elde edilmiştir.

ortalama zaman, istihdamın katılık endeksi, bir mülkiyeti kaydettirmek için ortalama maliyet, resmi yasal haklar endeksi, fiili yasal haklar endeksi, borç sözleşmesini uygulama maliyetleri, kamulaştırma riskine karşı ortalama koruma) kullanılmıştır. Bağımlı değişken olarak kişi başına gelir, gelir içinde özel kredi oranı ve gelirden yatırımların oranı; kontrol değişkeni olarak ise din, etnik dilsel ayrım, ve petrol üreticisi olmak üzere üç değişken kullanılmıştır. Brezilya ekonomisinde; özel iş kurma prosedürünü azaltan, iflas işlemlerinde ortalama zamanı azaltan, işgücü piyasa esnekliğini arttıran ve kredi sağlayıcıların korunmasında etkinliği arttıran düzenlemeler ekonomik performansı en çok etkileyen reformlar olmuştur.

Jankauskas ve Seputiene (2009), 1996-2006 yılları arasında kişi başına gelir üzerinde kurumların, coğrafyanın ve ticaretin göreceli katkılarını açıklamışlardır. Çalışmada, ekonomik performans satın alma gücü paritesine dayalı ortalama kişi başı gelirle ölçülmüştür. Kurumsal kalite göstergesi¹³ olarak sivil ve politik haklar, düzenleyici ve iş özgürlüğü, hukukun üstünlüğü, yolsuzluk ve mülkiyet hakları olmak üzere beş endeksten yararlanılmıştır. İyi kurumsal çevreye sahip 41 ülke ve kötü kurumsal çevreye sahip 87 ülke olmak üzere toplam 128 ülkenin analiz edildiği çalışmada, elde edilen sonuçlar kurumların ülkeler arasındaki kişi başı gelirdeki farklılıkları açıklama gücü, ticaret ve coğrafya değişkeninin açıklama gücünden daha üstün olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Araştırma sonuçları, literatürde geniş kabul gören “zayıf kurumlar, ekonomik gelişmeyi engellerken güçlü kurumlar, ekonomik gelişmeyi sağlamaktadır” görüşünü desteklemiştir. Çalışmada, iyi kurumsal çevreye sahip ülkeler arasında kişi başı gelir ile bütün kurumsal endeksler arasında güçlü ve pozitif bir ilişki varken, kötü kurumsal çevreye sahip ülkeler arasındaki kişi başı gelir ve kurum endeksleri arasındaki ilişkinin zayıf olduğu belirlenmiştir.

Davis ve Hopkins (2011, s.994-995) kurum göstergesi olarak Polity IV¹⁴ ve ICRG verileri kullandıkları ve 1961-2000 dönemini kapsayan çalışmalarında, demokratik politik kurumlar, gelir eşitsizliğinin önemli bir belirleyicisidir ve mülkiyet hakları koruması ile gelir eşitsizliği arasında negatif bir ilişki mevcuttur. Fakirler için mülkiyet haklarının güvencesini arttıran kurumsal reformlar ya da mülkiyet hakları uygulamasında eşitlik gelir eşitsizliğini

¹³ Freedom House, Heritage Foundation, Kaufmann vd. (2007), Beach ve Kane (2007) kaynaklarından derlenerek oluşturulmuştur.

¹⁴ Gurr (1974) tarafından oluşturulan Polity veri seti sürekli güncellenmiş ve genişletilmiştir. Bazı ülkelerin politik yapılar ile ilgili verileri 1800 yılına kadar gitmektedir. Bütün bağımsız devletler için rejim hakkında yıllık bilgiyi içeren bu veri seti siyaset bilimcileri ve iktisatçılar tarafından yaygın olarak kullanılmıştır. Polity veri seti sadece demokrasi ve otokrasi belirtilerini değil aynı zamanda yönetim kısıtlarını, elit olmayanların politik katılımlara ve politik rekabete açık olmasını gösterir (Williams ve Siddique, 2008, s.134). Polity II, 1800-1986 döneminde politik kurumları ve rejim değişikliğini göstermektedir. 152 ülkeyi kapsamaktadır (Gurr, 1990). Polity III, 1800-1994 döneminde politik kurumları ve rejim değişikliğini göstermektedir. 177 ülkeyi kapsamaktadır (Jagers vd. 1995). Polity IV, 1800-2013 döneminde politik kurumları ve rejim değişikliğini göstermektedir. 167 ülkeyi kapsamaktadır (Marshall vd. 2014).

azaltıyorken ekonomik büyümeyi artırma eğiliminde olacaktır. Sonuç olarak, mülkiyet haklarının korunması, büyüme oranlarını artırırken gelir eşitsizliğini azaltmaktadır. Dias ve Tebaldi (2012), kurum göstergesi olarak Polity IV verileri kullandıkları, 1965-2005 dönemini ve 61 ülkeyi kapsayan çalışmalarında, yapısal kurumların uzun dönem ekonomik performansı pozitif biçimde etkilediğini bulmuşlardır.

Rigobon ve Rodrik (2005) çalışmalarında, demokrasi göstergesi olarak Polity IV veri seti hukukun üstünlüğü göstergesi olarak ise ICRG ve Kaufmann vd. (2002) verileri kullanılmıştır. Çalışmada, demokrasi ve hukukun üstünlüğünün ekonomik performans için önemli olduğunu ve ekonomik kurumlardan gelire doğru güçlü nedensel bir etki olduğunu belirlemişlerdir.

Esfahani ve Ramirez (2003), 75 ülkeyi ve 1965-1995 dönemini kapsayan çalışmalarında, Polity III ve ICRG verilerini kullanarak, hükümet politikalarında etkinlik gibi kurumsal yeteneklerin altyapı büyümesi yoluyla ekonomik gelişme sürecinde önemli rol oynadığını belirlemişlerdir. Decker ve Lim (2008) çalışmalarında, WGI ve ICRG verilerini kullanarak politik ve ekonomik kurumların ekonomik büyümenin pozitif ve önemli bir belirleyicisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Clague vd. (1999), 1970-1992 dönemini ve 95 ülkeyi kapsayan çalışmalarında, mülkiyetin güvencesi ve sözleşme haklarının bir göstergesi olarak oluşturdukları sözleşmeye dayalı parayı (Contract Intensive Money- CIM) kullanmışlardır.

Sözleşmeye dayalı para, Williamson (1995) tarafından ileri sürülen “uzun dönem sözleşmelerin varlığı gelişmiş ekonomilerin varlığını gösterdiği” hipotezinden yola çıkılarak oluşturulmuştur. Güven var olursa o zaman yatırımlar daha yüksek olur. O halde uzun dönemde para arzının büyük bir kısmı finansal kurumlar tarafından tutulacak ve yüksek değerde işlemler ortaya çıkacaktır (Williams ve Siddique, 2008, s.148).

$$CIM=(M_2-C)/M_2$$

M_2 geniş para arzı tanımını, C bankacılık sisteminde tutulan para miktarını göstermektedir.

Sözleşmeye dayalı paranın daha yüksek değerleri uzun dönem sözleşmelerin tercih edileceğini, güven düzeyinin yüksek olduğunu ve finansal sektör gelişme düzeyini göstermektedir (Williams ve Siddique, 2008, s.148).

Clague vd. (1999) çalışmalarında mülkiyet haklarının sermaye stoku büyüklüğü, toplam faktör verimliliği ve kişi başına düşen gelir ile yakın ilişkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

2.2 Ekonomik Özgürlük

Ekonomik özgürlük, serbest rekabet, kişilerin ve mülkiyetlerin korunması, gönüllü olarak değişim gibi önemli bileşenleri içeren piyasa ekonomisinin uygulanma derecesini göstermektedir (Gwartney vd., 2002, s.5). Ekonomik özgürlük, kaynak kullanımında etkinliği, verimlilik çabalarını ve teşvikleri etkilemektedir (De Haan ve Sturm, 2000, s.217). Kurum göstergesi olarak ekonomik özgürlüğü kullanan çalışmalarda, özgürlük için genel olarak Fraser Institute tarafından yayınlanan Dünya ekonomik özgürlük endeksi, Freedom House tarafından yayınlanan politik haklar ve sivil özgürlükler endeksi, Heritage Foundation tarafından yayınlanan ekonomik özgürlük endeksi kullanılmıştır.

2.2.1 Dünya Ekonomik Özgürlük Endeksi

Dünya ekonomik özgürlük endeksi (Economic Freedom of the World, EFW) Gwartney vd. (1996) tarafından geliştirilmiş Fraser Enstitüsü tarafından yayınlanmıştır. EFW endeksi beş temel alanda ekonomik özgürlük derecesini belirlemektedir: Bunlar kamu büyüklüğü, yasal yapı ve mülkiyet haklarının korunması, güçlü para, fiyat istikrarı, uluslararası serbest ticaret ve kredi, emek piyasası vb. düzenlemelerdir. Endeks toplam 42 değişkenden oluşmakta ve 0-10 arasında değer almaktadır. 0 en düşük özgürlük düzeyini gösterirken 10 ekonomik özgürlüğün en yüksek düzeyini göstermektedir. Endeksin kullanımı gittikçe yaygınlaşmaktadır ve veriler 5 yıl ortalamalı 1970 yılından itibaren yayınlanmaktadır. 2013 yılında 157 ülkeyi kapsamıştır (Gwartney vd. 2015). Endeks özgürlük ve istikrar bakımından yeterli görünse de yönetim kalitesinin değerlendirilmesi için nispeten zayıf bir göstergedir (Williams ve Siddique, 2008, s.146).

Khalil vd. (2007), 30 OECD ülkesini ve 1990-2003 dönemini kapsayan çalışmalarında kurum göstergesi (mülkiyet hakları ve ekonomik özgürlük) olarak EFW verilerini kullanmışlardır. Çalışma sonucunda hem ekonomik özgürlüğün hem de mülkiyet haklarının OECD ülkelerinde ekonomik büyümeyi geliştirmede önemli derecede pozitif bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Dawson (1998), 1975-1990 döneminde 85 ülkeyi kapsayan, özgürlük göstergesi olarak EFW verilerini kullandığı çalışmasında, ekonomik özgürlüğün toplam faktör verimliliği, yatırım ve beşeri sermaye yoluyla ekonomik büyümeyi etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Vega-Gordillo ve Alvarez-Arce (2003), 1975-1995 döneminde 45 ülkeyi kapsayan, özgürlük göstergesi olarak EFW ekonomik özgürlük endeksi kullandığı çalışmasında, ekonomik büyüme için ekonomik ve politik alanlarda özgürlüğün gerekli olduğunu savunmuştur. Dawson (2003) özgürlük göstergesi olarak EFW verilerini kullandığı çalışmasında, 1970-2000 yılları arasında, bütün ekonomik özgürlük göstergelerinin

büyümeden önce geldiği fakat bireysel bileşenlerin büyümeyle karışık nedenselliğe sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır. Gwartney vd. (2004), 1980-2000 yıllarını kapsayan çalışmalarında, EFW ile ölçülen ekonomik özgürlüğün gelir düzeyini, büyüme oranlarını ve aynı zamanda yatırım oranını ve verimliliği etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

2.2.2 Politik Haklar ve Sivil Özgürlükler Endeksi

Freedom House¹⁵ (Freedom in the World) politik haklar ve sivil özgürlükler endeksi öznel göstergelerden biridir. 1972 yılından beri yıllık olarak yayınlanmaktadır nispeten uzun bir veri setidir. Endeksler 1-7 arasında değer almaktadır. Yüksek değerler özgürlüğün az olduğunu göstermektedir. 7 değeri tam diktatörlüğü gösterirken 1 değeri tam demokrasiyi göstermektedir. Raymond Gastil tarafından Freedom House için geliştirildiği için Gastil endeksi olarak da adlandırılmıştır. Sivil özgürlükler ve demokratik haklar gibi alt başlıklara ayrılmaktadır (Williams ve Siddique, 2008, s.136; Gundlach ve Paldam, 2008).

Kormendi ve Meguire (1985) 1950-1977 dönemini ve 47 ülkeyi kapsayan çalışmalarında özgürlük göstergesi olarak Freedom house sivil özgürlük endeksi kullanarak sivil özgürlüğün büyüme üzerinde önemli bir etkisi olduğu, fakat yatırım üzerinde daha büyük bir etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Scully (1988) 1960-1980 dönemini ve 115 ülkeyi kapsayan çalışmasında, özgürlük göstergesi olarak Gastil endeksi kullanarak, ekonomik, politik ve sivil özgürlükleri yüksek olan ülkelerin daha yüksek büyüme oranına sahip olduğunu ve ekonomik özgürlüklerin ekonomiler için önemli olduğunu bulmuştur. Marsh (1988), özgürlük göstergesi olarak Freedom House verilerini kullandığı ve 55 ülkeyi kapsayan çalışmasında, ekonomik özgürlüklerin büyüme ile önemli bir ilişkisinin olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Grier ve Tullock (1989), 89 az gelişmiş 24 OECD ülkesi için 1961-1980 döneminde özgürlük göstergesi olarak Freedom House verilerini kullandıkları çalışmalarında, sivil özgürlükleri Afrika ve Amerika için önemli, Asya için önemsiz bulmuşlardır. Levine ve Renelt (1992), 83 ülke için 1960-1989 dönemini kapsayan çalışmalarında, özgürlük göstergesi olarak Freedom House verilerini kullanarak sivil özgürlüklerin büyüme için önemli olmadığı fakat devrimler ve darbelerin yatırım için önemli olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Savvides (1995) çalışmasında, özgürlük göstergesi olarak Freedom House verilerini kullanmıştır. 28 Sahra Altı Afrika ülkesi için 1960-1987 döneminde politik özgürlüğün ekonomik büyümeye önemli derecede katkı yaptığı sonucuna ulaşmıştır. De Haan ve Siermann (1996) özgürlük göstergesi olarak Freedom House verilerini kullandıkları ve 97

¹⁵ Freedom House, 2015 yılı raporunda, faaliyetini kâr amacı gütmeyen, tarafsız, demokratik değişmeyi destekleyen, özgürlüğü izleyen, demokrasiyi ve insan haklarını savunan bir organizasyon olarak tanımlamıştır.

ülke için 1963-1988 dönemini kapsayan çalışmalarında, politik özgürlüklerle büyüme arasında önemli olmayan bir ilişki bulmuşlardır. Ali ve Crain (2002), 119 ülke için 1975-1989 dönemini kapsayan ve özgürlük göstergesi olarak Gastil endeksini kullandıkları çalışmalarında, ülkenin ekonomik alt yapı kalitesinin politik rejime ve sivil özgürlük düzeyine bağlı olmadığını bulmuşlardır.

2.2.3 Ekonomik Özgürlük Endeksi

Heritage Foundation, 1973'te kurulmuş araştırma ve eğitim kurumudur. Ekonomik Özgürlük Endeksi (Index of Economic Freedom-IEF) hukukun üstünlüğü, kamu büyüklüğü, düzenleme verimliliği, piyasa özgürlüğü olmak üzere ekonomik çevrenin dört temel alanını incelemektedir. Endeks 2015 yılı itibarı ile 178 ülkeyi kapsamaktadır ve 0-100 arasında değerler almaktadır. 100 değeri en yüksek özgürlük düzeyini göstermektedir (Miller ve Kim, 20015).

Redek ve Susjan (2005), 1995-2002 yılları için 24 ülkede panel veri analizi kullanarak, kurumsal kalitenin ekonomik performansa olan katkısını araştırmışlardır. Çalışmada kurumsal kalite göstergesi olarak Heritage Foundation veri tabanından elde edilen veriler kullanılmıştır. Bu endeks; kurumların ticaret politikası, kamunun borç yükü, ekonomide hükümet müdahalesi, para politikası, sermaye akışı ve yabancı yatırım, bankacılık ve finans, ücretler ve fiyatlar, mülkiyet hakları, regülasyon ve resmi olmayan piyasa faaliyetlerini içeren on alt göstergeyi içermektedir. Çalışmada, geçiş ülkelerinde kurumların ekonomik performansı açıklamada önemli bir belirleyici olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

2.2.4 Diğer Çalışmalar

Bu başlık altında birden çok kurum göstergesini kullanan, önceki çalışmaların veri setlerinden yararlanan ve sınıflandırmamış çalışmalar sunulmuştur. Yıldırım (2010), 1970-2005 döneminde 96 ülke için kurum göstergesi olarak Freedom house verilerini ve EFW verilerini kullandığı çalışmasında, ülkeler teknoloji sınırından ne kadar uzakta olursa politik ve sivil haklar ile ekonomik özgürlüklerin etkisinin büyüme hızını o derece yavaşlattığı sonucuna ulaşmıştır. Kurumsal yapının ekonomik büyüme üzerinde etkisi ancak teknoloji sınırına yakın ülkelerde yüksek bulunmuştur. Ulubaşoğlu ve Doucouliagos (2004), 1970-1999 yıllarını ve 119 ülkeyi kapsayan çalışmalarında, özgürlük göstergesi için Freedom House ve EFW verilerini kullanmışlardır. Çalışma sonucunda, politik ve ekonomik özgürlüğün ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Kandil (2009), Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da yer alan 16 ülke için 1996-2005 yılları arasında, kurumsal kalitenin belirleyicilerini araştırdığı çalışmasında, ekonomik özgürlük

göstergesi olarak Heritage Foundation ve Gwartney ve Lawson (2004)¹⁶ verilerini kullanmıştır. Çalışma sonucunda, ekonomik özgürlüğün hukukun üstünlüğünü ve politik istikrarı artırdığı sonucuna ulaşmıştır. Valeriani ve Peluso (2011), özgürlük göstergesi olarak Freedom House verilerini yönetim kalitesi olarak ICRG verilerini ve politik kurum göstergesi olarak World Bank verilerini kullandıkları çalışmalarında, 1950-2009 döneminde 181 ülke için kurumsal kalitenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisi olduğunu ve ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre bu etkinin değiştiğini bulmuşlardır. Çalışmada, sivil özgürlükler gelişmekte olan ülkeler üzerinde, veto eden sayısı gelişmiş ülkelerde etkili bulunmuştur.

2.3 Yolsuzluk

Yolsuzluk genel olarak kötü bir yönetim sonucu kayırmacılık, ayrımcılık yapma ve rüşvetçilik biçimlerinde ortaya çıkmaktadır ve eşit davranma hakkını reddederek, toplumun kapsayıcılığını ortadan kaldırmaktadır. Yolsuzluk hesap verebilirliğin olmamasından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle, kötü bir yönetim belirtisi olarak ortaya çıkmaktadır (World Bank, 2003, s.2). Mauro (1995), 1960-1985 dönemini kapsayan çalışmasında, yolsuzluk göstergesi olarak Business International¹⁷ verilerini kullanarak yolsuzluk ile yatırım ve büyüme arasında negatif ilişki olduğunu bulmuştur. Tanzi ve Davoodi (1997), 1980-1995 dönemini kapsayan ve yolsuzluk göstergesi olarak BI ve ICRG verilerini kullandıkları çalışmalarında, yüksek yolsuzluk düzeyi daha yüksek kamu yatırımı, daha düşük kamu geliri, daha düşük bakım ve işletme harcamaları ve daha düşük kamu altyapı kalitesi ile ilişkili bulunmuştur. Yolsuzluk, verimliliği azalttığı için kamu yatırımlarının artmasına neden olmaktadır. Gyimah-Brempong (2002), 21 Afrika ülkesi için 1993-1999 dönemini kapsayan ve yolsuzluk göstergesi olarak Transparency International¹⁸ verilerini kullandıkları çalışmada, yolsuzluğun büyüme, yatırım ve ayrıca artan gelir eşitsizliği üzerinde önemli etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

¹⁶ Gwartney ve Lawson (2004), ülkelerin ekonomik özgürlüklerini beş temel alanda incelemişlerdir. Kamu büyüklüğü, yasal yapı ve mülkiyet haklarının güvencesi, güçlü paraya erişim, uluslararası ticarette özgürlük, kredi, emek vb. piyasalarda düzenlemeler. Veri 1970-2002 dönemini kapsamaktadır (Kandil, 2009, s.159). Bu veri günümüzde Fraser Institute tarafından yayınlanmaktadır.

¹⁷ Business International (BI) 1984 yılından itibaren yayınlanan endeks başlangıçta 57 ülkeyi kapsarken daha sonra 68 ülkeye çıkarılmıştır. Yolsuzluk endeksi, bürokratik verimlilik (yargı sisteminin etkinliği, bürokratik işlemlerin olmaması, yolsuzluğun olmaması) politik istikrar (komşu ülkelerle ilişki, terörizm, işgücü istikrarı, kurumsal ve sosyal değişim). Economic Intelligence Unit (EIU) ile birleştikten sonra politik istikrar (savaş, sosyal huzursuzluk, politik olarak motive edilmiş şiddet ve uluslar arası çatışmalar) ve politik etkinlik (kurumsal etkinlik bürokrasi, yasal sistemin şeffaflığı, yolsuzluk ve suç) dahil olmuştur (Williams ve Siddique, 2008, s.141).

¹⁸ Uluslararası Şeffaflık Derneği (Transparency International-TI) 1995'ten beri geniş kapsamlı "yolsuzluk algıları endeksi" (corruption perception index) üretmiştir. Ülke sayısı 41'den 133'e artırılmıştır (Williams ve Siddique, 2008, s.143-144).

Mauro (1998), 1970-1985 dönemini kapsayan çalışmada, yolsuzluk göstergesi olarak ICRG verilerini kullanmıştır. GSYİH'in payı olarak hükümet harcamalarının (eğitim harcamaları, sosyal güvenlik, transfer harcamaları) yolsuzluklardan etkilenmediğini; yolsuzluk ve daha düşük eğitim harcamasının ilişkili olduğunu bulmuştur. Everhart ve Sumlinski (2000), 1970-2000 döneminde gelişmekte olan 63 ülkeyi kapsayan çalışmalarında, yolsuzluk göstergesi olarak ICRG verilerini kullanarak yolsuzluğun, kamu yatırımlarının kalitesini azalttığı ve daha düşük kaliteli kamu yatırımlarının daha düşük özel yatırımlarla ilişkili olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Everhart ve Sumlinski'ye göre, yolsuzluğun yüksek olduğu ülkelerde kamu yatırımlarının düzeyi artar ancak verimliliği azalır ve özel yatırımlar düşük olur. Yani daha düşük kaliteli kamu yatırımları özel sektör yatırımlarını azaltmaktadır. Zouhaier (2012), 11 Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkesi için 2000-2009 dönemini kapsayan çalışmada, yolsuzluk göstergesi olarak WGI verilerini kullanarak, yolsuzluğun yatırımı ve ekonomik büyümeyi negatif etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

2.4 Politik Kurumlar

Ekonomik kurumların oluşmasında, politik kurumlar önemli bir yere sahiptir. Uzun dönemli iktisadi gelişme ancak kuralların daha kapsayıcı ve daha katılımcı yönde değişmesi ile mümkün olacaktır. Ekonomik kurumların toplumun değişik kesimlerine açık olması, onların katılımını sağlayabilmesi ise, politik kurumların da toplumun farklı geniş kesimlerinin katılımına açık olmasına bağlıdır. Dolayısıyla iktisadi gelişmenin kalıcı olabilmesi için daha katılımcı politik kurumlar tarafından desteklenmesi gerekmektedir (Pamuk, 2014, s.46). Politik kurum göstergesi olarak, farklı siyasi rejimler, demokratik kurumlar, ülkelerin demokrasi düzeyi ve siyasi sistemler kullanılmaktadır.

Rodrik (2009, s.159) demokrasinin iyi kurumlar oluşturabilmek için bir üst kurum olarak düşünülebileceğini savunmuştur. Bu kapsamda, katılımcı demokrasilerin daha fazla öngörülebilirlik ve istikrar sağladığı, şoklara karşı daha fazla dayanıklı olduğu ve dağıtımla ilgili daha iyi sonuçlar verdiğini ileri sürmüştür.

Feierabend ve Feierabend (1972), 84 ülkeyi ve 1935-1962 dönemini kapsayan çalışmalarında, ekonomik büyüme ve rejim baskıcılık endeksi arasında istatistiksel olarak önemli olmayan bir ilişki bulmuşlardır. Landau (1986), 65 ülkeyi ve 1960-1980 dönemini kapsayan ve ekonomik büyüme üzerinde hükümet istikrarının etkilerini incelediği çalışmada, politik istikrarın büyümeyi güçlendirdiğini bulmuştur.

Pastor ve Sung (1995, s.239), gelişmekte olan 15 ülkeyi ve 1973-1986 dönemini kapsayan, kurum göstergesi olarak BERI verilerini kullandıkları çalışmalarında, demokrasinin özel

yatırımlar üzerinde pozitif ve önemli bir etkisi olduğunu bulmuşlardır. Demokratik rejimlerin politika değişikliği ile ilgili parametreleri tahmin etmede daha iyi bir ortam oluşturmasıyla azalan riskin sonucu olarak, demokrasi yatırımlar üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir. Clague vd. (1996) çalışmalarında daha uzun süre aynı rejim biçimiyle devam etmenin, mülkiyet haklarını daha güvenli hale getirdiğini, ayrıca uzun süreli demokrasilerin mülkiyet hakları için uzun süreli otokrasilerden daha iyi sonuçlar verdiğini ileri sürmüşlerdir.

Tavarez ve Wacziarg (2001), gelişmiş ve gelişmekte olan 65 ülkeyi ve 1970-1989 dönemini kapsayan, kurum göstergesi olarak Freedom House verilerini kullandıkları çalışmalarında, demokratik kurumların fiziki yatırımı azalttığı, toplumda gelir dağılımı eşitsizliğini ve beşeri sermaye birikimini artırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Bu nedenle demokratik kurumların, ekonomik maliyetler ile sosyal faydalar arasında bir değiş-tokuşa (trade off) yol açtığını ileri sürmüşlerdir.

Tiruneh (2006), 1990-2000 döneminde 44 Afrika ülkesi için yaptığı ve Freedom House verilerini kullandığı çalışmasında, demokratik kuralların geçerli olduğu rejim tipinin ekonomik büyüme üzerinde etkileri olduğu fakat bu etkilerin güçlü olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Doucouliagos ve Ulubaşoğlu (2008), 1983-2005 dönemi için kurum göstergesi olarak Gastil endeksini kullandıkları çalışmalarında, demokrasinin ekonomik büyümeyi doğrudan etkilemediği, beşeri sermaye, ekonomik özgürlük, enflasyon ve politik istikrarsızlık gibi çeşitli kanallar yoluyla dolaylı olarak etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Demokrasi daha büyük kamu harcamaları ve daha az serbest uluslararası ticaret ile ilişkili bulunmuştur. Sonuç olarak, demokrasinin ekonomik büyüme üzerinde etkileri olumsuz değildir. Ayrıca demokrasinin ekonomik büyüme üzerinde etkileri ülkeye ve bölgeye özel olarak değişmektedir.

Karakayalı ve Yanikkaya (2006), 114 ülkeyi kapsayan çalışmalarında, içsellik problemi nedeniyle araç değişken olarak etnik ve dilsel farklılıkları ölçen bir gösterge kullanmışlardır. Sonuçlara göre, hem demokrasi göstergeleri hem de etkin adalet ve yönetim mekanizmaları ülkelerin büyümelerini benzer olarak önemli derecede etkilemiştir. Fakat ülkeler gelir düzeylerine göre iki gruba ayrıldığında, demokrasi düzeyi, gelişmekte olan ülkelerin büyümelerini; etkin hukuk sistemi ve yönetim mekanizması ise gelişmiş ülkelerin büyümelerini açıklamakta daha belirleyici rol oynadığı sonucuna ulaşılmıştır. Başka bir deyişle, demokrasi göstergeleri gelişmekte olan ülkelerin büyüme performanslarını belirlemede diğer kurumsal faktörlerden daha önemli bulunmuştur.

Aysan vd. (2007, s.344-366), 1980-2002 döneminde Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesinde 31 ülke için yapmış oldukları çalışmada, yönetişimin özel yatırımlar üzerinde

önemli bir role sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Özellikle yolsuzlukların kontrol edilmesi, bürokratik kalite, yatırım dostu yönetim profili, yasal düzen ve ayrıca politik istikrar biçiminde yönetim kalitesinin özel yatırım kararları üzerinde önemli bir etkisi vardır. Yönetişim; yönetim kalitesi, kamu hesap verebilirliği ve politik istikrar olarak 3 kategoride ele alınmıştır. Yönetim kalitesi, ICRG politik risk endekslerinden yolsuzlukların kontrol edilmesi, hukuk ve düzen, yatırım profili, bürokrasi kalitesi alt değişkenlerinden oluşmaktadır. Yönetim kalitesi, bir ülkenin yatırım iklimini göstermekte ve iş kurma maliyetlerini ve risklerini azaltarak yatırımı artırmaktadır. Kamunun hesap verebilirliği Freedom House verilerinin iki göstergesi politik haklar ve sivil özgürlüklerden oluşmaktadır. Çalışmada, kamunun hesap verebilirliği bir ekonominin yatırım ikliminin bir parçasıdır. Çünkü sabit sermaye yatırımları, genellikle geri döndürülemez, özel yatırım kararları politik rejimin ve ayrıca politikaların devam ettirilmesine ve güvenilirliğinin algısına yüksek derecede duyarlıdır. Açık ve katılımcı bir politik sistem sosyal kurumların istikrarını sağlamakta ve politikalara geniş bir kamu desteği sağlamaktadır. Kamunun hesap verebilirliği şeffaflığın ve daha fazla bilgi edinmenin bir garantisidir. Bu, hükümetlerin güvenilirliği inşa etmesine yardımcı olmaktadır. Politik hesap verebilirlik politikacılara ulaşmayı, başarısızlıklardan onların sorumlu tutulmasını sağlamaktadır. Özellikle basın özgürlüğü, serbest politik gruplar ve açık seçimler hükümetlerin meşruluğuna katkı yapmaktadır ve karar verme sürecinde vatandaşların katılımını sağlamaktadır.

2.5 Politik İstikrarsızlık

Politik istikrarsızlık, yönetimde yasal biçimde ya da anayasal biçimde bir değişme eğilimi olarak tanımlanmaktadır (Alesina vd, 1992, s.3). Venieris ve Gupta (1983), 104 ülke için yaptıkları çalışmalarında, politik olarak istikrarsız bir ülkenin güçlü bir büyüme elde edebilmesi için büyük bir yatırıma ihtiyacı olduğunu belirtmişlerdir. Gupta (1990), 104 ülke için 1960-1982 dönemini kapsayan çalışmada, gelir eşitsizliğinin politik istikrarsızlığa yol açtığını ve ekonomik büyümeyi negatif etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Barro (1991), 1960-1985 dönemini ve 98 Sahra Altı Afrika ve Latin Amerika ülkesini kapsayan, politik istikrarsızlık (suikastlar, şiddet içeren devrimler ve askeri darbeler ile ölçülen) göstergesi olarak Banks (1979) çalışması verilerini kullandığı çalışmada, politik istikrarsızlığın ülkelerin ekonomik büyümesini negatif etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Gyimah-Brempong ve Traynor (1996), 38 Sahra Altı Afrika ülkesi için 1975-1989 dönemini kapsayan çalışmalarında, politik istikrarsızlıkta bir artışın tasarruflarda bir azalışa neden olduğunu ve bu nedenle ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Easterly ve Levine (1997) çalışmalarında, 1960-1989 döneminde Sahra Altı Afrika'da etnik ayrılıkların, politik istikrarsızlığın büyük bir belirleyicisi olduğu ve ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Alesina vd. (1992), 1950-1982 dönemini ve 113 ülkeyi kapsayan çalışmalarında, belirsizliği artıran politik istikrarsızlığın¹⁹ yatırımları ve ekonomik büyümeyi negatif etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Easterly vd. (1993), 1960-1989 dönemini ve 45 ülkeyi kapsayan çalışmalarında, kısa dönemde ekonomik büyümenin bir açıklayıcısı olarak geçici şoklara (ticaret ve savaş koşulları) bakarak savaşla ilgili nedenlerin büyüme üzerinde kısa dönemde önemli bir etkiye sahip olduğunu bulmuşlardır. Alesina ve Perotti (1996), 1960-1985 döneminde 71 ülke için yaptıkları çalışmalarında, sosyopolitik istikrarsızlık olarak Barro ve Wolf (1990) verilerini kullanarak, gelir eşitsizliğinin politik istikrarsızlık ve belirsizlik oluşturduğu ve bu belirsizliklerin yatırımları ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi azalttığı sonucuna ulaşmışlardır.

Caselli vd. (1996) çalışmalarında, 1965-1985 döneminde suikastlerin büyümenin negatif yönde önemli bir belirleyici olduğunu, devrimlerin ise büyüme üzerinde pozitif etkisinin olduğunu bulmuşlardır. Svensson (1998), 101 ülkeyi ve 1960-1985 dönemini kapsayan çalışmasında, politik olarak daha istikrarsız ülkelerin daha zayıf mülkiyet haklarına sahip olduğu ve bunun aynı zamanda daha düşük yatırımlara neden olduğunu bulmuştur. Gymiah-Brempong ve Traynor (1999), 39 ülke için 1975-1988 dönemini kapsayan çalışmalarında, politik istikrarsızlık göstergesi olarak Banks (1993) veri setini kullanarak politik istikrarsızlığın ekonomik büyümeyi hem doğrudan hem de sermaye oluşumu üzerinde etkileri yoluyla dolaylı olarak negatif etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Campos ve Nugent (2003, s.533-534) çalışmalarında, sosyopolitik istikrarsızlığın belirsizliği artırdığını, fiziki sermaye için teşvikleri ve ekonomik büyüme oranını azalttığını ileri sürdükleri çalışmalarında, belirsizliğin daha düşük yatırımla ilişkisi olmasına rağmen belirsizliğin gelecekte daha büyük yatırımlara yol açacağı sonucuna ulaşmışlardır. Knack ve Keefer (2002) kurum göstergesi olarak ICRG verilerini kullandıkları çalışmalarında, sosyal kutuplaşmanın (gelir, toprak eşitsizliği ve etnik gerilim) sözleşmelerin uygulanabilirliğinde ve mülkiyet haklarının güvencesinde azalmaya neden olduğu için ekonomik büyümeyi negatif etkilediğini ileri sürmüşlerdir.

Le (2004), gelişmekte olan 25 ülkede 1975-1995 döneminde, sosyopolitik istikrarsızlık²⁰ olarak nitelenen şiddet içermeyen protestoların özel yatırımları arttırdığı, şiddet içeren

¹⁹ Jodice ve Taylor (1983) çalışması verileri kullanılmıştır.

²⁰ Ghate vd. (2003) çalışması veri seti kullanılmıştır.

ayaklanmaların özel yatırımları azalttığı sonucuna ulaşmıştır. Rejim değişiklik istikrarsızlığı²¹ olarak nitelenen yasal yollarla hükümet değişikliğinin özel yatırımları artırdığı, yasal olmayan yollarla hükümet değişikliğinin özel yatırımı olumsuz etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca politik belirsizlik²² olarak nitelenen sözleşme uygulamada değişkenliğin özel yatırımı olumlu etkilediği, hükümetin politika kapasitesindeki değişikliğin özel yatırımı engellediği sonucuna ulaşmıştır.

Zureiqat (2005) 25 ülke ve 1985-2002 dönemini kapsayan çalışmada, demokrasi yoksunluğu ile ölçülen politik istikrarsızlığın²³ daha düşük bir ekonomik büyümeye neden olduğu sonucuna ulaşmıştır. Aysan vd. (2007), 1980-2002 döneminde Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesinde 31 ülke için yapmış oldukları çalışmada, politik istikrar göstergesi olarak, ICRG politik risk içerisinde hükümet istikrarını, iç çatışmayı, dış çatışmayı ve etnik gerginlik göstergelerini kullanmıştır. Politik istikrarsızlığın, ekonomide belirsizliği artırarak kârlı yatırım fırsatları için girişimde bulunacak kimseleri engellediğini ileri sürmüşlerdir. Politik istikrarın ise, girişimcilere daha uygun ve daha tahmin edilebilir bir çevre ve yatırıma daha uygun bir ortam sağlayarak özel yatırımları pozitif etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Zouhaier (2012), Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da 11 ülkeyi ve 2000-2009 dönemini kapsayan çalışmada, politik istikrarsızlığın yatırımı ve ekonomik büyümeyi negatif etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

2.6 Sosyal Sermaye

Bu bölümde, kurum göstergesi olarak kullanılan güven ve sosyal sermayenin ekonomik performans göstergeleri ile ilişkilerini ampirik olarak inceleyen çalışmalara yer verilmiştir. Knack ve Keefer (1997b) güven göstergesi olarak Dünya Değerler Araştırması²⁴ (World Values Survey-WVS) verilerini kullanarak, 1980–1992 döneminde 29 ülkede güvenin ve sivil işbirliğinin büyüme üzerindeki etkisini incelemiştir. Bulgulara göre, güven ve sivil işbirliği ile temsil edilen sosyal sermaye ekonomik büyüme üzerinde anlamlı pozitif etkiye sahiptir. Knack ve Keefer (1997b)'a göre hem yurttaşlığın hem de güvenin ekonomik büyüme üzerinde önemli bir etkisi vardır. Sosyal sermayenin yatırımı artırarak ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Diğer taraftan Helliwell (1996), WVS verilerini

²¹ Feng (1997) çalışması veri seti kullanılmıştır.

