

GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ * SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSAT

KURUMSAL YAPININ EKONOMİK PERFORMANSA ETKİSİ:

KIRILGAN BEŞLİ ÜLKELERİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Şeyma ARSLAN

OCAK-2020

GÜMÜŞHANE



GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ * SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSAT

KURUMSAL YAPININ EKONOMİK PERFORMANSA ETKİSİ:

KIRILGAN BEŞLİ ÜLKELERİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ŞEYMA ARSLAN

OCAK-2020

GÜMÜŞHANE



GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ * SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSAT

**KURUMSAL YAPININ EKONOMİK PERFORMANSA ETKİSİ:
KIRILGAN BEŞLİ ÜLKELERİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ŞEYMA ARSLAN

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Yıldırım Beyazıt ÇİÇEN

OCAK-2020

GÜMÜŞHANE

KABUL VE ONAY

Dr. Öğr. Üyesi Yıldırım Beyazıt Çiçen danışmanlığında, **Şeyma Arslan** tarafından hazırlanan “**Kurumsal Yapının Ekonomik Performansa Etkisi: Kırılgan Beşli Ülkeleri**” isimli bu çalışma, 07 / 05 / 2020 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda **Oy Birliği** ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından **Yüksek Lisans** Tezi olarak kabul edilmiştir.

.....

Dr. Öğretim Üyesi Semanur SOYYİĞİT

.....

Dr. Öğretim Üyesi Yıldırım Beyazıt ÇİÇEN

.....

Dr. Öğretim Üyesi Mehmet AKYOL

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

.. / .. /

.....

Prof. Dr. Ekrem CENGİZ

Enstitü Müdürü

BİLDİRİM

Yüksek Lisans Tezi olarak hazırlamış olduğum “KURUMSAL YAPININ EKONOMİK PERFORMANSA ETKİSİ: KIRILGAN BEŞLİ ÜLKELERİ” isimli bu çalışmanın, tamamen kendi çalışmam olduğunu, her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve alıntı yaptığım tüm çalışmaların kaynakçada yer aldığını taahhüt eder, tezimin kâğıt ve elektronik kopyalarının Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım.

Lisansüstü Eğitim-Öğretim yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca gereğinin yapılmasını arz ederim.

07 / 05 / 2020

.....

Şeyma ARSLAN

ÖNSÖZ

Eğitici olduğu kadar zorlu olan bu süreçte tezimin her aşamasında yaptığı yönlendirme ve katkı için tez danışmanım Dr. Öğr. Üyesi Yıldırım Beyazıt ÇİÇEN başta olmak üzere, hayatımın her alanında benden maddi ve manevi desteğini esirgemeyen aileme, çabalarımın katkı sağlayan arkadaşlarıma sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Gümüşhane-2020

Şeyma ARSLAN

ÖZET

ARSLAN, Şeyma. Kurumsal Yapının Ekonomik Performansa Etkisi: Kırılgan Beşli Ülkeleri, Yüksek Lisans Tezi, 2020, (XIII+69)

Bu çalışmanın amacı kırılgan beşli kapsamına giren ülkelerin kurumsal faktörlerinin ekonomik büyümelerine etkisini tespit etmektir. Bu amaç doğrultusunda Türkiye'nin de içinde yer aldığı 9 ülke için 2002-2015 verileri Panel Veri Analizi kullanılarak ekonometrik açıdan test edilmektedir. Elde edilen sonuçlara göre kurumsal faktörler ve ekonomik büyüme arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır. Kırılgan ülkelerin kurumsal yapılarında meydana gelen iyileşmeler ekonomik performanslarını olumlu yönde etkilemektedir sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Yapı, Ekonomik Büyüme, Kırılgan Ülkeler

ABSTRACT

ARSLAN Şeyma. The Effect of Institutional Structure on Economic Performance: Fragile Five Countries, Master, 2020, (XIII+69)

The aim of this study is to determine the effects of institutional factors on economic growth of the fragile five countries. For this purpose, 2002-2015 data for nine countries including Turkey are tested econometrically using Panel Data Analysis. According to the results, there is a positive and significant relationship between institutional factors and economic growth. It was concluded that the improvements in the institutional structures of the fragile countries positively affect their economic performance.

Keywords: Institutional Structure, Economic Growth, Fragile Countries

İÇİNDEKİLER

DIŞ KAPAK

İÇ KAPAK

KABUL VE ONAY.....	III
BİLDİRİM.....	IV
ÖNSÖZ.....	V
ÖZET.....	VI
ABSTRACT.....	VII
İÇİNDEKİLER.....	VIII
TABLolar LİSTESİ.....	XI
GRAFİKLER LİSTESİ.....	XII
KISALTMALAR LİSTESİ.....	XIII
GİRİŞ.....	1-2

BİRİNCİ BÖLÜM

1. KURUMLAR VE KURUMSAL EKOLLER.....	3-16
1.1. Neo-klasik Yaklaşım.....	3
1.2. Kurum Kavramı.....	5
1.3. Kurumsal İktisat Yaklaşımı.....	7
1.3.1. Eski Kurumsal İktisat.....	7
1.3.1.1. Eski Kurumsal İktisadın Temel Özellikleri.....	9
1.3.1.2. Eski Kurumsal İktisadın Gerileyişi.....	11
1.3.2. Yeni Kurumsal İktisat.....	11
1.3.2.1. Yeni Kurumsal İktisadın Temel Özellikleri.....	12
1.3.2.2. Yeni Kurumsal İktisat Yaklaşımına Yöneltilen Eleştiriler.....	13
1.3.3. Eski ve Yeni Kurumsal İktisadın Karşılaştırılması.....	14
1.3.3.1. İki Ekol Arasındaki Benzerlikler.....	14
1.3.3.2. İki Ekol Arasındaki Farklılıklar.....	15

İKİNCİ BÖLÜM

2. KURUMLAR VE EKONOMİK PERFORMANS.....	15-33
2.1. Yeni Kurumsal İktisadın Metodolojik Araçları.....	17
2.1.1. İşlem Maliyeti.....	17
2.1.2. Sınırlı Rasyonalite.....	19
2.1.2.1. Fırsatçılık.....	20
2.1.3. Eksik Sözleşmeler.....	21
2.1.4. Mülkiyet Hakları.....	22
2.1.4.1. Hukukun Üstünlüğü.....	24
2.1.5. Firma.....	25
2.1.5.1. Teknoloji.....	26
2.2. Devlet Yapısı ve Demokrasi.....	27
2.2.1. Devlet.....	27
2.2.2. Demokrasi.....	28
2.3. Kurumsal Yapı Faktörleri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi.....	31
2.3.1. Ekonomik Büyüme.....	35

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. KURUMSAL YAPI VE EKONOMİK PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİNİN AMPİRİK ANALİZİ.....	36-60
3.1. Literatür Özeti.....	36
3.2. Kırılgan Beşli Ülkeler.....	43
3.2.1. Eski Kırılgan Beşli.....	44
3.2.1.1. Brezilya.....	44
3.2.1.2. Endonezya.....	45
3.2.1.3. Hindistan.....	45
3.2.1.4. Güney Afrika.....	46
3.2.2. Eski Kırılgan Beşliye Ait Temel Ekonomik Göstergeler.....	46
3.2.3. Yeni Kırılgan Beşli.....	49
3.2.3.1. Arjantin.....	49
3.2.3.2. Pakistan.....	50

3.2.3.3. Mısır.....	50
3.2.3.4. Katar.....	51
3.2.4. Yeni Kırılgan Beşliye Ait Temel Ekonomik Göstergeler.....	51
3.2.5. Türkiye Üzerine İncelemeler.....	54
3.3. Kapsam ve Veri Seti.....	55
3.4. Model ve Uygulamalar.....	57
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME.....	61
KAYNAKÇA.....	62
ÖZGEÇMİŞ.....	69



TABLÖLER LİSTESİ

Tablo 1. Eski Kırılgan Beşli Ülkelerin Büyüme Oranları.....	47
Tablo 2. Eski Kırılgan Beşli Ülkelerin Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) Artış Oranları..	47
Tablo 3. Eski Kırılgan Beşli Ülkelerin Cari İşlemler Dengesinin GSYİH'ye Oranları...	48
Tablo 4. Eski Kırılgan Beşli Ülkelerin Dolar Pariteleri.....	49
Tablo 5. Yeni Kırılgan Beşli Ülkelerin Enflasyon Oranları (%).....	52
Tablo 6. Yeni Kırılgan Beşli Ülkelerin GSYİH Oranları (%).....	52
Tablo 7. Yeni Kırılgan Beşli Ülkelerin Bütçe Açıkları.....	53
Tablo 8. Yeni Kırılgan Beşli Ülkelerin Cari Açıkları.....	54
Tablo 9. Değişkenlere Ait Alt Bileşenler.....	56
Tablo 10. Temel Model Tahmini.....	58
Tablo 11. Hausman Testi.....	58
Tablo 12. Levene Brown ve Forsythe Testleri.....	59
Tablo 13. Lagrange Çarpımı Testi.....	59
Tablo 14. Direçli Modeller.....	60

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1. Türkiye’nin PRR, FRR ve ERR Değişkenlerinin Değişim Grafiği.....57



KISALTMALAR LİSTESİ

TÜRKÇE		İNGİLİZCE	
Eki	Eski Kurumsal İktisat		
Yki	Yeni Kurumsal İktisat		
Abd	Amerika Birleşik Devletleri	Usa	United States of America
Mena	Orta Doğu ve Kuzey Africa	Mena	Middle East and North Africa
Gsyih	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla	Gdp	Gross Domestic Product
İto	İstanbul Ticaret Odası		
İda	İstanbul Düşünce Akademisi		
Nber	Ulusal Ekonomik Araştırmalar Bürosu	Nber	National Bureau of Economic Research
Imf	Uluslararası Para Fonu	Imf	International Monetary Fund
Fed	Federal Rezerv Sistemi	Fed	Federal Reserve System
Icrg	Uluslararası Ülke Risk Rehberi	Icrg	International Country Risk Guide
Err	Ekonomik Risk Derecesi	Err	Economic Risk Rating
Frr	Finansal Risk Derecesi	Frr	Financial Risk Rating
Prr	Politik Risk Derecesi	Prr	Political Risk Rating
Ab	Avrupa Birliği		
Bdk	Bağımsız Düzenleyici Kurumlar		

GİRİŞ

Toplumlar zaman içerisinde birbirlerinden farklı tarihsel değişim sergilemektedirler. Bu farklılık uluslararası iktisat teorisi açısından oldukça şaşırtıcıdır. Birbirlerine mal, hizmet ve üretim faktörü alıp satan ekonomilerin zamanla yaklaşacağı öngörülmektedir. Fakat birbirleriyle ticaret yapan önde gelen sanayileşmiş ülkelerin bir anlamda benzeştiği ve yakınlaştığı görülmesine rağmen, birbirlerinden çok farklı kültürel, dini, siyasi ve ekonomik toplumlar olarak evrimleşmektedirler. Ülkelerin coğrafi yapıları (iklim koşulları ve doğal kaynak donanımı), uluslararası ekonomilere entegrasyon dereceleri ve kurumsal yapıları bu farklılıkların açıklanmasında yoğunlaşılacak konular olmaktadır. Coğrafi yapının ve uluslararası ekonomilere entegrasyon derecesinin ülke ekonomilerine etkisi büyüktür. Ancak aynı coğrafi yapı ve entegrasyon derecesine sahip ülkelerin farklı gelişmişlik düzeylerinde olmaları bu farklılıkların açıklanmasında yetersiz kalmaktadırlar (Gökalp ve Baldemir, 2006: 212-213).

Ülkelerin farklı gelişmişlik düzeylerini açıklayan kurumlar, birikimli bir yapıya sahiptir ve sürekli değişim içerisindedir. Dolayısıyla geçmişin izleri ileriye taşınmaktadır. Demografik yapı, bilgi birikimi (teknoloji) ve ideolojiler bu değişimi tetikleyen önemli unsurlar olmaktadır (Kama, 2011: 185).

1960'lı ve özellikle 1990'lı yıllarda ülkelerin büyüme farklılıklarının açıklanmasında iktisadi faktörlerin yanı sıra kurumların önemini vurgulayan çalışmalar hız kazanmıştır. Farklı ülkelerin farklı kurumsal yapılara sahip olduğu ve farklı kurumsal yapıdaki ülkelere aynı politikaların uygulanmasının farklı sonuçlar verdiği görüldükçe kurumsal iktisat teorisine önem artmıştır (Arslan, 2007: 2). Bu çalışmada da kurumların ekonomide artan önemine istinaden kırılğan beşli ülkelerin kurumsal yapıları ve ekonomik performansları incelenmiştir.

Bu alışma üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde kurumları yok sayan Neo-klasik yaklaşıma ve kurumların önemini vurgulayan eski ve yeni kurumsal iktisat ekollerine yer verilmiştir. İkinci bölümde yeni kurumsal iktisadın metodolojik araçlarına değinilmiş ve kurumlar-büyüme arasındaki ilişki ele alınmıştır. Son bölümde ise literatür araştırması yapılmış, ele alınan kırılğan ülkeler açıklanmış ve ekonometrik analiz ile çalışma test edilerek elde edilen sonuçlara yer verilmiştir.



BİRİNCİ BÖLÜM

1. KURUMLAR VE KURUMSAL EKOLLER

Ülkelerin büyüme süreçlerinde kurumlar önemli bir yere sahiptir. Çünkü kurumlar; yatırım, tasarruf, teknoloji gelişimi, fiziki ve beşeri sermaye birikimini belirleyen teşvik yapılarını oluşturmaktadır (Arslan, 2007: 40). Benzer kaynak yapısına sahip ülkelerin birbirlerinden farklı ekonomik performans sergilemesi uzun dönem boyunca iktisatçıların yanıt bulmaya çalıştığı önemli sorulardan biridir. Farklı kurumsal yapıya sahip ülkelerin, aynı ekonomi politikaları uygulasalar bile farklı sonuçlar elde ettikleri görüldükçe, kurumsal yapıya ve kurumlara ilgi artmıştır (Yıldırım, 2009: 1).

Bu bölümde ilk olarak kurumların önemini göz ardı eden ve dolayısıyla birçok yaklaşımı Kurumsal İktisatla çelişen Neo-klasik yaklaşımdan bahsedilecektir. Daha sonra kurum kavramı detaylı olarak ele alınacak, kurumsal iktisat yaklaşımları değerlendirilecek ve son kısımda kurumsal iktisat yaklaşımlarının karşılaştırılması yapılacaktır.

1.1. Neo-klasik Yaklaşım

Neo-klasik iktisat yaklaşım olarak 1830-1930 yılları arasında bir grup iktisatçının oluşturduğu ekoldür. Bu ekolün önemli temsilcileri Alfred Marshall, Irving Fisher, Vilfredo Pareto, Arthur Cecil Pigou, Leon Walras, Francis Ysidro Edgeworth ve Hermann Heinrich Gossen'dir. Neo-klasik iktisatçılar, görünmez el ve Say Yasasını kabul ederek ekonomilerin dengede olduğunu varsaymaktadırlar. Ayrıca bu ekol, kişilerin rasyonel davrandıklarını ve ekonomik davranışta bulunmalarının itici gücünün marjinal fayda olduğunu varsaymaktadır. Bu görüşe göre, tüketicinin tükettiği malın marjinal faydası marjinal maliyetine eşit oluncaya kadar tüketimine devam etmektedir. Bir malın değeri ise tüketiciye sağladığı faydaya bağlıdır (Bilgili, 2011: 87-89).

Bu ekol analizlerini yürütürken bütüne değil, marjinaldeki değişmelere odaklanmıştır. Ayrıca insanların farklı mallardan kendilerine sağladığı faydanın ölçülmesinde ve gelecek ihtiyaçlarının belirlenmesinde rasyonel olduklarını kabul etmektedirler. Toplumdaki bütün bireyler kendi isteklerinin farkında olarak, faydaları ve acıları arasında tercih yapabilmektedirler. Karar vericilerin ihtiyaçlarının farkında olmalarına karşılık bütçe, fiyat, kaynak gibi kısıtlarla karşı karşıya olmaları onları bir tercih yapmaya itmektedir. Fakat sadece Marshall, homo economicus kavramına sıcak bakmayarak insan faaliyetlerinin karmaşık bir yapıda olduğunu savunmaktadır. Ona göre, insanların ekonomik olarak kazanma düşüncesinin altında başka bir güdü olabilir. Bu bakımdan insanların diğer duygularına da önem verilmektedir (Küçükkalay, 2008: 230).

Neo-klasikler mikro analizlere vurgu yapmaktadırlar. Tek bir firma, bireysel karar vericiler, tek bir hanehalkı ve tek bir malın piyasa koşulları gibi mikro unsurları incelemektedirler. Bu görüşe göre, düzgün işleyen piyasa mekanizması ekonomik sorunları çözümleyecektir ve buna bağlı olarak makro analizler yapmak gereksiz olacaktır. Piyasada karar vericilerin tek tek yapmış oldukları faaliyetler sonucunda dengeye gelmiş olmaları, toplulaştırılmış değerlerle analiz yapmayı gereksiz kılmaktadır. Neo-klasik ekolün bir diğer önemli ilkesi, statik dengeyi benimsemeleridir. Bu tercihin nedeni, değişkenlerin birbiri ile olan ilişkilerinin yanı sıra zaman içinde bu ilişkilerin değişimini de incelemenin zor olmasıdır. Buna bağlı olarak Neo-klasik iktisatçılar inceleme dönemi yani, dengeye ulaşma sürecinin içerdiği zaman boyutunu ihmal etmektedir. Özellikle Marshall, kısmi denge analizinde incelediği dünyanın son derece karmaşık olmasından dolayı çalıştığı objeleri parçalara bölmektedir. Bu objelerden bir tanesini incelemeye alarak diğerlerini sabit tutmuş ve bunların birbirleri ile olan ilişkilerini incelemiştir. Diğer objeleri de birer birer modele dâhil ederek bütün değişkenlerin etkisini gözlemlemektedir. Böylece küçük bir model üzerinde çalışma yaparak ve her seferinde model biraz daha genişletilerek genel bir yoruma ulaşmak amaçlanmaktadır (Küçükkalay, 2008: 230-233).

Solow'un tek sektörlü büyüme modeli çerçevesinde biçimlenen Neo-klasik büyüme modelinde, homojen tek bir mal üreten ve tüketen ekonomiler dikkate alınmaktadır. Ölçeğe göre sabit getiri, faktörler arası ikame (sermaye-iş gücü) ve

sermayenin azalan marjinal verimliliğinin olduğu varsayılmaktadır. Neo-klasik büyüme modeline göre, bazı ülkelerin fakir bazılarının ise zengin olmalarının nedeni farklı tasarruf-yatırım oranlarına sahip olmalarıdır. Diğer taraftan teknolojik gelişmeler dışsal olarak kabul edilmektedir ve büyüme sürecinin tıkanmaması için gerekli olmaktadır. Ayrıca modelden elde edilen sonuçlar işlem ve bilgi maliyetlerinin sıfır olduğu bir ortam için doğru kabul edilmektedir. Kurumsal yapı ve bu yapıdaki değişmelerin dikkate alınmadığı modelde ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarının açıklanması yetersiz kalmaktadır (Arslan, 2007: 2).

Neo-klasik İktisatçılar kurumların önemini göz ardı etmektedirler. İktisadi karar ve eylemleri hep teknik bir sorun olarak görmektedirler. Kişilerin iktisadi karar ve eylemlerini, kısıtlar altında yarar arayışı olarak ele alınmaktadırlar. Kurumları analizlerinin dışında tutmalarının nedeni; kurumsal kalitenin ölçülmesinin zorluğu olmadan, serbest rekabetin sonuçlarını ortaya koymanın daha kolay gelmesidir. Ancak bu durumda analizler istenilen başarıyı vermemektedir (Uğur, 2011: 37).

1.2. Kurum Kavramı

Kurumsal yapı, insan ilişkilerini düzenleyen her türlü formel (yazılı) ve enformel (yazılı olmayan) sözleşmeleri ifade etmektedir. Kurumlar değişken bir yapıya sahiptir. Sosyal, politik ve ekonomik ilişkiler değiştiğinde kurumsal yapı da değişir. Kurumlar insanların karşılıklı ilişkilerini etkilerken, yine insan ilişkilerinden etkilenen bir yapıya sahiptir (Yıldırım, 2010: 111).

Kurumları bir toplumda oynanan oyunun kuralları olarak da tanımlayabiliriz. Yani kurumlar, oyunun nasıl oynanacağını belirlemektedir. Bu sayede insanlar tarih boyunca kurumlar aracılığı ile düzen sağlamış ve mübadeledeki belirsizlikleri azaltmaya çalışmışlardır. Belirsizliklerdeki bu azalma bireylerin daha rasyonel davranmasını sağlamıştır (North, 1999).

Formel kurumlar denilince akla ilk olarak sözleşmeler ve yasalar gibi yazılı kaynaklar gelmektedir. Formel kurumlar, toplum tarafından kabul edilmiş, yazılarak resmiyet kazanmış ve geçerliliği sorgulanmayan kurumlardır. Bu formel kurumların yaptırım gücü yüksektir. Çünkü formel kurumlar çoğunlukla devlet tarafından oluşturulur ve uygulayıcılığı da devlet tarafından gerçekleştirilir. Enformel kurumlar ise; gelenekler,

görenekler, örf ve adetler olarak tanımlanabilir. Bu enformel kurumların temel amacı toplumda düzeni sağlamaktır. Enformel ve formel kurumlar birbirinden bağımsız değildirler. Formel kurumların oluşturulmasında enformel kurumların katkısı büyüktür (Akın, 2012: 7-8).

North (1999) formel kurumları üçe ayırmaktadır. Bunlar; siyasi kurallar, ekonomik kurallar ve sözleşmelerdir. Siyasi kurallar, devlet sistemini, devlet sisteminin hiyerarşik yapısını, karar mekanizmasını ve denetim mekanizmasını ifade etmektedir. Ekonomik kurallar, mülkiyet hakları ve bu hakların devrine ilişkin kurallar olarak tanımlanmaktadır. Sözleşmeler ise, ekonomik mübadeleye ilişkin anlaşmayı ve özel koşulları içermektedir.

Acemoğlu (2012)'na göre kurumlar, kapsayıcı kurumlar ve dışlayıcı kurumlar olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bir topluma eşit şartlar sağlayabilen kurumlar kapsayıcı kurumlar olarak nitelendirilmektedir. Ancak bu bir kural değildir ve çoğu kez istisna olarak karşımıza çıkmaktadır. Geçmişte olduğu gibi günümüzde de birçok devlet anlaşmazlıkları çözüme kavuşturamayan, mülkiyet haklarını koruyamayan, düzeni, güvenliği ve hukukun üstünlüğünü sağlayamayan dışlayıcı kurumlara sahiptir. Dışlayıcı kurumlar ise, kaynakları toplumun belli bir kısmının elinden alarak az sayıda kişinin yararına kullanılmasına sebep olan ve toplumsal adaletsizlikleri tetikleyen kurallardır. Böyle kurumlar topluma eşit şartlar sağlayamamakta ve sürdürülebilir ekonomik bir büyümeyi destekleyememektedir. Bu dışlayıcı kurumlar politik açıdan güçlü olanlar tarafından oluşturulmaktadır. Böylece dışlayıcı kurumların devamlılığı siyasi gücü elinde bulunduran elitler tarafından sağlanır ve bu elitler oluşturulan kurumlardan faydalanırlar.

Kurumların temel özellikleri şu şekildedir (Gökalp ve Baldemir, 2006: 212):

- Toplumda güvenli bir ortam oluşmasına imkân sağlar.
- Belirsizliği azaltıp işlem maliyetini düşürür.
- Bu sayede kaynak israfını önleyip, girişimcileri üretken alanlara yöneltir.
- Sonuç olarak kurumlar, uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde etkili olmaktadır.

Kurumların önemi ortaya konulduğunda akla ilk gelen soru, büyüme ve kalkınma sorunu yaşayan ülkelerin neden kurumsal yapılarını gelişmiş ülkelerin iyi düzenlenmiş

kurumsal yapılarına dönüştürmediğidir. Bu sorunun cevabı ise; kurumların birikimli olarak ilerlediği ve değişimin zaman aldığıdır. Bugün kullanılan kurumlar geçmişin izlerini taşır ve değişikliklere anında tepki vermez. Ayrıca yazılı kuralları (formel kurumlar), bir gecede değiştirme imkanına sahip olsak bile insanların değer yargılarını (enformel kurumlar) değiştirmek oldukça zaman alır. Sonuç olarak şu söylenebilir ki; ülkeler aynı formel kurumları uygulasalar bile enformel kurumların farklı olması ülkelerin ekonomik performanslarını farklı etkileyecektir (Kama, 2016: 21-22).

1.3. Kurumsal İktisat Yaklaşımı

Ekonomik ortamda faaliyette bulunan ajanlar alacakları her kararda içinde bulunduğu toplumun kurumsal yapısının ve çevresinin etkisinde kalmaktadır. Toplumun kuralları, davranışları bireylerin kararlarını ve uygulamalarını kısıtlayacaktır. Faydasını maksimize etmek isteyen birey mevcut bilgisi gereği karar alacaktır. Bu bilginin oluşumunda toplumsal çevrenin etkili olduğunu düşünülürse kurumların, iktisadi davranışlar ve buna bağlı olarak ekonomik performans ile ilişkisi daha kolay bir şekilde açıklanabilir (Akin, 2012: 8-9).