²² Feng vd. (2000) çalışması veri seti kullanılmıştır.

²³ Polity II verileri kullanılmıştır.

²⁴ Değişen değerleri çalışan ve bu değerlerin politik ve toplumsal hayata etkilerini inceleyen sosyal bilimcilerin küresel bir ağıdır. Araştırma 1981 yılında başlamıştır. Yaklaşık 100 ülkede ve Dünya nüfusunun %90'ına bu anketler uygulanmaktadır (<http://www.worldvaluessurvey.org>).

kullanarak 17 OECD ülkesinde 1962-1990 döneminde sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır (Kovacı vd. 2009, s.8).

Whiteley (2000), 1970–1992 yılları arasında 34 ülkede ekonomik büyüme ve sosyal sermaye ilişkisini neoklasik büyüme modeli çerçevesinde incelemiştir. Aynı ülkede yaşayan insanlara güvenme isteği olarak tanımlanan sosyal sermaye, beşeri ve fiziki sermaye gibi bir üretim faktörü olarak modele dahil edilmiştir. Modelde sosyal sermayenin toplumda yeniliklerin yayılmasını kolaylaştırarak büyüme üzerinde en az beşeri sermaye kadar etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Kovacı vd. 2009, s.5).

Zak ve Knack (2001), 1970–1992 döneminde 41 ülkede genel denge büyüme modeli çerçevesinde, çok düşük güven düzeyine sahip toplumlarda tasarrufların ekonomik büyümeyi sürdürebilmek için yetersiz olacağını, resmi ve resmi olmayan kurumların zayıf olduğu ülkelerin yoksullaşacağını ileri sürmüşlerdir. Sosyal sermayenin ekonomik kalkınma sürecine zarar verdiği negatif sosyal sermayeyi vurgulayan Woolcock ve Narayan (2000)’a göre gruplar arasında kutuplaşmanın ve parçalanmanın olduğu durumlarda sosyal sermaye zayıf olmaktadır. Çalışmada, yolsuzluk, bürokratik gecikmeler, bastırılmış sivil özgürlükler, eşitsizlik, bölücü etnik gerginlikler ve mülkiyet haklarının korunmasındaki başarısızlıkların, ülkelerin kalkınmasına engel olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Easterly ve Levine (1997) Afrika’daki düşük kalkınma seviyesinin düşük sosyal sermaye düzeyi ve etkin olmayan kurumlarla açıklanabileceğini ileri sürmüşlerdir. Collier ve Gurning (1999) düşük sivil sosyal sermaye ile birlikte sivil savaşlar ve kabileler arasındaki anlaşmazlıkların Afrika’nın gelişmesini yavaşlattığını ileri sürmüşlerdir (Kovacı vd. 2009, s.5).

Rupasingha vd. (2000), ABD için geleneksel Barro büyüme modelini sosyal sermaye ve sivil katılım göstergesi ile genişleterek büyüme üzerinde etkilerini inceledikleri çalışmalarında, sosyal sermaye düzeyinin bağımsız biçimde ekonomik büyüme üzerinde önemli ve pozitif etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmada, ayrıca hayırseverlik, suç oranı, seçimlere katılım ve organizasyon üyeliğinde yoğunluk olarak ölçülen sosyal sermaye düzeyi yüksek olan ülkelerde ekonomik büyümenin hızlı olacağı sonucuna ulaşılmıştır.

Clercq ve Dakhli (2003), 59 ülkede beşeri sermaye ve sosyal sermayenin yenilikçi faaliyetlere etkisini inceledikleri çalışmalarında, yüksek genelleştirilmiş ve kurumsal güvenin, işbirlikçi faaliyetlerin ve sivil normların ülkenin yenilik seviyesini artırdığını ileri sürmüşlerdir. Sonuçlar, beşeri sermayenin ve kısmen güven ve işbirlikçi faaliyetlerin yenilikleri desteklemede pozitif etki gösterdiğine ilişkin kanıtlar sunmuştur (Kovacı vd. 2009, s.8).

Beugelsdijk vd. (2004) çalışmalarında, Knack ve Keefer (1997b) ve Zak ve Knack (2001)'ın çalışma bulgularının güvenilirliğini test etmişlerdir. Knack ve Keefer (1997b)'in çalışması sınırlı olarak güvenilir sonuçlara sahipken, Zak ve Knack (2001)'ın çalışması tahmin edilen etki ve katsayıların önemi bakımından oldukça güvenilirdir. Güvenin, ekonomik performansı açıklamada önemli bir değişken olduğunu ileri sürmüşlerdir.

Bali moune-Lutz (2005), 1975–2000 döneminde 39 Afrika ülkesinde geliştirilmiş güven (sözleşmeye dayalı para) ile ölçülen sosyal sermayenin ve kurumların (mülkiyet hakları) Afrika ülkelerindeki ekonomik kalkınmaya etkisini incelediği çalışmada, sosyal sermayenin gelir üzerinde pozitif etkili olduğu sonucuna ulaşmıştır. Sabatini (2005), İtalya'da sosyal sermayenin farklı boyutları ile ekonomik kalkınmaya ilişkin kalite göstergeleri arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmada üç temel sosyal sermaye biçimi²⁵ açıklanmıştır. Sonuçlar, Putnam (1993) tarafından savunulan kalkınma sürecinde sivil toplum örgütlerinin pozitif rolü olduğu iddiasını desteklemektedir. Çalışmada, güçlü aile bağlarının, beşeri kalkınma ve ekonomik performans üzerinde negatif etkileri olduğu ileri sürülmüştür. Farklı toplumlar arasında köprü görevi gören zayıf bağların ise bilgi paylaşımını güçlendirip, güvenin yayılmasını sağlayarak ekonomik kalkınma sürecini olumlu etkilediği aynı zamanda resmi bağların da gelir ve kalkınma üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir (Kovacı vd. 2009, s.6).

Woodhouse (2006), Avustralya'da sosyal sermayenin düşük olduğu şehirlerde ekonomik kalkınmanın düşük olduğunu ve ekonomik kalkınmada sosyal sermayenin pozitif etkisi olduğunu ileri sürmüştür. Avustralya'da coğrafyası, toplumu ve politik şartları benzerlik gösteren düşük ve yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip iki şehrin göz önünde bulundurulduğu ve anket verilerinin kullanıldığı çalışmada, başarılı bir ekonomik kalkınma için sosyal sermayenin önemli olduğuna ilişkin sonuçlara ulaşılmıştır (Kovacı vd. 2009, s.7).

Dinda (2008), içsel büyüme modeli çerçevesinde, beşeri sermayenin gelişmesiyle eğitilmiş bireylerin artarak sosyal sermaye oluşumuna katkıda bulunacağını ileri sürmüştür. Çalışmada, sosyal sermayenin kişi başına gelir düzeyi ve kişi başı gelirin büyümesi üzerinde pozitif etkileri olduğu, ayrıca sosyal sermayenin üretim sürecinde fiziki ve beşeri sermaye gibi bir üretim faktörü olabileceği ileri sürülmüştür. Bartolini ve Bonatti (2008a, 2008b) çalışmalarında ise, sosyal sermayenin faktör verimliliğini artırdığını ileri sürmüşlerdir.

Boulila vd. (2008) gelişmiş ve gelişmekte olan 35 ülkede 1980–2000 döneminde güven düzeyi ile ölçülen sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasında anlamlı ve pozitif ilişki

²⁵ Bonding sosyal sermaye, güçlü aile bağları; bridging sosyal sermaye, arkadaşlarla kurulan zayıf bağları; linking sosyal sermaye ise gönüllülük temelinde kurulan organizasyon üyeleri ile daha resmi bağları ifade etmektedir (Sabatini, 2005: 2; Kovacı vd. 2009, s.6).

olduğunu ve yüksek güven düzeyinin kurumsal gelişmeyi etkileyerek büyüme üzerinde dolaylı etkisi olduğunu ileri sürmüşlerdir. Ahlerup vd. (2009) çalışmalarında, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin düşük kurumsal gelişme seviyesinde daha yüksek olduğu ve bu etkinin kurumların gelişmesi ile ortadan kaybolduğu sonucuna ulaşmışlardır (Kovacı vd. 2009, s.8).

Sabatini (2009), sosyal sermayeyi güçlü aile bağları (bonding social capital), zayıf resmi olmayan bağlar (bridging social capital), gönüllü organizasyonlar (linking social capital), aktif siyasal katılım, vatandaşlık bilinci olmak üzere beş temel biçimde incelediği çalışmada, gönüllü organizasyonların ekonomik performansla pozitif biçimde ilişkili olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bjornskov (2009), güvenin, işlem maliyetlerini azaltarak daha hızlı bir okullaşmaya yol açtığı sonucuna ulaşmıştır. Dincer ve Uslaner (2010), ABD için yapmış oldukları çalışmalarında, güven ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Deng vd. (2012), ekonomik performanstaki farklılıkların sadece büyüme belirleyicilerinin değerlerindeki farklılıklardan değil, aynı zamanda ülkelerdeki sosyal sermaye düzeyinden kaynaklandığını ileri sürmüşlerdir.

Akçomak ve Weel (2009, s.546-547) çalışmalarında, temel kurumların şu anki sosyal sermaye yapısını etkilediği ve bölgede yeniliklerin bu süreçten etkilendiği ve yeniliklerin de kişi başına gelirin büyümesinde bir etki oluşturduğu ileri sürülmüştür. Çalışmadan elde edilen genel sonuç Avrupa'da kişi başına gelirin büyümesi üzerinde sosyal sermayenin etkisi yenilik yoluyla çalışmaktadır.

Afrika ülkelerinde yoksulluğa karşı savaşta ve ekonomik kalkınmanın sağlanmasında sosyal sermayenin etkilerini inceleyen Mubangizi (2003) sosyal sermayenin toplumun ekonomik kalkınmasına katkısının yanı sıra kırsal yaşam standartlarını iyileştirmede ve yoksulluğa karşı bir araç olarak kullanılabileceğini ileri sürmüştür. Narayan ve Pritchett (1999), Tanzania'nın kırsal kesiminde hanehalkı gelirin artırılmasında sosyal sermayenin önemli bir etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Swendsen ve Swendsen (2000), işbirliğine dayalı sosyal sermayenin etkisini belirlemek amacıyla, sosyal sermayenin göstergesi olarak Danimarka'nın kırsal bölgelerinde kurulan kooperatifleri incelemişlerdir. Güven anlamında kullanılan sosyal sermayenin, Danimarka'nın kırsal bölgesindeki ekonomik büyümeyi ve işbirliğini artırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmada, sosyal sermayenin önemli bir üretim faktörü olarak ele alınması gerektiği savunulmuştur (Kovacı vd. 2009, s6).

Tiepoh ve Reimer (2004), Kanada'nın kırsal bölgeleri için yaptıkları çalışmalarında, sosyal sermayenin bilgi akışını ve bilgi kullanımını kolaylaştırarak geliri artırabileceği sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmada, bütün sosyal sermaye biçimlerinin hane halkı geliri üzerinde pozitif

bir belirleyici olduğu ileri sür÷lmüştür. Tu ve Bulte (2010), Çin'in kırsal bölgeleri için yaptıkları çalışmalarında, güven ve piyasaya katılımın ekonomik performans üzerinde pozitif etkileri olduğu bulunmuştur. Genelleştirilmiş güven düzeyi piyasaya katılımı artırmaktadır. Dolayısıyla genelleştirilmiş güvenin, işgücü piyasasına katılımı teşvik ederek gelir düzeyini artırdığı ileri sür÷lmüştür.

Kurumların etkilerini inceleyen ampirik çalışmalar Ek 2'de tablo halinde sunulmuştur.

2.7 Bölüm Değerlendirmesi

Ülkelerin sahip olduğu kurumlar ülkelerin ekonomik performansı üzerinde etkilidir. Kurumların etkisi, ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre değişebilmektedir.

Mülkiyet haklarından iyi ekonomik kurumlar olarak söz edilmektedir. Mülkiyet hakları teşvik edici yapı oluşturarak yatırımların artmasında ve yeniliklerin oluşmasında önemli bir role sahiptir. Mülkiyet hakları, işlem maliyetlerini azaltarak ekonomik performansı olumlu etkilemektedir.

Yolsuzluk, kötü kurumlardan biridir. Yolsuzluk kamuda kaynakların kullanımında etkinsizlikler meydana getirdiği için kamu harcamalarında artışlara sebep olurken özel sektör yatırımlarını olumsuz etkilemektedir. Ayrıca yolsuzluk, uzun dönemde etkin kurumların oluşmasına engel olmaktadır.

Ekonomik özgürlüğün, sivil ve politik özgürlük endeksleri ile çalışmalara dahil edildiği gör÷lmüştür. Ekonomik faaliyetlerin artırılabilmesi için politik ve ekonomik yönden özgür bir ortam oluşması gerekir. Aktörler ekonomik anlamda özgür olduğunda yenilik ve yatırım için daha fazla teşvik edilmiş olacaktır.

Politik kurumlar kapsamında, genel olarak yönetim biçimi ile ilgili göstergeler kullanılarak çalışmalar yapıldığı gör÷lmüştür. Demokratik olmayan yönetim biçimlerinde kısa dönemde karar verme sürecinin hızlı olması sayesinde bazı kazançlar elde edilebilir fakat uzun dönemde etkin ekonomik kurumların oluşturulabilmesi için ve mülkiyet haklarının korunması için demokratik kurumlar önemli bir role sahiptir.

Politik istikrarsızlığın suikastlar, darbeler, protestolar, etnik gerginlikler, gelir dağılımında adaletsizlik, toplumsal çatışma ve kutuplaşma gibi istikrarsızlığı oluşturan göstergeler ile çalışmalara dahil edildiği gör÷lmüştür. İstikrarsızlık, ekonomik ve politik belirsizlikleri artırarak yatırımları ve dolayısıyla ekonomik performansı olumsuz etkilemektedir.

Sosyal sermaye genel olarak güven düzeyi ile ölç÷lmektedir. Güven, aktörler arasında işbirliğini artırarak ve işlem maliyetlerini azaltarak ekonomik performansı olumlu etkilemektedir. Güvene dayalı sosyal sermayenin ortak faaliyet problemi, asil-vekil problemi gibi piyasa başarısızlıklarını önleyici bir rolü vardır.

Bu değerlendirmeler kapsamında, çalışmanın uygulama blmnde, ampirik çalışmalarda daha çok tercih edilmesi ve pek çok alt göstergeye sahip olması nedeniyle kurum göstergesi olarak ICRG politik risk verilerinin kullanılması gerektiği düşünülmüştür. Ayrıca uygulama bölümünde, Dawson (1998) tarafından ileri sürülen ‘kurumların doğrudan toplam faktör verimliliği ve dolaylı olarak yatırım yoluyla ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğu’ görüşü temelinde, kurumların toplam faktör verimliliği ve yatırımlar üzerinde etkilerinin de incelenmesine karar verilmiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KURUMLARIN İKTİSADİ KALKINMA ROLÜ: UYGULAMA

Çalışmanın uygulama kısmında, 1992-2010 döneminde 90 ülke için dengeli panel veri modeli kullanılmıştır. Ülkeler ilk olarak, Dünya Bankası kişi başına düşen gelir sınıflandırmasına göre düşük gelirli, alt orta gelirli, üst orta gelirli, yüksek gelirli OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) üyesi ülkeler ve yüksek gelirli OECD üyesi olmayan ülkeler olarak beş gruba ayrılmıştır. Literatürde yoğun bir şekilde “*bazı ülkeler neden diğerlerinden daha fazla büyür*” (Leblang, 1996), “*niçin bazı ülkeler yüksek gelire sahipken bazıları düşük bir gelire sahiptir*” (Acemoğlu ve Robinson, 2008), “*niçin bazı ekonomiler büyürken diğerleri büyümmez*” (Kasper, 2007), “*neden bazı ülkeler zenginken bazıları yoksuldur*” (Acemoğlu ve Robinson, 2014), gibi sorular sorulmaktadır. Bu nedenle yüksek gelirli ülkeler ve onun dışındaki ülkeler şeklinde bir ayrım yapmanın çalışmanın amacına daha uygun olacağı düşünüldüğü için, 90 ülke Dünya Bankasının 2014 yılı sınıflandırması dikkate alınarak düşük ve orta gelirli ülkeler ve yüksek gelirli ülkeler olmak üzere iki gruba ayrılmıştır. Bu ülkeler içinde yer alan 50 ülke, düşük ve orta gelire sahip iken, 40 ülke yüksek gelire sahiptir. Çalışma kapsamında incelenen ülkeler verilerin elde edilebilirliğine göre seçilmiştir. Çalışmanın yapıldığı dönemin seçiminde ise kurumsal yapı değişkeni olarak kullanılan ICRG (politik risk) verileri belirleyici olmuştur.

3.1 Ampirik Yöntem

Ekonomik büyüme literatüründe çok ülkeli çalışmalarda, genellikle yatay kesit veri kullanılmıştır. 90’lı yıllardan sonra ülkelerin ekonomik büyümelerini ölçmeyi sağlayan veri setleri uluslararası kurumlar tarafından oluşturulmaya başlanmış ve bu şekilde hem zaman boyutunun hem de kesit boyutunun dahil olduğu çalışmalar yapılabilir hale gelmiştir. Dolayısıyla son yıllarda panel veri modelleri çok ülkeli çalışmalarda giderek yoğun bir şekilde kullanılmıştır (Greene, 2002; Hsiao, 2003).

Panel verilerin hem yatay kesit hem de zaman boyutu olması bu verilerle yapılan çalışmalara bazı avantajlar sağlamaktadır. Baltagi (2008, s.5-6) ve Hsiao (2003, s.1-6) çalışmalarında, panel verilerin sağladığı avantajlar şu şekilde belirtilmiştir. Panel veri bireylerin, firmaların, devletlerin ya da ülkelerin heterojen olduğunu ileri sürmektedir ve bu şekilde bireysel heterojenliği kontrol etmeyi sağlamaktadır. Zaman serileri ve yatay kesit çalışmalar yanlı sonuçlar elde etmeye neden olan bu heterojenliği kontrol edememektedir. Panel veri analizi, daha fazla veri, daha fazla serbestlik derecesi ve etkinlik sağlamaktadır.

Panel veri daha kapsamlı bilgi sunduğu için açıklayıcı değişkenler arasında daha az doğrusallık ortaya çıkmakta bu nedenle tahminlerin etkinliği artmaktadır. Panel veri analizinin sadece yatay kesit ve sadece zaman serileriyle kolayca belirlenemeyen etkileri ölçme ve belirleme yeteneği daha fazladır. Panel veri analizi, aynı zamanda zaman serisi ve yatay kesit yöntemlerinden daha karmaşık ekonomik sorunları araştırmayı, daha karmaşık davranışsal modelleri oluşturmayı ve test etmeyi sağlamaktadır. Bu nedenlerle, çalışmada ampirik yöntem olarak panel veri analizi kullanılmıştır.

3.1.1 Panel Veri Analizi

Panel verinin pek çok yöntemi ve panel veri analizinin pek çok hedefi vardır. Bu durum panel verinin farklı modellerinin ve farklı tahmincilerinin oluşmasına yol açmaktadır (Cameron ve Triverdi, 2010, s.236). Panel veri dengeli ya da dengeli olmayan biçimde olabilir. Dengeli panelde her kesitin zaman boyutu bulunurken dengeli olmayan panelde her kesitin zaman boyutu yoktur. Panel veri seti kısa ya da uzun olabilir. Kısa panelde, zaman boyutu küçük iken kesit boyutu büyüktür. Uzun panelde, zaman boyutu büyük iken kesit boyutu küçüktür (Cameron ve Triverdi, 2010, s.236; Baum, 2010, s.219).

3.1.1.1 Tek Yönlü Hata Bileşen Analizi

Panel veri regresyonu değişkenlerin iki alt ayırıcı işarete (indise) sahip olması nedeniyle zaman serisi ve yatay kesit regresyonundan ayrılmaktadır.

$$y_{it} = \alpha + X'_{it}\beta + u_{it} \quad i=1, \dots, N; \quad t=1, \dots, T$$

i kesitleri, yani hanehalklarını, bireyleri, firmaları ve ülkeleri gösterirken t zamanı göstermektedir. α bir skaler²⁶, β $K \times 1$ boyutlu parametreler vektörüdür. X_{it} , K açıklayıcı değişkeninde t zamanında i kesit değerini göstermektedir. Panel veri regresyonlarının çoğunda, tek yönlü hata bileşen analizi kullanılmaktadır (Baltagi, 2008, s.13).

$$u_{it} = \mu_i + v_{it}$$

μ_i , kesite özgü gözlenemeyen etkileri gösterirken v_{it} hata kalıntılarını göstermektedir. μ_i zamana göre değişmez ve regresyonda dahil olmayan her bir kesite özgü etki için hesaplanmaktadır. Bu, kesitlerin gözlenmeyen yetenekleri olarak düşünülmektedir. v_{it} , kesite

²⁶ “Tam olarak büyüklüğü ile tanımlanabilen fiziksel bir miktar olarak adlandırılır” (Gürdal, 2015 .s13).

göre ve zamana göre değişen hata kalıntılarını gösterir ve regresyonda olağan hatalar olarak düşünülmektedir (Baltagi, 2008, s.13). $u_{it} = \mu_i + v_{it}$ toplamı bileşik hata terimi olarak adlandırılır. Bu nedenle model bazen hata bileşen modeli olarak da adlandırılmaktadır (Baum, 2010, s.219).

3.1.1.2 Sabit Etkiler

μ_i kesite özgü etkilerin sabit parametreler olarak tahmin edildiği ve v_{it} hata kalıntılarının stokastik olduğu ve bağımsız özdeş dağıldığı, IID $(0, \sigma_v^2)$, varsayılmaktadır. Sabit etkiler kullanımı, kesitler belli bir gruba ait olduğunda (örnek OECD ülke grubu ve Amerika kıtasındaki ülkeler) uygun görülmektedir. Burada gözlenen ülkelerin, firmaların, devletlerin özel olma koşulu vardır (Baltagi, 2008, s.14).

Sabit etkiler ek bir karmaşıklığa sahiptir. Açıklayıcı değişkenler kesit etkileri ile ilişkili olabilirler böylece regresyonun tutarlı tahmin parametreleri, sabit etkilerin kontrol edilmesini ve yok edilmesini gerektirmektedir (Cameron ve Triverdi, 2010, s.237; Baum, 2010, s.219).

Sabit etkiler modelinde, kesite özgü gözlenemeyen etkilerin açıklayıcı değişkenlerle ilişkili olmasına izin verilerek sınırlı olarak içsellığe izin verilmektedir. Açıklayıcı değişkenlerin, kesite ve zamana göre değişen hata kalıntıları ile ilişkili olmadığı varsayımı sürdürülmektedir. Bir başka deyişle, açıklayıcı değişkenler kesite özgü gözlenemeyen etkilerle ilişkili olursa sadece kesite özgü etkilerin zamana göre değişmeyen bileşeni ile ilişkili olabilmektedir. Zamana göre değişen açıklayıcı değişkenlerin katsayılarını tahmin etmek için kesite özgü zamana göre değişmeyen etkileri yok eden uygun bir fark dönüşümü uygulanmaktadır (Cameron ve Triverdi, 2010, s.237).

3.1.1.3 Rassal Etkiler

Sabit etkilerde çok fazla parametre olduğundan μ_i kesite özgü etkilerin rassal olduğu varsayılırsa serbestlik derecesi kaybından kaçınılmış olur. Bu durumda $\mu_i \sim \text{IID} (0, \sigma_\mu^2)$ ve $v_{it} \sim \text{IID} (0, \sigma_v^2)$ bağımsız özdeş dağılmaktadır. μ_i ve v_{it} birbirinden bağımsızdır. Ayrıca bütün i ve t ler için açıklayıcı değişkenler (X_{it}), kesite özgü etkilerden (μ_i) ve hata kalıntılarından (v_{it}) bağımsızdır. Rassal etki, aslında zamana göre değişmeyen kesite özgü etkilerin modeldeki hiçbir şeyle ilişkisinin olmadığı anlamındadır (Baltagi, 2008, s.17; Cameron ve Triverdi, 2010, s.238; Baum, 2010, s.219). Rassal etkiler kullanımı kesitler, N , büyük bir popülasyondan elde edilmişse uygun görülmektedir. Rassal etkiler, genellikle hane halkı paneli için uygulanmaktadır. Bu durumda sabit etkiler uygulanırsa çok büyük serbestlik

derecesi kaybı olmaktadır. Burada kesit etkileri, rastgele seçilmiş bir popülasyondan elde edilen çıkarıma sahiptir ve rassal olarak nitelendirilmektedir (Baltagi, 2008, s.17). Rassal etki modelinin avantajları, bütün katsayıları tahmin etmesi hatta zamana göre değişmeyen açıklayıcı değişkenleri de tahmin edebilmesidir. Rassal etki modelinin dezavantajı ise sabit etkiler modelinin uygun olduğu durumlarda yapılan tahminlerin tutarsız olmasıdır (Cameron ve Triverdi, 2010, s.238).

3.1.1.4 İki Yönlü Hata Bileşen Analizi

İki yönlü hata bileşen analizinde hem kesit etkileri hem de zaman etkileri dikkate alınmaktadır.

$$u_{it} = \mu_i + \lambda_t + v_{it} \quad i=1, \dots, N; \quad t=1, \dots, T$$

λ_t gözlenemeyen zaman etkilerini gösterir ve bu etkiler kesite göre değişmemektedir. Regresyonda olmayan her bir zamana özgü etkiler hesaplanmaktadır.

$$u = Z_\mu \mu + Z_\lambda \lambda + v_{it}$$

Z_μ kesit kuklaları, Z_λ zaman kuklalarını göstermektedir (Baltagi, 2008, s.35).

3.1.1.5 Hausman Spesifikasyon Testi

Hata bileşen regresyon modelinde açıklayıcı değişkenler ve hata terimi arasında ilişki olmadığı, $E(i_t/X_{it}) = 0$, varsayımı önemlidir. Bir başka deyişle, modelde içsellik olmadığı varsayılmaktadır. $E(i_t/X_{it}) \neq 0$ olduğu içsellik durumunda Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (GEKK) tahmincisi yanlı ve tutarsız olmaktadır. Fakat grup içi dönüşümünün yapılması, kesit etkilerini ortadan kaldırır ve grup içi tahmincisini yansız ve tutarsız hale getirmektedir (Baltagi, 2008, s.72).

Hausman (1978), $H_0: E(i_t/X_{it}) = 0$ hipotezi altında, her ikisi de tutarlı olan, GLS tahmincisinin ve grup içi (within) tahmincisinin karşılaştırılması gerektiğini ileri sürmüştür. $H_0: E(i_t/X_{it}) = 0$ hipotezi geçerli olsa da olmasa da grup içi tahmincisi tutarlıdır. $H_0: E(i_t/X_{it}) = 0$ hipotezi geçerli olduğunda GEKK tahmincisi, en iyi doğrusal yansız tahmincidir (Best Linear Unbiased Estimator-BLUE). Fakat $H_0: E(i_t/X_{it}) = 0$ hipotezinin geçerli olmadığı içsellik durumunda GEKK tahmincisi tutarsız olmaktadır (Baltagi, 2008, s.73).

3.2 İktisadi Model

Acemoğlu vd. (2004), Acemoğlu ve Robinson (2008), North (1990) çalışmalarında, geleneksel büyüme modellerini büyümenin gerçek belirleyicilerini ortaya koymadıkları için eleştirmiş ve ekonomik büyümenin asıl belirleyicisinin ülkelerin sahip oldukları kurumların farklılıklarına dayandığını ileri sürmüşlerdir. Bu nedenle kurumların ekonomik performans üzerindeki etkilerini ifade eden büyüme modeli, neoklasik büyüme modeli ışığında ve kurumsal iktisat literatürünün eleştirel bakış açısı dikkate alınarak ve kurumsal faktörlerle genişletilerek ele alınmıştır. Modelin oluşturulmasında Mankiw vd. (1992), Law (2006), Law ve Bany Ariffin (2008) çalışmalarından yararlanılmıştır.

Çıktı her ülke için beşeri sermaye ile genişletilmiş üretim fonksiyonundan hareket edilerek belirlenmiştir:

$$Y_{it} = K_{it}^{\alpha} H_{it}^{\beta} (A_{it} L_{it})^{1-\alpha-\beta} \quad (3.1)$$

Üretim fonksiyonunda i ülkesinde t zamanında, Y reel çıktıyı, K fiziki sermaye stokunu, H beşeri sermaye stokunu, L emek stokunu, A emek geliştirici teknoloji düzeyini ve verimliliği göstermektedir.

$\alpha+\beta<1$ 'den küçük olduğu varsayılmaktadır, yani sermayenin azalan getirileri söz konusudur. Nitelsiz emeğin ve emek geliştirici teknolojinin zaman içindeki gelişiminin sırasıyla fonksiyon 3.2 ve 3.3'e göre hareket ettiği varsayılmaktadır.

$$L_{it} = L_{i0} e^{n_i t} \quad (3.2)$$

$$A_{it} = A_{i0} e^{g_i t + P_{it} \theta_i} \quad (3.3)$$

n_i i ülkesinde işgücünün dışsal büyüme oranıdır. g_i i ülkesinde teknolojik gelişmenin dışsal oranıdır. P_{it} , i ülkesinde t zamanında kurumsal gelişmeyi göstermektedir ve diğer faktörler i ülkesinde t zamanında verimliliği ve teknoloji düzeyini etkilemektedir. θ_i bu değişkenlerle ilgili katsayı vektörüdür ve modele kurumlar teknoloji kanalı yoluyla dahil edilmektedir.

Bu çerçevede emek geliştirici teknoloji, sadece teknolojik gelişmenin dışsal oranı tarafından belirlenen dışsal teknolojik ilerlemelere değil (A değişkeni), aynı zamanda hukukun üstünlüğü, bürokrasi kalitesi ve yolsuzluk gibi kurum göstergelerine de bağlıdır. Etkin kurumların olması, rant sağlama faaliyetleri ya da bürokrasiyi artırıcı faaliyetlerde bulunmak

yerine emeğin verimli amaçlar için kullanılmasını sağlamaktadır (North, 1990; Nelson ve Sampat 2001; Law ve Bany Ariffin 2008).

Ayrıca durağan durumda işgücü başına çıktı düzeyi, teknolojik gelişmenin dışsal (A verimlilik değişkeninin büyüme oranının dışsal bileşeni) oranında büyümektedir. Bu sonuç doğrudan etkin işgücü başına çıktının tanımından elde edilmektedir.

$$\frac{Y_{it}}{A_{it}L_{it}} = (k_{it})^{\alpha} (h_{it})^{\beta} \quad (3.4)$$

Vasıfsız işgücü, çıktıyı denklem 3.5'teki gibi geliştirmektedir.

$$\frac{Y_{it}}{L_{it}} = A_{it} (k_{it})^{\alpha} (h_{it})^{\beta} \quad (3.5)$$

Beşeri sermaye ile genişletilmiş neoklasik model, ekonominin gelişimini denklem 3.6a ve 3.6b'deki gibi belirlemektedir.

$$k_{it} = s_k y_{it} - (n + g + \delta) k_{it} \quad (3.6a)$$

$$h_{it} = s_h y_{it} - (n + g + \delta) h_{it} \quad (3.6b)$$

$k=K/L$ sermaye emek oranını, $h=H/L$ ortalama beşeri sermaye düzeyini, $y=Y/L$ işgücü başına çıktıyı göstermektedir. s_k fiziki sermayeye ayrılan gelirin kısmı, s_h beşeri sermayeye ayrılan gelirin kısmıdır. δ aşınma oranını göstermektedir. Denklem 3.6a ve 3.6b ekonominin durağan duruma yakınsayacağını göstermektedir. Fiziki sermaye ve beşeri sermayenin durağan durum değerleri denklem 3.7a ve 3.7b'de verilmektedir.

$$k^* = \left[\frac{(s_k)^{1-\beta} (s_h)^{\beta}}{n + g + \delta} \right]^{1/(1-\alpha-\beta)} \quad (3.7a)$$

$$h^* = \left[\frac{(s_k)^{\alpha} (s_h)^{1-\alpha}}{n + g + \delta} \right]^{1/(1-\alpha-\beta)} \quad (3.7b)$$

Denklem 3.7a ve 3.7b üretim fonksiyonunda yerine konulur ve logaritmaları alınırsa;

$$\ln \left[\frac{Y_{it}}{L_{it}} \right] = \ln A_{i0} + g_{it} + P_{it} \theta_i + \frac{\alpha}{1 - \alpha - \beta} \ln s_k + \frac{\beta}{1 - \alpha - \beta} \ln s_h - \frac{\alpha + \beta}{1 - \alpha - \beta} \ln(n + g + \delta) \quad (3.8)$$

Denklem 3.8, kurum vektörünün olduğu, durağan durumda işgücü başına çıktıyı göstermektedir. s_k ve s_h fiziki ve beşeri sermayenin çıktı içinde paylarını göstermektedir.

Mankiw vd. (1992) çalışmasında olduğu gibi $\ln A_{i0}$, sabit terim, s_k ve s_h , fiziki sermayenin ve beşeri sermayenin zamanla değiştiği, işgücü başına çıktı yerine kişi başına çıktının kullanılabileceği düşünülür.

Kurumların dahil edildiği ampirik literatürde, genel olarak reel GSYİH, kişi başına düşen reel GSYİH, reel GSYİH'in büyümesi, kişi başına düşen reel GSYİH'in büyümesi bağımlı değişken olarak alınmıştır. Kormendi ve Meguire (1996), Scully (1998), Barro (1991, 1996), Knack ve Keefer (1995,1997a), Sachs (1996), Rodrik (1997), Assane ve Grammy (2003) ekonomik büyümeyi bağımlı değişken olarak kullanmıştır. Hall ve Jones (1999), Acemoğlu vd. (2001), Easterly ve Levine (2002), Rodrik vd. (2002), Chousa (2005), Redek ve Susjan (2005), Dincer (2007), Khalil vd. (2007), Seputiene (2008), Law ve Banny Ariffin (2008), Aixala ve Fabro (2008), Cavalcanti vd. (2008), Jankauskas ve Seputiene (2009) gibi çalışmalarda kişi başına gelir, işgücü başına gelir gibi değişkenler, bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Ampirik literatürde özellikle 2000'li yıllardan sonra yapılan çalışmalarda kişi başına düşen reel GSYİH bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Hall ve Jones (1999, s.85) uzun dönemde bütün ülkelerin benzer büyüme oranlarına sahip olduklarını dolayısıyla büyüme yerine düzey üzerinde etkilere bakılmasının daha anlamlı olduğunu ileri sürmüştür. Bu nedenle uygulamada bağımlı değişken olarak birinci kısımda kişi başına düşen reel GSYİH kullanılmıştır.

Kurumların kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde etki kanallarını görebilmek için kurumların toplam faktör verimliliği (denklem 3.10) ve yatırım (denklem 3.11) üzerinde etkilerinin de incelenmesi gerekmektedir. Bu nedenle 3 denklem tahmin edilecektir.

$$Y = f(\text{INS}, H, G, I, \text{FD}, \text{OP}) \quad (3.9)$$

$$A = f(\text{INS}, H, G, \text{FD}, \text{OP}) \quad (3.10)$$

$$I = f(\text{INS}, H, G, \text{FD}, \text{OP}) \quad (3.11)$$

Y: kişi başına düşen reel GSYİH,

A: toplam faktör verimliliği

I: yatırım

INS: kurum

H: beşeri sermaye

G: kamu harcamaları

FD: finansal gelişme

OP: ülkelerin dışa açıklığı

Kişi başına düşen GSYİH denkleminde diğer bağımlı değişkenler yatırım ve toplam faktör verimliliği dahil edilerek etkilerinin görülebileceği düşünülmüştür. Fakat toplam faktör verimliliği, kişi başına düşen GSYİH ile yüksek derecede ilişkili olduğu için bağımlı değişkenlerden sadece yatırım dahil edilmiştir.