Kurumsal iktisat düşüncesi temel olarak 2 görüş altında incelenmektedir:

- Eski (Orijinal-İlk) Kurumsal İktisat (EKİ)
- Yeni Kurumsal İktisat (YKİ)

1.3.1. Eski Kurumsal İktisat

Kurumsal İktisat ekolünün başlangıcı olarak Veblen'in 1898'de yayınlanan 'Why is Economics not an Evolutionary Science?' başlıklı makalesi kabul edilmektedir. Ancak Veblen öncülüğünü yaptığı ekolü hiçbir zaman adlandırmamıştır. Buna bağlı olarak da "Kurumsal İktisat" kavramı ilk olarak Amerikan İktisat Derneği'nin 1919'da yapılan American Economic Association toplantısında, Walton Hamilton tarafından kullanılmıştır (Çiçen, 2015: 8). Öncülüğünü; Thorstein B. Veblen, Wesley C. Mitchell ve John R. Commons'un yaptığı Kurumsal İktisat, Amerikan kökenli bir düşünce ekolüdür. Kurumsal İktisat düşüncesinin temelinde; Alman Tarihçi Okulu, Darwin'in Evrim Teorisi ve Pragmatik Felsefe yatmaktadır (Artan ve Hayaloğlu, 2014: 350).

Alman Tarihçi Okul 19. yüzyılda klasik düşünceye tepki olarak ortaya çıkmıştır. Bu ekolün kurucuları Karl Knies, Wilhelm Roscher ve Bruno Hildebrand'dır. Bu ekol doğal düzeni reddederek her ülkenin kendine has iktisat kanunlarının olduğunu savunmuşlardır ve aynı zamanda klasik düşünceyi yöntem bakımından eleştirmişlerdir. Tarihçi okul, teorilerin soyut kalmaması ve bunların somut tarihi olaylarla desteklenmesi gerektiğini benimsemiştir. Ayrıca tarihsel okula göre her toplum ve her ülke için bütün koşullarda geçerli tabi bir iktisat kuralı yoktur. Bu görüşe göre ülkelerdeki tarihsel gelişmeler incelenerek kendilerine özgü kurallar oluşturulmalıdır. Bu ekole dâhil iktisatçılar genellikle devletin ekonomide yer alması gerektiği fikrini savunurlar. Çünkü kurumsal iktisadın doğduğu yer olan Amerika Birleşik Devletleri'nde o dönemdeki hızlı ekonomik gelişmeler, beraberinde birçok sorunu getiriyordu. Bu noktada devletin ekonomide aktif rol oynamamasını ancak fakirlik, monopol, durgunluk ve ekonomide baş gösteren israf gibi konuları ortadan kaldıracak kurallar koymasını ve bu kuralların uygulanmasını sağlamasını fikrini savunmaktadırlar (Aktan ve Vural, 2005: 7-8).

Darwinist Evrim Teori, Charles Darwin tarafından iktisat literatürüne kazandırılmış fen bilimleri düşünce sistemidir. Bu teoriye göre; zamanla doğada varlığını sürdüren canlı türlerinin değişeceği, yerine daha farklı ve güçlü türlerin oluşabileceği öngörülür. Darwin, doğada yaşamını sürdüren canlı türlerinin sürekli bir mücadele içerisinde olduklarını, değişen yaşam koşullarına en hızlı ve iyi bir şekilde adapte olunması gerektiğini ve değişen bu koşullara adapte olunmadığı takdirde sistem dışı kalınacağını öne sürer. Buna bağlı olarak Charles Darwin'in teorisinin etkisinde kalan Veblen, eserlerinde kurumların zaman içinde evrimsel bir değişim izleyeceği görüşüne yer vermiştir. İktisadi yaşamı evrimsel teori ile ilişkilendirerek, iktisadi yaşam ile kurumlar arasında bir ilişkinin olduğunu ifade etmektedir. Kurumlar ve iktisadi yaşam arasındaki ilişkinin temelinde tarihsel bir evrim sürecinin olduğunu varsaymaktadır (Erdoğan, 2016: 30-31).

Pragmatizm, 19. yüzyılın sonlarında ortaya çıkan felsefi bir akımdır. Akımın öncülüğünü; Charles Pierce, William James ve John Dewey yapmaktadır. Bu ekol, rasyonelliği reddedip duyuların önemini vurgulamaktadır. Birey toplumdaki yaşantısı doğrultusundaki düşünce alışkanlıklarına göre gözlem yapacaktır. Buna göre herkes için algılanan ortak bir doğrudan söz etmek oldukça zordur. Sadece somut durumlarda, doğru

herkes için değişmeyecektir (Yıldırım, 2009: 15-17). Bu düşüncenin temelinde ‘faydalı olmayan bir şey doğru değildir’ fikri vardır ve her şey fayda ölçüsüne göre değerlendirilmelidir. Ayrıca bir toplumda geçerli olan kurallar zaman içerisinde değişebilir. Bu kurallar faydalılığını giderek kaybetmiştir. Bu durumda faydası olmayan kurallar elenerek geriye daha faydalı kuralların kalacağını öne sürmektedirler (Aktan ve Vural, 2005: 9-10).

Genel bir değerlendirme yapmak gerekirse; bu üç ekolün de temelinde kurumlar vardır. Bu kurumlar zamana ve ülkeye göre farklılık göstermektedir. Ayrıca kurumlar, değişken bir yapıya sahiptir. Değişen bu kurumlara en iyi ve en hızlı şekilde ayak uyduran ülkeler daha iyi bir konumda olacaktır.

Neo-klasik iktisada tepki olarak ortaya çıkan EKİ, Birinci Dünya Savaşı’ndan sonra gelişimini hızlandırmıştır. İktisadi olayların oluşumunda kurumların önemini vurgulayan yaklaşım, devletin ekonomiye müdahalesini benimsemiştir. İktisadi ilişkilerin temelinde var olan çelişkiler, kurumsal düzenlemeler oluşturularak çözüme ulaşılabileceği fikri savunulmaktadır. Bu durumda devlet kurumlar çerçevesinde, düzenleme sağlayacak yasalar oluşturmali ve bu yasaların uygulanabilirliğini sağlamalıdır (Şenalp, 2007: 3).

1.3.1.1. Eski Kurumsal İktisadın Temel Özellikleri

Eski kurumsal iktisadın temel özellikleri şöyle sıralanabilir (Aktan ve Vural, 2005: 15-17) :

- Neo-Klasik ve Marksist iktisadi düşüncelere tepki olarak ortaya çıkan EKİ, bu görüşlere alternatif fikirler üreten bir ekoldür. Be ekole göre, ekonomik faaliyetlerin temelinde kurumlar vardır.
- Disiplinler arası bir bakış açısı yapılması gerektiği fikrini savunmuşlardır. Bu bağlamda iktisadi olaylar incelenirken siyaset, tarih, sosyoloji, psikoloji, maliye, yönetim gibi bilim dallarından yararlanılması gerektiği fikri genel kabul görmektedir.
- Eski Kurumsal İktisatçılar, ekonomiyi bütüncül bir bakış açısı ile ele alıp, grup davranışlarının iktisadi olayların temelini oluşturduğu fikrini savunurlar.
- İnsan davranışlarının sürekli olarak değişmesinden dolayı, iktisadi genellemeler, mekâna ve zaman göre farklılık göstermektedir.

- Bu düşünce akımına göre; evrimsel bir gelişme söz konusudur ve bu evrimsel gelişme sonucunda elde edilen tecrübeler ve bilgiler önemli bir yere sahiptir.
- Darwinci evrim yaklaşımını benimseyerek ekonomide var olan değişim ve sürecin önemini vurgulamışlardır. Bu bağlamda, toplum ve toplumda var olan kurumlar değişim içerisinde. Klasik iktisatçıların savundukları statik bir dengeden bahsedilemez.
- Toplumda var olan kurumlar insanların ekonomik faaliyetlerini etkilemektedir. Çünkü ekonomik hayatın işleyişi alışkanlıklara, geleneklere, göreneklere ve yasalara göre yapılmaktadır.
- Eski Kurumsal İktisatçılar'a göre; bir ülkenin geri kalmışlık sorunu çözümlenmek isteniyor ise o ülkenin kurumsal alt yapılarının incelenmesi gerekmektedir. Yani o ülkenin sermaye birikiminden çok işgücü sayısını ve yapısını, teknolojik yapısını gözden geçirmek gerekir.
- Toplumdaki doğal düzenin varlığını reddederler. Çünkü kişiler ve gruplar arasında sürekli var olan bir çıkar çatışması söz konusudur. Bu çıkar çatışmalarını ise devletin düzenlemesi gerektiği fikri hâkimdir.
- Ekonomiyi bir bütün olarak ele alıp inceleyen Eski Kurumsal İktisatçılar, tımdengelim metodunu kullanmaktadırlar.
- Gelir dağılımındaki adaletsizliklere dikkat çekerek, demokratik reformların yapılması gerektiğini vurgulamışlardır. Ayrıca toplumsal yarar kavramına önem vermişlerdir.
- Eski Kurumsal İktisatçılar'a göre; insan, kendi çıkarı peşinde koşan rasyonel bir varlık değildir. İnsan davranışları sosyal kurumlarca (gelenek, görenek, yasal kurallar) oluşturulmaktadır.
- Bu ekolün savunucusu olan iktisatçılar piyasayı, pek çok kurumsal yapılarla etkileşim içerisinde olan başlı başına bir kurum olarak tanımlamaktadırlar.

1.3.1.2. Eski Kurumsal İktisadın Gerileyişı

Kurumsal İktisat, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra gerileme dönemine girmiştir. Bu gerileme iki ayrı neden ile açıklanabilir. Birincisi; ekolün kurumsallıktan uzak ve hatalı görüşlerinin olduğuna dair tartışmaların gündeme gelmesidir. Ancak bu tartışmalar gerçeklikten uzaktır. Çünkü ekolün kurucularından olan Veblen ve Commons çalışmalarında ekonomi ve kurumları evrim çerçevesinde açıklamaya çalışmışlardır. Özellikle Veblen kendisinin bu çalışmaları yapan ilk sosyal bilimci olduğunu savunmaktadır. İkinci neden olarak, Neo-klasik İktisadın yükselişı kabul edilmektedir. Neo-klasik İktisadın analizlerinde matematiği etkin olarak kullanması kurumsal iktisadın önemini kaybettirmiştir. Yani matematiksel iktisadın yükselişı, kurumsal iktisadı teknik açıdan zayıflatmıştır (Şenalp, 2007: 6).

O dönemdeki bunca olumsuzluklara rağmen kurumsal iktisadın tam anlamıyla yok olduğu söylenemez. 1960'lı yıllarda kurumların önemi tekrar vurgulanmaya başlanmıştır. Söz konusu dönemde kurumsal iktisatçıların (Simon Kuznets ve Gunnar Myrdal) Nobel Ödülü kazanmaları bir başarı olarak nitelendirilebilir. 1980'li yıllara gelindiğinde ise farklı disiplinlerin, çalışmalarında kurumlara yer verdiği görülmektedir. Bu bağlamda kurum faktörü farklı bir çerçevede gündeme gelmiştir (Akın, 2012: 12-13).

1.3.2. Yeni Kurumsal İktisat

Yeni Kurumsal İktisat'ın (YKİ) başlangıcı olarak Ronald Coase'un 1937'de kaleme aldığı "The Nature of the Firm" (Firmanın Doğası) başlıklı makalesi kabul edilmektedir. Ancak YKİ terimini ilk kez 1975'te Williamson "Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications" (Piyasalar ve Hiyerarşiler: Analiz ve Antitröst Çıkarımlar) isimli eserinde kullanmıştır (Çiçen, 2015: 11). Bu ekolün en tanınmış başlıca düşünürleri; Ronald Coase, Oliver Williamson ve Douglass C. North'dur. YKİ Neo-klasik İktisada daha yakın konumlanmıştır ancak Eski Kurumsal İktisadı da tam anlamıyla yok saymayıp teorilerini revize etme yoluna gitmiştir. YKİ'ye göre bireyler, içinde bulunduğu toplumdaki sosyal ve hukuki bağlardan etkilenecek karar verirler. Buna bağlı olarak bireyler fiyatlar ve kısıtlar altında kalan kurumsal yapının bir parçasıdır (Yıldırım, 2009: 40-42).

Bu ekolü savunan iktisatçılar, toplumsal ilişkilerin temelinde bireyin olduğunu kabul ederler. Birey, karar alıcı konumdadır ve analizlerin başlangıç temelini oluşturmaktadır. Ayrıca birey içinde yaşadığı toplumda karar alırken her ne kadar kendi faydasını düşünse de, toplumsal ilişkileri de göz önünde bulundurması gerekmektedir. Bireyin aldığı kararlar toplumdaki diğer kişilerin kararlarından bağımsız olamaz. Böylece Yeni Kurumsalcılar analizlerinde araç olarak oyun teorisini kullanmaktadırlar. Oyun teorisi, bireylerin kararlarını alırken karşısındakilerin fikirlerini ve davranışlarını düşünmesini gerekli kılan bir çözümlemedir. Oyun teorisinin en önemli konularından birisi mahkûmlar çıkmazıdır. Mahkûmlar çıkmazı, bireyin karar alırken karşısındakilerin kararları sonucunda kendisine en fazla faydayı sağlayan kararı vermesidir. Ancak karşıdaki kişilerin davranışları tam olarak bilinmediği için bireyin seçtiği her eylem kendisine en fazla faydayı sağlamayabilir (Kama, 2011: 190-191).

YKİ'nin temel amacı, kurumun ne olduğu ve hangi amaca hizmet edip, nelere bağlı olarak değiştiğini açıklamaktır. Genel anlamı ile YKİ, kurumların, kurumsal çevrenin, firmaların (organizasyonların) birbirleri ile olan etkileşimlerini ve ekonomideki etkilerini araştırmaktadır. Diğer taraftan YKİ'nin çalıştığı önemli başlıklar sınırlı rasyonalite, eksik sözleşmeler, işlem maliyeti, mülkiyet hakları ve organizasyon teorisidir (Çiçen, 2015: 11). Bu başlıklar ikinci bölümde detaylı olarak ele alınacaktır.

1.3.2.1. Yeni Kurumsal İktisadın Temel Özellikleri

Bu ekole göre, gerçek hayatta metodolojik bireysellik söz konusudur. Sosyal ve iktisadi anlamda grup davranışı diye bir şey olamaz. Birey bir grup ya da grubun bir parçası adına hareket ediyor gibi görünse de, gerçekte kararlarını tek başına vermektedir. Buna göre, bütün ekonomik olaylar bireyin davranışına göre belirlenir. Ancak bireyler kararlarını verirken tam olarak rasyonel davranamazlar. Çünkü bireyin tam bilgiye sahip olması imkânsızdır ve ekonomik hayatta belirsizlikler söz konusudur. Bu belirsizlikler kurumlara ve kurallara olan ihtiyacı artırmıştır. Bu noktada kurumlar belirsizlikleri azaltmak için önemlidir (Şenalp, 2007: 7-8).

Formel kurumların kullanımına önem atfeden YKİ ayrıca fiyat kavramını analizlerinin merkezine koyar ve fiyatlardaki değişmeyi kurumlardaki değişmeye bağlı olarak açıklar (Bal ve Özdemir, 2017: 86).

1.3.2.2. Yeni Kurumsal İktisada Yöneltilen Eleştiriler

İktisatçılar, YKİ'yi pek çok konuda eleştirmişlerdir. Bu eleştirilerin başında, YKİ'nin bağımsız bir ekol olmadığı gelmektedir. Ekol içerisinde kendine özgü görüşleri bulunan pek çok iktisatçı bulunmaktadır. YKİ'yi savunan bütün iktisatçıları bazı temel özellikler dışında bir çatı altında birleştirecek bir üst kurumsal iktisat teorileri yoktur. Bu nedenle YKİ diye ayrı bir ekolden söz etmeye gerek yoktur. Ayrıca YKİ, Neo-klasik İktisada alternatif teoriler üretmeyi amaçlanmıştır fakat sürekli eleştirdikleri Neo-klasik İktisada alternatif teoriler üretmedikleri görülmektedir. Örneğin; Neo-klasik İktisadın fiyat oluşum teorisini eleştirmiş ancak bunun yerine yeni bir teori üretmemişlerdir. Bu ise YKİ'nin teori oluşturacak bilgi birikimine sahip olmadığını göstermektedir (Aktan ve Vural, 2005: 36).

YKİ'ye yöneltilen bir diğer eleştiri ise, ekolün tarihsel temellere dayandırılmasıdır. Toplumların karmaşık ve çok yönlü değişimlerini incelemek oldukça zordur ve YKİ'cilerin kullandıkları tarihsel anlayış, ekonomik olguların çözümlenmesinde yetersiz kalmaktadır. Ekonominin kurallarla sınırlandırılması ise istikrarı bozacaktır. Ayrıca North'un toplumsal gelişmeler için kullandığı aynı kavramları, kurumsal ekonomik gelişmeler için de kullanmasının doğru olmadığını savunmuşlardır (Demirbaş, 2005: 47).

YKİ içinde varsayımları destekleyecek matematiksel modellerin eksikliği eleştirilmiştir. İşlem maliyetlerini test etmek için kullanılan modelde veri toplama ve kavramların açıklanmasında karşılaşılan problemlere dikkat çeken eleştirmenler, daha iyi tanımlanmış modeller ve kavramların YKİ'ye tanıtılması gerektiği görüşünü ifade etmektedirler (Demirbaş, 2005: 47-48).

Formel ve enformel kurumlar arasındaki bağlantı da eleştirilere dahil edilmiştir. Buna göre genellikle üst organlar ve yöneticiler tarafından geliştirilen formel kurumların, enformel kurumlarla çatışmaması gerekmektedir. Buna bağlı olarak oluşturulan formel kurumlar genellikle toplumun kültür yapısı ile paralel olmalıdır. Diğer taraftan toplum için en iyi olan kurumları belirlemek oldukça zordur (Aktan ve Vural, 2005: 36).

1.3.3. Eski ve Yeni Kurumsal İktisadın Karşılaştırılması

Yeni Kurumsalcılar, EKİ'yi birçok konuda eleştirmişlerdir. Ancak onların görüşlerine tamamen de karşı değillerdir. İki ekol arasında farklılıklar çoğunlukta olmakla beraber benzerlikler de söz konusudur.

1.3.3.1. İki Ekol Arasındaki Benzerlikler

İki akımın da en önemli benzerliği, kurumlara vurgu yapmalarıdır. Kurumlar, insanların karar verme süreçlerini etkileyen bir kavramdır ve insan hayatında önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle her iki ekol de analizlerinin temeline bu kavramı oturtmuştur. Ayrıca her iki ekol de kurum kavramının birikimli olarak ilerlediğini öne sürer. Kısaca bugünün kurumları geçmişteki kurumların izlerini taşımaktadır. Bu nedenle kurumların yapısı zamanla değişime uğrayabilir ve genel kabul görmüş iyi kurumlardan söz etmek oldukça zordur (Yıldırım, 2009: 78).

Hem eski hem de yeni kurumsalcılar, iktisadi analiz yapılırken sadece iktisadi teorilerle değil hukuk, sosyoloji, psikoloji, politik bilimler gibi alanlardan da faydalanarak disiplinler arası bir bakış açısı benimsemişlerdir. İki ekolün bir diğer ortak noktası ise, iktisadi analizlerin dinamik bir yöntemle yapılması fikridir. Yalnızca belirli değişkenlerin seçilip bunların dışında kalan değişkenlerin olası değişmelerinin göz ardı edilmesi (ceteris paribus yaklaşımı) gerçek hayatla bağdaşmadığı için eleştirilmiş ve statik analiz yöntemine karşı çıkmıştır (Erdoğan, 2016: 36-37).

Her iki ekol, Neo-klasik İktisadın, iktisadi ajanların tam bilgiye ve sınırsız rasyonaliteye sahip olmaları ve yaptıkları işlemlerin maliyetsiz olması gibi varsayımlarını eleştirmişlerdir. Bireylerin eksik bilgiye sahip olmalarından ötürü belirsizliklerle karşı karşıya olması rasyonelliklerini sınırlayacaktır. Ayrıca bireylerin bilgiyi elde etmek için belirli bir işlem maliyetine katlanmak zorunda kalacaklarını savunurlar (Çetin, 2012: 48).

1.3.3.2. İki Ekol Arasındaki Farklılıklar

Hem eski hem de yeni kurumsalcılar, analizlerinin temelini kurumlara dayandırmışlardır ancak her iki ekolün kurumları ele alışı birbirinden oldukça farklıdır. EKİ bireyleri kurumların çizdiği sınırlara bağlı olarak davranan varlıklar olarak açıklarken, YKİ kurumları bireylerin davranışları çerçevesinde açıklamaya çalışmaktadır.

Diğer taraftan YKİ'ye göre, insanların karar verme aşamasında sahip oldukları bilgi düzeylerini arttırmak için katlanmak zorunda oldukları işlem maliyetleri vardır. Kurumlar bu aşamada işlem maliyetlerini azaltan sosyal, ekonomik ve politik yapıları oluşturur. EKİ'ye göre ise kurumlar, insanların etkileşim içerisinde oldukları yapıdır. Ayrıca EKİ ekonomiyi bir bütün olarak ele alıp evrimsel bir metodoloji benimsemiştir. Bireylerin içinde yaşadığı toplumla etkileşimini bütüncül bir yaklaşımla ele alır ve Neo-klasik İktisadi tamamen reddeder. YKİ ise, metodolojik bireyselciliği benimseyip Neo-klasik İktisada daha yakın konumlanır. YKİ'ye göre bireyin karar vermesine yardım eden güdüler, kurumlar olarak tanımlanır ve kurumlar bireylerin kararlarının arka planını oluşturmaktadır. Buna bağlı olarak YKİ'nin temelinde bireyler ve bireylerin karar verme süreçleri vardır (Yıldırım, 2009: 79).

İki ekol arasındaki en önemli farklardan birisi devlet müdahalesi konusundaki görüşleridir. EKİ özellikle ABD'de büyük buhran sonrası hızlı büyüme sürecinde baş gösteren işçilerin çalışma saatlerinin uzaması, gelir dağılımındaki adaletsizlikler ve vergi yükünün işçilere yüklenmesi gibi nedenlerden dolayı devletin müdahalesini gerekli görmüşlerdir. Bu karmaşık ve uygunsuz düzen ise devletin oluşturacağı kurumsal çalışmalar ile giderilecektir. Buna karşılık YKİ, devletin müdahalesini kısmen kabul etmiştir. Mülkiyet hakları gibi hakların korunması ve uygulanması noktasında devlet müdahalesi gerekli görülmüştür (Akın, 2012: 14-15).

EKİ analizlerinde enformel kurumlar kullanılmıştır. Fakat bu kurumlar ile yapılan analizler ampirik olarak ispatlanamaz. Ayrıca bireylerin güdeleri ile hareket etmesi davranışlarının rasyonelliğini azaltmıştır. YKİ ise analizlerinde formel kurumları kullanarak kurumsal iktisada pozitif araştırma yönünü kazandırmıştır (Çetin, 2012: 49).

YKİ, organizasyonlar (firma) gibi kurumların oluşumunu, bireysel davranışları göz önüne alarak açıklamaya çalışmaktadır. Bireyin davranışları doğrultusunda kurumların etkisi incelenmektedir. Buna bağlı olarak tümevarımcı bir yol izlenmektedir. EKİ ise genel olarak ekonomiyi bir bütün olarak ele almaktadır ve toplumların kurumsal yapılarını incelemektedir. Bu yüzden tüm dengelimci bir metot izlemektedirler (Yıldırım, 2009: 80).

İki ekol arasında kurumların evrimleşmesi noktasında fikir ayrılıkları bulunmaktadır. EKİ'ye göre kurumların evrimleşmesinde teknoloji önemli bir yere sahiptir. Teknolojik bir gelişme bireylerin birbirleri ile olan ilişkilerini artıracaktır ve oluşturulan sosyal yapılar ile birlikte kurumlar değişme sürecine girecektir. Makro görüşe sahip olan EKİ okulu, bireylerin güdülerindeki değişimlerden çok toplumsal faaliyetlerdeki değişimleri dikkate almaktadırlar. Diğer taraftan YKİ, bireyin davranışlarındaki değişmeye bağlı olarak kurumların evrimleşmesinden söz etmektedir. Bireyin zevk ve tercihlerindeki değişme kurumların evrimleşmesine sebebiyet vermektedir (Akın, 2012: 15).



İKİNCİ BÖLÜM

2. KURUMLAR VE EKONOMİK PERFORMANS

Bu bölümde ilk olarak yeni kurumsal iktisadın metodolojik araçları ve ekonomik performans göstergesi olan büyüme kavramı açıklanmaktadır. Daha sonra büyüme analizlerinde kurumları ön plana çıkaran kurumsal iktisadın araçlarının büyümeye etkisi incelenmektedir.

2.1. Yeni Kurumsal İktisadın Metodolojik Araçları

Kurumsal iktisat, belirli araçlar çerçevesinde büyümeyi açıklamaktadır. Bu araçlar büyüme süreci için önemli bir zemin hazırlamaktadır. Kurumsal iktisadın belli başlı teorik araçları şunlardan oluşur: İşlem maliyeti, sınırlı rasyonalite, eksik sözleşmeler, mülkiyet hakları, firma.