3.3 Veri Seti

Ülkelerin sahip olduğu kurumlar tanımlanırken literatürde genel olarak politik risk, ekonomik özgürlük, politik istikrarsızlık, sosyal sermaye, yasal yapı ve mülkiyet haklarının güvencesini gösteren endeksler kullanılmaktadır. Bunun nedeni bu endekslerin ülkelerin ekonomik, politik, sosyolojik ve kültürel yapısını gösteren değişkenlerden faydalanılarak elde edilmiş olmasıdır. Bu çalışmada, kurum göstergesi olarak alınan veriler International Country Risk Guide²⁷ (ICRG), veri tabanından elde edilmiştir. Bu endeksin tercih edilme sebepleri, son yıllarda yapılan ampirik çalışmalarda bu endekslerin kullanılmış olması ve elde edilmesinde geniş değişkenler kümesinden yararlanılmış olmasıdır. Bu endekslerin nasıl oluştuğu ve hangi alt bileşenleri içerdiği ampirik çalışmaların güvenilirliği açısından oldukça önemlidir. Bu nedenle endeksleri oluşturan alt bileşenler tablo şeklinde gösterilmiştir.

²⁷ ICRG politik, finansal ve ekonomik olmak üzere üç alt bölümde 22 değişkeni içermektedir. Her alt bölüm için ayrı bir endeks oluşturulmuştur. Politik risk 100 puandan oluşmaktadır. Finansal Risk 50 puandan oluşmakta ve ekonomik risk 50 puandan oluşmaktadır. 80-100 puan aralığı çok düşük riski gösterirken 0-49,9 puan aralığı çok yüksek riski göstermektedir. Politik risk, siyasal ve sosyal özellikleri kapsayan 12 bileşeni içermektedir. Her bileşen için risk puanlarının maksimum değerleri en düşük riski göstermektedir. En düşük değerler ise en yüksek potansiyel riski göstermektedir (Howell, 2011).

Tablo 3.1 ICRG Politik Risk Endeksi Alt Bileşenleri

Alt Bileşen	Değer Aralığı	Açıklama
Hükümet İstikrarı	(0-12 puan)	Hükümetin görevde kalma süresini ve açıkladığı programı devam ettirme yeteneğinin bir ölçüsüdür. Halk desteği, yasama gücü ve hükümet birliği olmak üzere 3 alt bileşenden oluşmaktadır.
Sosyoekonomik Koşullar	(0-12 puan)	Hükümetin ekonomik politikalarından kamunun memnuniyet düzeyini ölçmektedir. İşsizlik, tüketici güveni ve yoksulluk gibi 3 alt bileşene sahiptir. Hükümet faaliyetini kısıtlayabilen ya da toplumsal huzursuzluğu besleyen sosyoekonomik baskıların bir değerlendirmesidir.
Yatırım Profili	(0-12 puan)	Hükümetin yatırım için göstermiş olduğu tutumun bir ölçüsüdür. Yatırım yapma riskini etkileyen faktörlerin bir değerlendirmesidir.
Demokratik Hesap Verebilirlik	(0-8 puan)	Devletin insanlara ne kadar sorumlu davranıp davranmadığının ve seçimlerin adil ve özgür bir biçimde yapılıp yapılmadığının bir ölçüsüdür.
Dini Baskılar	(0-6 puan)	Tek bir dini grup tarafından yönetilen toplumsal baskıdan ya da yönetim baskısından oluşmaktadır. Politik ve sosyal süreçte diğer dinlerin dışlanması ve inanç özgürlüğünün ve dini çeşitliliğin baskı altında olması gibi riskler toplumda sivil çatışmaya neden olmaktadır.
Bürokrasi Kalitesi	(0-4 puan)	Bürokrasinin kurumsal gücü ve kalitesi, hükümetler değiştiğinde politika değişikliğini azaltıcı ve şokların etkisini yok edici bir özelliğe sahiptir. Düşük riskli ülkelerde bürokrasi, politik istikrarsızlık durumunda kendi kendine idare etme gücüne sahiptir. Yönetim hizmetlerinde kesintiler ya da politikada keskin değişiklikler olmaksızın yönetme becerisi ve gücüne sahip bürokrasilerinin olduğu ülkeler yüksek puanlara sahiptir.
Politikalarda Askeriyenin Etkisi	(0-6 puan)	Politikalarda askeri bağlılığın ölçüsüdür. Askerler seçimle gelmediğinden bağıllık demokratik hesap verilebilirliği azaltmaktadır. Askeri bağıllık bir iç tehdit ya da dış tehdit nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Askeriye tamamen yönetimi ele geçirdiğinde yönetimde etkinlik azalmaktadır. Bu nedenle yolsuzluklar ortaya çıkmaktadır. Bütçe harcamalarının tahsis edilmesinde savunma bütçesinin artmasına neden olabilir. Böyle bir yönetim dışarıdan gelecek yatırımlar için endişe verici olmaktadır.
Yasal-Düzen	(0-4 puan)	Yasal alt bileşeni yasal sistemin tarafsızlığını ve gücünü değerlendirirken düzen alt bileşeni yasanın denetiminin ve yasanın halk tarafından benimsenmesinin bir göstergesidir. Düşük notlar suç oranının yüksek olduğunu ve hukukun rutin biçimde yok sayıldığını göstermektedir.
Etnik Gerginlikler	(0-6 puan)	Din, dil ve ırk olarak hissedilen gerginlik derecesinin bir ölçüsüdür. Düşük oranlar gerginliğin yüksek olduğunu göstermektedir.
Yolsuzluk	(0-6 puan)	Politik sistem içinde yolsuzluğun ölçüsüdür. Ekonomik ve finansal çevreyi bozucu bir etkiye sahiptir. Yönetimin ve işletmelerin verimliliğini azaltmaktadır. Politik süreç içinde istikrarsızlıkların kendiliğinden var olması gibi sonuçlar ortaya çıkarmaktadır.
İç Çatışma	(0-12 puan)	Ülkede politik şiddetin ve baskının bir ölçüsüdür. Politik şiddetin yönetimde potansiyel ya da gerçek etkisidir. Sivil savaş, toplumsal kargaşa ve terörizm gibi alt bileşenlere sahiptir.
Dış Çatışma	(0-12 puan)	Ticaret kısıtlamaları, jeopolitik çatışmalar, ambargo, dışarıdan desteklenen ayaklanmalar ve savaş riskinin bir ölçüsüdür. Savaş, sınır boyunca çatışma ve ülke dışındaki baskılar gibi alt bileşenlerden oluşmaktadır.

Kaynak: Williams ve Siddique, 2008, s.138; Howell, 2011, s.2-7.

ICRG politik risk endeksi, son yıllarda kurum ile ekonomik performans ilişkisini inceleyen çalışmalarda ve daha birçok makro ekonomik çalışmada yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır. ICRG politik risk endeksinin farklı alt bileşenleri, ampirik literatürde ağırlıklı

olarak yer bulan Knack ve Keefer (1995,1997a), Barro (1996), Hall ve Jones (1999), Acemoğlu vd. (2001), Rodrik vd. (2002), Assane ve Grammy (2003), Law ve Bany Ariffin (2008) çalışmalarında kurum göstergesi olarak kullanılmıştır. Alfaro vd. (2008), kurumları ülkeler arasında sermaye akımının ve yatırımların en önemli belirleyicisi olarak buldukları çalışmalarında ICRG politik risk endeksinin 10 alt bileşeni toplanarak bir kurum göstergesi oluşturulmuştur. Bu çerçevede, politik risk endeksinin 12 alt bileşeni incelenmiş ve alt bileşenlerin tümünün ülkelerin kurumsal yapısında önemli bir gösterge özelliği taşıdığı düşünüldükçe, bütün alt bileşenler, kurum değişkeni olarak modellere dahil edilmiştir.

Kurum değişkeni dışında belirlenen diğer açıklayıcı değişkenler olarak beşeri sermaye, makro ekonomik politika değişkeni olarak kamu harcamaları, dışa açıklık, yatırım harcamaları ve finansal gelişme ampirik literatürde yer alan temel çalışmalar göz önünde bulundurularak seçilmiştir. Bahsedilen değişkenlerin kullanıldığı bazı çalışmalar şu şekilde örneklendirilebilir. Beşeri sermaye; Barro (1991, 1996), Knack ve Keefer (1995, 1997a), Rodrik (1997), Assane ve Grammy (2003), Redek ve Susjan (2005), Dincer (2007), Aixalo ve Fabro (2008) çalışmalarında kullanılırken, kamu harcamaları; Kormendi ve Meguire (1985), Barro (1991, 1996), Knack ve Keefer (1995), Khalil vd. (2007) çalışmalarında kullanılırken, dışa açıklık değişkenine Easterly ve Levine (2002), Rodrik vd. (2002), Jankauskas ve Seputiene (2009) çalışmaları örnek verilebilirken, yatırım değişkenine Barro (1991, 1996), Aixala ve Fabro (2008) çalışmaları örnek verilebilir.

3.4 Bulgular

Bulgular, kurumların kişi başına düşen reel GSYİH, toplam faktör verimliliği ve yatırım üzerinde etkileri olmak üzere 3 bölümde incelenecektir. İlk olarak kurumların etkileri (bileşik endeks kapsamında) bütün ülkelerde, düşük ve orta gelirli ülkelerde ve yüksek gelirli ülkelerde incelenecektir. Daha sonra bileşik endeksi oluşturan alt endeksler kapsamında sonuçlar değerlendirilecektir. ICRG politik risk endeksini oluşturulan 12 alt bileşenin de ülkelerin ekonomik performansını belirlemede ve kurumlarını göstermede önemli olduğu düşünüldükçe alt bileşenlerin kişi başına düşen reel GSYİH, toplam faktör verimliliği ve yatırım üzerinde hangilerinin etkili olduğunu görebilmek için 12 alt endeks ayrı ayrı modellere dahil edilmiştir.

3.4.1 Kurumların Kişi Başına Düşen Reel GSYİH Üzerinde Etkileri

Bu bölümde, kurumsal yapının kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde etkileri kurumsal yapı bileşik endeks ve kurumsal yapının alt endekslerine göre incelenmiş ve elde edilen bulgular tablolar halinde verilmiştir. Kurumsal yapı alt endekslerinin Türkiye, yüksek gelirli

ülkelerde ve düşük gelirli ülkelerde kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde etkilerinin farklılaşacağı düşünüldüğü için eğim kukla değişkenleri oluşturularak modellere dahil edilmiştir. Bu bölümde kullanılan değişkenler Tablo 3.2’de ayrıntılı biçimde gösterilmiştir.

Tablo 3.2 Kullanılan Değişkenlerin Özeti

Değişken Tanımı	Elde ediliş	Kaynak	Kullanımı	Beklenen Etki
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH	Reel GSYİH sabit fiyatlarla (2005 yılı) GSYİH /Nüfus	PWT 8.0	Logaritmik olarak	
Beşeri Sermaye	Eğitim getirilerine (Psacharopoulos, 1994) ve okullaşmaya dayalı (Barro&Lee, 2012) kişi başına beşeri sermaye endeksi	PWT 8.0	Olduğu gibi	Pozitif
Kamu Harcamaları	Sabit fiyatlarla (2005 yılı) kamu harcaması/ sabit fiyatlarla (2005 yılı) GSYİH	PWT 8.0	Olduğu gibi	Pozitif/ Negatif
Yatırım	Sabit fiyatlarla (2005 yılı) yatırım harcaması/ sabit fiyatlarla (2005 yılı) GSYİH	PWT 8.0	Olduğu gibi	Pozitif
Dışa Açıklık	Sabit fiyatlarla (2005 yılı) ihracat +ithalat harcaması/ sabit fiyatlarla (2005 yılı) GSYİH	PWT 8.0	Olduğu gibi	Pozitif
Finansal Gelişme	M2 /GSYİH (para arzının GSYİH içinde payı)	WDI	Olduğu gibi	Pozitif
Kurum	12 alt endeks Hükümet istikrarı Sosyoekonomik koşullar Yatırım profili Demokratik hesap verilebilirlik Dini baskılar Bürokrasi kalitesi Politikalarda askeriyeinin etkisi Yasal düzen Etnik gerginlikler Yolsuzluk İç çatışma Dış çatışma 12 alt endeksin bileşiminden oluşan bileşik endeks	ICRG	12 alt endeks ve bileşik endeks olduğu gibi kullanılmıştır	Pozitif

Panel veri modellerinde pek çok tahminci olması nedeniyle hangi tahmincinin kullanılması gerektiğini belirlemek için bazı testler yapılmıştır. Yapılan birinci F testi²⁸ sonucunda havuzlanmış en küçük kareler yöntemi olan kısıtlı model reddedilmiştir ve birim ve zaman etkilerinden en az birinin etkili olduğu model kabul edilmiştir. Hausman testi²⁹ sonucu içsellik olmadığı, rassal etkilerin olduğu hipotez reddedilmiştir ve sabit etkiler tahmincisi kullanılması gerektiğine karar verilmiştir. Bir yönlü zaman etkilerini içeren ve bir yönlü kesit

²⁸ Birinci F testi istatistiği 972,6243***, Ho= Havuzlanmış en küçük kareler yöntemi.

²⁹ Hausman testi hipotezi Ho= içsellik yoktur.

etkilerini içeren kısıtlı modeller, yapılan ikinci ve üçüncü F testleri³⁰ sonucu reddedilmiştir ve bunun sonucunda iki yönlü sabit etkiler tahmincisinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 3.3 Kurumlar ve Kişi Başına Düşen Reel GSYİH: Ülke Gruplarına Göre
(Bağımlı Değişken-Kişi Başına Düşen Reel GSYİH)

	Bütün Ülkeler (1)	Düşük ve Orta Gelirli Ülkeler (2)	Yüksek Gelirli Ülkeler (3)
Dışa Açıklık	0,120*** (0,0468)	0,108* (0,0657)	0,145*** (0,0517)
Yatırım	0,211** (0,0897)	0,275*** (0,0682)	-0,103 (0,235)
Kamu Harcamaları	-1,458*** (0,325)	-0,885*** (0,261)	-2,382*** (0,507)
Beşeri Sermaye	0,305** (0,151)	0,398** (0,199)	0,0963 (0,141)
Finansal Gelişme	0,00127*** (0,000417)	0,00350** (0,00141)	0,000603* (0,000364)
Kurum (bileşik endeks)	0,00596*** (0,00129)	0,00562*** (0,00142)	0,00406* (0,00207)
Sabit	7,749*** (0,410)	6,673*** (0,452)	9,730*** (0,453)
N	1.608	919	689
Düzeltilmiş R ²	0,761	0,773	0,828
Hausman testi $\chi^2(16)$	165,95***	Otokorelasyon testi F(1, 89)	290,067***
Değişen Varyans $\chi^2(90)$	19.814,24,12***	Yatay kesit bağımsızlık testi	-2,922

Not: Bağımlı değişken 1992-2010 döneminde kişi başına düşen reel GSYİH'in logaritmik halidir. Düzeltilmiş standart hatalar, parantez içinde gösterilmiştir. * %10, ** %5, ***%1 düzeyinde istatistiksel anlamlılıkları göstermektedir. Bütün modellere zaman etkileri dahil edilmiştir. Kurumsal yapı olarak ICRG 12 alt endeks toplamından oluşan bileşik endeks kullanılmıştır.

Birim ve zaman etkilerinin dahil olduğu iki yönlü temel modelde değişen varyansın olup olmadığını test etmek için Greene (2000)³¹'in değişen varyans (Düzeltilmiş Wald testi) testi uygulanmış sonuç olarak, varyansın sabit olduğu hipotez reddedilmiştir. Yatay kesit bağımsızlığını test etmek için Peseran (2004)³²'in testi uygulanmış ve kesitlerin bağımsız olduğu hipotez kabul edilmiştir. Doğrusal panel veri modelleri için kullanılabilen Wooldridge

³⁰ İkinci F testi istatistiği 1083,7351***, Ho= zaman etkileri içeren model, üçüncü F testi istatistiği 423787,12***, Ho= kesit etkilerini içeren model.

³¹ Greene (2000, s.598)'in değişen varyans testi, yapılan düzeltme ile dengeli olmayan panellerde de kullanılabilmektedir. Test hipotezi Ho=Varyans sabittir.

³² T'nin küçük N'nin büyük olduğu durumlarda kesitler arası korelasyon hipotezini test etmek için standart normal dağılım gösteren dengeli olmayan paneller içinde kullanılabilen parametrik test hesaplamaktadır. Peseran'ın test hipotezi, Ho=Yatay kesitler bağımsızdır.

(2002)³³'in otokorelasyon testi uygulanmış otokorelasyonun olmadığı hipotez reddedilmiştir. Sonuç olarak modelde otokorelasyon ve değişen varyans sorunları tespit edilmiştir. Bu sorunları düzelteren sabit etkiler tahmincisi kullanılmıştır.

Bütün ülkelerin dahil olduğu temel modelde (1 no.'lu model) dışa açıklığın, yatırımın, kamu harcamalarının, beşeri sermayenin, finansal gelişmenin ve kurumların kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde beklenen yönde etkili olduğu bulunmuştur. Modelde açıklayıcı değişkenler kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 76,1 açıklamıştır. Bütün ülkeler için elde edilen sonuçlarda, ülkelerin dışa açıklığı (ticarete açık olmaları) kişi başına düşen reel GSYİH'i pozitif etkilemiştir. Bir başka deyişle, ülkelerin dışa açıklığında artış, kişi başına düşen GSYİH'i artırmıştır. Dışa açıklık 100 birim arttığında, kişi başına düşen GSYİH'i 12 birim artırmıştır. Yatırımların kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 21,1 artırdığı, makro ekonomik politika değişkenlerinden biri olan kamu harcamalarının kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 145,8 azalttığı, beşeri sermayenin kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 30,5 artırdığı, finansal gelişmenin yüzde 0,12 pozitif yönde bir etkisi olduğu bulunmuştur. Sonuç olarak açıklayıcı değişkenler literatürde olduğu gibi beklenen yönde etkilemiştir. Kurumların etkisine bakıldığında, kurumlar kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 0,59 pozitif etkilemiştir.³⁴

Değişkenlerin katsayılarının ülke gruplarına göre farklılaşacağı beklendiği için 2 ve 3 no.'lu modellerin karşılaştırmalı olarak değerlendirilmesinin daha uygun olacağı düşünülmüştür. 2 no.'lu modelde, düşük ve orta gelirli ülkeler grubunda, açıklayıcı değişkenler kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 77,3 açıklamıştır. 3 no.'lu modelde, yüksek gelirli ülkeler grubunda, açıklayıcı değişkenler kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 82,8 açıklamıştır. Ülkelerin dışa açıklığı düşük ve orta gelirli ülkelerde kişi başına düşen GSYİH'i pozitif yönde %10 anlamlılık düzeyinde yüzde 10,8 etkilerken, yüksek gelirli ülkelerde etki pozitif yönde yüzde 14,5 olmuştur. Bu sonuç, ticaretten nispeten yüksek gelirli ülkelerin daha fazla kazançlı çıktığı şeklinde yorumlanabilir bu nedenle sonuç beklenen niteliktedir. Bir diğer açıklayıcı değişken olan yatırımların etkilerine bakıldığında, düşük ve orta gelirli ülkelerde yatırımların etkisi yüzde 27,5 iken yüksek gelirli ülkelerde etki istatistiksel olarak anlamsızdır. Kamu harcamaları kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde düşük ve orta gelirli ülkelerde yüzde 88,5 negatif bir etkiye sahipken yüksek gelirli ülkelerde ise negatif etki yüzde 238,5'e yükselmiştir. Dolayısıyla kamu harcamalarının yıkıcı etkisi yüksek gelirli ülkelerde

³³ Wooldridge otokorelasyon testi hipotezi, $H_0 = \text{Otokorelasyon yoktur}$.

³⁴ Benzer sonuçlar Knack ve Keefer (1995,1997a), Barro (1996), Hall ve Jones (1999), Acemoğlu vd. (2001), Rodrik vd. (2002), Rigobon ve Rodrik (2005), Aizala ve Fabro (2008), Law ve Bany-Arifin (2008), Redek vd. (2005), Dincer (2007), Seputiene (2008), Jankauskas ve Seputiene (2009) çalışmalarında elde edilmiştir.

nispeten daha fazladır. Bir başka deyişle, yüksek gelirli ülkelerde kamunun özel sektör yatırımlarını dışlama etkisi daha yüksektir. Beşeri sermayenin kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde etkisine bakıldığında, düşük ve orta gelirli ülkelerde pozitif yönde yüzde 39,8 iken, yüksek gelirli ülkelerde etki istatistiksel olarak anlamsızdır. Bir diğer açıklayıcı değişken olan finansal gelişmenin kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde etkilerine bakıldığında, düşük ve orta gelirli ülkelerde yüzde 0,35 beklenen yönde pozitif etkili iken yüksek gelirli ülkelerde %10 anlamlılık düzeyinde yüzde 0,06 beklenen yönde, pozitif etkilemiştir. Etki düşük ve orta gelirli ülkelerde nispeten daha yüksek olmuştur. Dolayısıyla düşük ve orta gelirli ülkelerde yatırım için kredi olanaklarının artırılmasının kişi başına düşen reel GSYİH'i daha çok etkilediği şeklinde yorumlanabilir.

Kurumların kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde etkisine bakıldığında düşük ve orta gelirli ülkeler grubunda yüzde 0,56 pozitif bir etkiye sahipken yüksek gelirli ülkelerde ise etki %10 anlamlılık düzeyinde yüzde 0,40'a düşmüştür. Sonuç olarak, kurumlar, kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde, bütün modellerde pozitif anlamlı bir etkiye sahiptir. Ayrıca düşük ve orta gelirli ülkelerde kurumların etkisi yüksek gelirli ülkelere göre daha büyük olmuştur. Bulgu, aynı zamanda ekonomik gelişme düzeyine bağlı olarak kurumların etkilerinin değişeceğini ileri süren Knack ve Keefer (1995), Law ve Bany-Arifin (2008), Valeriani ve Peluso (2011) çalışmalarını destekler niteliktedir.

Tablo 3.4 Kurumlar ve Kişi Başına Düşen Reel GSYİH: Alt Endekslere Göre (1)
(Bağımlı Değişken-Kişi Başına Düşen Reel GSYİH)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Dışa Açıklık	0,118** (0,0476)	0,127*** (0,0470)	0,115*** (0,0434)	0,117** (0,0466)	0,118*** (0,0452)	0,121** (0,0476)
Yatırım	0,211** (0,0901)	0,311*** (0,102)	0,257*** (0,0972)	0,314*** (0,0918)	0,297*** (0,0909)	0,309*** (0,0913)
Kamu Harcamaları	-1,441*** (0,315)	-1,571*** (0,333)	-1,666*** (0,342)	-1,652*** (0,355)	-1,634*** (0,351)	-1,625*** (0,358)
Beşeri Sermaye	0,303** (0,151)	0,284* (0,150)	0,320** (0,144)	0,315** (0,150)	0,333** (0,152)	0,314** (0,150)
Finansal Gelişme	0,00128*** (0,000418)	0,00120*** (0,000398)	0,00103*** (0,000389)	0,00108** (0,000425)	0,00107*** (0,000412)	0,00112*** (0,000411)
Kurum (bileşik endeks) (TR)	0,00141* (0,000764)					
Kurum (bileşik endeks) (DOG)	0,00579*** (0,00158)					
Kurum (bileşik endeks) (YG)	0,00684*** (0,00259)					
Dini Baskıların Azalması (TR)		0,000906 (0,00921)				

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Dini Baskıların Azalması (DOG)		-0,00502 (0,0121)				
Dini Baskıların Azalması (YG)		0,0444*** (0,0131)				
Askeriyenin Etkisinin Azalması (TR)			-0,00521 (0,00499)			
Askeriyenin Etkisinin Azalması (DOG)			0,0405*** (0,0153)			
Askeriyenin Etkisinin Azalması (YG)			0,0392*** (0,0132)			
Yolsuzlukların Önlenmesi (TR)				-0,0117 (0,00873)		
Yolsuzlukların Önlenmesi (DOG)				0,00708 (0,0118)		
Yolsuzlukların Önlenmesi (YG)				-0,00120 (0,0149)		
Dış Çatışmanın Azalması (TR)					-0,00704 (0,00920)	
Dış Çatışmanın Azalması (DOG)					0,0153** (0,00660)	
Dış Çatışmanın Azalması (YG)					-0,000571 (0,00715)	
İç Çatışmanın Azalması (TR)						-0,00560** (0,00241)
İç Çatışmanın Azalması (DOG)						0,00398 (0,00671)
İç Çatışmanın Azalması (YG)						0,0135* (0,00728)
Sabit	7,732*** (0,412)	8,106*** (0,387)	7,992*** (0,383)	8,140*** (0,390)	8,031*** (0,398)	8,067*** (0,396)
N	1608	1608	1608	1608	1608	1608
Düzeltilmiş R ²	0,761	0,750	0,761	0,744	0,749	0,746

Not: Bağımlı değişken 1992-2010 döneminde kişi başına düşen reel GSYİH'in logaritmik halidir. Düzeltilmiş standart hatalar, parantez içinde gösterilmiştir. * %10, ** %5, ***%1 düzeyinde istatistiksel anlamlılıkları göstermektedir. Bütün modellere zaman etkileri dahil edilmiştir. Kurumsal yapı olarak ICRG 12 alt endeks toplamından oluşan bileşik endeks ve alt endeksler kullanılmıştır. TR, Türkiye; DOG, Düşük ve Orta Gelirli Ülkeler; YG, Yüksek Gelirli ülkeleri göstermektedir.

Kurum göstergesi olarak bileşik endeksin kullanıldığı 1 no.'lu modelde, açıklayıcı değişkenler kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 76,1 açıklamıştır. Kurum göstergesi olarak bileşik endeksin modele dahil edilmesinin amacı Türkiye'de 12 alt endeks toplamının etkisini görebilmektir. Kurumların kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde Türkiye'de %10 anlamlılık düzeyinde yüzde 0,14 pozitif etkili iken düşük ve orta gelirli ülkelerde yüzde 0,57 ve yüksek gelirli ülkelerde yüzde 0,68 düzeyinde bir etkiye sahip olmuştur.

Kurum göstergesi olarak kullanılan alt bileşenlerden biri toplum üzerinde dini baskıların etkisidir. 2 no.'lu modelde, açıklayıcı değişkenler kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 75 açıklamıştır. Toplum üzerinde dini baskıların azalması, kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde Türkiye'de ve düşük ve orta gelirli ülkelerde istatistiksel olarak anlamsızdır. Yüksek gelirli ülkelerde dini baskıların azalması kişi başına düşen GSYİH'i yüzde 4,44 pozitif etkilemiştir. Yüksek gelirli ülkelerde dini baskıların azalması, inanç özgürlüğünün olduğu ve dini kurallar yerine hukuk kurallarının etkin bir şekilde çalıştığı bir göstergesidir. Dolayısıyla toplum üzerinde dini baskıların az olması ya da olmaması yüksek gelirli ülkelerde çatışma ortamından uzak ve daha verimli bir ortamın oluşmasını sağlamaktadır.

3 no.'lu modelde, kurum göstergesi olarak politikalar üzerinde askeri baskıların etkisi kullanılmıştır. Modelde açıklayıcı değişkenler kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 76,1 açıklamıştır. Uygulanan politikalar üzerinde askeri baskıların azalması Türkiye'de kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde istatistiksel olarak anlamsızdır. Düşük ve orta gelirli ülkelerde, askeriye'nin politikalara müdahalesinin azalması kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 4,05 pozitif yönde etkilerken yüksek gelirli ülkelerde ise yüzde 3,92 pozitif yönde etkilemiştir. Sonuçlar beklenen yöndedir ayrıca düşük ve orta gelirli ülkelerde etkinin yüksek düzeyde çıkması kurumsal yapının ekonomik gelişmişlik düzeyine göre ülke grupları üzerinde etkilerinin farklılaşacağı görüşünü destekler niteliktedir.

4 no.'lu modelde, kurum göstergesi olarak yolsuzlukların önlenmesi kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 74,4 açıklamıştır. Yolsuzlukların önlenmesi, Türkiye'de düşük ve orta gelirli ülkelerde ve yüksek gelirli ülkelerde kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde istatistiksel olarak anlamsızdır.

5 no.'lu modelde, dış çatışma kurum göstergesi olarak kullanılmıştır. Açıklayıcı değişkenler kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 74,9 açıklamıştır. Savaş, sınır boyunca çatışma ve ülke dışındaki baskılar gibi alt bileşenleri içeren dış çatışmalarda azalma, düşük ve orta gelirli ülkelerde kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 1,53 pozitif etkilemiştir. Dış çatışmaların azalmasının yüksek gelirli ülkelerde ve Türkiye üzerinde etkisi istatistiksel olarak anlamsızdır.

6 no.'lu modelde, kurum göstergesi olarak iç çatışma kullanılmıştır. Açıklayıcı değişkenler kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 74,6 açıklamıştır. Sivil savaş, toplumsal kargaşa, terörizm ve politik şiddet gibi alt bileşenleri içeren iç çatışmaların azalmasının, Türkiye'de kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde negatif anlamlı bir etkisi ortaya çıkmıştır. İç çatışmalarda azalmanın kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde pozitif etkisinin olması beklenmektedir. Özellikle Türkiye'de 80'li yıllarda başlayan ve 90'lı yıllarda giderek artan

terör olayları bütçeye ağır yükler getirerek ekonominin gelişmesi önünde önemli bir engel oluşturduğu düşünüldüğünde iç çatışmanın azalmasının kişi başına düşen GSYİH üzerinde negatif etkisi olması gerçekte örtüşmeyen bir sonuçtur. Beklenmeyen bu sonucun birkaç nedeni olabilir. Birincisi, endeksin öznel nitelikte olmasından ve tam olarak iç çatışmayı ölçmemiş olmasından kaynaklanabilir. İkincisi, veri setinin 1992-2010 yıllarını kapsamaması nedeniyle terör olaylarının azalma gösterdiği son yılları kapsamaması etkili olabilir. Üçüncüsü, iç çatışmanın azalmasının kişi başına düşen reel GSYİH'e etkilerinin daha uzun dönemli bir analiz çerçevesinde yansıyabileceği düşünülebilir. Çünkü özellikle terör ile mücadele kapsamında savunma harcamalarına ayrılan payın daha verimli yatırım alanlarına tahsis edilebilmesi için tehditlerin tamamen sona erdiğinden emin olmak gerekebilir ve yatırımların getirisinin de orta-uzun vadede ekonomiye yansıyacağı düşünülebilir. Düşük ve orta gelirli ülkelerde, iç çatışmanın azalması kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde istatistiksel olarak anlamsız iken yüksek gelirli ülkelerde kişi başına düşen reel GSYİH'i %10 anlamlılık düzeyinde yüzde 1,35 pozitif etkilemiştir.

Tablo 3.5 Kurumlar ve Kişi Başına Düşen Reel GSYİH: Alt Endekslere Göre (2)
(Bağımlı Değişken-Kişi Başına Düşen Reel GSYİH)

	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
Dışa Açıklık	0,115** (0,0491)	0,105** (0,0471)	0,114** (0,0480)	0,116** (0,0475)	0,120** (0,0479)	0,118** (0,0473)	0,118** (0,0465)
Yatırım	0,299*** (0,0937)	0,274*** (0,0958)	0,303*** (0,0927)	0,319*** (0,0931)	0,306*** (0,0924)	0,313*** (0,0922)	0,261** (0,102)
Kamu Harcamaları	-1,599*** (0,358)	-1,500*** (0,360)	-1,616*** (0,347)	-1,611*** (0,366)	-1,648*** (0,374)	-1,637*** (0,360)	-1,601*** (0,331)
Beşeri Sermaye	0,305** (0,149)	0,307** (0,146)	0,313** (0,153)	0,292** (0,151)	0,317** (0,151)	0,311** (0,151)	0,321** (0,157)
Finansal Gelişme	0,00113*** (0,000422)	0,001000** (0,000400)	0,00111*** (0,000419)	0,00112*** (0,000414)	0,00105*** (0,000411)	0,00112*** (0,000402)	0,00110*** (0,000407)
Yatırım Profiline İyileşmesi (TR)	0,0103 (0,00764)						
Yatırım Profiline İyileşmesi (DOG)	0,00618 (0,00481)						
Yatırım Profiline İyileşmesi (YG)	0,00104 (0,00589)						
Sosyoekonomik Koşulların İyileşmesi (TR)		0,00153 (0,00260)					
Sosyoekonomik Koşulların İyileşmesi (DOG)		0,0213*** (0,00779)					
Sosyoekonomik Koşulların İyileşmesi (YG)		0,00309 (0,00608)					
Hükümet İstikrarının Sağlanması (TR)			0,0150*** (0,00360)				

	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
Hükümet İstikrarının Sağlanması (DOG)			0,00439 (0,00599)				
Hükümet İstikrarının Sağlanması (YG)			0,0116** (0,00458)				
Etnik Gerginliklerin Azalması (TR)				0,0126 (0,0111)			
Etnik Gerginliklerin Azalması (DOG)				-0,00319 (0,00902)			
Etnik Gerginliklerin Azalması (YG)				0,0101 (0,0105)			
Yasal Düzenin Gelişmesi (TR)					0,0223** (0,0103)		
Yasal Düzenin Gelişmesi (DOG)					0,0169 (0,0130)		
Yasal Düzenin Gelişmesi (YG)					0,0100 (0,0263)		
Demokratik Hesap Verebilirliğin Sağlanması (TR)						0,00289 (0,00301)	
Demokratik Hesap Verebilirliğin Sağlanması (DOG)						0,00327 (0,0105)	
Demokratik Hesap Verebilirliğin Sağlanması (YG)						-0,00826 (0,0175)	
Bürokratik Kalitenin Artması (TR)							-0,0103 (0,0194)
Bürokratik Kalitenin Artması (DOG)							0,0308* (0,0168)
Bürokratik Kalitenin Artması (YG)							0,0741* (0,0393)
Sabit	8,141 *** (0,372)	8,085*** (0,387)	8,100*** (0,399)	8,178*** (0,399)	8,096*** (0,402)	8,165*** (0,384)	8,002*** (0,408)
N	1608	1608	1608	1608	1608	1608	1605
Düzeltilmiş R ²	0,745	0,754	0,747	0,744	0,746	0,744	0,750

Not: Bağımlı değişken 1992-2010 döneminde kişi başına düşen reel GSYİH'in logaritmik halidir. Düzeltilmiş standart hatalar, parantez içinde gösterilmiştir. * %10, ** %5, ***%1 düzeyinde istatistiksel anlamlılıkları göstermektedir. Bütün modellere zaman etkileri dahil edilmiştir. Kurumsal yapı olarak ICRG 12 alt endeks toplamından oluşan bileşik endeks ve alt endeksler kullanılmıştır. TR, Türkiye; DOG, Düşük ve Orta Gelirli Ülkeler; YG, Yüksek Gelirli ülkeleri göstermektedir.

7 no'lu modelde, kurum göstergesi olarak yatırım riskini etkileyen faktörlerin bir değerlendirmesi olan yatırım profili kullanılmıştır. Modelde açıklayıcı değişkenler kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 74,5 açıklamıştır. Ülkeler, yatırım profili bakımından olumlu bir ortama sahip olduğunda, bu ortamın yatırım ve üretim artışları sağlayarak kişi başına düşen reel GSYİH'i artırması beklenir fakat Türkiye, düşük ve orta gelirli ülkeler ve yüksek gelirli ülkeler için yatırım profilinin iyileşmesi, kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

İşsizlik, tüketici güveni ve yoksulluk gibi 3 alt bileşene sahip olan sosyoekonomik koşullar, hükümet faaliyetini kısıtlayabilen ya da toplumsal huzursuzluğu besleyen sosyoekonomik baskıların bir değerlendirmesidir. 8 no.'lu modelde, açıklayıcı değişkenler kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 75,4 açıklamıştır. Sosyoekonomik koşullarda iyileşme, Türkiye'de ve yüksek gelirli ülkelerde kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde istatistiksel olarak anlamsızdır. Düşük ve orta gelirli ülkelerde, sosyoekonomik koşulların iyileşmesi kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 2,13 pozitif etkilemiştir.