2.1.1. İşlem Maliyeti

YKİ'nin en önemli teorik araçlarından birisi işlem maliyetidir. İşlem maliyetleri, bilginin açık olmaması, iktisadi faaliyette bulunun tarafların çok fazla olması ve uzlaşmacı olmaması gibi işlem yapmayı zorlaştıran bütün maliyetlerden oluşmaktadır. İşlem maliyeti kavramından ilk olarak Ronald H. Coase bahsetmiştir. Coase 1937'de kaleme aldığı "The Nature of The Firm"(Firmanın Doğası) adlı çalışmasında, bazı piyasa süreçlerinde işlemlerin maliyetli olduğundan ve bu maliyetlerin piyasada üretimi engelleyecek derecede yüksek olduğundan söz etmektedir. Buna bağlı olarak firma üretim maliyetlerini en aza düşürmekten daha çok piyasa sürecinde oluşan işlem maliyetlerini minimize etmeye çalışmaktadır. Coase'a göre işlem maliyeti, fiyat mekanizmasının işletilmesinin maliyetidir ve firma şeklinde organizasyonların ortaya çıkmasının nedeni işlem maliyetleridir (Çetin, 2012: 59). Ayrıca üretim ve tüketim sürecinde ortaya çıkan işlem maliyetleri devletin müdahalesi ile değil, piyasa tarafından ortadan kaldırılacaktır. Bunu sağlayacak sistem ise taraflar arasında olan pazarlık ve uzlaşmadır. Devletin vergi ve mali yardım gibi araçlarla müdahale etmesinin bir

maliyeti olacaktır ve pazarlık olanaklarının bulunduğu bir ortamda böyle bir müdahale beklenen faydadan daha çok maliyet oluşturacaktır (Güler, 2012: 64).

Douglass C. North işlem maliyeti üzerinde duran bir diğer isimdir. North, işlem maliyetinin toplam üretim maliyeti ve dönüşüm maliyeti içerisinde yer aldığını ileri sürmektedir. Dönüşüm maliyeti, girdilerin nihai mala dönüştürülmesi için kullanılan üretim faktörlerinin bedelidir. Toplam üretim maliyeti, malın fiziksel özelliklerinin belirlenmesi ve nihai hale getirilmesi ile mülkiyet haklarının tanımlanması, korunması ve uygulanması için gerekli olan girdileri içermektedir. Bu durumda işlem maliyeti mübadeleye konu olan malın özelliklerinin belirlenmesi ve haklarının korunmasının bedelidir. Bu işlem maliyetleri, sözleşmenin hazırlanmasında (araştırma ve bilgi) ve sonuçlandırılmasında (pazarlık ve karar verme), kurallara uyulup uyulmadığının denetlenmesinde, sözleşmenin gerekliliklerinin yerine getirilmemesi durumunda söz konusu olabilecek zararın ödenmesi ve mülkiyet haklarının korunması gibi durumlarda ortaya çıkmaktadır (North, 1992: 7-8). Diğer taraftan North işlem maliyeti konusunu örnekle daha anlaşılır hale getirmektedir. Şöyle ki bir birey ev almak istediği zaman kendisine uygun evi araştırmak için fiyatlar ve daireler ile ilgili bilgi edinmeye çalışacak, daireleri ve fiyatları karşılaştıracak, bu durumda hem zaman hem de para harcayacaktır. Birey ev almak için yaptığı bütün harcamaların sadece bir kısmını satıcıya aktaracaktır. Bu durumda işlem maliyeti, bireyin tüketim için yaptığı bütün harcamalar ile satıcının eline geçen miktar arasındaki farktır (Çiçen, 2015: 34).

İşlem maliyetleri gerçek dünyada her zaman pozitifdir ve pek çok işlem maliyetleri firmaların etkinliklerini azaltmaktadır. Firmada yöneticiler tarafından işgücünün denetimi sırasında, belirsizlik ve asimetrik bilgiden dolayı işlem maliyetleri ortaya çıkabilir. Bir firmanın içinde bulunduğu koordinasyon ve işlem maliyetleri firmanın diğer firmalardan girdi satın alabilmesini etkilemektedir. Buna bağlı olarak karar alıcılar sözleşme taahhütlerini belirlerken Neo-klasik varsayımın tersine sadece fiyattan değil, pek çok işlem maliyetleri kaynağından etkilenmektedir (Çetin, 2012: 59). Yöneticiler eğer firmanın çalışmalarını başarılı bir şekilde koordine ederlerse firma başarılı olur ancak yöneticiler iş gücü ve girdileri var olan teknoloji ve piyasalarla etkin olarak koordine edemezlerse firma başarısız olur. Firmanın hisselerinin sahipleri ve üst yöneticiler arasındaki ilişki de firma başarısı için önemlidir. Eğer bu ilişkiler iyi

işlemiyorsa firma yine başarısız olur. Ayrıca firmanın işlem maliyetleri piyasanın kendi oluşturduğu işlem maliyetlerinden daha düşük seviyede olmalıdır ki, firma var olmaya devam etsin. Böylece firmanın yöneticileri işlem maliyetleri karşılaştırmalarını bilinçli olarak yürütmelidirler (Yıldırım, 2009: 49-50).

Tam bilginin olmaması ve bilgi edinmenin maliyeti işlem maliyetini oluşturmaktadır. Kurumsalcı yaklaşıma göre bazı kurumlar (iyi düzenlenmemiş kurumlar) piyasa girişlerini kısıtlar, bilginin maliyetini yükseltir ve mülkiyet haklarını güvensiz hala getirir. Böyle kurumlar işlem maliyetlerini artırmaktadır. Buna bağlı olarak kurumsal yapının ve çevrenin ekonomik ve toplumsal açıdan iyi bir şekilde tanımlanması gerekmektedir. Böylelikle iyi tanımlanmış kurumlar işlem maliyetlerini, teknoloji seçimini ve böylece üretim olanakları eğrisini etkileyebildiği ölçüde büyümeyi etkilemektedir (Biber, 2010: 13).

Bireyin davranışları bir yandan organizasyonların temelini oluştururken diğer taraftan da işlem maliyetine sebep olmaktadır. İnsanlar sınırlı olarak rasyonel davranırlar ve fırsatçıdırlar. Sınırlı rasyonalite, insanların niyet olarak rasyonel ancak fiilen sınırlı rasyonel davranmaları iken fırsatçılık, kendi çıkarı peşinde koşma varsayımdır. Sonuç olarak sınırlı rasyonalite ve fırsatçılık YKİ analizlerinde işlem maliyetinin ve dolayısıyla eksik sözleşmelerin oluşmasında temel davranışsal varsayımlardır (Çetin, 2012: 60).

2.1.2. Sınırlı Rasyonalite

Birey, karar verme aşamasında elindeki tüm bilgileri kullanarak bu bilgiler dâhilinde kendisine en fazla fayda sağlayacak olan kararı verecektir. Karara etki edebilecek bütün bilgiye ulaşmada yaşanacak sıkıntılar, kişinin kendisine en fazla faydayı sağlayacak kararı vermesinin önünde engel olmaktadır. Ayrıca gerçek hayatta tek denge noktasından ziyade birden fazla denge noktasının bulunması ve bu denge noktaları arasında seçim yapmanın güçlüğü de sınırlı rasyonaliteye sebep olmaktadır. Buna bağlı olarak rasyonalite kavramının eksik olabileceği anlaşılmaktadır. Tam rasyonalite kavramına ilk eleştiri yapan Herbert Simon'dur. Bireyin karar verme aşamasında rasyonel davranmasını engelleyen unsurlar vardır. Simon'a göre bireyin rasyonel davranabilmesi için tüm bilginin eşzamanlı olarak edinilebilmesi gerekmektedir. Bilginin edinilmesi zaman alan bir süreçtir ve eşzamanlı olarak edinilemez. Diğer taraftan bilginin

sürekli olarak güncellenmesi gerekmektedir. Ayrıca karar alma aşamasında oluşabilecek birden fazla denge noktası ve geleceğin öngörülememesi gibi nedenler, kararı daha karmaşık hale getirecektir. Sınırlı rasyonalite kavramını kabul eden bir diğer kişi North'dur. North'a göre birey, karar alma aşamasında içinde bulunduğu toplumun ve toplumdaki kurumların etkisi altında kalacaktır. Dünyanın karmaşık yapısı ve değişen kurallar bireyin tam rasyonel karar almasını zorlaştıracaktır. Bireyin karar aşamasında toplumdaki bütün kuralları bilmesi gerekmektedir. Farklı toplumlarda farklılık gösteren kurumlar nedeniyle bireylerin optimizasyonları farklılaşacaktır. Kurumlarda görülen aksaklıklar bu optimizasyonları zorlaştırmaktadır (Akın, 2012: 20-21).

Neo-Klasik iktisada göre iktisadi ajanlar tam rasyoneldir ve faydalarını maksimize edecek tam bilgiye sahiptirler. Buna bağlı olarak dönem sonu hedeflerini tutturmada problem yaşamayacaklardır. Ancak YKİ'nin temel varsayımlarından birisi sınırlı rasyonalitedir. Karar verme sürecinde tam bilgiye sahip olamama ve geleceği öngörememe gibi nedenler sınırlı rasyonaliteye neden olmaktadır. Bu sınırlı rasyonalite etkin sözleşmeleri imkânsız hale getirmektedir (Çiçen, 2015: 12).

2.1.2.1. Fırsatçılık

Fırsatçılık, kendi çıkarı peşinde koşma varsayımdır. Fırsatçılığa neden olan faktörlerin başında asimetrik bilgi gelmektedir. Aralarındaki bilgi farkını kullanan piyasa aktörleri fırsatçı davranışlarda bulunabilirler. Bu fırsatçı davranışlar firma içinde de gerçekleştirilebilir. Fırsatçılık, firma sahibi ve yönetici arasında olabileceği gibi, yönetici ve firmanın diğer çalışanları arasında da olabilmektedir. Bunun temel nedeni eksik ve asimetrik bilginin taraflar arasındaki davranışların gözlemlenmesini güçleştirmesidir (Kama, 2011: 196).

Firma çalışanları her zaman firmanın kâr maksimizasyonu yerine kendi çıkarlarını düşünerek fırsatçı davranmaktadırlar. Böylelikle firma çalışanları boş vakit geçirme ve kaytarma eğiliminde olmaktadır. Çalışanların bu eğilimleri firmanın bir takım etkinsizliğine neden olmaktadır. Firma, çalışanları arasında fırsatçılığa neden olan bu motivasyon eksikliğini minimize etmek için çalışmalarda bulunsada kaytarma gibi fırsatçılık eğilimleri sıfırlanamaz. Özellikle sözleşme sonunda ortaya çıkması beklenen rantları firma çalışanları, bu ranttan pay almak için zamanlarını ve enerjilerini kullanarak

fırsatçı davranmaya çalışmaktadırlar. Ayrıca bir kez fırsatçılık ortaya çıktığı zaman dönem başı hedeflenen yatırım seviyesine dönem sonunda ulaşılamaz. Bu nedenle fırsatçılık yatırım döneminde etkin sözleşmeleri engelleyerek eksik sözleşmelere neden olmaktadır (Çetin, 2012: 62-63).

2.1.3. Eksik Sözleşmeler

Ülkelerin yasal sınırları çerçevesinde, tarafların sözleşmeleri oluşturma aşamalarındaki özgürlükleri tanımlanacaktır. Taraflar yasal olmayan ve kendisine zarar getirebilecek sözleşmeleri oluşturamazlar. Ayrıca sözleşmenin oluşturulması sırasında ortaya çıkan eksik ve asimetrik bilgi sözleşmelerin tam olmasını engellemektedir. Eksik sözleşmeler, tarafları gelecekte öngöremedikleri bazı risklerle karşı karşıya bırakabilmektedir. Taraflar arasında olan değişim (mübadale) eğer o anda gerçekleştirilmeyip sonraki dönemlere ertelenirse, sözleşmeler asıl bu durumda önem kazanacaktır. Mübadelenin gelecek dönemlere ertelenmesi güven sorununu ortaya çıkarmaktadır. Eğer taraflar arasında güven problemi varsa mübadele eşanlı olarak gerçekleştirilecektir ki, bu da piyasaların sığ kalmasına neden olmaktadır. Herkesin birbirini tanıdığı ve az sayıda kişinin bulunduğu pazarlarda gerçekleştirilen değişim işlemleri daha kolaydır. Köy ya da kasaba gibi küçük yerleşim yerlerinde insanlar birbirlerini tanıdıkları için çoğu zaman işlemlerini sözlü anlaşmalarla yürütmektedirler. Böyle küçük yerleşim yerlerinde var olan sıkı enformel kurallar sözlü anlaşmalar olsa dahi işlemlerin sorunsuz çözülmesini sağlamaktadır. Diğer taraftan pazar büyüklüğünün artması tarafların daha az görüşmesine ve işlem maliyetlerinin artmasına neden olmaktadır. Taraflar arasındaki ilişkilerin karmaşık bir hal alması, beklenmeyen sorunları beraberinde getirmektedir. Tarafların birbirlerini tanımaması bencil ve hilekâr davranmalarına neden olmaktadır. Buna bağlı olarak gerçek dünyada sözleşmeler mükemmellikten çok uzaktır. Basit mübadele sistemlerinden daha karmaşık bir sisteme geçiş bu değişim süreci zorlaştırmaktadır (Kama, 2011: 196-198).

Eksik sözleşmelerin nedeni; işlem maliyetleri, sınırlı rasyonalite, fırsatçılık ve aşağıda bahsedilmekte olan mülkiyet haklarının tam olarak tanımlanmamasıdır. Bu nedenlerin yanında etkin bir sözleşme oluşturabilmek için gerekli bilgilerin araştırılıp elde edilmesi, anlaşma sağlamak için karşı taraf ile görüşmek ve karşılıklı uzlaşma yoluna

gitmek her seferinde bir maliyete sebep olmaktadır. Buna bağlı olarak gerçek dünyada sözleşmeler genelde eksik oluşturulmaktadır (etin, 2012: 58).

2.1.4. Mülkiyet Hakları

Mülkiyet hakkı, bir varlığın hak sahibi tarafından dilendiği gibi kullanılmasına ve kiralanmasına yetki veren bir haktır. Mülkiyet hakları bireylerin özgürlüklerinin ve sorumluluklarının sınırlarını tanımlar. İyi tanımlanmış mülkiyet hakları bireyler arasındaki anlaşmazlıkları azaltmaktadır. Her zaman yasalarla tanımlanmayan mülkiyet hakları gelenekler, normlar, ahlak ve din kuralları tarafından da tanımlanabilmektedir. Örneğin bir arsanın sahibi olmak, o arsa üzerinde her istediğini yapabilme hakkını kişiye vermemektedir. Toplumsal normlar, gelenekler, imar kanunları ve komşuların hakları bireyin mülkiyetini kullanma hakkını sınırlandırabilmektedir (Oğuz, 2005: 65). Mülkiyet hakları 3 gruba ayrılmaktadır. Bunlar;  zel mülkiyet, kamu mülkiyeti ve ortak mülkiyettir. Özel mülkiyet, varlığa ilişkin bütün hakların özel kişilerin elinde toplanmasıdır. Kamu mülkiyeti, varlığa ilişkin bütün hakların devlet kontrolünde olması olarak tanımlanır. Son olarak ortak mülkiyet ise, varlığa ilişkin bütün hakların bir grubun elinde toplanmasıdır. Bu gruptaki herkes eşit haklara sahiptir ve kaynağın yönetiminde ortak karar almaktadırlar. Özel mülkiyet oluşturmanın yüksek maliyetli olması sebebiyle ortak mülkiyet tercih edilebilmektedir. Günümüzdeki ekonomilerde farklı mülkiyet hakları bir arada olabilmektedir (Kama, 2011: 199).

Mülkiyet haklarının 3 özelliği vardır. Bunlar mülkiyet haklarının evrenselliği, kapsayıcılığı, bölünebilir ve transfer edilebilirliğidir. Mülkiyet haklarının ilk özelliği olan evrenselliği, bir kaynağı herkesin diğer kişilerin tüketime etki etmeden diledikleri kadar kullanabileceklerini ifade etmektedir. İkinci  zellik, kaynağın belirli bir kesimin kullanımına açık olduğunu ve mülkiyet haklarının herkese açık olmadığını ifade etmektedir. Bu özelliğin belirli düzeyleri vardır. Örneğin kaynağın kullanım hakkı bir topluluk arasında paylaşılıyor olabilir veya bir hiyerarşi (makamlara ve rütbelere göre önem sırası) içinde yer alıyor olabilir. Özetle, toplumdaki bütün kişiler aynı kaynak üzerinde aynı haklara sahip olamamaktadır. Mülkiyet haklarının üçüncü özelliği ekonomik analiz açısından önem arz etmektedir. Bu  zellik ile mülkiyet haklarının mübadeleye konu olabilmesi için sadece belirli bir bölümü üzerinde anlaşma yapılabilir

(bölünebilirliği) ya da varlığın üzerindeki hak tamamen transfer edilebilir. Mülkiyet hakları analizlerinin temelini bu üç özellik oluşturmaktadır (Yıldırım, 2009: 70-71).

Kıtlık sorunu ile mülkiyet hakları doğrudan ilişkilidir. Kıtlık sorununun oluşmadığı varlıkları, kimin nasıl ve ne kadar kullandığı önemsenmemektedir. Ne zaman ki kullanılan varlık daha kıt hale geldiğinde, o zaman kimin bu varlıktan ne kadar kullanacağı sorunu gündeme gelmeye başlar. Örneğin; su sıkıntısı yaşamayan küçük köylerde kimin ne kadar su tükettiğine bakılmazken, su kıtlaşmaya başlayınca suyun tüketilmesi üzerine sınırlamalar getirilmektedir. Benzer şekilde büyük şehirlerde yaşanan kirli hava problemi, temiz havaya sahip turistik yerleri daha pahalı hale getirmesine rağmen cazip kılmaktadır (Oğuz, 2005: 70). Ayrıca YKİ tarafından işlem maliyeti ve mülkiyet hakları arasında yakın ilişki kurulmaktadır. Mülkiyet haklarının tanımlı olmadığı durumlarda işlem maliyetleri artmaktadır. Diğer taraftan işlem maliyetlerinin yüksek olduğu durumlarda mülkiyet haklarının tanımlanması ve uygulanması güçleşmektedir. Bu da mülkiyet haklarının etkinsizliğine neden olmaktadır (Coase, 1960). Örneğin; piyasada asimetrik bilginin var olması işlemleri maliyetli hale getirmektedir. Artan işlem maliyetleri ise tarafların mülkiyet haklarının tam anlamı ile tanımlanmasını engellemektedir. Böylece mülkiyet hakları piyasada yapılan işlemler boyunca tam anlamıyla uygulanamaz. Mülkiyet haklarının tanımlanmamış ve sözleşmelerin eksik olması, gelecekte sorun oluşturmaktadır. Tarafların ilerleyen dönemlerde yapacakları işlemler için tekrar görüşmeleri gerekmektedir (Çetin, 2012: 63).

Otoriterlik ve diktatörlükle yönetilen ülkelerde mülkiyet hakları genellikle uygulanamaz. Çünkü böyle ülkelerde politik gücü elinde bulunduran çıkar grupları istedikleri gibi kamulaştırma yapabilmektedirler. Ayrıca bu toplumlarda kamulaştırmayı engelleyecek bir kanun da yoktur. Dolayısıyla güvensiz mülkiyet hakları, ekonomik ve politik özgürlüklerin az olduğu ve yargının manipüle edilebildiği ülkelerde meydana gelmektedir. Etkin mülkiyet hakları ve kısıtlanmış hükümet gücünün olmadığı toplumlarda dışlayıcı kurumlar söz konusudur. Bu dışlayıcı kurumlar, devlete ilişkin riskleri barındırmaktadır. Bu risklerden bir tanesi olan kamulaştırmanın arttığı ülkelerde büyüme negatif etkilenmektedir (Çiçen, 2017: 113-114).

İyi düzenlemiş ve toplumda yerleşmiş mülkiyet hakları, bireyler arasındaki çatışmaları en aza indirmektedir. Bireyler sadece piyasada rekabet edebileceklerdir. Bu

durum ekonomik gelişmenin temelini oluşturmaktadır. Ticaret ve gönüllü olarak değişim, siyasi rekabetin ve zor kullanmanın yerini almaktadır (Oğuz, 2005: 76). Geniş kapsamlı ve iyi korunan mülkiyet hakları; yolsuzluklarla mücadele, bağımsız yargının gelişmesi, basın özgürlüğünün sağlanması, sivil özgürlükler ve politik hakların korunması aracılığıyla ülkelerin ekonomik performanslarını pozitif yönde etkilemektedir. Bu koşulların yerine getirilmesi iyi bir kurumsal çevreyi ifade etmektedir (Çiçen, 2017: 113). Yeterli kurumların yokluğu (örneğin mülkiyet haklarının eksik tanımlanması) durumunda, müşevviklerle istenilen hedeflere ulaşılamayacak ve hedeflerden sapmalar olabilecektir. Bir girişimcinin hakları eğer yasalar ile korunmuyorsa, bu girişimci biriktirme ve yenilik yapma isteğine sahip olmayacaktır. Bu durumda girişimcilerin yatırımlarında azalma olmaktadır. Sonuç olarak bir ülkede ekonomik büyümenin sağlanması ve sürdürülebilmesi için mülkiyet haklarının iyi tanımlanması ve yasalarla korunması gerekmektedir (Rodrik, 2000).

Mülkiyet haklarının eksik tanımlandığı ya da tanımlansa bile tam korunamadığı durumlarda kişiler haklarını adaletli bir şekilde dağıtacak bir dağıtım mekanizmasına ihtiyaç duymaktadırlar. Yargı bu dağıtım mekanizmasının en temel ve yaygın örneğidir (Oğuz, 2005: 65).

2.1.4.1. Hukukun Üstünlüğü

Mülkiyet hakları, güvenilir bir hukuk sisteminin ve yargı bağımsızlığının olmadığı ortamlarda geçersiz olmaktadır. Mülkiyet haklarının korunmasının ilk şartı hükümetin sınırlandırılmasıdır. Çünkü hükümetin keyfiliği ve kuralları ihlali sözleşme taahhütlerini yerine getirmeyi engellemektedir. Hükümetin keyfiliğini sınırlandırmanın ön şartı ise yargı bağımsızlığıdır. Eğer hükümetin keyfiyet alanı geniş, mülkiyet hakları iyi tanımlanmamış ve bağımsız bir yargıdan söz edilemiyor ise rant peşinde koşan ajanların sayısında artış olmaktadır. Bu durumda yolsuzluklar artacak, yatırım ve büyüme negatif etkilenecektir. Ancak ülkede bağımsız yargı ve hukukun üstünlüğü mevcutsa mülkiyet hakları tam olarak sağlanabilmektedir. Hukukun üstünlüğünde güvenlik ön koşuldur. Buna göre, toplumdaki karışıklıkların şiddete başvurmadan çözülmesi gerekmektedir. Bunun için tamamlayıcı kurumsal gelişmelere ihtiyaç duyulmaktadır. Çünkü mülkiyet hakları bireylere sağladığı güvenli ortam ile yatırımı ve ticareti artırmaktadır (Çiçen, 2017: 114-115).

Bireysel hakların korunması ve sözleşmelerin uygulanması durumunda hukukun üstünlüğü önem kazanmaktadır. Bu durumda kişiler arası ve kişi ile hükümet arasındaki sözleşmeye dayalı işlemler netlik kazanmaktadır. Buna bağlı olarak işlem maliyetleri azalır, yatırım ve büyüme süreci teşvik edilmektedir (Arslan, 2007: 84).

2.1.5. Firma

Firma, girdi fiyatları ve teknoloji veri iken maliyet kısıtı altında maksimizasyon yapan bir mekanizmadır. Yerleşik iktisatta firma teorisi yoktur. Bunun yerine üretim teorisi kullanılmaktadır. Üretim teorisi yaklaşımı altında firmaya şu sorular yöneltilir: Sahibi kimdir? Yöneticisi kimdir? Nasıl yönetilmektedir? Neler yapılabilir? Burada firmalar birbirlerinden bağımsız ele alınmaktadır. Coase ise firmayı işlem maliyeti çerçevesinde açıklamaktadır. Firmalar yaptıkları işlemler sırasında bilgi edinmek için olağan maliyetler dışında bir maliyete katlanmaktadırlar. Bunun yanı sıra bu ekstra maliyetleri minimize etmek için de bir maliyete katlanmaktadırlar. Bu maliyetler işlem maliyeti olarak tanımlanmaktadır. Bu işlem maliyetleri daha verimli çalışma metotları (organizasyon) aranmasına yol açmaktadır. Bu da herhangi bir ekonomik aktörden farklı olmayan fakat içsel mekanizma olarak planlı koordinasyon gerektiren firmaların piyasada oluşmasına yol açmaktadır. Rekabetçi sistemde bu planlı çalışmalar ön planda olmaktadır. Çünkü planlı bir topluluk olan firma, eğer koordinasyon işlemini başka bir firmanın yaptığından daha düşük bir maliyetle gerçekleştiriyor ise var olmaya devam edecektir. Ancak aksi durumda firma piyasada varlığını sürdürememektedir (Yıldırım, 2009: 48-49). Ayrıca organizasyonlar zaman içerisinde değişim göstermektedir. Organizasyonlardaki bu değişim, kurumların evrimi ile birlikte toplumda oluşabilecek fırsatları elde etmek için uygulanmaktadır (Çiçen, 2015: 13).

Yerleşik iktisat firmayı talep, girdi fiyatları ve teknoloji veri iken girdileri çıktıya dönüştüren bir kara kutu olarak tanımlamaktadır. Bu kara kutu, firma teorisi değil, daha çok üretim teorisidir. Bu bağlamda firma sınırlandırılmış teknoloji ile üretim yaparak karını maksimize etmeye çalışmaktadır. Yerleşik iktisadın bu teorisi firmaların farkını açıklamakta yetersiz kalmaktadır. YKİ üretim kararlarının nasıl alındığının ve fiyatlama sorunsalının üzerinde durmaktadır. Ayrıca rekabet koşullarında meydana gelen değişikliklerin bu kararların alınmasındaki etkisi incelenmektedir. YKİ firma sınırlılıklarının üzerinde durulmaması konusunda yerleşik iktisadı eleştirmektedir.