9 no.'lu modelde, kurum göstergesi olarak hükümet istikrarı kullanılmış ve modelde açıklayıcı değişkenler kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 74,7 açıklamıştır. Hükümetin görevde kalma yeteneğini ve açıkladığı programı gerçekleştirme yeteneğini ölçen ve halk desteği, yasama gücü ve hükümet birliği olmak üzere 3 alt bileşenden oluşan hükümet istikrarının sağlanması, kişi başına düşen reel GSYİH'i Türkiye'de yüzde 1,50 pozitif etkilemiştir. Yüksek gelirli ülkelerde, kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 1,16 artırmıştır. Düşük ve orta gelirli ülkelerde, etki istatistiksel olarak anlamsızdır. Özellikle Türkiye açısından bunun değerlendirmesi şu şekilde yapılabilir. Siyasi istikrarsızlığın arttığı 90'lı yıllarda kişi başına gelirlerin artış hızı uzun dönemli ortalamaların çok altına düşmüştür. Hükümet istikrarının sağlandığı dönemlerde bunun tam tersi daha yüksek ekonomik büyüme rakamları elde edilmiş ve kişi başına düşen reel GSYİH artmıştır. Hükümet istikrarında artış açıklanan programın uygulanma imkânını gösterdiği gibi aynı zamanda daha uzun vadeli ekonomik programların uygulanmasına imkân verebilir. Bu yönüyle hükümet istikrarının sağlanması belirsizlikleri azaltarak, yatırım ve üretim gibi ekonomik faaliyetlerin artırılmasını sağlayabilir.

10 no.'lu modelde, kurum göstergesi olarak etnik gerginlik kullanılmış ve modelde açıklayıcı değişkenler kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 74,4 açıklamıştır. Etnik gerginlik, ülke içinde din, dil ve ırk yönünden gerginlik derecesinin bir değerlendirmesidir. Etnik gerginliklerin azalması, kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde düşük ve orta gelirli ülkelerde, yüksek gelirli ülkelerde ve Türkiye'de istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

11 no.'lu modelde, kurum göstergesi olarak yasal düzen kullanılmış ve modelde açıklayıcı değişkenler kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 74,6 açıklamıştır. Yasal düzen iki bileşenden oluşmaktadır. Yasal kısmı, yasal sistemin tarafsızlığının, düzen kısmı, yasanın halk tarafından benimsenip benimsenmediğinin bir göstergesidir. Ayrıca hukukun üstünlüğünün bir göstergesi olan yasal düzenin gelişmesi, Türkiye'de kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 2,23 pozitif etkilemiştir. Yasal düzenin gelişmesi, hukukun üstünlüğünün sağlanması ve mülkiyet haklarına sağlanan korumanın artması bütün ülke ve ülke gruplarında

kişi başına düşen reel GSYİH'i pozitif etkilemesi beklenmektedir. Bu nedenle sonuç, Türkiye için beklenen yöndedir. Düşük ve orta gelirli ülkelerde ve yüksek gelirli ülkelerde yasal düzenin gelişmesi kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

12 no'lu modelde, kurum göstergesi olarak demokratik hesap verilebilirlik kullanılmış ve açıklayıcı değişkenler, kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 74,4 açıklamıştır. Demokratik hesap verilebilirliğin artması devletin insanlara daha sorumlu davrandığının bir göstergesidir. Demokratik hesap verebilirliğin yüksek düzeyde olması kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde Türkiye'de, düşük ve orta gelirli ülkelerde ve yüksek gelirli ülkelerde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

13 no'lu modelde, kurum göstergesi olarak bürokratik kalite kullanılmış ve açıklayıcı değişkenler kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 75 açıklamıştır. Bürokrasinin kurumsal gücü ve kalitesi, yönetim değiştiğinde politika değişikliğini azaltıcı ve şokların etkisini yok edici bir özelliğe sahiptir. Yönetim hizmetlerinde kesintiler ya da politikada keskin değişiklikler olmaksızın yönetme becerisi ve gücüne sahip bürokrasilerinin olduğu ülkeler yüksek puanlara sahiptir. Bürokratik kalitenin artması, kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde Türkiye'de istatistiksel olarak anlamsızdır. Düşük ve orta gelirli ülkelerde %10 anlamlılık düzeyinde yüzde 3,08 pozitif etkilemiştir. Yüksek gelirli ülkelerde %10 anlamlılık düzeyinde yüzde 7,41 pozitif etkilemiştir. Yüksek gelirli ülkelerde bürokrasinin daha etkin olması beklendiği için düşük ve orta gelirli ülkelere daha yüksek bir katsayısının çıkması beklenen bir sonuçtur. Özellikle siyasi istikrarsızlığın arttığı dönemlerde bile bürokratik kalitenin yüksek düzeyde olması, şoklara karşı ekonominin daha dirençli olmasını, ekonomide işlerin bir düzen ve disiplin içerisinde gitmesini, yatırımı ve üretimi artırıcı uzun vadeli ekonomik programların uygulanmasını mümkün hale getirerek, işlem maliyetlerini azaltarak, ülkelerin ekonomik gelişmelerinde önemli bir role sahip olduğu söylenebilir.

3.4.2 Kurumların Toplam Faktör Verimliliği Üzerinde Etkileri

Bu bölümde, toplam faktör verimliliği ölçme yöntemlerinden biri olan büyüme muhasebesi yöntemi incelenecek daha sonra toplam faktör verimliliğinin hesaplanması için faktörlerin üretimden aldıkları paylar tahmin edilecektir.

3.4.2.1 Toplam Faktör Verimliliğinin Ölçülmesi

Toplam faktör verimliliğinin hesaplanmasında yaygın olarak büyüme muhasebesi yaklaşımı kullanılmaktadır. Büyüme muhasebesi, büyümeyi faktör girdilerinde ve üretim teknolojilerinde değişmelerle ilgili gözlenebilir bileşenlerine ayırmayı sağlayan bir ampirik

yöntemdir. Teknolojik gelişmeyi doğrudan ölçmenin imkânsızlığı nedeniyle teknolojiye büyüme oranı, dolaylı olarak gayri safi yurtiçi hâsılada gözlenebilir girdilerin büyümesi tarafından hesap edilemeyen kısım yani “artık büyümesi” olarak ölçülebilmektedir (Barro ve Sala-i Martin, 2003, s.433).

Verimlilikten genel olarak, işgücü başına çıktı olarak gösterilen $y=Y/L$, “işgücü verimliliği” olarak bahsedilmektedir. Cobb-Douglas üretim fonksiyonuna göre çıktı düzeyi; sermaye, emek ve verimlilik parametresine bağlıdır (Aghion ve Howitt, 2007, s.80-83; Ahmad vd., 2010, s.108-110; Barro ve Sala-i Martin, 2003, s.433-435).

$$Y = AK^{\alpha}L^{1-\alpha} \quad (3.13)$$

Her iki tarafın doğal logaritması alındığında;

$$\ln Y = \ln A + \alpha \ln K + (1 - \alpha) \ln L \quad (3.14)$$

İşgücü başına çıktıyı bulmak için her iki taraf L 'ye bölündüğünde,

$$y = Ak^{\alpha} \quad (3.15)$$

$k=K/L$ işgücü başına düşen sermaye stokunu göstermektedir. İşgücü verimliliği y , verimlilik parametresi A 'ya pozitif biçimde ve aynı zamanda işgücü başına sermaye stokuna k bağlıdır. A parametresinden toplam faktör verimliliği olarak söz edilmektedir.

Her iki tarafın doğal logaritması alındığında;

$$\ln y = \ln A + \alpha \ln k \quad (3.16)$$

Her iki tarafın zamana göre türevi alındığında;

$$\dot{y}/y = \dot{A}/A + \alpha \dot{k}/k \quad (3.17)$$

$$\dot{y}/y = G \quad (3.18)$$

Ekonomik büyüme ölçümünde kişi başına çıktı büyümesi G ile gösterilirse nüfus ve işgücü büyüme oranının aynı olduğu varsayımı altında G aynı zamanda işgücü başına çıktıdaki büyümeyi göstermektedir. Büyüme oranı şu şekilde gösterilmektedir.

$$G = \dot{A}/A + \alpha \dot{k}/k \quad (3.19)$$

Büyüme oranı iki bileşenden oluşmaktadır. Toplam faktör verimliliği büyümesi ($\dot{A}/A$) ve sermaye yoğunluğu bileşeni ($\alpha \dot{k}/k$). Birincisi, teknolojik gelişmenin doğrudan etkisini, ikincisi sermaye birikiminin etkisini göstermektedir. Büyüme muhasebesinin amacı bu iki bileşenin göreceli büyüklüklerini belirlemektir.

$$\dot{A}/A = G - \alpha \dot{k}/k \quad (3.20)$$

TFV büyüme oranının ($\dot{A}/A$) hesaplanabilmesi için büyüme oranından sermaye yoğunluğu teriminin çıkarılması gerekmektedir. Bu nedenle, TFV büyümesinin bu ölçümü “Solow Artığı” olarak da adlandırılmaktadır (Aghion ve Howitt, 2007, s.80-83; Ahmad vd., 2010, s.108-110; Barro ve Sala-i Martin, 2003, s.433-435).

3.4.2.2 Toplam Faktör Verimliliğinin Hesaplanması

Veri seti 1992- 2010 yılları arasında 90 ülkeyi kapsamaktadır. Ülkeler Dünya Bankası’nın (kişi başına düşen reel gelir) sınıflandırmasına göre yüksek gelirli ülkeler ile düşük ve orta gelirli ülkeler olmak üzere iki gruba ayrılmıştır. Hem işgücünün hem de sermaye stokunun üretimden aldıkları payı görebilmek için ve toplam faktör verimliliğinde büyümeyi değil de toplam faktör verimliliğini hesaplamak için denklem 3.14 kullanılmıştır.

$$\ln Y = \ln A + \alpha \ln K + (1 - \alpha) \ln L \quad (3.21)$$

$$\ln A = \ln Y - \alpha \ln K - (1 - \alpha) \ln L \quad (3.22)$$

Tablo 3.6 Toplam Faktör Verimliliği için Faktör Paylarının Hesaplanması

(Bağımlı Değişken- Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla $\ln Y$)

	Düşük ve Orta Gelirli Ülkeler	Yüksek Gelirli Ülkeler
Fiziki Sermaye ($\ln K$)	0,393*** (0,0204)	0,388*** (0,0285)
İşgücü ($\ln L$)	0,0998** (0,0373)	0,373*** (0,0301)
Sabit	6,036*** (0,218)	6,458*** (0,377)
N	950	760
Düzeltilmiş R^2	0,8990	0,9019

Not: Bağımlı değişken 1992-2010 döneminde reel GSYİH’in logaritmik halidir. Düzeltilmiş standart hatalar, parantezi içinde gösterilmiştir.

* %10, ** %5, ***%1 düzeyinde istatistiksel anlamlılıkları göstermektedir. Modellere zaman etkileri dahil edilmiştir.

Faktörlerin üretimden almış oldukları paylar tablo 3.6.'da gösterildiği gibi tahmin edilmiştir. İşgücü ve sermayenin faktör payları, işgücü ve sermaye değerleri ile çarpılarak denklem 3.22'de belirtildiği gibi $\ln Y$ 'den çıkarılarak, toplam faktör verimliliği artık olarak elde edilmiştir.

3.4.2.3 Kurumların Toplam Faktör Verimliliğine Etkileri

Bu bölümde, kurumların toplam faktör verimliliği üzerinde etkileri bileşik endeks ve alt endeksler kapsamında incelenmiş ve elde edilen bulgular tablolar halinde verilmiştir. Alt endekslerin Türkiye, yüksek gelirli ülkelerde ve düşük gelirli ülkelerde toplam faktör verimliliğine olan etkilerinin farklılaşacağı düşünüldüğü için eğim kukla değişkenleri oluşturularak modellere dahil edilmiştir. Kullanılan değişkenler Tablo 3.7'de ayrıntılı biçimde gösterilmiştir.

Tablo 3.7 Kullanılan Verilerin Özeti

Değişken Tanımı	Elde ediliş	Kaynak	Kullanımı	Beklenen Etki
Toplam Faktör verimliliği	Büyüme muhasebesi yöntemiyle “Solow artışı” şeklinde elde edilmiştir.		Logaritmik olarak	
Beşeri Sermaye	Eğitim getirilerine (Psacharopoulos, 1994) ve okullaşmaya dayalı (Barro&Lee, 2012) kişi başına beşeri sermaye endeksi	PWT 8.0	Olduğu gibi	Pozitif
Kamu Harcamaları	Sabit fiyatlarla (2005 yılı) kamu harcaması/ sabit fiyatlarla (2005 yılı) GSYİH	PWT 8.0	Olduğu gibi	Pozitif/Negatif
Dışa Açıklık	Sabit fiyatlarla (2005 yılı) ihracat + ithalat harcaması/ sabit fiyatlarla (2005 yılı) GSYİH	PWT 8.0	Olduğu gibi	Pozitif
Finansal Gelişme	M2 /GSYİH (para arzının GSYİH içinde payı)	WDI	Olduğu gibi	Pozitif
Kurum	12 alt endeks Hükümet istikrarı Sosyoekonomik koşullar Yatırım profili Demokratik hesap verilebilirlik Dini baskılar Bürokrasi kalitesi Politikalarda askeriye'nin etkisi Yasal düzen Etnik gerginlikler Yolsuzluk İç çatışma Dış çatışma 12 alt endeksin bileşiminden oluşan bileşik endeks	ICRG	12 alt endeks ve bileşik endeks olduğu gibi kullanılmıştır	Pozitif

Yapılan F testi³⁵ sonucunda havuzlanmış en küçük kareler yöntemi olan kısıtlı model reddedilmiştir ve birim ve zaman etkilerinden en az birinin olduğu model kabul edilmiştir. Hausman testi³⁶ sonucu içsellik olmadığı, rassal etkilerin olduğu hipotez reddedilmiş ve sabit etkiler tahmincisi kullanılmıştır. Bir yönlü zaman etkilerini içeren ve bir yönlü kesit etkilerini içeren kısıtlı modeller yapılan F testleri³⁷ sonucu reddedilerek iki yönlü sabit etkiler tahmincisinin kullanılmasına karar verilmiştir. Bütün ülkelerin dahil olduğu iki yönlü temel modelde otokorelasyon ve değişen varyans sorunları tespit edilmiştir. Bu sorunları düzelteren bir sabit etkiler tahmincisi kullanılmıştır.

Tablo 3.8 Kurumlar ve Toplam Faktör Verimliliği: Ülke Gruplarına Göre

(Bağımlı değişken- Toplam Faktör Verimliliği)

	Bütün Ülkeler (1)	Düşük ve Orta Gelirli Ülkeler (2)	Yüksek Gelirli Ülkeler (3)
Dışa Açıklık	0,0178 (0,0314)	0,0145 (0,0431)	0,0905** (0,0421)
Kamu Harcamaları	-0,886*** (0,322)	-0,236 (0,328)	-2,134*** (0,506)
Beşeri Sermaye	0,206* (0,117)	0,107 (0,133)	0,0532 (0,105)
Finansal Gelişme	0,000185 (0,000265)	0,00150* (0,000820)	0,000188 (0,000227)
Kurum (bileşik endeks)	0,00654*** (0,00153)	0,00493*** (0,00166)	0,00425** (0,00198)
Sabit	5,444*** (0,304)	5,512*** (0,285)	6,374*** (0,358)
N	1.608	919	689
Düzeltilmiş R ²	0,735	0,818	0,751
Hausman testi $\chi^2(15)$	31,73***	Otokorelasyon testi F(1,89)	242,583***
Değişen Varyans $\chi^2(90)$	32.233,13***	Yatay kesit bağımsızlık testi	1,688

Not: Bağımlı değişken, 1992-2010 döneminde toplam faktör verimliliğinin logaritmik halidir. Düzeltilmiş standart hatalar, parantez içinde gösterilmiştir. * %10, ** %5, ***%1 düzeyinde istatistiksel anlamlılıkları göstermektedir. Bütün modellere zaman etkileri dahil edilmiştir. Kurumsal yapı olarak, ICRG 12 alt endeks toplamından oluşan bileşik endeks kullanılmıştır.

Bütün ülkelerin dahil olduğu temel modelde (1 no.'lu model) açıklayıcı değişkenler kişi başına düşen reel GSYİH'i yüzde 73,5 açıklamıştır. Bütün ülkeler için elde edilen sonuçlarda, ülkelerin dışa açıklığı ve finansal gelişme toplam faktör verimliliği üzerinde istatistiksel olarak anlamsızdır. Kamu harcamaları toplam faktör verimliliğini yüzde 88,6 negatif etkilemiştir ve beklenen yöndedir. Bu sonuç, kamunun ekonomideki büyüklüğü arttıkça etkinsizliği arttırdığı şeklinde yorumlanabilir. Beşeri sermaye toplam faktör verimliliğini %10 anlamlılık düzeyinde yüzde 20,6 pozitif etkilemiştir. Sonuç, beşeri sermayenin, verimliliği yani teknolojik gelişmeyi sağlayacağını savunan görüşleri destekler niteliktedir. Kurumların toplam faktör verimliliği üzerinde etkisine bakıldığında, kurumlar toplam faktör verimliliğini yüzde 0,65 pozitif etkilemiştir.

³⁵ F testi istatistiği 1528,8788***, Ho= Havuzlanmış en küçük kareler yöntemi

³⁶ Hausman testi hipotezi Ho= içsellik yoktur.

³⁷ F testi istatistiği 1789,7474***, Ho= zaman etkileri içeren model, F testi istatistiği 599167,85***, Ho= kesit etkilerini içeren model.

Düşük ve orta gelirli ülkeler ve yüksek gelirli ülkeler için sonuçların karşılaştırılarak verilmesi daha uygun olacağı düşünülmüş bu nedenle 2 ve 3 no.'lu model sonuçları karşılaştırmalı olarak sunulmuştur. Düşük ve orta gelirli ülkelerde açıklayıcı değişkenler toplam faktör verimliliğini yüzde 81,8 yüksek gelirli ülkelerde yüzde 75,1 açıklamıştır. Beşeri sermaye her iki grup için toplam faktör verimliliği üzerinde istatistiksel olarak anlamsızdır. Dışa açıklık ve kamu harcamaları düşük ve orta gelirli ülkelerde toplam faktör verimliliği üzerinde istatistiksel olarak anlamsız iken finansal gelişme yüksek gelirli ülkelerde toplam faktör verimliliği üzerinde istatistiksel olarak anlamsızdır. Finansal gelişme düşük ve orta gelirli ülkelerde toplam faktör verimliliğini %10 anlamlılık düzeyinde yüzde 0,15 pozitif etkilemiştir. Yüksek gelirli ülkelerde dışa açıklık toplam faktör verimliliğini %5 anlamlılık düzeyinde yüzde 9,05 pozitif etkilemiştir. Kamu harcamaları yüksek gelirli ülkelerde toplam faktör verimliliğini yüzde 213,4 negatif etkilemiştir. Bu sonuç kamunun büyüklüğü yüksek gelirli ülkelerde, daha büyük bir etkinsizliğe sahip olduğu şeklinde yorumlanabilir. Kurumlar, düşük ve orta gelire sahip ülke grubunda yüzde 0,49 pozitif bir etkiye sahipken, yüksek gelirli ülkelerde ise etki yüzde 0,42 olmuştur. Sonuç olarak, kurumlar toplam faktör verimliliği üzerinde bütün modellerde pozitif anlamlı bir etkiye sahiptir. Bu sonuç, Dawson (1998)'m, kurumların toplam faktör verimliliğini etkilediğini ileri sürdüğü çalışmasını destekler niteliktedir.

Tablo 3.9 Kurumlar ve Toplam Faktör Verimliliği: Alt Endekslere Göre (1)

(Bağımlı değişken- Toplam Faktör Verimliliği)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Dışa Açıklık	0,0169 (0,0321)	0,0249 (0,0335)	0,0161 (0,0322)	0,0169 (0,0336)	0,0124 (0,0332)	0,0224 (0,0331)
Kamu Harcamaları	-0,874*** (0,342)	-1,100*** (0,330)	-1,142*** (0,342)	-1,123*** (0,356)	-1,142*** (0,352)	-1,121*** (0,357)
Beşeri Sermaye	0,205* (0,116)	0,185 (0,120)	0,215* (0,117)	0,186* (0,115)	0,200* (0,122)	0,208* (0,116)
Finansal Gelişme	0,000191 (0,000266)	0,0000863 (0,000292)	-0,0000491 (0,000274)	0,0000715 (0,000291)	-0,0000270 (0,000290)	0,0000188 (0,000271)
Kurum (bileşik endeks) (TR)	0,00326*** (0,000661)					
Kurum (bileşik endeks) (DOG)	0,00644*** (0,00208)					
Kurum (bileşik endeks) (YG)	0,00713*** (0,00208)					
Dini Baskıların Azalması (TR)		0,00272 (0,00772)				
Dini Baskıların Azalması (DOG)		-0,0126 (0,0113)				
Dini Baskıların Azalması (YG)		0,0362*** (0,0122)				
Askeriyenin Etkisinde Azalma (TR)			0,00459 (0,00380)			
Askeriyenin Etkisinde Azalma (DOG)			0,0225** (0,00892)			
Askeriyenin Etkisinde Azalma (YG)			0,0313** (0,0138)			
Yolsuzlukların Önlenmesi (TR)				0,00121 (0,00663)		
Yolsuzlukların Önlenmesi (DOG)				-0,00988 (0,00839)		
Yolsuzlukların Önlenmesi (YG)				0,0149 (0,0119)		

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Dış Çatışmanın Azalması (TR)					0,00125 (0,00712)	
Dış Çatışmanın Azalması (DOG)					0,0113** (0,00543)	
Dış Çatışmanın Azalması (YG)					0,0159* (0,00857)	
İç Çatışmanın Azalması (TR)						-0,00238 (0,00211)
İç Çatışmanın Azalması (DOG)						0,00294 (0,00475)
İç Çatışmanın Azalması (YG)						0,0217*** (0,00751)
Sabit	5,432*** (0,308)	5,921*** (0,295)	5,808*** (0,299)	5,966*** (0,294)	5,823*** (0,305)	5,815*** (0,290)
N	1608	1608	1608	1608	1608	1608
Düzeltilmiş R ²	0.735	0.708	0.710	0.702	0.708	0.707

Not: Bağımlı değişken, 1992-2010 döneminde toplam faktör verimliliğinin logaritmik halidir. Düzeltilmiş standart hatalar, parantez içinde gösterilmiştir. * %10, ** %5, ***%1 düzeyinde istatistiksel anlamlılıkları göstermektedir. Bütün modellere zaman etkileri dahil edilmiştir. Kurumsal yapı olarak ICRG 12 alt endeks toplamından oluşan bileşik endeks ve alt endeksler kullanılmıştır. TR, Türkiye; DOG, Düşük ve Orta Gelirli Ülkeler; YG, Yüksek Gelirli ülkeleri göstermektedir.

1 no.'lu modelde kurumları ölçmek için 12 alt endeksin toplamından oluşan bileşik endeks kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler toplam faktör verimliliğini yüzde 73,5 açıklamıştır. Kurumlar, toplam faktör verimliliğini Türkiye'de, düşük ve orta gelirli ülkelerde ve yüksek gelirli ülkelerde pozitif etkilemiştir. Türkiye'de yüzde 0,32, düşük ve orta gelirli ülkelerde yüzde 0,64, yüksek gelirli ülkelerde yüzde 0,71 düzeyinde bir pozitif etki bulunmuştur.

2 no'lu modelde, kurum göstergesi olarak toplum üzerinde dini baskılar kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler toplam faktör verimliliğini yüzde 70,8 açıklamıştır. Toplum üzerinde dini baskıların azalması Türkiye'de ve düşük ve orta gelirli ülkelerde toplam faktör verimliliği üzerinde istatistiksel olarak anlamsızdır. Yüksek gelirli ülkelerde toplam faktör verimliliğini yüzde 3,62 pozitif yönde etkilemiştir. Yüksek gelirli ülkelerde, toplum üzerinde dini baskıların olmaması, hukuk kurallarının egemen olduğu ve bu bağlamda mülkiyet haklarına sağlanan güvencenin yüksek olduğu anlamına gelir. Mülkiyete sağlanan güvencenin sermaye yoğunluğu sağlayıcı yatırımları artırarak ekonomide verimliliği artırdığı söylenebilir.

3 no'lu modelde, kurum göstergesi olarak siyaset üzerinde askeri baskı kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler toplam faktör verimliliğini yüzde 71 açıklamıştır. Siyaset üzerinde askeri baskıların azalmasının Türkiye'de toplam faktör verimliliği üzerinde etkisi yoktur. Düşük ve orta gelirli ülkelerde toplam faktör verimliliğini yüzde 2,25 pozitif etkilemiştir. Yüksek gelirli ülkelerde ise yüzde 3,13 pozitif etkilemiştir. 4 no.'lu modelde, kurumsal yapı göstergesi olarak yolsuzlukların önlenmesi kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler toplam faktör verimliliğini yüzde 70,2 açıklamıştır. Yolsuzlukların önlenmesi Türkiye'de, düşük ve orta gelirli ülkelerde ve yüksek gelirli ülkelerde toplam faktör verimliliği üzerinde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

5 no'lu modelde, kurum göstergesi olarak dış çatışmaların azalması kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler toplam faktör verimliliğini yüzde 70,8 açıklamıştır. Dış çatışmanın toplam faktör verimliliği üzerinde, Türkiye'de anlamlı bir etkisi yoktur. Dış çatışmaların azalması toplam faktör verimliliğini, düşük ve orta gelirli ülkelerde yüzde 1,13 pozitif etkilemiştir. Yüksek gelirli ülkelerde toplam faktör verimliliğini %10 anlamlılık düzeyinde yüzde 1,59 pozitif etkilemiştir. 6 no.'lu modelde, açıklayıcı değişkenler toplam faktör verimliliğini yüzde 70,7 açıklamıştır. Türkiye'de, düşük ve orta gelirli ülkelerde iç çatışmalarda azalma, toplam faktör verimliliği üzerinde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Yüksek gelirli ülkelerde toplam faktör verimliliğini yüzde 2,17 pozitif etkilemiştir.

Tablo 3.10 Kurumlar ve Toplam Faktör Verimliliği: Alt Endekslere Göre (2)

(Bağımlı değişken- Toplam Faktör Verimliliği)

	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
Dışa Açıklık	0,0275 (0,0346)	0,0156 (0,0330)	0,0169 (0,0320)	0,0159 (0,0334)	0,0216 (0,0328)	0,0183 (0,0336)	0,0178 (0,0335)
Kamu Harcamaları	-1,158*** (0,359)	-1,107*** (0,356)	-1,132*** (0,348)	-1,097*** (0,360)	-1,139*** (0,362)	-1,144*** (0,359)	-1,121*** (0,345)
Beşeri Sermaye	0,155 (0,112)	0,178 (0,120)	0,207* (0,120)	0,170 (0,122)	0,207* (0,120)	0,209* (0,122)	0,217* (0,125)
Finansal Gelişme	0,000130 (0,000269)	0,00000962 (0,000278)	0,0000329 (0,000281)	0,0000346 (0,000283)	-0,0000769 (0,000290)	0,0000169 (0,000278)	-0,0000123 (0,000278)
Yatırım Profiline İyileşmesi (TR)	-0,00313 (0,00508)						
Yatırım Profiline İyileşmesi (DOG)	0,00238 (0,00425)						
Yatırım Profiline İyileşmesi (YG)	-0,0115*** (0,00443)						
Sosyoekonomik Koşulların İyileşmesi (TR)		0,00471** (0,00224)					
Sosyoekonomik Koşulların İyileşmesi (DOG)		0,00662 (0,00561)					
Sosyoekonomik Koşulların İyileşmesi (YG)		-0,00854 (0,00603)					
Hükümet İstikrarının Sağlanması (TR)			0,0138*** (0,00290)				
Hükümet İstikrarının Sağlanması (DOG)			0,0119*** (0,00416)				
Hükümet İstikrarının Sağlanması (YG)			0,0120*** (0,00377)				
Etnik Gerginliklerin Azalması (TR)				0,0369*** (0,00904)			
Etnik Gerginliklerin Azalması (DOG)				-0,00626 (0,00818)			

	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
Etnik Gerginliklerin Azalması (YG)				0,0225** (0,0104)			
Yasal Düzenin Gelişmesi (TR)					0,0288*** (0,00936)		
Yasal Düzenin Gelişmesi (DOG)					0,0173* (0,0101)		
Yasal Düzenin Gelişmesi (YG)					0,0225 (0,0222)		
Demokratik Hesap Verebilirliğin Sağlanması (TR)						0,0105*** (0,00258)	
Demokratik Hesap Verebilirliğin Sağlanması (DOG)						0,00491 (0,00754)	
Demokratik Hesap Verebilirliğin Sağlanması (YG)						-0,0122 (0,0113)	
Bürokratik Kalitenin Artması (TR)							0,0115 (0,0158)
Bürokratik Kalitenin Artması (DOG)							0,00537 (0,0120)
Bürokratik Kalitenin Artması (YG)							0,0364 (0,0370)
Sabit	6,072*** (0,282)	6,002*** (0,308)	5,856*** (0,304)	5,979*** (0,308)	5,859*** (0,309)	5,946*** (0,306)	5,855*** (0,320)
N	1608	1608	1608	1608	1608	1608	1605
Düzeltilmiş R ²	0,711	0,702	0,709	0,703	0,704	0,700	0,700

Not: Bağımlı değişken, 1992-2010 döneminde toplam faktör verimliliğinin logaritmik halidir. Düzeltilmiş standart hatalar, parantez içinde gösterilmiştir. * %10, ** %5, ***%1 düzeyinde istatistiksel anlamlılıkları göstermektedir. Bütün modellere zaman etkileri dahil edilmiştir. Kurumsal yapı olarak ICRG 12 alt endeks toplamından oluşan bileşik endeks ve alt endeksler kullanılmıştır. TR, Türkiye; DOG, Düşük ve Orta Gelirli Ülkeler; YG, Yüksek Gelirli ülkeleri göstermektedir.

7 no'lu modelde kurum göstergesi olarak, ülkelerin yatırıma uygunluğu ile ilgili olan yatırım profili kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler toplam faktör verimliliğini yüzde 71,1 açıklamıştır. Yatırım profilinde gelişmenin Türkiye'de ve düşük ve orta gelirli ülkelerde toplam faktör verimliliği üzerinde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Yüksek gelirli ülkelerde yüzde 1,15 negatif etkilemiştir. Yüksek gelirli ülkeler için etki beklenen yönde değildir çünkü yatırım profilinde iyileşmenin, yatırımları artırıcı, sermaye stoku sağlayıcı ve bunun sonucu toplam faktör verimliliğinde artış sağlayacağı düşünülmektedir.

8 no'lu modelde kurum göstergesi olarak sosyoekonomik koşul kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler toplam faktör verimliliğini yüzde 70,2 açıklamıştır. Sosyoekonomik koşullarda iyileşmenin, toplam faktör verimliliği üzerinde etkisi düşük ve orta gelirli ülkelerde ve yüksek gelirli ülkelerde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Türkiye'de sosyoekonomik koşulların iyileşmesi toplam faktör verimliliğini yüzde 0,47 pozitif etkilemiştir. İşsizlik, tüketici güveni ve yoksulluk gibi bileşenlere sahip olan sosyoekonomik

koşulların iyileşmesi, toplumsal huzuru ve refahı artırarak verimlilik üzerinde pozitif etkili olduğu söylenebilir.

9 no'lu modelde, kurum göstergesi olarak hükümet istikrarı kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler toplam faktör verimliliğini yüzde 70,9 açıklamıştır. Hükümet istikrarının artması, toplam faktör verimliliğini Türkiye'de yüzde 1,38 pozitif etkilemiştir. Düşük ve orta gelirli ülkelerde yüzde 1,19 ve yüksek gelirli ülkelerde yüzde 1,20 pozitif etkilemiştir. Elde edilen sonuçlar beklenen yöndedir. Hükümet istikrarı ve açıkladığı programı uygulayabilen yetkilerini kullanabilen ekonomi yönetimi uzun vadeli programların uygulanması bakımından ve ekonomide belirsizliğin azalması yönünden oldukça önemli bir role sahiptir. İstikrarın artmasıyla belirsizliğin azalması yatırımları artırarak, sermaye yoğunluğu ve faktör verimliliğinde artış sağladığı ileri sürülebilir.

10 no'lu modelde, kurum göstergesi olarak etnik gerginlik kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler toplam faktör verimliliğini yüzde 70,3 açıklamıştır. Etnik gerginliklerin azalması, toplam faktör verimliliği üzerinde düşük ve orta gelirli ülkelerde istatistiksel olarak anlamsız iken Türkiye'de toplam faktör verimliliğini yüzde 3,69 pozitif etkilemiştir. Yüksek gelirli ülkelerde, yüzde 2,25 pozitif etkilemiştir. Etnik gerginliklerin azalmasının toplam faktör verimliliğini pozitif etkilemesi yüksek gelirli ülkeler ve Türkiye için beklenen bir sonuçtur. Etnik gerginliklerin azaldığı toplumlarda, Svensson (1998) çalışmasında belirtilen görüşler temelinde, kutuplaşma ve istikrarsızlık azalacak yönetimler yasal alt yapıya daha fazla yatırım yapabileceklerdir. Bunun sonucunda mülkiyete sağlanan güvence artırılarak yatırım ve verimlilik artışı sağlanabilir.

11 no'lu modelde, kurum göstergesi olarak yasal düzen kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler toplam faktör verimliliğini yüzde 70,4 açıklamıştır. Hukukun üstünlüğünü ifade eden yasal düzenin gelişmesi, Türkiye'de toplam faktör verimliliğini 2,88 pozitif etkilemiştir. Düşük ve orta gelirli ülkelerde, %10 anlamlılık düzeyinde yüzde 1,73 pozitif etkilemiştir. Yasal düzenin gelişmesi, mülkiyet haklarına sağlanan güvencenin yüksek düzeyde olması, yatırım yapmak isteyenler için teşvik edici bir yapı oluşturmaktadır. Isaksson (2007) çalışmasında belirtilen görüşler temelinde, yatırımların artması sonucu sermaye yoğunluğu sağlanarak faktörlerin verimliliğinde bir artış elde edilebilir. Yüksek gelirli ülkelerde toplam faktör verimliliği üzerinde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

12 no'lu modelde kurum alt bileşeni olarak demokratik hesap verebilirlik kullanılmıştır. Devletin insanlara sorumlu davranıp davranmadığının ve seçimlerin adil bir şekilde yapıp yapılmadığının bir göstergesidir. Modelde, açıklayıcı değişkenler toplam faktör verimliliğini yüzde 70 açıklamıştır. Demokratik hesap verebilirliğin artması Türkiye'de toplam faktör verimliliğini yüzde 1,05 pozitif etkilemiştir. Hesap verebilirlik yanlış uygulamalardan yöneticilerin sorumlu tutulmasını sağladığı için şeffaflık ve güvenin tesis edilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Bu anlamda şeffaflığın ve güvenin, işbirliğini artırarak, işlem

maliyetlerini azaltarak ve yatırımları artırarak verimlilik üzerinde pozitif etkili olduğu söylenebilir. Demokratik hesap verebilirlik, düşük ve orta gelirli ülkelerde ve yüksek gelirli ülkelerde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. 13 no.'lu modelde bürokratik kalitenin etkisi incelenmiştir. Modelde, açıklayıcı değişkenler toplam faktör verimliliğini yüzde 70 açıklamıştır. Bürokratik kalitenin artması, toplam faktör verimliliği üzerinde, Türkiye’de, düşük ve orta gelirli ülkelerde ve yüksek gelirli istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

3.4.3 Kurumların Yatırım Üzerinde Etkileri

Bu bölümde, kurumların yatırım üzerinde etkileri, bileşik endeks ve alt endekslere göre incelenmiş ve elde edilen bulgular tablolar halinde verilmiştir. Alt endekslerin Türkiye’de, yüksek gelirli ülkelerde ve düşük gelirli ülkelerde yatırımlara olan etkilerinin farklılaşacağı düşünüldüğü için eğim kukla değişkenleri oluşturularak modellere dahil edilmiştir. Kullanılan değişkenler Tablo 3.11’de ayrıntılı biçimde gösterilmiştir.

Tablo 3.11 Kullanılan Verilerin Özeti

Değişken Tanımı	Elde ediliş	Kaynak	Kullanımı	Beklenen Etki
Yatırım	Sabit fiyatlarla (2005 yılı) yatırım harcaması/ sabit fiyatlarla (2005 yılı) GSYİH	PWT 8.0	Logaritmik olarak	
Beşeri Sermaye	Eğitim getirilerine (Psacharopoulos, 1994) ve okullaşmaya dayalı (Barro&Lee, 2012) kişi başına beşeri sermaye endeksi	PWT 8.0	Logaritmik olarak	Pozitif
Kamu Harcamaları	Sabit fiyatlarla (2005 yılı) kamu harcaması/ sabit fiyatlarla (2005 yılı) GSYİH	PWT 8.0	Logaritmik olarak	Pozitif/Negatif
Dışa Açıklık	Sabit fiyatlarla (2005 yılı) ihracat + ithalat harcaması/ sabit fiyatlarla (2005 yılı) GSYİH	PWT 8.0	Logaritmik olarak	Pozitif
Finansal Gelişme	M2 /GSYİH (para arzının GSYİH içinde payı)	WDI	Logaritmik olarak	Pozitif
Kurum	12 alt endeks Hükümet istikrarı Sosyoekonomik koşullar Yatırım profili Demokratik hesap verilebilirlik Dini baskılar Bürokrasi kalitesi Politikalarda askeriyeinin etkisi Yasal düzen Etnik gerginlikler Yolsuzluk İç çatışma Dış çatışma 12 alt endeksin bileşiminden oluşan bileşik endeks	ICRG	12 alt endeks ve bileşik endeks olduğu gibi kullanılmıştır	Pozitif

Yapılan F testi³⁸ sonucunda havuzlanmış en küçük kareler yöntemi olan kısıtlı model reddedilmiştir ve birim ve zaman etkilerinden en az birini içeren model kabul edilmiştir. Hausman testi³⁹ sonucu içsellik olmadığı, rassal etkilerin olduğu hipotez reddedildiği için sabit etkiler tahmincisi kullanılmıştır. Bir yönlü zaman etkilerini içeren ve bir yönlü kesit etkilerini içeren kısıtlı modeller için yapılan F testleri⁴⁰ sonucu reddedilerek iki yönlü sabit etkiler tahmincisinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 3.12 Kurumlar ve Yatırım: Ülke Gruplarına Göre

(Bağımlı Değişken-Yatırım)

	Bütün Ülkeler (1)	Düşük ve Orta Gelirli Ülkeler (2)	Yüksek Gelirli Ülkeler (3)
Dışa Açıklık	0,278** (0,114)	0,355*** (0,117)	-0,358** (0,165)
Kamu Harcamaları	-0,255** (0,129)	-0,276** (0,122)	-0,0612 (0,281)
Beşeri Sermaye	-0,0414 (0,540)	-1,035 (0,893)	0,827 (1,036)
Finansal Gelişme	-0,00655 (0,0538)	0,000529 (0,0657)	0,0108 (0,0657)
Kurum (bileşik endeks)	0,0180*** (0,00299)	0,0185*** (0,00341)	0,0131** (0,00549)
Sabit	1,571** (0,646)	2,235** (0,873)	0,967 (1,439)
N	1.608	919	689
Düzeltilmiş R ²	0,284	0,377	0,197
Hausman testi $\chi^2(17)$	30,36**	Otokorelasyon testi F(1, 89)	51,951***
Değişen Varyans $\chi^2(90)$	25.128,12***	Yatay kesit bağımsızlık testi	-0,354

Not: Bağımlı değişken 1992-2010 döneminde yatırım/ reel GSYİH'in logaritmik halidir. Düzeltilmiş standart hatalar, parantez içinde gösterilmiştir. * %10, ** %5, ***%1 düzeyinde istatistiksel anlamlılıkları göstermektedir. Bütün modellere zaman etkileri dahil edilmiştir. Kurumsal yapı olarak ICRG 12 alt endeks toplamından oluşan bileşik endeks kullanılmıştır.

Bütün ülkelerin dahil olduğu iki yönlü temel modelde, otokorelasyon ve değişen varyans sorunları tespit edilmiştir. Bu sorunları düzelterek sabit etkiler tahmincisi kullanılarak düzeltilmiş standart hatalar elde edilmiştir.

Bütün ülkelerin dahil olduğu temel modelde, kurum değişkeni dışında bütün değişkenlerin logaritması alınmıştır. 1 no'lu modelde, açıklayıcı değişkenler yatırımı yüzde 28,4

³⁸ F testi istatistiği 35,045381***, Ho= Havuzlanmış en küçük kareler yöntemi

³⁹ Hausman testi hipotezi Ho= içsellik yoktur.

⁴⁰ F testi istatistiği 35,815519***, Ho= zaman etkileri içeren model, F testi istatistiği 93.189,667***, Ho= kesit etkilerini içeren model.

açıklamıştır. Dışa açıklığın, kamu harcamalarının ve kurumların yatırım ile ilişkili olduğu bulunmuştur. Dışa açıklık, yüzde 1 arttığında yatırımı yüzde 0,27 artırmıştır. Kamu harcamaları, yüzde 1 arttığında yatırımı yüzde 0,25 azaltmıştır. Beşeri sermayenin ve finansal gelişmenin yatırım üzerinde etkileri istatistiksel olarak anlamsızdır. Kurumsal yapı, yatırımı yüzde 1,80 pozitif etkilemiştir⁴¹.

Düşük ve orta gelirli ülkelerin yüksek gelirli ülkelerle karşılaştırılması açısından 2 no.'lu ve 3 no.'lu model birlikte ele alınmıştır. 2 no.'lu modelde açıklayıcı değişkenler yatırımı yüzde 37,7 açıklamıştır. 3 no.'lu modelde ise açıklayıcı değişkenler yatırımı yüzde 19,7 açıklamıştır. Dışa açıklık, düşük ve orta gelirli ülkelerde yatırımları yüzde 0,35 pozitif etkilemişken, yüksek gelirli ülkelerde yüzde 0,35 negatif etkilemiştir. Bu sonuç, doğrudan yabancı yatırım çerçevesinde faktörlerin daha ucuz olduğu ve yatırım getirisinin yüksek olduğu düşük ve orta gelirli ülkelerin yatırım için daha çok tercih edildiği şeklinde değerlendirilebilir. Kamu harcamaları, düşük ve orta gelirli ülkelerde yatırımları yüzde 0,27 negatif etkilemiştir. Etki beklenen yöndedir. Kamu harcamaları arttığında özel sektör yatırımlarının bu durumdan olumsuz etkileneceği görüşünü desteklemektedir. Kamu harcamalarının yüksek gelirli ülkelerde yatırım üzerinde etkisi, istatistiksel olarak anlamsızdır. Beşeri sermayenin ve finansal gelişmenin yatırım üzerinde etkileri hem düşük ve orta gelirli ülkelerde hem de yüksek gelirli ülkelerde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Kurum değişkeni düşük ve orta gelirli ülkelerde yatırımı yüzde 1,85 pozitif etkilemiştir. Yüksek gelirli ülkelerde ise %5 anlamlılık düzeyinde yüzde 1,31 etkilemiştir. Sonuç, kurumsal yapının yatırımlara etkisinin ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre değişebileceğini savunan görüşleri destekler niteliktedir.

⁴¹ Benzer sonuçlar Kormendi ve Meguire (1995), Levine ve Renelt (1992), Gwartney vd. (2004), Knack ve Keefer (1995), Pastor ve Sung (1995) çalışmalarında elde edilmiştir.

Tablo 3.13 Kurumlar ve Yatırım: Alt Endekslere Göre (1)

(Bağımlı Değişken-Yatırım)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Dışa Açıklık	0,270** (0,114)	0,321*** (0,124)	0,325*** (0,124)	0,325*** (0,122)	0,325*** (0,124)	0,325*** (0,121)
Kamu Harcamaları	-0,265** (0,128)	-0,379** (0,161)	-0,395** (0,160)	-0,398** (0,157)	-0,386** (0,154)	-0,390*** (0,149)
Beşeri Sermaye	-0,0440 (0,540)	0,171 (0,610)	0,244 (0,595)	0,0537 (0,617)	0,237 (0,631)	0,373 (0,625)
Finansal Gelişme	-0,0103 (0,0535)	-0,0265 (0,0576)	-0,0223 (0,0571)	-0,00927 (0,0538)	-0,0251 (0,0567)	-0,0211 (0,0565)
Kurum (bileşik endeks) (TR)	0,00627*** (0,00196)					
Kurum (bileşik endeks) (DOG)	0,0201*** (0,00369)					
Kurum (bileşik endeks) (YG)	0,0134** (0,00652)					
Dini Baskıların Azalması (TR)		-0,0601** (0,0243)				
Dini Baskıların Azalması (DOG)		-0,00347 (0,0249)				
Dini Baskıların Azalması (YG)		0,0591** (0,0270)				
Askeriyenin Etkisinde Azalma (TR)			0,0216 (0,0140)			
Askeriyenin Etkisinde Azalma (DOG)			-0,0166 (0,0232)			
Askeriyenin Etkisinde Azalma (YG)			0,0324 (0,0339)			
Yolsuzlukların Önlenmesi (TR)				0,0665** (0,0284)		
Yolsuzlukların Önlenmesi (DOG)				0,00822 (0,0329)		
Yolsuzlukların Önlenmesi (YG)				0,0733** (0,0304)		
Dış Çatışmanın Azalması (TR)					0,0573*** (0,0200)	
Dış Çatışmanın Azalması (DOG)					0,0145 (0,0159)	
Dış Çatışmanın Azalması (YG)					0,0179 (0,0159)	
İç Çatışmanın Azalması (TR)						-0,0262*** (0,00601)
İç Çatışmanın Azalması (DOG)						0,0305** (0,0128)
İç Çatışmanın Azalması (YG)						0,0177 (0,0191)
Sabit	1,660** (0,664)	2,357*** (0,729)	2,328*** (0,718)	2,318*** (0,770)	2,239*** (0,745)	2,072*** (0,746)
N	1608	1608	1608	1608	1608	1608
Düzeltilmiş R ²	0,287	0,201	0,198	0,208	0,200	0,213

Not: Bağımlı değişken 1992-2010 döneminde yatırım/ reel GSYİH'in logaritmik halidir. Düzeltilmiş standart hatalar, parantez içinde gösterilmiştir. * %10, ** %5, ***%1 düzeyinde istatistiksel anlamlılıkları göstermektedir. Bütün modellere zaman etkileri dahil edilmiştir. Kurumsal yapı olarak ICRG 12 alt endeks toplamından oluşan bileşik endeks ve alt endeksler kullanılmıştır. TR, Türkiye; DOG, Düşük ve Orta Gelirli Ülkeler; YG, Yüksek Gelirli ülkeleri göstermektedir.

Kurum göstergesi olarak 1 no.'lu modelde, 12 alt göstergenin toplamından oluşan bileşik endeks kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler yatırımı yüzde 28,7 açıklamıştır. Kurumlar yatırımı Türkiye'de yüzde 0,62 ve düşük ve orta gelirli ülkeler grubunda yüzde 2,01, yüksek gelirli ülkelerde yüzde 1,34 pozitif etkilemiştir. Sonuç Türkiye, düşük ve orta gelirli ülkeler ve yüksek gelirli ülkeler için beklenen yöndedir.

2 no'lu modelde, kurum göstergesi olarak toplum üzerinde dini baskıların azalması kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler yatırımı yüzde 20,1 açıklamıştır. Dini baskıların azalması, Türkiye'de yatırımı negatif etkilemiştir. Sonuç beklenen yönde değildir.

Düşük ve orta gelirli ülkelerde istatistiksel olarak anlamsızdır. Yüksek gelirli ülkelerde yatırımı, yüzde 5,91 pozitif etkilemiştir ve sonuç beklenen yöndedir. Yüksek gelirli ülkelerde, dini kurallar yerine hukuk kurallarının geçerli olduğu ve hukuk kuralları ile mülkiyete yüksek güvence sağlanarak, yatırımlara teşvik oluşturulduğu söylenebilir. 3 no.'lu modelde, kurum göstergesi olarak siyaset üzerinde askeri baskılar kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler yatırımları yüzde 19,8 açıklamıştır. Siyaset üzerinde askeri baskıların azalması yatırımlar üzerinde Türkiye'de, düşük ve orta gelirli ülkelerde ve yüksek gelirli ülkelerde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

4 no'lu modelde, kurum göstergesi olarak yolsuzlukların önlenmesi kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler yatırımları yüzde 20,8 açıklamıştır. Düşük ve orta gelirli ülkelerde, yolsuzlukların önlenmesi, yatırım üzerinde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Yolsuzlukların önlenmesi Türkiye'de yatırımları yüzde 6,65 ve yüksek gelirli ülkelerde yüzde 7,33 pozitif etkilemiştir⁴². Yolsuzluklarla mücadele kamu yatırımlarının daha etkin yapılmasını ve kaynakların daha etkin kullanılmasını sağlayacağı için sonuçlar Türkiye ve yüksek gelirli ülkeler için beklenen yöndedir.

5 no'lu modelde, kurum göstergesi olarak dış çatışmaların azalması kullanılmıştır. Modelde açıklayıcı değişkenler yatırımları yüzde 20 açıklamıştır. Dış çatışmada azalmanın yatırım üzerinde etkisi, düşük ve orta gelirli ülkelerde ve yüksek gelirli ülkelerde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Dış çatışmada azalma, yatırımı Türkiye'de yüzde 5,73 pozitif etkilemiştir. Dış çatışmaların azalması yatırım yapmak isteyenler için daha uygun bir ortam oluşturarak hem yerli yatırımcılar için hem de yabancı yatırımcılar için belirsizliği azaltarak yatırımları artırabilir bu nedenle sonuç beklenen yöndedir.

6 no'lu modelde, kurum göstergesi olarak iç çatışmaların azalması kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler yatırımları yüzde 21,3 açıklamıştır. İç çatışmalarda azalma yatırımı, Türkiye'de negatif etkilemiştir. Bu sonuç, iç çatışma azaldığı zaman yatırımın azaldığı anlamına gelmektedir ki gerçekte örtüşmemektedir. Dolayısıyla terör olaylarının tırmandığı bölgelerde yatırım yapılmadığı ve bunun sonucunda bu bölgelerde yaşayanların başka bölgelere göç ederek iş aramaya başladığı bilinmektedir. Benzer sonuca iç çatışmanın kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde etkilerinde de rastlanmıştır dolayısıyla bu sonucun ortaya çıkmasında endeksin öznel nitelikte olması, tam olarak iç çatışmayı ölçememiş olması veya veri setinin 1992-2010 dönemini kapsamaması nedeniyle terör olaylarının azalma gösterdiği son yılları kapsamaması etkili olabilir. Yüksek gelirli ülkelerde iç çatışmanın azalması yatırım üzerinde istatistiksel olarak anlamsızdır. Düşük ve orta gelirli ülkelerde ise iç çatışmanın azalması yatırımları yüzde 3,05 pozitif etkilemiştir. Sonuç, Uygur (2014)'un ileri sürdüğü "terör riskinin gelişmekte olan ülkelerin orta gelir tuzağına düşmelerine yol açtığı" görüşünü

⁴² Benzer nitelikte sonuçlar Mauro (1995), Tanzi ve Davoodi (1997), Everhart ve Sumlinski (2000), Gyimah-Brempong (2002), Aysan vd. (2007) Zouhaier (2012) çalışmalarında elde edilmiştir.

destekler niteliktedir. İç çatışmanın azalması politik ve ekonomik istikrarı besleyen göstergelerden biri olduğu için düşük ve orta gelirli ülkelerde yatırımı pozitif etkilemesi beklenen bir sonuçtur.

Tablo 3.14 Kurumlar ve Yatırım: Alt Endekslere Göre (2)

(Bağımlı Değişken- Yatırım)

	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
Dışa Açıklık	0,302** (0,135)	0,323*** (0,126)	0,314*** (0,116)	0,337*** (0,121)	0,318*** (0,118)	0,324*** (0,124)	0,330*** (0,125)
Kamu Harcamaları	-0,348** (0,155)	-0,404** (0,161)	-0,381*** (0,146)	-0,384** (0,152)	-0,397** (0,155)	-0,398** (0,159)	-0,386** (0,160)
Beşeri Sermaye	0,178 (0,667)	0,435 (0,643)	0,00468 (0,559)	0,382 (0,624)	0,236 (0,599)	0,258 (0,597)	0,313 (0,597)
Finansal Gelişme	-0,00885 (0,0530)	-0,0266 (0,0573)	-0,00328 (0,0502)	-0,0244 (0,0571)	-0,0317 (0,0574)	-0,0241 (0,0562)	-0,0303 (0,0577)
Yatırım Profiline İyileşmesi (TR)	-0,0133 (0,0209)						
Yatırım Profiline İyileşmesi (DOG)	0,0395*** (0,0150)						
Yatırım Profiline İyileşmesi (YG)	0,00549 (0,0127)						
Sosyoekonomik Koşulların İyileşmesi (TR)		-0,00598 (0,00629)					
Sosyoekonomik Koşulların İyileşmesi (DOG)		-0,00763 (0,0180)					
Sosyoekonomik Koşulların İyileşmesi (YG)		0,0184 (0,0140)					
Hükümet İstikrarının Sağlanması (TR)			0,0122 (0,0115)				
Hükümet İstikrarının Sağlanması (DOG)			0,0489*** (0,0120)				
Hükümet İstikrarının Sağlanması (YG)			0,0253 (0,0170)				
Etnik Gerginliklerin Azalması (TR)				0,0805** (0,0339)			
Etnik Gerginliklerin Azalması (DOG)				0,0415* (0,0232)			
Etnik Gerginliklerin Azalması (YG)				0,0179 (0,0266)			
Yasal Düzenin Gelişmesi (TR)					-0,0776*** (0,0291)		
Yasal Düzenin Gelişmesi (DOG)					0,0375 (0,0314)		
Yasal Düzenin Gelişmesi (YG)					0,0605* (0,0335)		
Demokratik Hesap Verebilirliğin Sağlanması (TR)						0,0290*** (0,0100)	

	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
Demokratik Hesap Verebilirliğin						-0,00114	
Sağlanması (DOG)						(0,0168)	
Demokratik Hesap Verebilirliğin						-0,0160	
Sağlanması (YG)						(0,0384)	
Bürokratik Kalitenin							0,161***
Artması (TR)							(0,0547)
Bürokratik Kalitenin							0,0252
Artması (DOG)							(0,0355)
Bürokratik Kalitenin							0,0141
Artması (YG)							(0,0973)
Sabit	2,303*** (0,795)	2,187*** (0,778)	2,279*** (0,667)	2,174*** (0,746)	2,221*** (0,728)	2,397*** (0,733)	2,317*** (0,744)
N	1608	1608	1608	1608	1608	1608	1605
Düzeltilmiş R ²	0,224	0,198	0,240	0,203	0,205	0,196	0,198

Not: Bağımlı değişken 1992-2010 döneminde yatırım/ reel GSYİH'in logaritmik halidir. Düzeltilmiş standart hatalar, parantez içinde gösterilmiştir. * %10, ** %5, ***%1 düzeyinde istatistiksel anlamlılıkları göstermektedir. Bütün modellere zaman etkileri dahil edilmiştir. Kurumsal yapı olarak ICRG 12 alt endeks toplamından oluşan bileşik endeks ve alt endeksler kullanılmıştır. TR, Türkiye; DOG, Düşük ve Orta Gelirli Ülkeler; YG, Yüksek Gelirli ülkeleri göstermektedir.

7 no'lu modelde, kurum göstergesi olarak yatırım profili kullanılmıştır. Modelde açıklayıcı değişkenler yatırımları yüzde 22,4 açıklamıştır. Ülkelerin yatırım ortamını yansıtan yatırım profilinde iyileşmenin Türkiye'de ve yüksek gelirli ülkelerde yatırım üzerinde etkisi istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Yatırım profilinde iyileşme, düşük ve orta gelirli ülkelerde yatırımı 3,95 pozitif etkilemiştir. Düşük ve orta gelirli ülkelerin, yüksek gelirli ülkelere yakınsaması açısından yatırımdan elde edilecek getiriler nispeten daha yüksek olacağı için yatırıma uygun bir ortamın yatırımları pozitif etkilemesi beklenen bir sonuçtur. 8 no'lu modelde, kurum göstergesi olarak sosyoekonomik koşullarda iyileşme kullanılmıştır. Modelde açıklayıcı değişkenler, yatırımları yüzde 19,8 açıklamıştır. Sosyoekonomik koşullarda iyileşmenin yatırım üzerinde Türkiye'de, düşük ve orta gelirli ülkelerde ve yüksek gelirli ülkelerde etkisi istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

9 no'lu modelde, kurum göstergesi olarak hükümet istikrarı kullanılmıştır. Modelde açıklayıcı değişkenler yatırımları yüzde 24 açıklamıştır. Hükümet istikrarının artması, Türkiye'de ve yüksek gelirli ülkelerde yatırım üzerinde etkisi istatistiksel olarak anlamsızdır. Düşük ve orta gelirli ülkelerde hükümet istikrarında artış yatırımları yüzde 4,89 pozitif etkilemiştir. Sonuç beklenen yöndedir ve politik istikrarsızlığın yatırımları olumsuz etkileyeceğini ileri süren Svensson (1998), Alesina vd. (1992), Alesina ve Perotti (1996), Barro (1991), Campos ve Nugent (2003) çalışmalarını destekler niteliktedir. Ayrıca bu sonuç, Aysan vd. (2007) çalışmalarında ileri sürülen "politik istikrarın girişimcilere daha uygun,

daha tahmin edilebilir bir çevre ve yatırıma daha uygun bir ortam sağlayarak özel yatırımlar üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu” görüşünü destekler niteliktedir.

10 no’lu modelde, kurum göstergesi olarak etnik gerginliklerin azalması kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler yatırımları yüzde 20,3 açıklamıştır. Etnik gerginliklerde azalma, Türkiye’de yatırımı yüzde 8,05 pozitif etkilemiştir, düşük ve orta gelirli ülkelerde %10 anlamlılık düzeyinde yüzde 4,15 pozitif etkilemiştir. Dolayısıyla Türkiye ve düşük ve orta gelirli ülkeler için sonuçlar, Knack ve Keefer (2002)’ın “kutuplaşmanın ve etnik gerginliğin sözleşmelerin uygulanabilirliğini ve mülkiyet haklarının güvencesini azaltarak ekonomik büyümeyi negatif etkileyeceği” görüşlerini destekler niteliktedir. Aynı zamanda Svensson (1998)’un “kutuplaşmanın ve politik istikrarsızlığın yasal sistemi güçlendirecek reformların yapılmasını engelleyeceği bu nedenle yurtdışı yatırımları olumsuz etkileyeceği” görüşlerini destekler niteliktedir. Etnik gerginliklerin azalması, yüksek gelirli ülkelerde yatırımlar üzerinde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

11 no’lu modelde, kurum göstergesi olarak hukukun üstünlüğünü ifade eden yasal düzen kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler, yatırımları yüzde 20,5 açıklamıştır. Yasal düzenin gelişmesi, yatırımı Türkiye’de negatif etkilemiştir. Oysa yatırım için mülkiyet haklarının güvence altında olması bir teşvik edicidir. Türkiye için bu sonuç, yatırımın önündeki bürokratik engellerin gayri meşru yollarla aşıldığı bir ortamda, yasal sistemde düzenlemelerin, kısa dönemde yatırımları negatif etkileyebileceği şeklinde yorumlanabilir. Düşük ve orta gelirli ülkelerde yasal düzenin gelişmesi yatırımlar üzerinde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Yüksek gelirli ülkelerde ise yasal düzenin gelişmesi yatırımları %10 anlamlılık düzeyinde yüzde 6,05 pozitif etkilemiştir.

12 no’lu modelde, kurum göstergesi olarak demokratik hesap verebilirlik kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler yatırımları yüzde 19,6 açıklamıştır. Demokratik hesap verilebilirliğin sağlanması yatırımı, Türkiye’de yüzde 2,90 pozitif etkilemiştir. Türkiye için bu sonuç, demokrasinin ve demokratik kurumların yatırımların getirisi üzerinde belirsizliği ve riski azaltarak yatırımları pozitif etkileyeceğini ileri süren Pastor ve Sung (1995)’ın çalışmasını destekler niteliktedir. Düşük ve orta gelirli ülkelerde ve yüksek gelirli ülkelerde etki istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

13 no’lu modelde, kurum göstergesi olarak bürokratik kalitenin artması kullanılmıştır. Modelde, açıklayıcı değişkenler yatırımları yüzde 19,8 açıklamıştır. Bürokratik kalitenin artması, yatırım üzerinde düşük ve orta gelirli ülkelerde ve yüksek gelirli ülkelerde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Bürokratik kalitenin artması, Türkiye’de yatırımı yüzde 16,1 pozitif etkilemiştir. Türkiye’de en etkili kurum göstergesi bürokratik kalitenin

artması bulunmuştur. Bürokratik kalitenin artması, işlem maliyetlerinin azaltılması ve, şokların direncinin azaltılması açısından önemli bir göstergedir. Türkiye için elde edilen bu sonuç, Aysan vd. (2007) çalışmalarının sonuçları ile benzer niteliktedir.

3.4.4 Türkiye İçin Bulguların Değerlendirilmesi

Türkiye’de kurum göstergesi olarak kullanılan bileşenlerin kişi başına düşen reel GSYİH, toplam faktör verimliliği ve yatırım üzerinde etkileri tablo 3.15.’te özetlenmiştir.

Tablo 3.15 Türkiye’de Kurumların Etkileri: Özet

	Kişi Başına Düşen Reel GSYİH		Toplam Faktör Verimliliği		Yatırım	
	Etki	İstatistiksel Anlamlılık	Etki	İstatistiksel Anlamlılık	Etki	İstatistiksel Anlamlılık
Dini Baskıların Azalması					-6,01	%5
Askeriyenin Etkisinde Azalma						
Yolsuzlukların Önlenmesi					+6,65	%5
Dış Çatışmanın Azalması					+5,73	%1
İç Çatışmanın Azalması	-0,56	%5			-2,62	%1
Yatırım Profiline İyileşmesi						
Sosyoekonomik Koşulların İyileşmesi			+0,47	%5		
Hükümet İstikrarının Sağlanması	+1,50	%1	+1,38	%1		
Etnik Gerginliklerin Azalması			+3,69	%1	+8,05	%5
Yasal Düzenin Gelişmesi	+2,23	%5	+2,88	%1	-7,76	%1
Demokratik Hesap Verebilirliğin Sağlanması			+1,05	%1	+2,90	%1
Bürokratik Kalitenin Artması					+16,1	%1
Bileşik Endeks	+0,14	%10	+0,32	%1	+0,62	%1

Türkiye’de 12 kurum göstergesinden, hükümet istikrarının artması ve yasal düzenin gelişmesi olmak üzere 2 göstergenin, kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde pozitif etkisi olduğu bulunmuştur. Özellikle hükümet istikrarının artması, siyasi istikrarsızlığın arttığı 90’lı yıllarda düşük ortalama büyüme hızının elde edilmesi ve 2000’li yıllarda siyasi istikrarsızlığın azalmasıyla daha yüksek ortalama büyüme hızının elde edilmesi ve kişi başına düşen reel GSYİH’in artmasıyla tutarlıdır. Fakat hükümet istikrarının sağlanması ekonomik sonuçların pozitif biçimde sürdürülebilmesi için tek başına yeterli değildir. Siyasetin ekonomi üzerinde etkilerini azaltmak için reformların yapılamadığı bir ortamda, küçük bir politik risk ekonomik değişkenleri etkileyebilmekte böyle bir ortamda hükümet istikrarının sağlanması belli süre pozitif sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Fakat ekonomide kırılma yapı varlığını korumaktadır. Ekonomide elde edilen pozitif sonuçların kalıcı hale gelmesi için kişilere ya da gruplara bağlı

sistemler yerine, ekonomide düzenleyici ve denetleyici ekonomik kurumların oluşturulması gerektiği ileri sürülebilir.

Türkiye’de kişi başına düşen reel GSYİH’i etkileyen bir başka kurum göstergesi yasal düzendir. Yasal düzen ve kişi başına düşen reel GSYİH ile pozitif ilişkili bulunmuştur. Yasal düzen, hukukun üstünlüğü ve mülkiyet haklarına sağlanan güvenceyi göstermektedir. Mülkiyet hakları, North (1990)’a göre üretim, yatırım ve yenilik için teşvik edici bir yapı oluşturmaktadır.

Kişi başına düşen reel GSYİH’i artırmak için mülkiyet haklarına sağlanacak güvencenin artırılması, hukuk alanında iyileştirmelerin ve reformların yapılması gerektiği ileri sürülebilir. Çünkü kurumların değiştirilmesi ya da iyi kurumların elde edilebilmesi kısa dönemde çok mümkün değildir. Özellikle resmi olmayan kurumların değişmesi oldukça uzun bir süre gerektirmektedir. Kısa dönemde değiştirilebilen kurumlar resmi kurumlardır. Bu nedenle iyi kurumları oluşturabilecek bir yasal düzen oluşturulmalıdır ya da Kasper (2007) ve Rodrik (2009)’ın söz ettiği şekilde iyi kurumlar, teknoloji gibi transfer edilebilir. İyi kurumlara sahip olan ülkeler örnek alınabilir. Avrupa Birliği’ne üye olmak için atılan adımların ve yapılan reformların en yoğun 2002-2007 yılları arasında olduğu göz önünde bulundurulursa bu dönemde elde edilen yüksek ekonomik büyüme rakamlarının tesadüf olmadığı söylenebilir. Sonuç olarak, kurum göstergesi olarak bileşik endeks dikkate alındığında kurumların gelişmesi Türkiye ekonomisinde kişi başına düşen reel GSYİH’i artırıcı bir etkiye sahiptir.

Türkiye’de, 12 kurum göstergesi içinde, sosyoekonomik koşulların iyileşmesi, hükümet istikrarının sağlanması, etnik gerginliklerin azalması, yasal düzen, demokratik hesap verebilirlik olmak üzere 5 gösterge toplam faktör verimliliği ile pozitif ilişkili bulunmuştur. Ayrıca Türkiye’de kurumlar, bileşik endeks kapsamında, toplam faktör verimliliğini pozitif biçimde etkilemiştir. Üngör ve Kalafatçılar (2014, s.39)’a göre, 2001 krizi sonrasında Türkiye ekonomisinde, yapılan kurumsal değişiklikler ve yapısal reformlar toplam faktör verimliliğini daha da geliştirmiştir. Yapılan kurumsal değişiklikler ve yapısal reformlar; merkez bankasının bağımsız hale getirilmesi, resmi olarak enflasyon hedeflemesi, dalgalı döviz kuru sistemine geçilmesi, mali disiplini sağlamak için bankacılık sisteminin düzenlenmesi, teşvik edici bir yatırım ortamının sağlanması ve doğrudan yabancı yatırımlar için daha teşvik edici bir ortamın sağlanması yönünde olmuştur. Toplam faktör verimliliği için elde edilen bu bulgular Üngör ve Kalafatçılar (2014)’ın tespitlerini destekler niteliktedir.

Türkiye’de, 12 kurum göstergesi içinde, yolsuzlukların önlenmesi, dış çatışmanın azalması, etnik gerginliklerin azalması, demokratik hesap verebilirlik ve bürokratik kalitenin artması olmak üzere 5 göstergenin, yatırım üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu

bulunmuştur. Etnik gerginliklerin azalması ve dış çatışmanın azalması politik istikrarı etkileyen göstergelerdir. Demokratik hesap verebilirlik, devletin şeffaflığını ve demokratik kurumların egemen olduğunu göstermektedir. Politik istikrarın ve devletin şeffaflığının artması yerli ve yabancı yatırımcılar için uygun bir yatırım ortamının sağlanması ve yatırımların getirisi üzerinde belirsizliğin ve riskin azaltılması anlamına gelmektedir. Bürokratik kalitenin artması yatırımın önündeki bürokratik engellerin kaldırılması, yatırım sürecinde yapılması gereken işlemlerin daha hızlı ve kolay yapılmasını ve işlem maliyetlerinin azalmasını sağlayacaktır. Dolayısıyla Türkiye’de bürokratik kalite yatırımlar için en etkili gösterge olarak bulunmuştur. Özellikle siyasi istikrarsızlıkların arttığı dönemlerde yatırımların kararlılıkla sürdürülebilmesi için bürokratik kalite büyük bir öneme sahiptir. Sonuç olarak, bileşik endeks kapsamında değerlendirme yapılırsa, Türkiye’de kurumlar, kişi başına düşen reel GSYİH, toplam faktör verimliliği ve yatırımlar üzerinde pozitif etkili bulunmuştur.

3.4.5 Düşük ve Orta Gelirli Ülkeler İçin Bulguların Değerlendirilmesi

Düşük ve orta gelirli ülkelerde, kurum göstergesi olarak kullanılan bileşenlerin kişi başına düşen reel GSYİH, toplam faktör verimliliği ve yatırım üzerinde etkileri tablo 3.16.’da özetlenmiştir.

Tablo 3.16 Düşük ve Orta Gelirli Ülkelerde Kurumların Etkileri: Özet

	Kişi Başına Düşen Reel GSYİH		Toplam Faktör Verimliliği		Yatırım	
	Etki	İstatistiksel Anlamlılık	Etki	İstatistiksel Anlamlılık	Etki	İstatistiksel Anlamlılık
Dini Baskıların Azalması						
Askeriyenin Etkisinde Azalma	+4,05	%1	+2,25	%5		
Yolsuzlukların Önlenmesi						
Dış Çatışmanın Azalması	+1,53	%5	+1,13	%5		
İç Çatışmanın Azalması					+3,05	%5
Yatırım Profiline İyileşmesi					+3,95	%1
Sosyoekonomik Koşulların İyileşmesi	+2,13	%1				
Hükümet İstikrarının Sağlanması			+1,19	%1	+4,89	%1
Etnik Gerginliklerin Azalması					+4,15	%10
Yasal Düzenin Gelişmesi			+1,73	%10		
Demokratik Hesap Verebilirliğin Sağlanması						
Bürokratik Kalitenin Artması	+3,08	%10				
Bileşik Endeks	+0,57	%1	+0,64	%1	+2,01	%1

Düşük ve orta gelirli ülkelerde, 12 kurum göstergesi içinde, askeriye'nin siyasete etkisinin azalması, dış çatışmanın azalması, sosyoekonomik koşulların iyileştirilmesi ve bürokratik kalite olmak üzere 4 göstergenin kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde pozitif etkili olduğu bulunmuştur. Düşük ve orta gelirli ülkelerde, iç çatışmanın azalması, yatırım profilinin iyileştirilmesi, hükümet istikrarının sağlanması ve etnik gerginliklerin azalması olmak üzere 4 gösterge yatırım ile pozitif ilişkili bulunmuştur. Ayrıca kurum göstergesi olarak bileşik endeks dikkate alındığında kurumlar ile yatırım pozitif ilişkili bulunmuştur.

Düşük ve orta gelirli ülkelerde, askeriye'nin siyasete etkisinin azalması, dış çatışmanın azalması, hükümet istikrarının sağlanması ve yasal düzenin gelişmesi olmak üzere 4 gösterge toplam faktör verimliliği ile pozitif ilişkili bulunmuştur. Ayrıca kurum göstergesi olarak bileşik endeks dikkate alındığında kurumlar ile toplam faktör verimliliği pozitif ilişkili bulunmuştur. Sonuç olarak, bileşik endeks kapsamında değerlendirme yapılırsa, düşük ve orta gelirli ülkelerde, kurumlar kişi başına düşen reel GSYİH, toplam faktör verimliliği ve yatırımlar üzerinde pozitif etkili bulunmuştur.

3.4.6 Yüksek Gelirli Ülkeler İçin Bulguların Değerlendirilmesi

Yüksek gelirli ülkelerde, kurum göstergesi olarak kullanılan bileşenlerin kişi başına düşen reel GSYİH, toplam faktör verimliliği ve yatırım üzerinde etkileri tablo 3.17.'de özetlenmiştir.

Tablo 3.17 Yüksek Gelirli Ülkelerde Kurumların Etkileri: Özet

	Kişi Başına Düşen Reel GSYİH		Toplam Faktör Verimliliği		Yatırım	
	Etki	İstatistiksel Anlamlılık	Etki	İstatistiksel Anlamlılık	Etki	İstatistiksel Anlamlılık
Dini Baskıların Azalması	+4,44	%1	+3,62	%1	+5,91	%5
Askeriye'nin Etkisinde Azalma	+3,92	%1	+3,13	%5		
Yolsuzlukların Önlenmesi					+7,33	%5
Dış Çatışmanın Azalması			+1,59	%10		
İç Çatışmanın Azalması	+1,35	%10	+2,17	%1		
Yatırım Profilinin İyileşmesi			-1,15	%1		
Sosyoekonomik Koşulların İyileşmesi						
Hükümet İstikrarının Sağlanması	+1,16	%5	+1,20	%1		
Etnik Gerginliklerin Azalması			+2,25	%5		
Yasal Düzenin Gelişmesi					+6,05	%10
Demokratik Hesap Verebilirliğin Sağlanması						
Bürokratik Kalitenin Artması	+7,41	%10				
Bileşik Endeks	+0,68	%1	+0,71	%1	+1,34	%5

Yüksek gelirli ülkelerde, 12 kurum göstergesi içinde, toplum üzerinde dini baskıların azalması, askeriye'nin siyaset üzerinde etkisinin azalması, iç çatışmanın azalması, hükümet istikrarının sağlanması ve bürokratik kalitenin artması olmak üzere 5 göstergenin kişi başına reel GSYİH üzerinde pozitif etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Etkili bulunan bu değişkenler, yönetimin daha verimli çalışmasını sağlayacak ve ekonomik sorunların gündemde olmasını sağlayacak alanlarda olduğu dikkat çekmektedir. Yüksek gelirli ülkelerin neden yüksek gelire sahip olduğunu açıklayan kurumsal farklılıklardan bir tanesi iç çatışmanın düşük ve orta gelirli ülkelere göre az olmasıdır.