Mesela, hedeflenen üretim miktarı birden fazla firma tarafından daha etkin bir biçimde üretilir. İki bağımsız firma hedeflenen çıktı miktarını en etkin biçimde üretebilmek için üretim araçlarını ve üretim etkinliklerini paylaşmak amacıyla sözleşme yapabilmektedirler. Ayrıca bir firma birden fazla üretim yöntemine sahip olabileceği gibi birden fazla firma tek bir üretimi gerçekleştirebilmek için sözleşme yapabilmektedirler. (Şenalp, 2007: 10-11).

Eski kurumsal iktisat geleneğine göre firma, tarihsel kökenleri olan bir kuruluştur. Bu bağlamda firma farklı problemlere rutin yaklaşım ve stratejiler geliştirmektedir. Firmalar eğer yeni düzenlemeler uygulamak isterlerse mevcut kalıpları dikkate almaları gerekmektedir (Arslan, 2007: 61).

2.1.5.1. Teknoloji

Teknoloji ve kurumlar arasındaki ilişki hem toplumsal ve ekonomik ilerlemenin hem de geri kalmışlığın nedeni olmaktadır. Kurumların sahip oldukları özellikler çerçevesinde ortaya çıkan yeni teknolojiler ekonomik gelişmeye yol açmaktadır. Kurumsal iktisat yaklaşımına göre, teknolojik gelişmenin toplumsal etkinliğinde kurumlar önemli bir yere sahiptir. Bu bağlamda kurumların ekonomik performansa etki etmesi, yeni teknolojilerin ortaya çıkması ve uygulanması açısından önem arz etmektedir. YKİ'ye göre kurumlar, teknolojik gelişmeye teşvik yapıları oluşturmaktadır (Biber, 2010: 15).

Kurum ve teknoloji EKİ için önemli bir konu olmaktadır. Teknoloji, sanayileşmeyi harekete geçirici bir güç olarak görülmektedir. Teknolojinin bu kadar değerli olması, üretime teşvik etmesi ve daha fazla üretim imkânı sağlamasından kaynaklanmaktadır. Diğer taraftan bazı kurumlar yeni teknolojilerin ortaya çıkmasını engelleyerek ekonomik kalkınmanın temelini geleneksel örgütlü davranış kalıplarına dayandırmaktadır. EKİ geleneğinde teknoloji ve kurumlar arasındaki ilişki, toplumsal ve ekonomik ilerlemenin kaynağı olduğu kadar geri kalmışlığın nedeni olarak da görülmektedir. Yeni teknolojilerin ortaya çıkması kurum ve kurumsal yapıların sahip olduğu özellikler çerçevesinde ekonomik ilerlemeye yol açmaktadır. YKİ geleneğinde de teknolojinin önemi vurgulanmaktadır. Teknolojinin gelişmesinde, kurumlar ve toplumsal etkinlik önemli bir yere sahiptir. Bu bağlamda kurumların ekonomik performansa etki

etmesi, yeni teknolojilerin oluşturulması, uygulanması ve yayılmasında ortaya çıkmaktadır. YKİ geleneği teknolojik gelişmenin teşvik yapısı olarak kurumları görmektedir. Sonuç olarak, kurumsal iktisat geleneği büyüme sürecinde önemli bir etken olan teknolojik gelişmeye teşvik yapıları oluşturan etmenleri (kurumlar) analizlere dahil etmektedir. Çünkü teknolojik gelişim sürecinde AR-GE faaliyetleri ve beşeri sermaye birikimini belirleyen temel faktörlerin, hükümet politikaları, fikri mülkiyet hakları, sosyal sermaye vb. değişkenler tarafından belirlendiğine dair yaklaşım söz konusudur (Arslan, 2007: 59-60).

2.2. Devlet Yapısı ve Demokrasi

Ülkelerin büyüme süreçlerinde devlet önemli bir yere sahiptir. Gerek uygulanan kanunlar, gerekse de teşviklerle birlikte büyüme süreci desteklenmektedir. Ancak Kurumsal İktisatçılar teorilerinde direkt olarak devlete yer vermemektedirler.

2.2.1. Devlet

Siyasi yönetim yapısı, toplumların kalkınmasındaki en önemli unsurlardan birisidir. Devletin bireyler arası sosyal düzeni koruması ülkeler arasında farklılıklara neden olmaktadır. Devletin sağladığı haklar, görevler, ayrıcalıklar ve hukuk kuralları bireylerin ekonomik hayatlarında teşvik yapıları oluşturmaktadır. Ülkelerin sahip oldukları hukuk kuralları çerçevesinde bireylerin mülkiyet haklarının açık bir şekilde korunması ve işlem maliyetlerinin azaltılması, bireylerin çalışmaları yönündeki motivasyonlarını artırmaktadır. Böylece siyasi kurumların düzenlenme şekli bireylerin çalışıp çalışmama kararlarını etkilemektedir (Kama, 2016: 21). Devletin piyasada yer alması kalkınma için önemli bir unsur oluştururken, diğer taraftan geri kalmışlığın da nedeni olmaktadır. Bu durumda önemli olan devlet tarafından oluşturulan kurumların nasıl tanımlandığıdır. Dolayısıyla kurumların tanımlanma şekline göre bazı durumlarda toplumların gelişmesine yol açarken, bazı durumlarda geri kalmışlığa neden olmaktadır. Ayrıca devleti yönetenlerin gücü, belli kesimlerin lehine kullanması da olumsuz sonuçlara neden olmaktadır. Sonuç olarak, devletin yapması gereken mülkiyet haklarının korumasını ve sürdürülebilirliğini sağlayan iyi düzenlenmiş kurumlar oluşturmaktır. (Biber, 2010: 14-15).

Devlet, hem diğerkurumların oluşumunda ve değişiminde hem de ekonomik büyüme sürecinde önemli bir yere sahiptir. Sadece yasaların oluşturulması ve uygulanmasında değil, ekonomik büyümeyi destekleyecek kurumların ortaya çıkmasında devletin katkısı büyüktür. Devlet müdahaleciliğinin ve teşviklerinin uzun vadede olumlu sonuçlara neden olması için devletin gücünün, kapasitesinin ve amaçlarının yanı sıra diğerkurumların kalitesi de büyük önem taşımaktadır. Devletin müdahaleciliğinin başarılı olabilmesi için, kısa vadeli amaçlar yerine uzun vadeli amaçlar hedeflenmelidir. Ayrıca uygulanan devlet politikaları, belli bir kesimin kısa vadeli talepleri ve çıkarları yönünde olmamalıdır (Pamuk, 2012: 7).

Kişiler arasında sözleşme yoluyla haklar tanımlanabilmektedir. Ancak gücü fazla olan tarafın hak sahibi olmada öncelikli olması, zaman içinde gücün belirli ellerde toplanmasına neden olmaktadır ve taraf sayısının artması da maliyetleri artırmaktadır. Böylece kaçınma (vergiden kaçınma ve riskten kaçınma vb.) ve bedavacılık problemi ortaya çıkmaktadır. Bu gibi durumlarda taraflar bu tür problemlerle karşılaşmamak için herkese eşit uzaklıkta olan ve otorite sahibi bir taraf ile sözleşme yapmak istemektedirler. Bireyler sorunların çözümünde devletin düzenlemelerine yönelmektedirler. Ancak burada dikkat edilmesi gereken bir husus vardır. Bu husus, devletin gücünün, sosyal refahı artırmak, herkese eşit haklar sağlamak ve büyümeyi teşvik etmek için kullanılmasıdır. Devletin gücü şahsi ve çıkar grupları için kullanılmamalıdır (Oğuz, 2005: 72).

2.2.2. Demokrasi

Demokrasi, halkın yönetimde söz sahibi olduğu ve tüm yurttaşların eşit haklardan yararlandığı bir yönetim biçimidir. Hukukun üstünlüğü, oy kullanma hakkı, kuvvetlerin bağımsızlığı ve sivil haklar demokrasinin tamamlayıcısıdır. Demokratik kurumlar hükümetin gücünü sınırlandırarak kontrol altına almaktadır. Hesap verebilirlik ve şeffaflık gibi değişkenlerin varlığı, sözleşmeler üzerinden iktisadi ve diğerk hakları kuvvetlendirmektedir (Çiçen, 2015: 26-27). Demokrasi, bireylerin davranışlarını etkileyerek ve kurumsal yapının oluşumuna ve gelişimine katkıda bulunarak ekonomik faaliyetlerde önemli bir unsur olmaktadır. Demokrasinin, bireylere hak ve özgürlükler sağlaması toplumun yaşam tarzında gelişmelere yol açmaktadır. Ayrıca demokratik yönetim biçiminin bireyin ve dolayısıyla toplumun hayat standartlarına yapmış olduğu

etki nedeniyle, demokrasi-ekonomik performans ilişkisi birçok araştırmacı tarafından incelenmektedir (Beşkaya ve Manan, 2009: 48). Bu çalışmaların bazıları şunlardır:

- Barro (1994) çalışmasında demokrasi ve büyüme ilişkisini ele almaktadır. 100 ülke için 1960-1990 yılları arasındaki veriler incelenmektedir. Demokrasi, mülkiyet haklarının güvence altına alınmasını ve hukukun üstünlüğünün sürdürülmesini teşvik etmektedir. Demokrasiyi siyasi özgürlük olarak tanımlayan Robert J. Barro, demokrasinin büyüme üzerindeki etkisi zayıftır sonucuna varmaktadır. Demokrasinin düşük seviyelerde olduğu ülkelerde iyileşmelerin büyümeyi artırdığı, demokrasinin orta seviyelerinde büyümenin zirveye ulaştığı ve bu süreçten sonra demokrasideki yükselmelerin büyümeyi azalttığı sonucuna varılmaktadır. Ayrıca demokrasideki iyileşmelerin ekonomiye etkisi uzun sürmektedir. Bundan dolayı büyüme bir anda değil gecikmeli olarak ortaya çıkmaktadır.
- Rodrik (2000)'e göre kurumlar önemlidir ve yeterli kurumların yokluğunda teşvikler işe yaramaz, hedeften sapmalar meydana gelir. İyi bir kurum oluşturmak için demokrasi değişkeni kullanılmıştır. Demokrasinin ülkelerin büyüme süreçlerinde etkili olduğu ancak demokrasi olmayan ülkeler de (Güney Kore, Çin) yerel koşullara uygun alternatif yöntemler kullanarak büyümeyi sağlayabilmektedirler. Fakat bu durum istisnadır. Sonuç olarak ülkelerin demokrasi düzeyi düşük seviyeye geldiğinde ekonomik performanslarında oynaklık gözlemlenmektedir.
- Karakayalı ve Yanıkkaya (2005) çalışmasında 144 ülkeyi ele alarak kurumsal faktörlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Ampirik sonuçlara göre hem demokrasi göstergesi hem de etkin adalet ve yönetim mekanizmaları ülkelerin büyümelerini olumlu yönde etkilemektedir. Fakat ülkeler gelir düzeyine göre iki gruba ayrıldığında demokrasi düzeyi gelişmekte olan ülkelerin büyümelerini, etkin hukuk sistemi ve yönetim mekanizması ise gelişmiş ülkelerin büyümelerini açıklamakta daha fazla belirleyici olmaktadır.
- Doğan (2005)'a göre demokrasi, ekonomik büyümeyi tetikleyen önemli kurumlardandır. Ayrıca politik ve sivil özgürlüklerin genişletilmesine katkıda bulunur. Demokrasi siyasi istikrar sağlar, insan haklarını koruma altına alır, beşeri

sermaye birikimini artırır, gelir eşitsizliğini azaltır ve kişilere ifade özgürlüğü sağlar. Sonuç olarak demokrasi ekonomik büyümeyi pozitif etkilemektedir.

- Beşkaya ve Manan (2009) demokrasi ile ekonomik performans arasındaki ilişkiyi Türkiye örneği ile açıklamaktadır. Elde edilen sonuca göre, demokrasi ve ekonomik büyüme arasında kesin bir yargıya varılamamıştır. Oluşturulan kimi modellerde bu ilişkinin pozitif olduğu, kimi modellerde ise negatif olduğu gözlemlenmiştir. Bunun nedeni şöyle açıklanmaktadır: Türkiye demokrasi konusunda ne çok kötü ne de çok iyi durumdadır. Bu da ülke demokrasisinin ekonomik büyümeye net etki yapmasını engellemektedir. Demokrasi puanına göre Türkiye kısmen özgür ülkeler arasındadır ve demokrasi tam anlamıyla rayına oturmamıştır.
- Acaravcı vd. (2015) çalışmasında 15 MENA ülkesi için 1999-2012 yıllarına ait verileri kullanarak demokrasi ve ekonomik büyümenin yönünü ve boyutunu incelemektedirler. Ampirik bulgular demokrasi ile ekonomik büyüme arasında negatif ilişki olduğunu göstermektedir. Negatif sonuç, bu ülkelerde demokrasiye geçiş sürecinde yaşanan dönüşümler nedeniyle siyaset ve ekonomi mekanizmalarının etkin çalışmamasıyla açıklanmaktadır. Ayrıca demokrasi değişkeni ülkelerin kendilerine has özellikleri, hukukun üstünlüğü, kadın okullaşma oranı, ortalama yaşam süresi, doğurganlık oranı ve gelir dağılımında adalet değişkenleri ile birlikte incelendiğinde etkinin yönü değişebilmektedir.