Yüksek gelirli ülkelere, düşük gelirli ülkelere farklı olarak etkili olan değişkenlerden bir başkası da toplumda üzerinde dini baskıların azalmasıdır. Daha önce yapılan açıklamalar doğrultusunda dini baskıların daha az olması ya da olmaması toplumda dini kuralların yerine, hukuk kurallarının egemen olduğunu, hiçbir dini grubun toplum üzerinde egemen olmadığını ve inanç özgürlüğünün sağlandığını göstermektedir. Dolayısıyla yüksek gelirli ülkelere bu tür sorunlar olmadığı için ekonomik sorunlarla daha etkin mücadele edilebildiği söylenebilir.

Hükümet istikrarının sağlanması, düşük ve orta gelirli ülkelere etkili olmayan fakat yüksek gelirli ülkelere etkili olan değişkenlerden biridir. Hükümetin açıkladığı programı uygulayabilmesi ve görevini kesintisiz yapabilmesi yüksek gelirli ülkelere daha mümkün olduğu düşünülürse bu sonuç şaşırtıcı değildir. Çünkü askeriye'nin siyasete etkisinin azalması, toplum üzerinde dini baskıların azalması ya da olmaması ve iç çatışmanın azalması politik istikrarı sağlayacak faktörlerdir ve bu faktörlerin aynı zamanda kişi başına düşen reel GSYİH'i etkilediği göz önünde bulundurulursa hükümetin istikrarlı biçimde görevde bulunması için herhangi bir risk bulunmamaktadır. Dolayısıyla hükümet istikrarının sağlanmasıyla uzun vadeli ekonomik programların kararlılıkla sürdürülebilmesi mümkün olmaktadır.

Yüksek gelirli ülkeler için elde edilen sonuçlara göre kurum göstergesi olarak bileşik endeks kullanıldığında, kurumlar toplam faktör verimliliğini pozitif biçimde etkilemiştir. Alt endekslere bakıldığında 12 alt endeksin 6'sı toplam faktör verimliliği üzerinde etkili bulunmuştur. Toplum üzerinde dini baskıların azalması, askeriye'nin siyasete etkisinin azalması, dış çatışmanın azalması, iç çatışmanın azalması, hükümet istikrarının artması ve etnik gerginliklerin azalması ile toplam faktör verimliliği pozitif ilişkili bulunmuştur. Düşük ve orta gelirli ülkelere farklı olarak etnik gerginliklerin azalması, iç çatışmanın azalması ve toplum üzerinde dini baskıların azalması toplam faktör verimliliğini pozitif etkilemiştir.

Yüksek gelirli ülkelere, 12 kurum göstergesi içinde, toplum üzerinde dini baskıların azalması, yolsuzlukların kontrol edilmesi ve yasal düzenin gelişmesi olmak üzere 3 gösterge,

yatırım ile pozitif ilişkili bulunmuştur. Ayrıca kurumlar bileşik endeks kapsamında, yüksek gelirli ülkelerde yatırımı artırıcı bir etkiye sahiptir. Yüksek gelirli ülkelerde, yasal düzenin gelişmesi, mülkiyet haklarına sağlanan güvencenin artmasını sağlayarak yatırımcı için teşvik edici bir yapı oluşturmaktadır. Bu bakımdan yasal düzenin gelişmesi, yüksek gelirli ülkelerin neden yüksek gelire sahip olduğunu açıklayan en önemli göstergelerden biridir. Hukuk kurallarının işlediğini gösteren bir başka gösterge dini baskıların azalmasıdır. Dolayısıyla yasal düzenin gelişmesi ve toplum üzerinde dini baskıların azalması hukukun üstünlüğünün sağlanması bakımından önemli göstergelerdir. Yolsuzlukların önlenmesi sahip olunan kaynakların etkin biçimde kullanılması bakımından önemli bir yere sahiptir. Sonuç olarak, bileşik endeks kapsamında değerlendirme yapılırsa, yüksek gelirli ülkelerde, kurumlar kişi başına düşen reel GSYİH, toplam faktör verimliliği ve yatırımlar üzerinde pozitif etkili bulunmuştur.

SONUÇ

Kurumların iktisadi kalkınma rolünün incelendiği bu çalışmada, ilk olarak kurumsal iktisadın (ilk kurumsal iktisat ve yeni kurumsal iktisat) neoklasik iktisattan ayrılan yönleri ortaya konmuştur. Daha sonra ülkelerin ekonomik performansı üzerinde kurumların etkilerini inceleyen çalışmalar teorik çerçevede incelenmiştir. Kurumsal iktisadın temel eleştirisi, neoklasik iktisadın kurumları analize dâhil etmemesidir. Bu nedenle, neoklasik iktisat teorisinin kurumların dâhil olduğu bir dünyayı kabul etme zorunluluğu kurumsal iktisat tarafından ortaya konmuştur. Bu çerçevede, geleneksel büyüme modellerinin “bazı ülkelerin neden fakir olduğu” sorusuna cevap vermede faktör birikimi ve faktör verimliliğini vurgulayan açıklamalarının yetersiz olduğu görülmektedir. Çünkü bu modellerde, faktör birikimi ve faktör verimliliğinin oluşmasının temelinde belirleyici olarak rol oynayan kurumların analiz edilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda, kurumların etkilerini teorik ve ampirik olarak inceleyen çalışmalara yer verilerek, belirlenen etkiler çerçevesinde çalışmanın uygulama bölümü planlanmıştır.

Çalışmanın uygulama bölümünde, 1992-2010 döneminde 90 ülkede, kurumların etkileri incelenmiştir. Ülkeler, Dünya Bankası sınıflandırmasına göre, düşük ve orta gelirli ülkeler ve yüksek gelirli ülkeler olarak gruplara ayrılmıştır. Ayrıca bütün ülkeler için sonuçlar elde edilirken eğim kukla değişkenleri oluşturularak Türkiye için de sonuçlar elde edilmiştir. Kurum göstergesi olarak ICRG politik risk verileri kullanılmıştır. Politik risk, bileşik endeksi ve on iki alt göstergesi (yolsuzluk, iç çatışma, dış çatışma, yatırım profili, hükümet istikrarı, demokratik hesap verebilirlik, sosyoekonomik koşullar, bürokratik kalite, yasal düzen, etnik gerginlik, toplum üzerinde dini baskılar, askeriyein siyaset üzerinde etkisi) için modeller kurularak bulgular elde edilmiştir. Sonuçlar kullanılan bağımlı değişkenlere göre ayrılarak; bileşik endeks kapsamında, bütün ülkeler ve ülke grupları (düşük ve orta gelirli ülkeler ve yüksek gelirli ülkeler) için ve alt göstergeler kapsamında ise ülke grupları ve Türkiye için değerlendirilmiştir. Uygulamanın ilk kısmında, beşeri sermaye ile genişletilmiş neoklasik büyüme modeli çerçevesinde ve yeni kurumsal iktisadın eleştirel bakışı dikkate alınarak kurumların kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde etkileri incelenmiştir. Daha sonra emek ve sermayenin GSYİH içinde payları tahmin edilerek, büyüme muhasebesi yöntemi temelinde “Solow artığı” olarak toplam faktör verimliliği hesaplanmıştır. Dawson (1998)’ın belirtmiş olduğu toplam faktör verimliliği ve yatırım etki kanallarını belirlemek için kurumların toplam faktör verimliliği ve yatırım üzerine etkileri incelenmiştir.

Kurum göstergesi olarak bileşik endeks kullanıldığında kurumların kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde bütün ülkeler, düşük ve orta gelirli ülkeler ve yüksek gelirli ülkelerde etkili

olmayacağı temel hipotezi reddedilmiş, pozitif anlamlı bir etki bulunmuştur. Kurumların etkisi ülke gruplarına göre değişmiştir. Bileşik endeks kapsamında, kurumların, toplam faktör verimliliği üzerinde bütün ülkelerde, düşük ve orta gelirli ülkelerde ve yüksek gelirli ülkelerde etkili olmayacağı temel hipotezi reddedilmiş, pozitif anlamlı bir etki bulunmuştur. Etkinin derecesi ülke gruplarına göre değişmiştir. Bileşik endeks kapsamında, kurumların yatırım üzerinde bütün ülkelerde, düşük ve orta gelirli ülkelerde ve yüksek gelirli ülkelerde etkili olmayacağı temel hipotezi reddedilmiş, pozitif anlamlı bir etki bulunmuştur.

Kurum göstergesi olarak alt bileşenler kullanılarak kurumların kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde etkilerine bakıldığında; Türkiye’de, yasal düzenin gelişmesi ve hükümet istikrarının sağlanması pozitif etkili bulunmuştur. Düşük ve orta gelirli ülkelerde, askeriye’nin etkisinin azalması, dış çatışmanın azalması, sosyoekonomik koşulların iyileşmesi ve bürokratik kalitenin artması pozitif etkili bulunmuştur. Yüksek gelirli ülkelerde, bürokratik kalitenin artması, hükümet istikrarının sağlanması, iç çatışmanın azalması, askeriye’nin etkisinin azalması ve dini baskıların azalması pozitif etkili bulunmuştur. Yüksek gelirli ülkelerde, düşük ve orta gelirli ülkelere göre daha çok kurum göstergesi etkili bulunmuştur.

Alt endeksler kapsamında, kurumların toplam faktör verimliliği üzerinde etkilerine bakıldığında; Türkiye’de, sosyoekonomik koşulların iyileşmesi, hükümet istikrarının sağlanması, etnik gerginliklerin azalması, yasal düzenin gelişmesi ve hesap verebilirliğin sağlanması pozitif etkili bulunmuştur. Düşük ve orta gelirli ülkelerde, askeriye’nin etkisinin azalması, dış çatışmanın azalması, hükümet istikrarının sağlanması ve yasal düzenin gelişmesi pozitif etkili bulunmuştur. Yüksek gelirli ülkelerde, dini baskıların azalması, askeriye’nin etkisinin azalması, dış çatışmanın azalması, iç çatışmanın azalması, hükümet istikrarının sağlanması ve etnik gerginliklerin azalması pozitif etkili bulunmuştur. Yüksek gelirli ülkelerde, düşük ve orta gelirli ülkelere göre daha çok kurum göstergesi etkili bulunmuştur.

Alt endeksler kapsamında, kurumların yatırımlar üzerinde etkilerine bakıldığında; Türkiye’de, yolsuzlukların önlenmesi, dış çatışmanın azalması, etnik gerginliklerin azalması, hesap verebilirliğin sağlanması ve bürokratik kalitenin artması pozitif etkili bulunmuştur. Sonuçlara göre, Türkiye’de bürokratik kalitenin artması, yatırımlar üzerinde en etkili değişkendir. Bu sonuç, Türkiye’de yatırımın önündeki bürokratik engellerin kaldırılmasının yatırımların artırılması için çok etkili bir gelişme olacağı şeklinde yorumlanabilir. Ayrıca

politik istikrarın artmasını sağlayan ve belirsizlikleri azaltan dış çatışmanın azalması ve etnik gerginliklerin azalması etkili kurum göstergeleridir. Yolsuzlukların önlenmesiyle elde edilebilecek kazanımların, kamu yatırımlarının daha etkin yapılmasını sağlayarak, özel sektör yatırımlarını olumlu etkileyebileceği söylenebilir. Düşük ve orta gelirli ülkelerde, iç çatışmanın azalması, yatırım profilinin iyileşmesi, hükümet istikrarının sağlanması ve etnik gerginliklerin azalması yatırımlar üzerinde pozitif etkili bulunmuştur. Düşük ve orta gelirli ülkelerde politik istikrarın oluşmasını sağlayan ve belirsizliklerin azalmasını sağlayan değişkenlerin etkili olduğu ileri sürülebilir. Yüksek gelirli ülkelerde, dini baskıların azalması, yolsuzlukların önlenmesi ve yasal düzenin gelişmesi pozitif etkili bulunmuştur. Yüksek gelirli ülkelerde, etkili değişkenler düşük ve orta gelirli ülkelere farklıdır. Yüksek gelirli ülkelerde, mülkiyet haklarına güvence sağlayan hukuk kurallarının yatırımları artırıcı bir etkiye sahip olduğu sonucu çıkarılabilir.

Türkiye, düşük ve orta gelirli ülkeler ve yüksek gelirli ülkelerde, kurumların (bileşik endeks kapsamında) doğrudan toplam faktör verimliliğini artırarak ve dolaylı olarak yatırımları artırarak kişi başına düşen reel GSYİH üzerinde pozitif etkili olduğu sonucu çıkarılabilir. Etkiler incelendiğinde, kişi başına düşen reel GSYİH'i etkileyen alt göstergeler, toplam faktör verimliliğini etkileyen alt göstergeler ile benzer göstergelerdir. Bu nedenle toplam faktör verimliliği kanalının daha etkili olduğu ve alt endeksler kapsamında, beklenen etkilerin 1992-2010 döneminde tam olarak görülemediği, bileşik endeks ile daha istikrarlı ve tutarlı sonuçların elde edilebildiği ileri sürülebilir.

Kurumların resmi kurumlar ve resmi olmayan kurumlar olarak ayrıldığı ve resmi olmayan kurumların çok kısa sürede değiştirilebilmesinin mümkün olmadığı dikkate alındığında, düşük ve orta gelirli ülkelerde ve özellikle Türkiye’de etkin olmayan resmi kurumların değiştirilmesi için reformlara ihtiyaç duyulmaktadır. Resmi kurumların değiştirilmesi kapsamında, yasal sistemde yapılacak reformlarla (anayasa değişikliği) yatırım ve verimlilik artışı için mülkiyet haklarını güvence altına alan hukuk kurallarının oluşturulması sağlanabilir. Katılımcı demokrasiyi sağlayan, istikrar artırıcı ve kutuplaşmayı azaltıcı reformlarla yatırım, sermaye birikimi ve verimlilik teşvik edilebilir. Siyasetin ekonomi üzerinde etkilerini azaltacak düzenleyici ve denetleyici kurumların oluşturulmasıyla politik istikrarsızlığın arttığı dönemlerde bile ekonomik programlar kesintisiz uygulanabilecektir. Kişilere ve belli politik gruplara dayalı kısa dönemli istikrar yerine uzun dönemde istikrarı kalıcı hale getirecek kurumların oluşturulması için reformlar yapılabilir. Ayrıca, etkin kurumlara sahip olan ülkeler model alınarak veya bu ülkeler ile işbirliği artırılarak etkin kurumlar, teknoloji gibi, transfer edilebilir.

KAYNAKÇA

- Abramovitz M., “Resource and Output Trends in the United States since 1870”. *American Economic Review*, 46, (1956), 5-23.
- Acemoğlu D., “Root Causes: A historical approach to assessing the role of institutions in economic development”, *Finance & Development*, (2003), 27-30.
- Acemoğlu D., Johnson S., “Unbundling Institutions”, *Journal of Political Economy*, vol. 113, no. 5, (2005), 949-995.
- Acemoğlu D., Johnson S., Robinson J. A., “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, *American Economic Review*, 91, (2001), 1369-1401.
- Acemoğlu D., Johnson S., Robinson J., Thaicharoen Y., “Institutional causes, macroeconomic symptoms: volatility, crises and growth”, *Journal of Monetary Economics*, 50, (2003), 49–123.
- Acemoğlu D., Johnson S., Robinson J. A., “Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth.” *NBER Working Paper Series*, (2004), Working Paper No: 10481.
- Acemoğlu D., Robinson J., “The Role of Institutions in Growth and Development, the International Bank for Reconstruction and Development/the World Bank”, (2008), Working Paper No: 10.
- Acemoğlu D., Robinson J., *Ulusların Düşüşü: Güç Zenginlik ve Yoksulluğun Kökenleri*, (Çev. Faruk Rasim Velioğlu), İstanbul, Doğan Egmont Yayıncılık, 2014.
- Adelman I., Lohmoller J.B., “Institutions and Development in the Nineteenth Century: A Latent Variable Regression Model, Structural Change and Economics Dynamics, Vol.5, No.2, (1994), 329-59
- Aghion P., Howitt P., "Capital, innovation, and growth accounting," *Oxford Review of Economic Policy*, Oxford University Press, vol. 23(1), (2007),79-93.
- Ahlerup P., O. Olsson, Yanagizawa, D., “Social Capital vs Institutions in the Growth Process”, *European Journal of Political Economy*, Vol. 25, (2009), 1-14.
- Ahmad H. K., İlyas M., Mahmood T., Azfâl M., “Exploring the Effect of Total Factor Productivity Growth on Future Output Growth: Evidence from a Panel of East Esian Countries”, *Pakistan Economic and Social Review*, Volume 48, No. 1, (2010), 105-122.
- Aixala J., Fabro G., “Does the Impact of Institutional Quality on Economic Growth Depend on Initial Income Level?,” *Institute of Economic Affairs*, (2008).

- Akçomak İ.S., Weel B., “Social Capital Innovation and Growth: Evidence from Europe”, *European Economic Review*, 53, (2009), 544-567.
- Akerlof G., “The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, (1970), 488-500.
- Alchian A.A., Demsetz H., “Property Rights Paradigm”, *Journal of Economic History*, Vol. 33(1), (1973), 16-27.
- Alesina A., Ozler S, Roubini N., Swagel P., “Political instability and economic growth”, *NBER Working Paper* 4173, 1992.
- Alesina A., Perotti R., “Income distribution, Political instability and investment”, *European Economic Review*, 40, (1996) 1203-1228.
- Alfaro L., Kalemli-Ozcan S., Volosovych V., “Why Doesn't Capital Flow Rich to Poor Countries? An Empirical Investigation”, *The Review of Economics and Statistics*, Vol.90(2), (2008), 347–368.
- Ali M. A., Crain W.M., “Institutional Distortions, Economic Freedom, and Growth”, *Cato Journal*, Vol. 21, No. 3, (2002), 415-426.
- Alvarez-Diaz M., Miguez G.C., “The Quality of Institutions: A Genetic Programming Approach” *Economic Modelling*, Vol.25, (2008), 161–169.
- Anbarci N., Hill J., Kirmanoglu H., “Institutions and Growth Volatility”, *Economic Papers*, Vol. 30, No. 2, (2011), 233–252.
- Aron J., “Growth and Institutions: A Review of the Evidence”, *The World Bank Research Observer*, Vol.15, No.1, (2000), 99-135.
- Artan S., Hayaloğlu P., “Ülkelerarası Büyüme Farklılıklarının Açıklanmasında Kurumsal Yapının Rolü: Panel Veri Analizi”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, Aralık 8(3), (2013), 31- 54.
- Artan S., Hayaloğlu P., “Kurumsal Yapı ve İktisadi Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği”, *Sosyoekonomi* 2014-2/140216, (2014), 347-366.
- Assane D., Grammy A., “Institutional Framework and Economic Development: International Evidence”, *Applied Economics*, Vol. 35, (2003), 1811-1817.
- Axelrod R., “The Evolution of Cooperation”, Basic Books, 1984.
- Aysan A.F., Nabli M., Végonzonès M., “Governance Institutions And Private Investment: An Application To The Middle East And North Africa”, *The Developing Economies*, XLV-3, (2007), 339–377.
- Azfar O. “The New Institutional Economics Approach to Economic Development: A Discussion of Social, Political, Legal and Economic Institutions”, *The Pakistan*

- Development Review, Vol.45, No.4, (2006), 965-980.
- Balioune-Lutz M., "Institutions, Social Capital, and Economic Development in Africa: An Empirical Study", ICER Working Paper No. 18/2005, 2005.
- Baltagi B.H., *Econometric Analysis of Panel Data*, John Wiley & Sons Ltd., England, 2008.
- Banks, A. S., *Cross-National Time Series Data Archive*, Center for Social Analysis, University of New York 1993.
- Banks, A. S., *Cross-National Time-Series Data Archive*, Center for Social Analysis, State University of New York 1979.
- Bardhan P.K., "The New Institutional Economics and Development Theory: A Brief Critical Assessment", *World Development*, Vol. 17, No.9, (1989), 1389-1395.
- Barr A.M., "Social capital and Technical Information Flows in the Ghanaian Manufacturing Sector", *Oxford Economic Papers*, Vol.52, No.3, (2000), 539-559.
- Barro R. J. and X. Sala-i-Martin *Economic Growth*, Second Edition, Cambridge, MA: MIT Press., 2003.
- Barro R. J., "Economic Growth in a Cross-Section of Countries", *Quarterly Journal of Economics*, 106, (1991), 407-443.
- Barro R., "Determinants of Economic Growth in a Panel of Countries", *Annals Of Economics and Finance* 4, (2003), 231-274.
- Barro R., "Determinants of Economic Growth: Across-Country Empirical Study", NBER Working Papers 5698, 1996.
- Barro R., Wolf H. (1990), *Data Appendix for Economic Growth in a Cross Section of Countries*. Mimeo Cambridge: Harvard University.
- Bartolini S., Bonatti L., "Endogenous Growth, Decline in Social Capital and Expansion of Market Activities", *Journal of Economic Behaviour & Organization*, 67, (2008b), 917-926.
- Bartolini S., Bonatti L., "The Role of Social Capital in Enhancing Factor Productivity: Does Its Erosion Depress Per Capita GDP?", *The Journal of Socio-Economics*, 37, (2008a), 1539-1553.
- Baum C. F., *An Introduction to Modern Econometrics Using Stata*, Texas, Stata Press, 2010.
- Beach W.W., Kane T., *Methodology: Measuring the 10 Economic Freedoms* (chapter 4) 2007, http://www.appstate.edu/~ehrhartgc/Economic_freedom_codebook.pdf (erişim tarihi 01.09.2015).
- Besley T., "Property Rights and Investment Incentives: Theory and Evidence from Ghana", *Journal of Political Economy*, (1995), 903-37.

- Beugelsdijk By S., De Groot H.L.F., Van Schaik A.B.T.M., "Trust and economic growth: a robustness analysis", *Oxford Economic Papers*, 56, (2004), 118-134.
- Beugelsdijk S., Schaik T., "Social capital and growth in European regions: an empirical test", *European Journal of Political Economy*, Vol. 21, (2005), 301-324.
- Bjornskov C., "Social trust and growth of schooling", *Economics of Education Review*, 28, (2009), 249-257.
- Blyde J. S., Fernandez-Arias E., "Why Latin America Is Falling Behind" , (in chapter 1, *Sources of Growth in Latin America:What is missing?*), Inter-American Development Bank, Washington, D.C., 2005.
- Bollen K. A. "Political Democracy: Conceptual and Measurement Traps?" *Studies in Comparative International Development*, (1990), 7-24.
- Borner S, Bodmer F., Kobler M., *Institutional Efficiency and its Determinants: The Role of Political Factors in Economic Growth*, OECD Development Centre Studies, 2004.
- Boulila G., Bousrih, L., Trabelsi M., "Social Capital and Economic Growth: Empirical Investigations on the Transmission Channels", *International Economic Journal*, Vol. 22, No. 3, (2008), 399-417.
- Brunetti A., Gregory K., Beatrice W., "How Businesses see Government:Responses from Private Sector Surveys in sixty -nine Countries", IFC Discussion Paper 33, 1997.
- Bush P.D, "The Theory of Institutional Change", *Journal of Economic Issues*, 21 (September), (1987), 1075-1116.
- Butkiewicz J.L., Yanikkaya H., "Institutional Quality and Economic Growth: Maintenance of the Rule of Law or Democratic Institutions, or Both?", *Economic Modelling*, Vol.23, (2006), 648-661.
- Cameron A. C., Trivedi P. K., *Microeconometrics Using Stata*, Revised Edition, Texas, Stata Press, 2010.
- Campos N.F., Nugent J.B., "Aggregate Investment and Political Instability: An Econometric Investigation", *Economica*, Vol.70, (2003), 533-549.
- Caselli F., Esquivel G., Lefort F., "Reopening the Convergence Debate: A New Look at Cross-Country Growth Empirics", *J Econ Growth*, Vol.1(3), (1996), 363–389.
- Cass D., "Optimum Growth in an Aggregate Model of Capital Accumulation", *Review of Economic Studies*, 32, (1965), 233-240.
- Cavalcanti T.V., Magalhaes A.M., Jose A.T., "Institutions and Economic Development in Brazil", *The Quarterly Reviews of Economics and Finance*, Vol: 48, No.2, (2008), 412-432.

- Chang H., "Institutions and Economics Development: Theory, Policy and History", *Journal of Institutional Economic*, (2010), 1-26.
- Chen, X. ve Tian, G. "The Nature and Avoidance of the "Middle Income Trap", *Frontiers of Economics in China*, 9(3), (2014), 347-369.
- Chong A., Calderon C., "Causality and Feedback Between Institutional Measures and Economic Growth", *Econ Polit*, Vol. 12(1), (2000), 69–81.
- Chong A., Zanzi L., "Inward-Looking Policies, Institutions, Autocrats, and Economic Growth in Latin America: An Empirical Exploration", *Public Choice*, vol. 121(3), (2004), 335-361.
- Chou Y. K. "Three simple models of social capital and economic growth", *The Journal of Socio-Economics*, 35, (2006), 889–912.
- Chousa J. P., Khan H. A., Melikyan D., Tamazian A., "Assessing Institutional Efficiency, Growth and Integration", *Emerging Markets Review*, Vol. 6, (2005), 69-84.
- Clague C., Keefer P., Knack S., Olson M., "Contract-Intensive Money: Contract Enforcement, Property Rights and Economic Performance", *J Econ Growth*, Vol. 4(2), (1999), 185–211.
- Clague C., Keefer P., Knack S., Olson M., "Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies". *J Econ Growth*, Vol. 1(2), (1996), 243–276.
- Clercq D.D., Dakhli M., "Human Capital, Social Capital, and Innovation: A Multi Country Study", *Vlerick Leuven Gent Working Paper Series 2003/18*, 2003.
- Coase R. H. "The New Institutional Economics", *The American Economic Review*, Vol. 88, No. 2, (1998), 72-74.
- Coase R. H., "The Institutional Structure of Production", *American Economic Review*, Vol. 83. No. 4, (1992), 713-719.
- Coase R.H., "The Nature of the Firm", *Economica*, Vol. 4, (1937), 386-405.
- Coase R.H., "The Problem of the Social Cost", *Journal of Law and Economics*, Vol. 3, No. 1, (1960), 1-44.
- Coleman J.S., "Social Capital in the Creation of Human Capital", *The American Journal of Sociology*, Vol. 94, (1988), 95–120.
- Collier P., Gunning J.W., "Explaining African Economic Performance", *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, (1999), 64-111.
- Commons J. R., "Institutional Economics", *American Economic Review*, Vol: 21 No: 4, (1931), 648-657.

- Coriat B., Dosi G., The Institutional Embeddedness of Economic Change: An Appraisal of the .Evolutionary. and .Regulationist. Research Programmes. in Nielsen, K. and B. Johnson, Institutions and Economic Change: New Perspectives on Markets, Firms and Technology (Cheltenham, UK: Edward Elgar), (1998). 3-32.
- Dang V., Institutional Determinants of Investment in Transition Economies, Brunel University West London Economics and Finance Working Paper No. 09-33, 2009.
- David P., "Path dependence: a foundational concept for historical social science", *Cliometrica*, Volume 1, Issue 2, (2007), 91-114.
- Davis L., Hopkins M., "The Institutional Foundations of Inequality and Growth", *Journal of Development Studies*, Vol.47, No.7, (2011), 977-997.
- Davis L.E., North D.C., "Institutional Change and American Economic Growth", The University Press, Cambridge, 1971.
- Dawson J.W., "Causality in the Freedom-Growth Relationship", *Euro J Polit Econ*, Vol.19(3), (2003), 479-495.
- Dawson J.W., "Institutional, Investment, and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence", *Economic Inquiry*, Vol. 36, (1998), 603-619.
- De Haan J., Siemann C.L., "New Evidence on the Relationship Between Democracy and Economic Growth", *Public Choice*, Vol.86(1-2), (1996), 175-198.
- De Haan J., Sturm J.E., "On the Relationship Between Economic Freedom and Economic Growth", *European Journal of Political Economy*, Vol. 16, (2000), 215-241.
- De Soto H., "The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World", HarperCollins, New York, 1989.
- De Soto H., *The Mystery of Capital*, Basic Books, 2000.
- Dearmon J., Grier K., "Trust and Development", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 71, (2009), 210-220.
- Decker J.H., Lim J.J., "What Fundamentally Drives Growth? Revisiting The Institutions and Economic Performance Debate", *Journal of International Development*, (2008), 698-725.
- Deiningner K., Feder G., "Land Institutions and Land Markets", World Bank Policy Research Working Paper No. 2014, 2000
- Dell'Anno R., "Institutions and human development in the Latin American informal economy", *Const. Polit. Econ*, 21: (2010), 207-230.
- Demsetz H., "Toward a Theory of Property Rights", *The American Economic Review*, Vol.57, No.2, (1967), 347-359.

- Deng W., Lin Y., Gong J., "A Smooth Coefficient Quantile Regression Approach to Social Capital-Economic Growth Nexus", *Economic Modelling*, 29, (2012), 185-197.
- Dias J., Tebaldi E., "Institutions, human capital, and growth: The Institutional mechanism", *Structural Change and Economic Dynamics*, Elsevier, Vol. 23(3), (2012), 300-312.
- Dincer O. C., "The effects of property rights on economic performance", *Applied Economics*, Vol. 39 (7), (2007), 825-837.
- Dincer O.C., Uslander E.M., "Trust and Growth", *Public Choice*, 142, (2010), 59-67.
- Dinda S., "Social Capital in the Creation of Human Capital and Economic Growth: A Productive Consumption Approach", *The Journal of Socio-Economics*, 37, (2008), 2020-2033.
- Doucoulagos H., Ulubaşoğlu M.A., "Democracy and Economic Growth: A Meta-Analysis", *American Journal of Political Science*, Vol. 52, No. 1, January 2008, pp. 61–83
- Easterly W., "Life during Growth", *Journal of Economic Growth*, 4, (1996), 239-275.
- Easterly W., Kremer M., Pritchett L., Summers L., "Good Policy or Good Luck? Country Growth Performance and Temporary Shocks". *J Monetary Econ*, Vol. 32(3), (1993), 459–483.
- Easterly W., Levine R., "Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 4, (1997), 1203-1250.
- Easterly W., Levine R., "Tropics Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development", NBER Working Paper, No: 9106, 2002.
- Efendic A., Pugh G., "Institution and Economic Performance: An Overview of Empirical Research with the Main Focus on Transition Economies", *South East European Journal of Economics and Business*, Vol.2, No.1, (2007), 25-30.
- Erickson-Blomquist, W.H., Elinor Ostrom, "Institutional Capacity and the Resolution of a Commons Dilemma", Bloomington, Indiana University Workshop in Political Theory and Policy Analysis, 1984.
- Esfahani H., Ramirez M., "Institutions, Infrastructure and Economic Growth", *Journal of Development Economics*, Vol.70, (2003), 443–477.
- Espinoza R. "Factor Accumulation and the Determinants of TFP in the GCC", OxCarre External Research Associate, OxCarre Research Paper 94, 2012.
- Everhart S. S., Sumlinski M. A. Trends in Private Investment in Developing Countries Statistics for 1970-2000 and the Impact on Private Investment of Corruption and the

- Quality of Public Investment, The World Bank Washington, D.C. International Finance Corporation, Discussion Paper Number 44, 2000.
- Fabro G., Aixalá J., “Economic Growth and Institutional Quality: Global and Income-Level Analyses”, *Journal of Economic Issues*, Vol.43, No.4, (2009), 997-1023.
- Fedderke J. W., Luiz J.M., “The Political Economy of Institutions, Stability and Investment: A Simultaneous Equation Approach in an Emerging Economy. The Case of South Africa”, *Journal of Development Studies*, Vol. 44, No. 7, (2008), 1056–1079.
- Fedderke, J.W., de Kadt, R. and Luiz, J.M., “Indicators of political liberty, property rights and political instability in South Africa” *International Review of Law and Economics*, (2001), 21(1), 103–134.
- Feierabend I., Feierabend R.L., “Coerciveness and Change: Cross-National Trends”. *American Behavioral Scientist*, Vol.15(6), (1972), 911–927.
- Feng Y, Kugler J, Zak P. “The politics of fertility and economic development” *International Studies Quarterly*, 44, (2000), 667–693.
- Feng Y., “Democracy, political stability and economic growth”, *British Journal of Political Science*, 27, (1997), 391–418.
- Freedom House, *Freedom in The World 2015* (Report).
- Fukuyama F., “Social Capital, Civil Society and Development”, *Third World Quarterly*, Vol. 22, No. 1, (2001), 7-20.
- Furubotn E.G., Richter R., “The New Institutional Economics – A Different Approach to Economic Analysis”, *Economic Affairs*, Vol.28, (2008), 15-23.
- Gagliardi F., “Institutions and Economic Change: A Critical Survey of the New Institutional Approaches and Empirical Evidence”, *the Journal of Socio-Economics*, Vol.37, (2008), 416-443.
- Ghate C, Le Q, Zak P.. Optimal fiscal policy in an economy facing socio-political instability. *Review of Development Economics*, 7, (2003), 583–598.
- Gill, I.S., Kharas, H.J., *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*, World Bank Publications, The World Bank, Washington, 2007.
- Gleaser E., R. LaPorta, F. Lopes-de-Silanes, A. Shleifer, “Do Institutions Cause Growth?” *Journal of Economic Growth*, *Journal of Economic Growth*, Vol.9, No.3, (2004), 271-303.
- Goldin C., “Cliometrics and the Nobel”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.9, No.2, (1995), 191-208.

- Gökalp M.F., Baldemir E., "Kurumsal Yapı ve Ekonomik Büyüme İlişkisi", DEÜ. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 8,1, (2006), 212-226.
- Greene W. H., *Econometric Analysis*, Upper Saddle River, New Jersey, Prentice Hall, 2002.
- Greene W.H., *Econometric Analysis*, Upper Saddle River, New Jersey, Prentice-Hall, 2000.
- Greenwald B.C., Stiglitz J.E., "Imperfect Information, Credit Markets and Unemployment," *European Economic Review*, Elsevier, Vol. 31(1-2), (1987), 444-456.
- Grier K.B., Tullock G., "An Empirical Analysis of Cross-National Economic Growth", *J Monet Econ*, Vol.24(2), (1989), 259-276.
- Gundlach E., Paldam M., *The Democratic Transition A Study of the causality between income and Gastil democracy index*, University of Aarhus-School of Economics and Management, Economics Working Paper 2008-15, 2008.
- Gupta D.K., "The Economics of Political Violence", Praeger, New York, 1990.
- Gurr, T., "Persistence and Change in Political Systems, 1800-1971" *American Political Science Review*, 74,1974.
- Gurr, T., "Polity II: Political Structures and Regime Change 1800-1986", ICPSR 9263, 1990.
- Gürdal O., *Elektromanyetik Alan Teorisi*, Bursa Orhangazi Üniversitesi Yayınları, 2015.
- Gwartney J. D., Holcombe R.G., Lawson R.A., "Economic Freedom, Institutional Quality, and Cross-Country Differences in Income and Growth" *Cato Journal*, Vol. 24, No. 3 (2004), 205-233.
- Gwartney J.D., Holcombe R., Lawson R.A., "Institutions and the Impact of Investment on Growth", *KYKLOS*, Vol.59, (2006), 255-273.
- Gwartney J.D., Lawson R., *Economic Freedom of the World 2004 Annual Report*, Fraser Institute, 2004.
- Gwartney J.D., Lawson R., Hall J., *Economic Freedom of the World 2015 Annual Report*, Fraser Institute, 2015.
- Gwartney J.D., Lawson R.A., Edwards C., de Rugy V., Park W., Wagh S. *Economic Freedom of the World 2002 Annual Report*, Fraser Institute, 2002.
- Gwartney. J., Lawson R., Block W., *Economic Freedom of the World: 1975-1995*. Vancouver, B.C.: The Fraser Institute, 1996.
- Gyimah-Brempong K., "Corruption, Economic Growth, and Income Inequality in Africa", *Econ Governance*, Vol.3(3), (2002), 183-210.
- Gyimah-Brempong K., Traynor T., "Political Instability, Investment and Economic Growth in Sub-Saharan Africa," *Journal of African Economies*, Centre for the Study of African Economies (CSAE), vol. 8(1), (1999) 52-86.

- Gyimah-Brempong K., Traynor T.L., "Political Instability and Savings in Less Developed Countries: evidence from Sub Saharan Africa". *J Dev Stud*, Vol.32(5), (1996), 695–714.
- Hall R. E., Jones C. I., "Why Do Countries Produce So Much More Per Worker Than Others", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 1, (1999), 83-116.
- Hamilton W.H., "Institution", In Seligman E. R. A. and A. Johnson, *Encyclopaedia of Social Sciences*, 8. (London, Routledge), (1932). 84-89.
- Hamilton, W.H., "The Institutional Approach to Economic Theory" *American Economic Review*, Vol.9, No.1, (1919), 309-318.
- Harriss W., Hunter J., Lewis C. M., *The New Institutional Economics and Third World Development*, London and New York, Routledge, 1995.
- Hausman J. A., "Specification Tests in Econometrics". *Econometrica*, 46 (6), (1978), 1251-1271.
- Helliwell J.F., "Economic Growth and Social Capital in Asia", NBER Working Paper No. 5470, 1996.
- Hodgson G., "The Approach of Institutional Economics", *Journal of Economic Literature*, Vol.36, (1998), 166-192.
- Hodgson G., "What is the Essence of Institutional Economics?", *Journal of Economic Issues*, Vol.34, No.2,(2000), 317-329.
- Hodgson G., *The Evolution of Institutional Economics*, London and Newyork, Routledge, 2004.
- Howell L.D., *ICRG Methodology*, The PRS Group, 2011. <https://www.prsgroup.com/wp-content/uploads/2014/08/icrgmethodology.pdf> erişim tarihi 20 Mayıs 2015.
- Hsiao C., *Analysis of Panel Data*, Cambridge University Press, 2003.
- International Country Risk Guide (ICRG), *Politic Risk Index*, 2011.
- Isaksson A., "Determinants of Total Factor Productivity: A Literature Review", *Research and Statistics Branch Staff Working Paper 02*, 2007.
- Jagers K., Gurr T. R., "Tracking Democracy's Third Wave vith Polity III Data", *Journal of Peace Research*, 32, (1995), 469-82.
- Jankauskas V., Seputiene J., "The Impact of the Institutional Environment on the Economic Development", *Ekonomika*, 87, 2009.
- Jodice, D., Taylor D. L., *World Handbook of Social and Political Indicators*, Yale University Press, New Haven, CT. 1983.

- Kandil M., "Determinants of Institutional Quality and Their Impact on Economic Growth in the MENA Region, *International Journal of Development Issues*, Vol.8, No.2, (2009), 134-167.
- Karakayalı H., Yanikkaya H., "Kurumsal Faktörlerin Ekonomik Büyümeye Etkileri", *Kurumsal İktisat*, (der. Coşkun Can Aktan), SPK Kurumsal Araştırmalar Serisi No:2, Yayın: 194, (2006), 135-157.
- Kasper W., *Ekonomik Özgürlük ve Gelişme, Mülkiyet Hakları, Rekabet ve Refah Üzerine Bir İnceleme*, (Çev. Bahadır Akın), Ankara: Liberte Yayınları, 2007.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M., *Governance Matters: Governance Indicators for 1996-2006*, The World Bank: Washington DC, 2007.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M., *The Worldwide Governance Indicators Methodology and Analytical Issues*, The World Bank Development Research Group Macroeconomics and Growth Team, Policy Research Working Paper 5430, 2010.
- Kaufmann D., Kraay A., Zoido-Lobaton, P., "Governance Matters II- Updated Indicators for 2000/01" World Bank Policy Research Department Working Paper No. 2772, Washington D.C., 2002.
- Kaufmann D., Kraay A., Zoido-Lobaton, P., *Governance Matters*, World Bank Research Working Paper No.2196, 1999.
- Khalil M., Ellaboudy S., Denzau A., "The Institution and Economic Development in the OECD", *International Research Journal of Finance and Economics*, Vol.12, (2007), 67-79.
- Kherallah M., Kirsten J. F., "The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries", *Agrekon*, Vol. 40, No.2, (2002), 110-133.
- Knack S., Keefer P. "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 4, (1997b), 1251-1288.
- Knack S., Keefer P., "Institutions and Economic Performance: Cross-Country Test Using Alternative Institutional Measures", *Economics and Politics*, Vol. 7, (1995), 207-227.
- Knack S., Keefer P., "Polarization, Politics and Property Rights: Links Between Inequality and Growth". *Public Choice*, Vol.111(1-2), (2002), 127-154.
- Knack S., Keefer P., "Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of Institutional Explanation", *Economic Inquiry*, Vol: 35, No: 4, (1997a), 590-602.
- Koçak E., Bulut Ü., "Orta Gelir Tuzağı: Teorik Çerçeve, Ampirik Yaklaşımlar ve Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama", *Maliye Dergisi*, 167, (2014) 1-21.

- Koopmans T.C., "On the Concept of Optimal Economic Growth", Cowles Foundation Paper 238 Reprinted from *Academiae Scientiarum Scripta Varia* 28, 1, (1965), 225-300.
- Kormendi R.C., Meguire P.G., "Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country Evidence", *J Monetary Econ*, Vol.16(2), (1985), 141-163.
- Kose M.A., Prasad E.S., Terrones M.E., "Does Openness to International Financial Flows Raise Productivity Growth", IMF Working Paper, Paper No:242, 2008.
- Kovacı, S., Belke, M., Koç, A.A., *İktisadi Kalkınmaya Yeni Yaklaşımlar: Sosyal Sermayenin ve Kurumların Artan Rolü*, Uluslararası Davraz Kongresi, Isparta (2009).
- Köse A.H., *Büyüme ve Verimlilik*, MPM Yayınları, Ankara, 1992.
- Krätke S., "A regulationist approach to regional studies" *Environment and Planning A* 31, (1999), 683-704.
- La Porta R., Lopez-de-S F., Shleifer A., Vishny R. W., "The Quality of Government", *Journal of Law Economics and Organization*, Vol.15, No.1, (1999), 222-279.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., "The Economic Consequences of Legal Origins", *Journal of Economic Literature*, Vol.46:2, (2008), 285-332.
- Landau D., "Government and economic Growth in the LDCs: An Empirical Study for 1960-1980", *Econ Dev Cultural Change*, Vol.35(1), (1986), 35-75.
- Law S. H., "Institutional Development and Economic Performance: Dynamic Panel Data Evidence", *Universiti Putra Malaysia, Staff Paper* 1/2006, 2006.
- Law S.H., Bany-Arifin A.N., "Institutions and Economic Performance: Dynamic Panel Data Evidence", *Transit tud Rev*, No.15, (2008), 542-557.
- Le Q.V., "Political and Economic Determinants of Private Investment, *Journal of International Development*, Vol.16, (2004), 589-604.
- Leblang D.A., "Property Rights, Democracy and Economic Growth", *Political Research Quarterly*, Vol. 49, No. 1, (1996), 5-26.
- Levine R., Renelt D., "A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions". *Am EconRev*, Vol.82(4), (1992), 942-963.
- Libecap G.D., "Property Rights in Economic History: Implications for Research", *Explorations In Economic History*, Vol.23, (1986), 227-252.
- Lim J. J., *Institutional and Structural Determinants of Investment Worldwide*, The World Bank Development Economics Prospects Group Policy Research Working Paper: 6591, 2013.
- Lucas R. E., "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, 22, (1988), 3-42.

- Makdisi S., Zeki F., Imed L., Determinants of Growth in the MENA Countries, Arab Planning Institute Working Paper Series No. 03/01 (Kuwait: Arab Planning Institute), 2000.
- Mankiw N.G., Romer D., Weil D., “A Contribution to the Empirics of Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, 107(2), (1992), 407–437.
- Marsh R.M., “Sociological Explanations of Economic Growth”, *Stud Comp Int Dev*, Vol.23(4), (1988), 41–76.
- Marshall M.G., Gurr T.R., Jagers K., Polity IV Project: Dataset Users’ Manual, Center for Systemic Peace, 2014.
- Matthews R.C.O., “The Economics of Institutions and the Sources of Growth”, *the Economic Journal*, Vol: 96, No:384 (1986), 903-918.
- Mauro P., “Corruption and Growth”, *the Quarterly Journal of Economics*, Vol.110, No.3, (1995), 681-712.
- Mauro P., “Corruption and the composition of government expenditure”, *J Public Econ*, Vol.69(2), (1998), 263–279.
- McGuinness A., “Institutions and Total Factor Productivity Convergence”, *Economic Analysis and Research Department Central Bank and Financial Services Authority of Ireland Research Technical Paper*, 9/RT/07, 2007.
- Meier G.M., *Biography of a Subject: An Evolution of Development Economics*, Oxford University Press, New York, 2005.
- Miller T., Kim A. B., 2015 Index of Economic Freedom, The Heritage Foundation in partnership with The Wall Street Journal, 2015.
- Mirchell W. C., *The Backward Art of Spending Money and Other Essays*, Reprints of Economic Classics, New York: A. M. Kelley, (1950).
- Mitrovic R.D., Ivancev O., “Driving Forces of Economic Growth In The Second Decade Of Transition”, *Economic Annals*, Vol. 55, No.185, (2010), 7-32.
- Moe T., “The new economic of organization”, *American Journal of Political Science*, 28, (1984), 739-77.
- Morris C.T., Adelman I., *Comparative Patterns of Economic Development*, Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, (1988), 1850-1914.
- Mubangizi B.C., “Drawing on Social Capital for Community Economic Development: Insights from a South African Rural Community”, *Community Development Journal*, Vol. 38, No. 2, (2003), 140-150.
- Nabli M.K., Nugent J.B., “The New Institutional Economics and its Applicability to Development”. *World Development* Vol.17(9), (1989), 1333-1347.

- Nadiri M.I., "Some Approaches to the Theory and Measurement of Total Factor Productivity: A Survey", *Journal of Economic Literature*, Vol.8, No.4, (1970), 1137-1177.
- Narayan D., Pritchett L., "Cent and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 47, No. 4, (1999), 871-897.
- Neale W.C., "Institutions", *Journal of Economic Issues*, 21 (3), (1987), 1177-1206.
- Nelson R.R., Sampat B. N., "Making Sense of Institutions as a Factor Shaping Economic Performance ", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 44, (2001), 31-54.
- Ng F., Yeats A., "Good Governance and Trade Policy: Are They Keys to Africa's Global Integrational Growth?", *World Bank Policy Research Working Paper* 2038, 1999.
- Ngeleza G., "Institutions, Geography, Trade, and Income per Capita A Spatial-Simultaneous Equation Approach", *IFPRI Discussion Paper* 01082, 2011.
- North D. C., Thomas R. P., "The Rise of the Western World: A New Economic History", *Cambridge University Press*, Cambridge UK., 1973.
- North D.C., "Institutions, Transaction Cost and Economic Growth", *Economic Inquiry*, Vol. 25, No.3, (1987), 419-428.
- North D.C., "Institutions. The Journal of Economic Perspectives", Vol. 5 (1), (1991), 97-112.
- North D.C., "Economic Performance Through Time", *The American Economic Review*, Vol.84, No.3, (1994), 359-368.
- North D.C., "The Role of Institutions in Economic Development", *Discussion Paper Series*, No: 2, 2003.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- North D.C., Wallis J.J., "Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970", *Long-Term Factors in American Economic Growth*, Vol. 51, (1986), 95-148.
- North D.C., Weingast B.R., "Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England", *The Journal Of Economic History*, Vol.49, No.4, (1989), 803-832.
- Olson M., "The logic of collective action: Public goods and the theory of Groups", *Shocken Books*, New York, 1971.
- Osman R.H., Alexiou C., Tsaliki P., "The Role of Institutions in Economic Development" *International Journal of Social Economics*, Vol. 39 No. 1/2, (2012), 142-160.
- Ostrom E., "An agenda for the study of institutions", *Public Choice*, Vol. 48, (1986), 3-25.

- Ostrom E., "Institutional Rational Choice: An Assessment of the Institutional Analysis", in Sabatier, P.A. (ed.) *Theories of the Policy Process* (Boulder CO: Westview Press), (2007). 21-65.
- Ostrom E., Gardner R., Walker J., *Rules, Games and Common-Pool Resources*, Ann Arbor MI: The University of Michigan Press, 1994.
- Ostrom E., *Governing the commons*, Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- Öksüzler O., "Sosyal Sermaye Güven ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi", *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, Sayı.12, (2006), 108-129.
- Pamuk Ş., *Türkiye'nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi*, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 4.Basım, 2014.
- Parada J. J., "Original Institutional Economics and New Institutional Economics: Revisiting the Bridges (Or the Divide)", *Oeconomicus*, Vol. 6, (2002), 43-61.
- Parsons T., "Prolegomena to a Theory of Social Institutions", *American Sociological Review*, 55, (1990) 319-39.
- Parto S., "Economic Activity and Institutions: Taking Stock", *Journal of Economic Issues*, Vol.39, No.1, (2005b), 21-52.
- Parto S., "Good Governance and Policy Analysis: What of Institutions ?" MERIT Infonomics Research Memorandum series, 2005-001, 2005a.
- Pastor M., Sung, H., "Private Investment and Democracy in the Developing World", *Journal of Economic Issues*, Vol. 29, No. 1 (1995), 223-243.
- Penn World Table, Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania, PWT 8.0 data. <http://www.rug.nl/research/ggdc/data/pwt/pwt-8.0> (erişim tarihi 10 Temmuz 2013).
- Pesaran M.H., "General diagnostic tests for cross section dependence in panels", *Cambridge Working Papers in Economics* No. 0435, Faculty of Economics, University of Cambridge, 2004.
- Putnam R., Leonardi R., Nanetti R., "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy", Princeton University Press, Princeton, USA, 1993.
- Putnam R., *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton, 1993.
- Raiser M., Di Tommaso M. L., Weeks M., "The Measurements and Determinants of Institutional Change: Evidence from Transition Economies", EBRD, Working Paper No. 60, 2001.
- Rametsteiner E., "The role of governments in forest certification—a normative analysis based

- on new institutional economics theories”, *Forest Policy and Economics*, Vol.3 (4), (2002), 163–173.
- Redek T., Susjan A., “The Impact of Institutions on Economic Growth: The Case of Transition Economies”, *Journal of Economic Issues*, Vol. 39, No. 4, (2005), 995-1027.
- Rigobon R., Rodrik D. “Rule of Law, Democracy, Openness and Income: Estimating the Inter-Relationships”, *Econ Transit*, Vol.13(3), (2005), 533–564.
- Rodrik D., “Institutions for High-quality Growth: What They Are and How to Acquire Them”, *Studies in Comparative International Development*, Vol. 35, No.3, (2000), 3-31.
- Rodrik D. *Tek Ekonomi Çok Reçete: Küreselleşme, Kurumlar ve Ekonomik Büyüme*, (Çev. Neşenur Domaniç), Ankara: Eflatun Yayınevi, 2009.
- Rodrik D., “TFVG Controversies, Institutions, and Economic Performance In East Asia”, *NBER Working Paper Series*, Working Paper: 5914, 1997.
- Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F., “Institutions Rules: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development”, *NBER Working Paper*, Working Paper: 9305, 2002.
- Romer P. M., “Increasing Returns and Long Run Growth”, *Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 5 (1986), 1002-1037.
- Routledge B.R., Amsberg V.J., “Social Capital and Growth”, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 50, (2003), 167-193.
- Runge C.F., “Common property and collective action in economic development”, *World Development*, Vol.14 (1986), 623-635.
- Runge C.F., “Common Property Externalities: Isolation, Assurance and Depletion in a Traditional Grazing Context”, *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 63, (1981), 595-606.
- Rupasingha A., Goetz S. J., Freshwater D., “Social Capital and Economic Growth: A County-Level Analysis”, *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 32, 3, (2000), 562-572.
- Ruttan V. W., Hayami Y., “Toward a Theory of Induced Institutional Innovation”, *Journal of Development Studies*, Vol.20, No.4, (1984), 203–223.
- Sabatini F., “Social Capital and Quality of Economic Development”, *KYKLOS*, Vol.61, No.3, (2008), 466-499.
- Sabatini F., “Social Capital as Social Networks: A New Framework for Measurement and an Empirical Analysis of its Determinants and Consequences”, *The Journal of Socio-Economics*, 38, (2009), 429-442.

- Sabatini F., "The Role of Social capital in Economic Development Investigating the Causal Nexus through Structural Equation Models", University of Rome La Sapienza, Department of Public Economics, 2005.
- Sachs J. D., "The Transition at Mid Decade", *Economic Transition in Central and Eastern Europe*, Vol. 86, No.2, (1996), 128-133.
- Saleh J. D., "Property Rights Institutions and Investment", World Bank Policy Research Working Paper 3311, 2004.
- Samuels W.J., "The Present State of Institutional Economics", *Cambridge Journal of Economics*, Vol.19, (1995), 569-590.
- Savvides A., "Economic growth in Africa", *World Development*, Volume 23, Issue 3, (1995), 449-458
- Sawyer W.C., "Institutional Quality and Economic Growth in Latin America", *Global Economic Journal*, Vol.10, No.4, (2010), 1-11,
- Scarpetta S., T. Tressel "Productivity and Convergence in a Panel of OECD Industries: Do Regulations and Institutions Matter?", OECD Economics Department Working Papers, No. 342, OECD Publishing, 2002. <http://dx.doi.org/10.1787/004581482564> erişim tarihi 26.07.2015
- Schmid A.A., "Affinity as Social Capital: Its Role in Development", *Journal of Socio-Economics*, 29, (2000), 159-171.
- Schotter A., "The Evolution of Rules", *Public Choice*, Cilt 62, Sayı 2, 1989.
- Scully G., "The Institutional Framework and Economic Development", *Journal of Political Economy*, Vol. 96(3), (1988), 652-662.
- Seputiene J., "The Relationship between Economic Development and Institutional Environment", *Social Research*, Vol. 13, (2008), 159-164.
- Shackleton R., "Total Factor Productivity Growth in Historical Perspective", Working Paper 01, 2013.
- Smith A., *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, The Project Gutenberg EBook ,2011. <http://www.gutenberg.org/files/38194/38194-h/38194-h.htm> (erişim tarihi 25.06.2015).
- Smyth R., "New Institutional economics in the post-socialist transformation debate", *Journal of Economic Surveys*, Vol.12, No.4, (1998), 361-398.
- Solow R. M., "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol.70, (1956), 65-94.

- Solow R.M., "Technical Change and the Aggregate Production Function", *The Review of Economics and Statistics*, Vol.39, (1957), 312-320.
- Stigler G., "Imperfections in the Capital Market", *Journal of Political Economy*, Vol.75: (1967), 287-292.
- Stigler G., "The Economics of Information. *Journal of Political Economy*", Vol.69, (1961), 213-225.
- Stiglitz J.E., "Information and Economic Analysis: A Perspective". *The Economic Journal*, Vol.95, (1985). 21-41.
- Stiglitz J.E., Weiss A., "Credit rationing in markets with imperfect information", *The American Economic Review*, Vol. 71(3), (1981), 393-410.
- Svensson J., "Investment, Property Rights and Political Instability: Theory and Evidence". *Eur Econ Rev*, Vol.42(7), (1998), 1317–1341.
- Swendsen, G. L. H., Swendsen G.T., "Measuring Social Capital: The Danish Co-operative Dairy Movement", *European Society for Rural Sociology*, Vol. 40, No. 1, (2000), 72–86.
- Sykuta M.E., Cook M.L., "A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives", *American Agricultural Economics*, Vol.83, (2001), 1273–1279.
- Tang S.H.K., Groenewold N., Leung C.K.Y., "Institutions, Technical Change and Macroeconomic Volatility, Crises and Growth: A Robust Causation", *Journal of Macroeconomics*, 30, (2008), 1520-1549.
- Tanzi V., Davoodi H., "Corruption, Public Investment, and Growth", *IMF Working Paper*, Paper No: 139, 1997.
- Tavarez J., Wacziarg R., "How democracy effects growth ", *European Economic Review*, Vol.45, (2001), 1341-1378.
- Tiepoh M.G.N., Reimer B., "Social Capital, Information Flows, and Income Creation in Rural Canada: a Cross- Community Analysis", *Journal of Socio-Economics*, 33, (2004), 427-448.
- Tiruneh G., "Regime type and economic growth in Africa: A cross-national analysis", *The Social Science Journal*, 43, (2006), 3–18,
- Tool M.R., *The Theory of Instrumental Value: Extensions, Clarifications*, in Tool, M.R. (ed.) *Institutional Economics: Theory, Method, Policy* (Boston: Kluwer Academic Publishers), (1993), 119-159.
- Torsvik G., "Social Capital and Economic Development: A Plea for the Mechanisms", *Rational and Society*, Vol. 12, No. 4, (2000), 451–476.

- Tu Q., Bulte E., "Trust, Market Participation and Economic Outcomes: Evidence from Rural China," *World Development*, Elsevier, vol. 38(8) (2010), 1179-1190.
- Tuncel C., "Heterodoks Bir Mikro İktisat Teorisine Doğru: Evrimci İktisadın Teknolojik Gelişme Yaklaşımı Ve Firmanın Doğası", *Ekonomik Yaklaşım*, 19, 69, (2008), 1-32.
- Ugur M., "Institutions and Economic Performance: A Review of the Theory and Evidence", MPRA Paper No: 25909, (2010).
- Ulubaşoğlu M.A., Doucouliagos H., "Institutions and Economic Growth: A System Approach", Preliminary Draft, 2004.
- Uygur E., "Some Observations on the Global Economy and ICE-TEA 2014", *Ekonomi-tek*, Volume / Cilt: 3 No: 1, (2014), 1-12.
- Üngör M., Kalafatçılar M. K., "Productivity, Demographics, and Growth in Turkey: 2004-12", *Ekonomi-tek*, Volume/Cilt: 3 No: 1, (2014), 23-56.
- Valeriani E., Peluso S., "The Impact Of Institutional Quality On Economic Growth And Development: An Empirical Study", No.6, (2011), 1-25.
- Veblen T., *Aylak Sınıfının Teorisi*, (Çev. Enver Günsel), Ankara: Tutku Yayınevi, 2014.
- Veblen T.B., *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*, New York: Huebsch, 1919.
- Vega-Gordillo M., Alvarez-Arce J.L., "Economic Growth and Freedom: A Causality Study", *Cato J*, Vol.23(2), (2003), 199–215.
- Venieris Y.P., Gupta D.K., "Sociopolitical and Economic Dimensions of Development: A Cross-Section Model", *Econ Dev Cultural Change*, Vol.31(4), (1983), 727–756.
- Wanasika I., "Revisiting economizing as a fundamental strategy", *Journal of Management and Marketing Research*, (2011), 1-20.
- Whiteley, P.F., "Economic Growth and Social Capital", *Political Studies*, Vol. 48, No. 3, (2000), 443-466.
- Williams A., Siddique A., "The use (and abuse) of governance indicators in economics: a review", *Economics of Governance*, Vol.9, (2008), 131–175.
- Williamson C.R., "Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performance", *Public Choice*, 139, (2009), 371-387.
- Williamson O. E., "Strategizing, Economizing, and Economic Organization", *Strategic Management Journal*, 12, (1991), 75-94.
- Williamson O. E., "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *Journal of Economic Literature*, Vol.38, (2000), 595-613.

- Williamson O. E., “Transaction Cost Economics: How it Works; Where it is Headed”, *De Economist*, Vol.146, No.1, (1998), 23-58.
- Williamson O.E., “Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications”, Free Press, New York, 1975.
- Williamson O.E., “The Economic Institutions of Capitalism”, Free Pres, New York, 1985.
- Williamson, O.E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations; in *Transaction Cost Economics*, Vol. 1 (Elgar Reference Collection), 1995.
- Woodhouse A., “Social Capital and Economic Development in Regional Australia: A Case Study”, *Journal of Rural Studies*, Vol. 22, No. 1, (2006), 83–94.
- Woolcock M., Narayan D., “Social Capital: Implications For Development Theory, Research, and Policy”, *The World Bank Research Observer*, Vol. 15, No. 2, (2000), 225–249.
- Wooldridge J. M., *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, Cambridge, MA: MIT Press, 2002.
- World Bank, “Better Governance for Development in the Middle East and North Africa” *World Development Report*. World Bank, Washington, 2003.
- World Bank, “Doing business in 2005: Removing obstacles to growth”, Washington, 2005.
- World Bank, *Doing Business*, Washington, D.C., 2009.
- World Bank, *Governance Matters*, Washington, D.C., 2008
- World Bank, *World Development Indicators (WDI)*.
- Yapraklı S., “Kurumsal Yapının Ekonomik Büyümeye Etkisi: Üst Orta Gelir Düzeyindeki Ülkeler Üzerine Bir Uygulama”, *Ege Akademik Bakış*, Cilt.8, No:1, (2008), 301-317.
- Yıldırım S., “Kurumların Dinamik Yapısının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisinin Analizi”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt.10, No:3, (2010), 111-126.
- Young O. R, *International Governance: Protecting the Environment in a Stateless Society*. New York: Cornell University Press, 1994.
- Zak P.J, Knack S., “Trust and Growth”, *The Economic Journal*, Vol. 111, No. 470, (2001), 295-321.
- Zouhaier H., “Institutions, Investment and Economic Growth”, *International Journal of Economics and Finance*, Vol.4, No.2, (2012), 152-162.
- Zureiqat H.M., “Political Instability and Economic Performance: A Panel Data Analysis”, *Award Winning Economics Paper*, Paper 1, 2005.
- <http://scholar.harvard.edu/shleifer/home> (erişim tarihi 01.09.2015).
- <http://www.worldvaluessurvey.org> (erişim tarihi 01.09.2015).

<https://niebifrost.wordpress.com/introduction/history-of-nie/todays-status-of-the-new-institutional-economics-and-its-differences-to-the-neo-classical-economics/>(erişim tarihi 01.06.2015).

EKLER

EK 1- AMPİRİK ÇALIŞMAYA DAHİL OLAN ÜLKELER

Düşük ve Orta Gelirli Ülkeler			Yüksek Gelirli Ülkeler	
Düşük Gelirli Ülkeler	Alt Orta Gelirli Ülkeler	Üst Orta Gelirli Ülkeler	Yüksek Gelirli: OECD üyesi olmayan Ülkeler	Yüksek Gelirli: OECD Üyesi Ülkeler
Bangladeş	Arnavutluk	Arjantin	Bahreyn	Avustralya
Kenya	Bolivya	Botsvana	Kıbrıs	Avusturya
Mali	Kamerun	Brezilya	Hong Kong	Belçika
Tanzanya	Kongo Cum.	Bulgaristan	Kuveyt	Kanada
Togo	Fildişi Sahili	Çin	Katar	Şili
Uganda	Mısır	Kolombiya	Suudi Arabistan	Çek Cumhuriyeti
	Gana	Kosta Rika	Singapur	Danimarka
	Honduras	Dominik Cumhuriyeti	Trinidad ve Tobago	Finlandiya
	Hindistan	Ekvador		Fransa
	Endonezya	Macaristan		Almanya
	Irak	İran		Yunanistan
	Fas	Jamaika		İzlanda
	Pakistan	Ürdün		İrlanda
	Paraguay	Malezya		İsrail
	Filipinler	Meksika		İtalya
	Senegal	Panama		Japonya
	Sri Lanka	Peru		GüneyKore
	Sudan	Romanya		Lüksemburg
	Suriye	Güney Afrika		Hollanda
	Vietnam	Tayland		Yeni Zelanda
	Zambiya	Tunus		Norveç
		Türkiye		Polonya
		Venezuela		Portekiz
				Rusya
				Slovak Cumhuriyeti
				Slovenya
				İspanya
				İsveç
				İsviçre
				Birleşik Krallık
				Amerika Birleşik Devletleri
				Uruguay

EK 2- EK TABLO 1. KURUMLARIN ETKİLERİNİ İNCELEYEN AMPİRİK ÇALIŞMALAR

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Acemoğlu vd. (2001)	Kamulaştırma riskine karşı koruma ICRG Politik Risk Servisinden elde edilmiştir.	64-101	Yerleşiklerin ölüm oranı için değişiyor	Yatay kesit EKK 2AEKK	Kurumlar kişi başına gelirdeki değişimin pek çoğunu açıklamaktadır.
Acemoğlu vd. (2003)	Polity IV veri seti (yürütme organının uygulamalarında anayasal kısıtlamalar); kurumlar için araç (sömürgeciler için yerleşiklerin ölüm oranı), yerleşiklerin ölüm oranı, ICRG	23-68	1970-1997	Yatay kesit EKK	Zayıf kurumların neden olduğu makro ekonomik politikaların istikrarsızlığı daha düşük büyümeye neden olmaktadır.
Adelman ve Lohmoller (1994)	Morris ve Adelman (1988) çalışmasından alınmıştır.	23 ülke	1850-1870 1870-1890 1890-1914 dönemleri		Politik ve ekonomik kurumlar ekonomik gelişmenin belirlenmesinde önemli bir yere sahiptir.
Aixala ve Fabro (2008)	WGI verileri kullanılmıştır. Araç değişkenler La Porta vd. (1999) çalışmasından elde edilmiştir.	62 gelişmiş ülke, 94 azgelişmiş ülke	-	Yatay Kesit 2AEKK ve GMM	Kurumsal altyapı, ülkelerin ekonomik büyümesini açıklamada önemli bir faktördür. Çalışmada gelişmiş ülkeler için hukukun üstünlüğü, azgelişmiş ülkeler için yolsuzlukların kontrolü önemli bulunmuştur.
Alesina ve Perotti (1996)	Sosyopolitik istikrarsızlık endeksi Barro ve Wolf (1990) verilerine dayanmaktadır. Suikast, kitlesel şiddetten ölümler, darbelerin sayılarını içerir ve diktatörlük için kukla değişken kullanılmıştır.	71	1960-1985	Yatay kesit 2AEKK 3AEKK	Politik ve ekonomik çevrede oluşan belirsizlik yatırımları azaltacaktır. Askeri darbe, devrim, kitle şiddetinin artmasıyla politika belirsizliği ve mülkiyet hakları üzerinde tehlike artırarak yatırımları olumsuz etkileyecek ve dolayısıyla ekonomik büyüme azalacaktır.
Alesina vd. (1992)	Hükümetin değişme olasılığı Jodice ve Taylor (1983) çalışması verileri kullanılmıştır.	113	1950-1982	Eşanlı denklem Panel veri GEKK	Belirsizlikle ilişkili olan politik istikrarsızlık yatırımları ve ekonomik gelişme hızını azaltmaktadır.
Alfaro vd. (2008)	ICRG kullanılmış ve yerleşiklerin ölüm oranı bir araç değişken olarak kullanılmıştır	35-98	1970-2000	EKK 2AEKK	Kurumsal kalite ülkeler arası yatırımın ve sermaye akımlarının en önemli belirleyicisidir.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Ali ve Crain (2002)	Knack ve Keefer (1995) Gastil endeks	119 ülke	1975-1989	Uç Sınırlar Çözümlemesi (Extreme Bound Analysis)	Ülkenin ekonomik alt yapı kalitesi politik rejime ve sivil özgürlük düzeyine bağlıdır.
Anbarci vd. (2011)	Polity IV ve Freedom House	47	1973-2000	3AEKK	Bireysellik doğrudan ve dolaylı olarak büyüme dalgalanmasını negatif yönde etkilemektedir.
Artan ve Hayaloğlu (2013)	Ekonomik özgürlük, EFW endeksi Fraser Institute Politik özgürlük ve sivil özgürlük Freedom House	110 ülke	2000-2009	Panel veri Sabit Etkiler Rassal Etkiler	Kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisinin ülkelerin gelir düzeylerine göre değişme gösterdiğini ve özellikle gelişmiş olan ülkelerde iktisadi büyümenin önemli belirleyicilerinden biri olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Artan ve Hayaloğlu (2014)	Politik özgürlük ve sivil özgürlük Freedom House	Türkiye	1972-2009	Zaman serisi Johansen Eş bütünleşme analizi	Politik özgürlükler uzun dönemde ekonomik büyümeyi olumlu etkilerken kısa dönemde bir etki bulunmamıştır.
Assane ve Grammy (2003)	Kurumsal çerçeve iki değişken tarafından gösterilmiştir. Birincisi, yönetim performansının 9 göstergesinin ağırlıklı ortalaması olan kurumsal verimliliklerdir. Diğeri, ICRG'ye dayalı olarak oluşturulmuş politik risk seviyelerini gösteren kurumsal kalitedir. Politik risk, yönetim performansının 13 göstergesinin ağırlıklı ortalamasıdır.	34 gelişmiş, 76 gelişmekte olan toplam 110 ülke üzerinde		Yatay Kesit EKK	İyi kurumların verimliliği geliştireceği ve büyümeyi hızlandıracağı yani kurumsal kalitenin pozitif etkisinin ekonomik özgürlük ile karşılıklı etkileşerek daha önemli bir destek oluşturacağını ileri sürmektedir. Ayrıca iyi kurumların, gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere yakınsamasını hızlandırıcı bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Aysan vd. (2007)	ICRG ve Freedom House	31 Orta Doğu Ve Kuzey Afrika Ülkesi	1980-2002	Yatay kesit 3AEKK	Yönetişimin özel yatırımlar üzerinde önemli bir role sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Özellikle yolsuzlukların kontrol edilmesi, bürokratik kalite, yatırım dostu yönetim profili, yasal düzen ve ayrıca politik istikrar biçiminde yönetim kalitesinin özel yatırım kararları üzerinde önemli bir etkisi vardır.
Barro (1991)	Politik istikrarsızlık olarak darbe ve suikast verileri Banks (1979) çalışmasından alınmıştır.	98 Sahra altı Afrika ve Latin Amerika ülkesini kapsamaktadır	1960-1985	Yatay Kesit EKK	Mülkiyet Hakları yerine darbeler ve suikastlar kullanılmıştır. Her ikisi de negatif bir etkiye sahiptir. Politik istikrarsızlığın büyüme ve yatırım üzerinde negatif bir etkisi olduğu bulunmuştur.
Barro (1996)	ICRG ve BERI ayrıca demokrasi için bazı değişkenler [(Bollen (1990) demokrasi endeksi; Freedom House Politik özgürlük endeksi] Demokrasi ölçüsü olarak Gastil endeksi kullanılmıştır. Hukukun üstünlüğü için ICRG verileri kullanılmıştır.	81-102 100 ülkeyi kapsamaktadır.	1960-1990	Panel Veri EKK 3AEKK	Hukukun üstünlüğünün büyüme için çok önemli olduğu bulunmuştur. Demokrasi ile büyüme arasında doğrusal olmayan bir ilişki bulunmuştur. Politik özgürlüğün düşük düzeylerde olduğu ülkelerde demokrasi yükseldikçe büyümenin hızlandığı, orta düzeyde politik özgürlüğe sahip ülkelerde ise demokrasi yükseldikçe büyümenin yavaşladığı sonucuna ulaşılmıştır.
Barro (2003)	ICRG hukukun üstünlüğü Freedom House demokrasi (seçimlere katılım)	113 ülke	1965-1995	Panel veri 3AEKK	Hukukun üstünlüğü ekonomik büyüme ile pozitif ilişkili bulunmuştur. Demokrasi ve büyüme arasında doğrusal olmayan bir ilişki bulunmuştur.
Blyde ve Fernandez-Arias (2005)	ICRG	73 ülke	1970-1999 5 yıl ortalamalı	Panel veri Araç değişken	Daha iyi kurumlar verimlilik büyümesini artırarak büyümeyi pozitif etkilemiştir.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Campos ve Nugent (2003)	Suikastlar devrimler ve darbeler	94 gelişmekte olan ülke	1960-1995 5 yıl ortalamalı	Panel veri (Anderson ve Hsiao Araç değişken ve Granger nedensellik	Geçmiş dönemde daha yüksek sosyopolitik istikrarsızlık şuan daha yüksek bir yatırıma yol açacaktır.
Caselli vd. (1996)	Devrimler, suikastler zayıf mülkiyet haklarının bir göstergesi olarak kullanılmıştır.	85-93	1965-1985	Panel veri GMM	Suikastlerin büyüme üzerinde negatif, devrimlerin büyüme üzerinde pozitif etkili olduğu bulunmuştur.
Cavalcanti vd. (2008)	Veriler Dünya Bankasından alınmıştır. “Özel İş Kurma” (doing private business) başlığı altında, bir işyeri açmak için gerekli prosedürlerin hepsi kuruluş maliyetleri, iflas işlemlerinde gerekli olan zaman, istihdam esnekliği, bir işyerini açmak için ortalama zaman, hukukun yasal haklar, gerçekte yasal haklar, bir borç sözleşmesini uygulama maliyetleri, kamulaştırma riskine karşı ortalama koruma	Brezilya	-	Yatay kesit 2AEKK	Brezilya ekonomisinin gelişmesi için kurumların önemli bir belirleyici olduğu bulunmuştur.
Chong ve Calderon (2000)	BERI, ICRG (kurumsal kalite)	55 BERI 110 ICRG	1972-1995 5 yıllık ortalama BERI 1982-1995 ICRG	Panel veri	Kurumsal kaliteden ekonomik büyümeye doğru nedensellik bulunmuştur. Aynı zamanda ekonomik büyümeden kurumsal kaliteye doğru nedensellikte vardır.
Chong ve Zanzi (2004)	Knack ve Keefer (1995) çalışmasından ICRG ve BERI, Clouge vd. (1999) çalışmasından Contract Intensive Money (CIM)	Latin Amerika ülkeleri	1970-1995	Panel veri Sabit Etkiler	İyi kurumların, iyi politikaların ve genel olarak iyi yönetişimin daha yüksek ekonomik büyüme oranları ile ilişkili olduğu bulunmuştur.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Chousa vd. (2005)	EBRD ve Freedom House verileri kullanılmıştır.	27 geçiş ülkesi	1993-2000	Panel veri Sabit Etkiler	Çalışmada, kayıt dışı ekonomi ve takas ticaret düzeyi ekonomik kurumların toplam verimliliğini değerlendirmek için yerine değişken olarak kullanılmıştır. Bağımsız değişkenlerin tümü ekonomik büyümeyi açıklamada önemli etkilere sahiptir.
Clague vd. (1996)	Sözleşmeye dayalı para (CIM); ICRG; BERI; demokrasi endeksi 1=diktatörlük 2=yaklaşık diktatörlük 3=orta kategori 4=yaklaşık demokrasi 5=demokrasi	Çeşitli	1969-1990	EKK Panel veri Sabit Etkiler	Rejim de daha uzun süre mülkiyet haklarını daha güvenli hale getirmektedir. Fakat uzun süreli demokrasiler mülkiyet hakları için uzun süreli otokrasilerden daha iyidir.
Clague vd. (1999)	Sözleşmeye dayalı para (CIM) ICRG BERI Gastil endeks	95	1970-1992	Yatay kesit EKK	Mülkiyetin güvencesi ve sözleşme haklarının bir göstergesi olan sözleşmeye dayalı para, ülkelerin sermaye stoku büyüklüğü, toplam faktör verimliliği ve kişi başına düşen geliri ile yakından ilişkili bulunmuştur.
Dang (2009)	Politik kurum olarak Freedom House politik haklar ve sivil özgürlükler endeksleri kullanılmıştır. Ekonomik kurum olarak ekonomik özgürlük endeksi kullanılmıştır. Ayrıca EBRD geçiş endeksi kullanılmıştır.	26 geçiş ülkesi	1995-2007	Panel veri Sabit Etkiler, Rassal Etkiler	Kurumsal faktörler yatırım farklılıklarını açıklamakta önemli bir faktördür. Daha yüksek ekonomik ve politik özgürlük yatırımın daha yüksek oranlarıyla ilişkilidir. Çalışma Dawson (1998)'ın öne sürdüğü “kurumlar doğrudan toplam faktör verimliliği dolaylı olarak da yatırımlar üzerinde etkisiyle büyümeyi etkilemektedir” görüşünü destekler niteliktedir. Çalışma, kurumların büyüme üzerinde yatırım yoluyla dolaylı etkilerini vurgulamıştır.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Davis ve Hopkins (2011)	Polity IV ve ICRG	63-88	1961-2000 6'şar yıl	Yatay kesit eşanlı denklemler ve Panel veri GEKK	Mülkiyet haklarının koruması eşanlı olarak büyüme oranlarını artırırken gelir eşitsizliğini azaltmaktadır.
Dawson (1998)	Gwartney vd. (1996) çalışmasından ekonomik özgürlük endeksi	85	1975-1990	EKK 3AEKK	Ekonomik özgürlük endeksi büyümeyi toplam faktör verimliliği, yatırım ve beşeri sermaye yoluyla etkilemektedir.
Dawson (2003)	Gwartney vd. (1996) çalışmasından ekonomik özgürlük endeksi	Belirtilmemiş	1970-2000	Panel veri Granger nedensellik	Bütün ekonomik özgürlük göstergeleri büyümeden önce gelir fakat bireysel bileşenler büyümeyle karışık nedenselliğe sahiptir.
De Haan ve Siermann (1996)	Freedom House politik özgürlük endeksi, politik özgürlüklerin kukla değişkeni	97	1963-1988	EKK	Politik özgürlüklerle büyüme arasında önemli olmayan bir ilişki bulunmuştur.
Decker ve Lim (2008)	Kaufmann vd. (2007) tarafından sağlanan veriler ICRG	91 128	1995 1984-2002	Yatay kesit EKK, 2AEKK Panel veri EKK, Sabit Etkiler Sistem GMM	Politik ve ekonomik kurumlar ekonomik büyümenin pozitif ve önemli bir belirleyicisidir.
Dell' Anno (2010)	Fraser Institute Ekonomik özgürlük endeksinin 8 alt endeksi kullanılmıştır.	-17 Latin Amerika ülkesi	1994-2005	Panel Veri EKKKD (Least Square Dummy Variable-LSDV)	Daha iyi kurumlar daha düşük kayıt dışı ekonomi sağlamaktadır. Kayıt dışı ekonomi ve insani gelişme endeksi arasında ters U şeklinde eğrisel bir ilişki bulunmuştur.
Dias ve Tebaldi (2012)	Polity IV	61	1965-2005 5'er yıl ortalama	Panel veri Sistem GMM	Yapısal kurumların uzun dönem ekonomik performansı pozitif biçimde etkilediği bulunmuştur.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Dincer (2007)	Mülkiyet Hakları göstergesi olarak ICRG, WGI kullanılmıştır. Ayrıca Freedom House verileri ülkeleri kategorilere ayırmak için kullanılmıştır	79 ülke	1982-1997	Yatay Kesit EKK	Ülkeler arasında kişi başı gelir düzeyi ve mülkiyet hakları koruması pozitif ilişkilidir.
Doucouliağos ve Ulubaşoğlu (2008)	Gastil endeksi	95 ülke demokrasi-büyüme 84 ülke demokrasi-kişi başına gelir	1983-2005	Meta Regresyon Analizi	Demokrasi büyüme arasında doğrudan etki bulunmazken beşeri sermaye, ekonomik özgürlük, enflasyon ve politik istikrarsızlık gibi çeşitli kanallar yoluyla dolaylı etkiler mevcuttur. Demokrasinin büyüme üzerinde net etkisi negatif değildir.
Easterly vd. (1993)	Savaşla ilgili nedenler	45	1960-1989	Panel veri (10 yıllık ortalama)	Savaşla ilgili nedenler büyüme üzerinde kısa dönemde önemli bir etkiye sahiptir.
Easterly ve Levine (1997)	Politik suikastlar	41-96	1960-1989	Görünürde İlişkisiz Regresyon (GİR) (10 yıl ortalamalı)	Sahra altı Afrika'da etnik ayrılık politik istikrarsızlığın büyük bir belirleyicisi ve ekonomik büyüme üzerinde etkilidir.
Easterly ve Levine (2002)	Kurum endeksi Kaufmann, vd. (1999) çalışmasından alınmıştır. Araç değişkenler Acemoğlu vd. (2001) çalışmasından alınmıştır.	72 ülke	Ölüm oranı nedeniyle çeşitli GDP için 1995 KKZ için 1997/8	Yatay kesit 2AEKK	Donanımlar (iklim, toprağın sahip olduğu mineraller ve yetiştirilen ürünler) kurumlar yolu ile ekonomik gelişmeyi etkilemektedir.
Esfahani ve Ramirez (2003)	Polity III ve ICRG	75	1965-1995	Yatay kesit Araç Değişken 2AEKK	Hükümet politikalarında etkinlik gibi kurumsal yetenekler altyapı büyümesi yoluyla ekonomik gelişme sürecinde önemli rol oynamaktadır.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Everhart ve Sumlinski (2000)	ICRG	63 gelişmekte olan ülke	1970-2000	Panel veri EKK Rassal Etkiler	Yolsuzluğun yüksek olduğu ülkelerde kamu yatırımlarının düzeyi artar ancak kamu yatırımların verimliliği azalır ve özel yatırımlar düşük olur. Yani daha düşük kaliteli kamu yatırımları özel sektör yatırımlarını azaltmaktadır.
Fabro ve Aixala (2009)	World Governance Indicators	145	1996-2000	Eşanlı denklemler Yatay kesit 3AEKK GİR GMM A2AEKK	Bir ülkenin gelişmişlik düzeyi için hem kurumların kalitesinin belirleyicilerini oluşturmanın hem de kişi başına gelir düzeyi üzerinde kurumsal kalitenin etkilerini belirlemenin önemli olduğu bulunmuştur.
Fedderke ve Luiz (2008)	Fedderke vd. (2001) çalışmasından alınmıştır.	Güney Afrika	1954–1992	Zaman serisi VHDM (vektör hata düzeltme modeli)	Güney Afrika’da politik istikrarsızlık toplam yatırımları etkilemiştir.
Feierabend ve Feierabend (1972)	Rejim baskıcılık endeksi	84	1935-1962	-	Büyüme ve rejim baskıcılık endeksi arasında istatistiksel olarak önemli olmayan bir ilişki bulunmuştur.
Gökalp ve Baldemir (2006)	Kurumsal göstergeler için WGI verisi kullanılmıştır. İfade özgürlüğü ve hesap verebilirlik, politik istikrar ve şiddet yokluğu yönetimin etkinliği, düzenlemelerin kalitesi, hukukun üstünlüğü, yolsuzlukların önlenmesi	149 ülke		Panel veri EKK	Kurumların ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediğine ilişkin kesin bir sonuca ulaşılmamıştır. Ülke grupları itibarıyla kurumsal yapı değişkenlerinin ekonomik performans üzerindeki etkileri farklı çıkmıştır.
Grier ve Tullock (1989)	Freedom House sivil özgürlük endeksi	89 az gelişmiş ülke 24 OECD	1961-1980 5 yıl ortalamalı	Panel veri	Sivil özgürlükler Afrika ve Amerika için önemli, Asya için önemli değildir.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Gupta (1990)	Ayaklanmalar, politik gösteriler politik darbeler ölümler silahlı eylem suikastlar ve politik düzenlemelerin dahil olduğu bir endeks oluşturulmuştur.	104	1960-1982	EKK Eşanlı denklem	Gelir eşitsizliği politik istikrarsızlığa yol açmakta ve bu nedenle daha düşük büyüme ortaya çıkmaktadır.
Gwartney vd. (2004)	Ekonomik özgürlük endeksi	91-99	2000 yılında kişi başına gelir 1980-2000	EKK	Ekonomik özgürlük hem gelir düzeyini hem de büyüme oranlarını etkilemektedir. Aynı zamanda yatırım oranını ve verimliliği de etkilemektedir.
Gwartney vd. (2006)	Economic Freedom of the World- EFW	94 ülke	1980-2000	Yatay kesit EKK Granger Nedensellik	Birincisi daha yüksek kaliteli kurumlara sahip ülkelerin özel yatırımları daha yüksektir. İkincisi kurumlar doğrudan ve yatırım yoluyla dolaylı olarak büyümeyi etkilemektedir. Üçüncüsü, kurumsal kalitede değişimler büyümeyi pozitif etkilemektedir.
Gyimah-Brempong ve Traynor (1996)	Politik istikrarsızlık endeksi oluşturulmuş bu endekse darbeler, gerilla savaşları, bölücü hareketler, suikastlar, devrimler ayaklanmalar, hükümet krizleri, anayasal krizler, gösteriler dahildir.	38 Sahra Altı Afrika ülkesi	1975-1989	Panel veri EKK	Politik istikrarsızlıkta bir artış tasarruflarda bir azalışa neden olmaktadır. Bu nedenle büyümeyi de azaltmaktadır. Aynı zamanda politik istikrarsızlığın büyüme üzerinde doğrudan etkileri vardır.
Gyimah-Brempong ve Traynor (1999)	Banks (1993) veri seti kullanılmıştır.	39 ülke	1975-1988	Panel veri GMM	Politik istikrarsızlık ekonomik büyümeyi hem doğrudan hem de sermaye oluşumu üzerinde etkileri yoluyla dolaylı olarak negatif biçimde etkilemektedir.
Gyimah-Brempong (2002)	Transparency International (yatay kesitte yerleşiklerin ölüm oranı ve etnik ve dilsel ayrım araç olarak kullanılmıştır)	21 Afrika ülkesi	1993-1999	Panel veri EKK GMM Araç Değişken	Yolsuzluğun yatırım, büyüme ve artan gelir eşitsizliği üzerinde önemli etkisi vardır.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Hall ve Jones (1999)	ICRG (Knack ve Keefer 1995'ten alınmıştır) sosyal alt yapı değişkeni olarak kullanılmıştır. Sosyal alt yapı ölçüsü; yasal düzen, bürokratik kalite, kamulaştırma riski ve yolsuzluk gibi kurum ölçülerinden oluşmaktadır.	79-127	1988	Yatay kesit EKK 2AEKK	Ülkeler arasında işgücü başına çıktı olarak ölçülen verimlilikteki farklılıkların sosyal altyapı tarafından açıklandığı bulunmuştur.
Kandil (2009)	Heritage Foundation yayınlanan ve Gwartney ve Lawson (2004) tarafından oluşturulan veriler kullanılmıştır.	16 Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkesi	1996-2005	Yatay kesit 2AEKK	Ekonomik özgürlüğün hukukun üstünlüğünü ve politik istikrarı artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.
Karakayalı ve Yanıkkaya (2006)	Easterly (1999) çalışması verileri kullanılmıştır.	114 ülke		Yatay Kesit 3AEKK ve GİR	Demokrasi düzeyi gelişmekte olan ülkelerin büyümelerini, etkin hukuk sistemi ve yönetim mekanizması ise gelişmiş ülkelerin büyümelerini açıklamakta daha fazla belirleyicidir.
Khalil vd. (2007)	Economic Freedom of the World verileri kullanılmıştır.	30 OECD ülkesi	1990-2003	Panel veri EKK Sabit Etkiler	Ekonomik özgürlüğün ve mülkiyet haklarının OECD ülkelerinde ekonomik büyümeyi geliştirmede önemli derecede pozitif etkiye sahip olduğu bulunmuştur.
Knack ve Keefer (1995)	ICRG içinden; -Bürokrasi kalitesi, yolsuzluk, hukukun üstünlüğü, kamulaştırma riski, devletin sözleşmeleri tanımaması BERI içinden; -Bürokratik gecikmeler, kamulaştırma potansiyeli, sözleşmelerin uygulanabilirliği, altyapı kalitesi Politik ve sivil özgürlükler için Freedom House verileri kullanılmıştır.	55 ülke	1972-1995	Yatay Kesit EKK	ICRG ve BERI ölçüleri ile Gastil endeksi (sivil ve politik özgürlükler endeksi) karşılaştırılmış ve kurumların kalitesini ölçmede, ICRG ve BERI göstergelerinin Gastil endeksinden daha uygun olduğu bulunmuştur. Kurumsal kalitede iyileşme gelişmekte olan ülke ve gelişmiş ülke arasındaki yakınsama oranını artırmaktadır. Kurumsal kalite Barro'nun bahsettiği bünyesel faktörler dahil edildiğinde bile yatırım ve büyüme için önemli bulunmuştur.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Knack ve Keefer (1997a)	ICRG ve BERI endekslerinin sırasıyla beş ve üç alt endeksi, faktör analizinde temel bileşen analizi yoluyla birleştirilerek yeni bir endeks oluşturulmuştur. ICRG içinden; -Bürokrasi kalitesi, yolsuzluk, hukukun üstünlüğü kamulaştırma riski, devletin sözleşmeleri tanımaması BERI içinden; -Bürokratik gecikmeler, kamulaştırma potansiyeli, sözleşmelerin uygulanabilirliği Ayrıca kurum kalitesi olarak baskı yönetimi (executive constraint) kullanılmış bu veri Polity II veri setinden alınmıştır.	- ICRG verileri ile 97 ülkeyi, -BERI verileri ile 47 ülkeyi, -Polity II verileri ile 102 ülkeyi kapsamaktadır.		Yatay kesit EKK	Zayıf kurumsal göstergelerin ülkelerin yakınsama yeteneğine önemli bir engel oluşturduğu bulunmuştur. Yakınsama hızı, kurumların kalitesi ile artmaktadır. Kurumlar, ülkelerin yakınsama etkisinde güçlü bir belirleyicidir.
Knack ve Keefer (1997b)	World Values Survey- WVS, güven ve yurttaşlık sosyal sermaye ölçüsü olarak kullanılmıştır	21-28	1980 21 ülke 1990-2001 28 ülke	Yatay kesit EKK	Hem yurttaşlığın hem de güvenin ekonomik büyüme üzerinde önemli bir etkisi vardır modele yatırım dahil edildiğinde etki ortadan kalkmıştır. Mekanizma, sosyal sermayeden yatırıma ve büyümeye doğru çalışmaktadır.
Knack ve Keefer (2002)	ICRG	64-108	1986-1995 1972-1992	Yatay kesit EKK	Sosyal kutuplaşma (gelir toprak eşitsizliği ve etnik gerilim) sözleşmeleri ve mülkiyet haklarını azaltarak ekonomik büyümeyi negatif etkilemektedir.
Kormendi ve Meguire (1985)	Freedom House sivil özgürlük endeksi verileri kullanılmıştır.	47	1950-1977	Yatay kesit EKK	Sivil özgürlüğün büyüme üzerinde önemli bir etkisi vardır fakat yatırım üzerinde daha büyük bir etkisi vardır.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Kose vd. (2008)	ICRG	67 ülke	1966-2005	Yatay kesit EKK Panel veri Sabit Etkiler Sistem GMM	Yatay kesit sonuçlarda, kurumsal kalitenin (ICRG yolsuzluk, yasal düzen ve bürokrasi göstergelerinin toplamı) toplam faktör verimliliği büyümesi üzerinde pozitif etkileri olduğu bulunmuştur.
Landau (1986)	Demokrasi endeksi 1=Demokratiklik 2=Darbeler (demokratiklik olmayan)	65	1960-1980	EKK	Politik istikrarın büyümeyi güçlendirdiği bulunmuştur.
Jankauskas ve Seputiene (2009)	Kurumsal kalite göstergeleri Kaufmann vd. (2007), Freedom House, Heritage Foundation, Beach ve Kane (2007) kaynaklarından derlenerek oluşturulmuştur.	Çalışmada İyi kurumsal çevreye sahip 41 ülke ve kötü kurumsal çevreye sahip 87 ülke olmak üzere toplam 128 ülke analiz edilmiştir.	1996-2006	Yatay Kesit EKK	Kurumların ülkeler arasındaki kişi başı gelirdeki farklılıkları açıklama gücü, ticaret ve coğrafya değişkeninin açıklama gücünden daha üstün olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada, iyi kurumsal çevreye sahip ülkeler arasında kişi başı gelir ile bütün kurumsal endeksler arasında güçlü ve pozitif bir ilişki varken, kötü kurumsal çevreye sahip ülkeler arasındaki kişi başı gelir ve kurum endeksleri arasındaki ilişkinin zayıf olduğu belirlenmiştir.
Law ve Bany-Ariffin (2008)	Çalışmada kurumsal altyapı göstergesi olarak ICRG (International Country Risk Guide) verileri kullanılmıştır.	72 ülkeyi kapsamaktadır. Dört yıllık ortalama alınmıştır.	1980-2001	Panel veri GMM	Kurum değişkenlerinin ekonomik performansın istatistiki olarak önemli bir belirleyicisi olduğu bulunmuştur. Bulgu, aynı zamanda ekonomik kalkınma düzeyine bağlı olarak kurumsal kalitenin etkilerinin değişeceğini ileri sürmektedir.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Le (2004)	Sosyopolitik istikrarsızlık Ghate vd. (2003) Politika belirsizliği Feng vd. (2000) Yönetim değişikliği Feng (1997) çalışmasından alınmıştır.	25 gelişmekte olan ülke	1975-1995	Panel veri UGEKK	Sosyopolitik istikrarsızlık olarak nitelenen şiddet içermeyen protestolar özel yatırımları artırdığı, şiddet içeren ayaklanmaların özel yatırımı azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Rejim değişiklik istikrarsızlığı olarak nitelenen anayasal hükümet değişikliği özel yatırımları artırırken anayasal olmayan hükümet değişikliği özel yatırımı azaltmıştır. Politik belirsizlik olarak nitelenen sözleşme uygulamada değişkenlik özel yatırımı artırırken hükümetin politika kapasitesindeki değişiklik özel yatırımı azaltmıştır.
Leblang (1996)	Mülkiyet hakları için Freedom House verileri Demokrasi için Gurr (1990) Polity II veri seti kullanılmıştır.	70 ülke	1960-1990		Mülkiyet hakları kurumlarının ekonomik büyüme üzerinde önemli ve pozitif bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur.
Levine ve Renelt (1992)	Freedom House sivil özgürlükler devrimler ve darbeler	83	1960-1989	EKK	Sivil özgürlükler büyüme için önemli değildir fakat devrimler ve darbeler yatırım için önemlidir.
Lim (2013)	ICRG	129 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke	1980-2009 5 yıllık ortalama	Panel veri GMM	Kurumsal yapı (demokratik hesap verebilirlik) ve kurumsal kalite (yolsuzluk ve hukukun üstünlüğü) yatırımın sağlam bir belirleyicisidir.
Makdisi vd. (2000)	ICRG	Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri	1960-1998	Yatay kesit EKK	TFV büyümesini kurum, beşeri sermaye pozitif etkilerken, başlangıç geliri enflasyon, doğal kaynakların bolluğu olumsuz etkilemektedir.
Marsh (1988)	Freedom House sivil ve politik özgürlükler	55	1970-1978, 1965-1984	EKK	Büyüme ile önemli bir ilişki yoktur.
Mauro (1995)	Business International-BI, (yolsuzluk, yasal kurumlar, politik istikrar ve bürokrasi)	41-67	1960-1985	Yatay kesit 2AEKK	Yolsuzluk, yatırım ve büyümeyi negatif etkilemiştir.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Mauro (1998)	ICRG	28-106	1970-1985	EKK	Hükümet harcamaları (eğitim harcamaları, sosyal güvenlik, transfer harcamaları) yolsuzluklardan etkilenmektedir. Yolsuzluk ve daha düşük eğitim harcaması ilişkili bulunmuştur.
McGuinness (2007)	Andrei Shleifer'in web sitesinden alınmıştır.	Kuzey ve Güney Amerika Afrika ve Orta Doğu Avrupa Avustralya ve Asya'dan toplam 57 ülke	1960-2000	Panel veri EKK	Kurumlar ülkelerin TFV büyümesini başka ülkelerde kullanılan üstün teknolojiyi benimseme ve teknolojiye benimseme yeteneğine (öğrenme kanalı) etkisi yoluyla etkilemektedir. Teknolojilere adapte olma yeteneği ülkelerin dünya gelir dağılımında konumlarını belirlemede önemli bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla kurumlar TFV büyümesini dolaylı olarak öğrenme hızına etkileri yoluyla ve doğrudan etkilemektedir.
Mitrovic ve Ivancev (2010)	EBRD veritabanı	27 geçiş ülkesi	1999-2009	Eşanlı denklem modelleri Panel Sabit Etkiler HBGEKK	Makroekonomik istikrar ve yapısal reformlar ekonomik büyümeyi pozitif etkilemiştir.
Ng ve Yeats (1999)	Yönetim ölçüsü olarak Heritage Foundation verileri ve Transparency International verileri kullanılmıştır.	80 en az gelişmiş ülke ve 28 Sahra Altı Afrika ülkesi	1996	EKK	Ekonomik büyümenin en önemli belirleyicisinin kurumsal faktörler olduğu bulunmuştur.
Ngeleza (2011)	Freedom House ICRG (International Country Risk Guide)	95 ülke	1960-2000	Eşanlı denklem uzamsal (spatial) panel GMM	Kurumsal kalitenin gelirle güçlü bir ilişkisi vardır.
Osman vd. (2012)	ICRG	27 Sahra Altı Afrika Ülkesi	1984-2003	Panel veri Sabit Etkiler Rassal Etkiler	Kurumsal kalite az gelişmiş ülkelerde ekonomik performans üzerinde pozitif ve önemli bir etkiye sahiptir.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Pastor ve Sung (1995)	BERI	15 gelişmekte olan ülke	1973-1986	Panel veri EKKKD Rassal Etkiler	Demokrasinin özel yatırımlar üzerinde pozitif ve önemli bir etkisi olduğu bulunmuştur. Demokratik rejimlerin politika değişikliği ile ilgili parametreleri tahmin etmede daha iyi bir yeteneği olmasıyla ilgili olarak azalan riskin sonucunda demokrasi yatırımları pozitif etkilemektedir.
Redek ve Susjan (2005)	Heritage Foundation verileri kullanılmıştır.	24 geçiş ülkesi	1995-2002	Panel veri Granger ve Sims Nedensellik testleri	Geçiş ülkelerinde kurumların ekonomik performansı açıklamada önemli bir belirleyici olduğu ortaya konmuştur. İlişkinin sağlamlığını test etmek için duyarlılık analizi (Extreme Bounds Analysis-EBA) yapılmış ve ilişki doğrulanmıştır.
Rigobon ve Rodrik (2005)	Hukukun üstünlüğü Kaufmann vd. (2002) Knack ve Keefer (1995) (ICRG) Demokrasi Polity IV veri seti	Kuzey güney karşı doğu batı ülkeleri ve sömürgeci ve sömürgeci olmayan ülkeler	1980'lerin ortalaması ve 1990'ların ortalaması	EKK	Demokrasi ve hukukun üstünlüğü ekonomik performansı olumlu etkilemektedir. Ekonomik kurumlardan gelire doğru güçlü nedensel bir etki bulunmuştur.
Rodrik (1997)	Kurum kalitesi verileri Knack ve Keefer (1995)'den alınmıştır. Bürokratik kalite için araç değişken olarak etnik ve dilsel ayrım değişkeni Easterly ve Levine (1997) çalışmasından alınmıştır.	8 (Doğu Asya)	1960-1994	Yatay kesit EKK 2AEKK	Yüksek kaliteli kurumlar ekonomik büyümeyi pozitif etkilemiştir.
Rodrik vd. (2002)	Kurum göstergesi, Kaufmann vd. (2002) çalışmasından elde edilmiştir. Mülkiyet haklarını ve hukukun üstünlüğünü kapsamaktadır.	Yerleşiklerin ölüm oranı için 64 diğerleri için 140	GDP için 1995 Kaufmann vd. (2002) için 2002	Yatay Kesit 2AEKK	Ekonomik performans farklılıklarını açıklamada kurumların kalitesi en önemli faktördür.
Sachs (1996)	EBRD verileri kullanılmıştır.	Geçiş ülkelerini kapsamaktadır	-	Yatay Kesit EKK	Kurumsal performans için reform süreci endeksi oluşturulmuştur reform süreciyle ekonomik büyümenin pozitif biçimde ilişkili olduğu bulunmuştur.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Savvides (1995)	Freedom House Sivil ve politik özgürlük endeksi	28 Sahra altı Afrika ülkesi	1960-1987	Panel veri Sabit Etkiler	Politik özgürlüğün ekonomik büyümeye katkı yaptığı bulunmuştur.
Sawyer (2010)	Doing Business Govarnance Matters	Latin Amerika ülkeleri	Belirtilmemiş	EKK	Kurumların kalitesi, toplam faktör verimliliğini olumlu etkilemiştir.
Scarpetta ve Tressel (2002)	Belirtilmemiş	18 OECD ülkesinde 23 imalat sanayi ve hizmet sektörü	1984-1998	Panel veri Sabit Etkiler	Toplam faktör verimliliği büyüme farklılıklarının oluşmasında belirleyicilerden biri kurumsal farklılıklardır.
Scully (1988)	Gastil endeksi ile ölçülmüştür. Gastil endeksi 1973 yılından itibaren yıllık olarak yayınlanmaya başlanmıştır. 1-7 arasında değer almaktadır. Ekonomik sistem, sivil özgürlük, ekonomik özgürlük ve özgürlüklerin diğer ölçümleri gibi alt başlıklara ayrılmaktadır.	115	1960-1980	Yatay kesit EKK	Politik ve sivil özgürlükleri yüksek olan ülkelerin daha yüksek büyüme oranına sahip oldukları bulunmuştur. Kurumsal çevrenin verimlilik ve büyüme üzerinde önemli etkileri vardır.
Seputiene (2008)	Kurumsal çevre göstergesi olarak WGI içinde mülkiyet hakları, hukukun üstünlüğü, bürokratik kalite değişkenleri kullanılmıştır.	153 ülke (60 ülkede olumlu bir kurumsal çevre, 93 ülkede ise negatif bir kurumsal çevre mevcuttur)	1996-2006	Yatay Kesit EKK	Kurumsal gelişme ve ekonomik gelişme arasında güçlü bir ilişki olduğu bulunmuştur. Çalışmadaki pozitif kurumsal çevreye sahip olan ülkelerin, negatif kurumsal çevreye sahip olan ülkelere göre daha zengin olduğu ve seçilen ülke gruplarındaki kişi başına gelir farklılıklarının oldukça önemli olduğu belirlenmiştir.
Svensson (1998)	BERI, ICRG, hükümet değişimleri	101	1960-1985	Yatay kesit EKK	Politik olarak daha istikrarsız ülkeler daha zayıf mülkiyet haklarına sahiptir bunun aynı zamanda daha düşük yatırımlara neden olduğu bulunmuştur.
Tang vd.(2008)	ICRG	116 ülke 93 ülke	1970-1998 1965-1990 5 yıllık ortalama	Yatay kesit EKK, 2AEKK Panel veri Kmenta (1986)	Daha güçlü bir kurumsal yapının teknolojik gelişmeyi (TFV büyümesi ile ölçülen) hızlandırarak makro ekonomik istikrarsızlığı azaltabileceği krizleri önleyebileceği ve uzun dönem büyümeyi artıracak ileri sürülmüştür.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Tanzi ve Davoodi (1997)	Business International, ICRG	42-95	1980-1995	Panel EKK	Yüksek yolsuzluk düzeyi daha yüksek kamu yatırımı, daha düşük kamu geliri, daha düşük bakım ve işletme harcamaları ve daha düşük kamu altyapı kalitesi ile ilişkili bulunmuştur. Yolsuzluk verimliliği azalttığı için kamu yatırımlarının artmasına daha fazla kamu yatırımı yapılmasına neden olmaktadır.
Tavarez ve Wacziarg (2001)	Freedom House verileri Gastil endeksi	65 sanayileşmiş ve gelişmekte olan ülke	1970-1989 5 yıllık periyot	Panel veri Eşanlı denklem 3AEKK	Demokratik kurumlar fiziki yatırımı azaltırken toplumda gelir dağılımı eşitsizliğini ve beşeri sermaye birikimini artırmaktadır bu nedenle demokratik kurumlar, ekonomik maliyetler ile sosyal faydalar arasında bir değiş tokuşa (trade off) yol açmaktadır.
Tiruneh (2006)	Freedom House	Afrika ülkeleri (44 ülke)	1990-2000	Yatay Kesit EKK	Demokratik kurallara dayalı rejim tipi ekonomik büyümeyi pozitif etkilemiştir.
Ulubaşoğlu ve Doucouliagos (2004)	Freedom House ve Fraser Institute	119 ülke	1970-1999 5 yıllık periyot	Panel eşanlı denklem HBGMM (Error Component GMM) HB3AEKK (Error Component 3SLS)	Politik ve ekonomik özgürlüğün ekonomik büyüme üzerinde etkisi pozitifdir.
Valeriani ve Peluso (2011)	Özgürlük için Freedom House Yönetim kalitesi için ICRG	181 ülke	1950-2009	Panel EKK Sabit Etkiler	Kurumsal kalite ekonomik büyümeyi pozitif etkilemiştir.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Vega-Gordillo ve Alvrez-Arce (2003)	Ekonomik özgürlük Index of Economic Freedom	45 ülke	1975-1995	Panel veri GMM Araç Değişken	Büyümeyi geliştirmede ekonomik ve politik alanlarda özgürlük gereklidir.
Venieris ve Gupta (1983)	Sosyo politik endeks	104	1967	Eşanlı denklem	Ortalama istikrarsız bir ülkenin güçlü bir büyüme elde edebilmesi için son derece büyük bir yatırıma ihtiyacı vardır.
Yapraklı (2008)	World Governance Indicators (WGI) verileri kullanılmıştır.	36 üst orta gelir düzeyindeki ülke	2002-2005	Panel veri EKK Sabit Etkiler	Kurumsal yapının ekonomik büyümenin sağlanmasında etkin bir faktör olmadığı bulunmuştur. Yönetimin etkinliği ve yolsuzluğun önlenmesi değişkenleri ise ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemiştir. İfade özgürlüğü ve şeffaflık, politik istikrar, düzenlemelerin kalitesi ve hukukun üstünlüğü değişkenleri ekonomik büyümeyi negatif etkilemiştir.
Yıldırım (2010)	Kurum değişkeni olarak Fraser Institute ve Freedom house verileri	96 ülke	1970-2005	Panel veri GMM	Ülkenin büyüme hızı üzerinde kurumsal yapının etkisi ancak teknolojisınına yakın ülkelerde yüksek bulunmuştur.
Zouhaier (2012)	Politik haklar ve sivil özgürlük için Freedom House verileri, Yolsuzluk World Governance Indicators-WGI verileri,	11 Orta Doğu ve Kuzey Afrika Ülkesi	2000-2009	Panel veri GMM	Kurumsal değişkenler ve yatırım ve büyüme arasında önemli bir ilişki vardır. Politik kurumlar ve yatırım arasında pozitif bir etkileşim varken politik istikrarsızlık ve yatırım arasında negatif bir etkileşim söz konusudur. Yolsuzluğun ekonomik büyüme ve yatırım üzerinde negatif bir etkisi varken politik kurumların ekonomik büyüme ve yatırımlar üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

Yazar	Kurumsal Veri Kaynağı	Ülke/Ülkeler	Dönem	Tahminci	Temel Sonuç
Zureiqat (2005)	Polity II	25 ülke	1985-2002	Panel veri eşanlı denklem EKK, 2AEKK	Demokrasi yoksunluğu ile ölçülen politik istikrarsızlık, ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemiştir.

Not: EKK: En Küçük Kareler, 2AEKK: 2 Aşamalı En Küçük Kareler, 3AEKK: 3 Aşamalı En Küçük Kareler, GEKK: Genelleştirilmiş En Küçük Kareler, AEKK: Ağırlıklandırılmış En Küçük Kareler, EKKKD: En Küçük Kareler Kukla Değişkeni, GMM: Genelleştirilmiş Momentler Metodu, GİR: Görünürde İlişkisiz Regresyon, HBGMM: Hata Bileşenli Genelleştirilmiş Momentler Metodu, HB3AEKK: Hata Bileşenli 3 Aşamalı En Küçük Kareler UGEKK: Uygulanabilir Genelleştirilmiş En Küçük Kareler

Ö Z G E Ç M İ Ş

Adı ve SOYADI : Süreyya KOVACI
Doğum Tarihi ve Yeri : 27.09.1980 - Antalya
Medeni Durumu : Evli

Eğitim Durumu

Mezun Olduğu Lise : Antalya Lisesi, 1997
Lisans Diploması : Akdeniz Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Antalya, 2004
Yüksek Lisans Diploması : Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı, Gıda Ekonomisi ve İşletmeciliği Programı, Antalya, 2007
Tez Konusu : Gıda Perakende Sektöründe Yoğunlaşmanın Gıda Sanayi Firmalarına (Kobilere) Etkileri
Doktora Diploması : Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı, Antalya, 2015
Tez Konusu : Kurumların İktisadi Kalkınma Rolünün Ampirik Analizi
Yabancı Dil : İngilizce

İş Deneyimi

Çalıştığı Kurumlar : Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi/Bucak Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu/Uluslararası Ticaret Bölümü, Öğretim Görevlisi, 2013
Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, , İktisat Ana Bilim Dalı, Araştırma Görevlisi, 2005-2013

E-Posta : sureyyakovaci@gmail.com