Demokrasi, diktatörlerin yönetime geçmesini engellemektedir. Böyle bir yönetim şeklinde halkın istemediği kişiler yönetici olamamaktadır. Demokraside kişisel özgürlüklerin genişletilmesi daha kolay olmaktadır. Vatandaşların oy kullanma hakkının var olması politik eşitlik sağlamaktadır. Demokratik ülkeler halkın eğitimini teşvik etmektedir. Eğitimli iş gücünün olması yenilikleri beraberinde getirmektedir. Bu da ekonomik büyümeye yardımcı olmaktadır. Ayrıca demokratik toplumlarda kanunlar güçlü, mülkiyet hakları güvenilir ve mahkemeler bağımsızdır. Bütün bu olumlu sonuçlar dahilinde günümüzde birçok yazar demokrasi ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğunu dile getirmektedir. Bu görüş doğrudur ancak kişi başına milli geliri yüksek olan bazı antidemokratik rejimler de vardır. Bunlara petrol zengini bazı Arap ülkeleri örnek gösterilebilir (Bozkurt, 2009: 225-230).

2.3. Kurumsal Yapı Faktörleri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

İktisatçılar uzun süre büyümenin kaynağını sadece yatırımlar ve teknolojik gelişmeye bağlamışlardır. Yatırımların ve teknolojik gelişmenin, kişi başına fiziki ve beşeri sermaye düzeylerindeki artış ve verimlilik artışları nedeniyle büyümeyi tetiklediği savunulmuştur. Fakat son yıllarda büyümenin yakın nedenleri ve nihai (temel) nedenleri olarak önemli bir ayrım yapılmaktadır. Yatırımlar yoluyla girdi miktarında ve teknolojik gelişme ile birlikte verimlilikte sağlanan artışlar yakın nedenler olarak incelenmektedir. Şöyle ki; sanayi devrimi ile birlikte yeni teknolojiler ve buharlı makineler kullanılmaya başlandı. Buna bağlı olarak özellikle sanayide verimlilik artışı sağlandı. Kişi başına verimlilik ve toplam üretimin artması kişi başına geliri de artırdı. Gelirlerdeki bu artışla birlikte insanlar gelirlerinden tasarruf ederek fiziki yatırımlara yöneldi. Bu teknolojik gelişmeler insanların daha fazla eğitim almasına neden oldu. Toplumun bilgi ve beceri birikimlerinin yükselmesi ile birlikte daha ileri teknoloji kullanabilme kapasiteleri arttı. İktisadi büyümenin yakın nedenleri derken iktisatçılar bunu kastetmektedirler. Temel neden olarak ise, ekonominin içinde yer aldığı siyasal ve toplumsal ortam kastedilmektedir. Kurumların önemini vurgulayan yaklaşıma göre, istikrarlı bir ekonomik büyüme ancak kurumların verimlilik ve üretim artışlarına olanak sağlayan faaliyetleri özendirilmesi ve desteklemesi ile sağlanmaktadır. Ayrıca kurumların, uzun vadede iktisadi büyümeyi sağlaması için daha geniş kesimlere yaygınlaştırılması gerekmektedir. Yatırımı ve üretimi destekleyen yasalar, yasalar önünde eşitlik, yeni ortaklıkların kurulmasını, üretim faaliyetlerine katılımı ve ekonominin geniş kesimlere açılımını teşvik etmektedir (Pamuk, 2012: 5-6).

Tarih boyunca insanlar kurumlar sayesinde düzen sağlamış ve mübadeledeki belirsizlikleri azaltmaya çalışmışlardır. Kullanılan teknoloji ve kurumlar, ekonomik faaliyette bulunmanın karlılığını belirlemektedir. Böylece kurumlar, ekonomik büyüme ve durgunlukla yakın ilişki içerisinde. Toplum normlarına göre oluşturulan, verimliliği artıran ve üretim teşviki sağlayan etkin kurumlar ekonomik büyümeyi gerçekleştirmektedir. Ayrıca kurumların etkisi geçmiş, günümüz ve yarınla ilişki içerisinde. Bugün oluşturulan kurumların etkisi gelecekte ortaya çıkmaktadır (North, 1999: 152-153).

Ayrıca kurumlar, piyasadaki eksik bilgiden kaynaklanan aksaklıkları ortadan kaldırarak, örgütlerin ve bireylerin etkin karar almasına neden olmaktadır. Böylece gereksiz işlem maliyetleri azalmakta ve özellikle üretim yapan firmalar, gerekli olan kaynakları daha az maliyetle tedarik etmektedirler. Etkin kurumsal yapı, ekonomik işlemlerin daha ucuz ve güvenli yapılmasını sağlamaktadır. Bu da tasarruf ve yatırımı artırarak endüstrinin gelişmesine ve ticaretin artmasına yol açmaktadır. Kurumların etkin olması, girişimcilerin ticari risklere ve yoğun rekabet koşullarına karşı işlem maliyetlerini azaltmakta ve onları yatırım yapmaya teşvik etmektedir. Ticari riskleri azalan girişimciler kaynak etkinliği sağlayarak yaptıkları işlemlerde daha kazançlı konumda olmaktadır. Ayrıca ekonomi üzerinde etkin bir denetim mekanizması oluşturan kurumsal yapı, ekonomik birimlerin yeteneklerini tamamlayıp verimli kaynaklar oluşturarak ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır (Yapraklı, 2008: 303-304).

Kurumların sağladığı teşvikler sonucunda bireylerin üretim, tüketim, yatırım ve tasarruf kararları etkilenmektedir. Etkin kurumlar bir toplumda güvenli bir ortam oluşturmaktadır. Güvenli bir ortam ise belirsizliği azaltır, israfı önler ve işlem maliyetini düşürür. Böylece kurumlar, girişimcileri üretken yatırımlara yönlendirerek uzun dönemde ekonomik büyümeyi etkilemektedir. Etkin kurumlar özgürlükleri de koruma altına almaktadır. Bireylerin birbirlerinin özgürlüklerini kısıtlamadan kendi çıkarları peşinde koşmalarına imkân sağlamaktadır. Ayrıca bir ekonomideki kurallar sayesinde geleceği öngörebiliriz. Dolayısıyla insanlar yenilikçi ve riskli deneyimlere karşı kendilerini güvende hissedeceklerdir. Örneğin bir toplumda mülkiyet hakları güvence altına alınmışsa, karar vericiler kaynaklarını yönlendirmede daha istekli olmaktadır (Artan ve Hayaloğlu, 2013: 33; 2014: 351-352).

Diğer taraftan kurumsal yapı göstergelerinden özellikle demokrasi ve ekonomik özgürlükler, kişilerin toplumdaki davranışlarına ve yaşayışlarına etki ederek kurumsal yapının oluşmasına ve gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Toplum normlarına göre oluşturulan kaliteli kurumlar ekonomik büyümeyi etkilemektedir. Demokrasi bireysel ve toplumsal hak ve özgürlükleri sağlaması nedeniyle toplumun yaşam tarzında gelişmeler oluşmaktadır. Bireyin ve toplumun yaşam standartlarında meydana gelen bu değişim ülkelerin ekonomik performansını etkilemektedir. Diğer taraftan ekonomik özgürlük, kişilerin sınırlamalara ve baskılara maruz kalmadan iktisadi faaliyetlerini

gerçekleştirebilecekleri ve mülkiyet haklarının korunduğu hak ve özgürlüklerdir. Bireye ve firmaların ekonomik faaliyetlerine özgürlük getiren bu haklar yatırım kanalı ile büyümeyi desteklemektedir (Beşkaya ve Manan, 2009: 48). Ekonomik özgürlük ve yatırım arasındaki ilişki çok güçlü olmasa bile bu eksikliğin giderilmesi için politik ve sivil özgürlükler önerilmektedir. Ayrıca özgürlüklerin artması kurumlardaki kalite artışının bir göstergesidir (Dawson, 1998).

Yerleşik iktisadın ekonomik büyümeyi kurum dışı faktörlere dayandırması ve bu konuda ısrar etmesi analizlerinin eksik ve yanıltıcı sonuçlar doğurmasına neden olmaktadır. Kurumsal faktörlerin iktisat teorilerine dâhil edilmesi ülkelerin büyümelerini açıklamada önemli bir adımdır (Uğur, 2011: 41). Ekonomi ile kurumlar karşılıklı olarak etkileşim içerisinde. Bir ekonomik gelişme yeni kurumların oluşmasına neden olurken, kurumların etkin işlemesi de ekonomik büyümeye neden olabilmektedir. Bu durumda oyunun kurallarının değişmesi veya kurallarda düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Böylece kurumlar ve ekonomik büyüme ilişkisi karşılıklı olarak incelenmelidir. Ancak büyümeden kurumlara doğru olan etkileşim daha yavaştır. Kurumlar ve ekonomik büyüme ilişkisi temelde işlem ve dönüşüm maliyetleri aracılığıyla gerçekleşmektedir. Kurumların belirsizliği azaltması işlem ve dönüşüm maliyetlerini düşürmektedir. Maliyetlerdeki azalma ise daha fazla üretim yapmayı teşvik etmektedir. Kurumsal kaliteyi temsil eden temel göstergeler; mülkiyet hakları, ülkelerin yargı sistemleri, özgürlükler, sözleşmelerin uygulanabilirliği ve sürdürülebilirliği, yolsuzluklar, yabancı yatırımlar, kayıt dışılık ve devletin ekonomiye müdahalesidir. Kurumsal kalite unsurlarından bir tanesinin olmaması bütün kurumsal kalite yapısını etkilemektedir. Şöyle ki, kişilerin özgürlük, yaşama, mülkiyet haklarının bütün olarak ele alınması gerekmektedir. Bu haklardan birinin olmaması ya da eksik olması tümünün kaybolmasına sebep olarak bütün mekanizmayı bozmaktadır. (Akın, 2012: 42-49).

Rodrik (2000)'e göre kurumlar, kişiler arasındaki etkileşimleri şekillendiren ve yöneten davranış kurallarıdır. Bir toplumda kurumların yokluğunda teşvikler işe yaramamakta ve hedeften sapmalar meydana gelmektedir. Rodrik uzun dönemli ekonomik büyümenin sağlanması için şu 5 kuruma ihtiyaç duyulduğunu vurgulamaktadır:

- Mülkiyet hakları

Maddi ve fikri haklarının korunmasıyla birlikte girişimciler yenilik yapma teşvikine sahip olacaklardır.

➤ Düzenleyici Kurumlar

Kişiler ve firmalar piyasada hileli veya rekabete aykırı davrandıkları takdirde piyasa başarısızlığı ortaya çıkmaktadır. Düzenleyici kurumlar piyasayı denetleyerek ekonomik performansın devamlılığını etkilemektedir.

➤ Makroekonomik istikrarı sağlayan kurumlar

Bu kurumlar, ülkelerin istikrarlı büyümesini sağlayan para ve maliye politikalarını oluşturmaktadır. Ülkede çıkabilecek krizlerin ve şokların etkisinin minimize edilmesi amaçlanmaktadır.

➤ Sosyal güvenlik kurumları

Bu kurumların amacı yönetilebilir riskler oluşturmaktır. Örneğin kişilerin iş hayatlarında yaşayabilecekleri olumsuzluklara karşı devlet, sosyal güvenlik kurumu ile iş hayatındaki belirsizlikleri ortadan kaldırmayı amaçlamaktadır.

➤ Çatışma yönetimi kurumları

Bu kurumlar, toplumlarda ayrımı ve gruplanmaları ortadan kaldırmak amacıyla oluşturulmaktadır. Bu kurumlara hukukun üstünlüğü örnek verilebilir.

Sonuç olarak, ekonomik büyüme sürecinde kurumların önemi yapılan çalışmalarda ortaya konulmaktadır. Özellikle 1980 sonrası ortaya çıkan müdahaleci politikaların terk edilmesiyle birlikte ülkelerin ekonomik büyümelerinin temel belirleyicileri olarak piyasaların etkin çalışmasını sağlayan kurallar, makroekonomik politikalar, verimlilik artışı sağlayan yatırım ortamlarında düzenlemelerin yapılması genel kabul görmeye başlamıştır. Ancak bu yaklaşımın nasıl uygulanacağı ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Dolayısıyla bu yeni yaklaşım ülke koşullarına göre belirlenmektedir (Biber, 2010: 21).

2.3.1. Ekonomik Büyüme

Ekonomik büyüme, bir ülkedeki mal ve hizmet üretiminin zaman içinde artmasıdır. Yani Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'daki (GSYH) pozitif yönlü değişimlerdir. Büyüme ile birlikte toplumun yaşam standartlarında iyileşmeler görülmektedir. Buna göre ülkelerin temel makroekonomik hedeflerinden birisi hızlı bir iktisadi büyüme gerçekleştirmek ve bunu korumaktır. Ekonomik büyüme bazen yıllık büyüme hızı bazen de uzun dönem büyüme hızı (ortalama büyüme hızı) olarak ölçülebilir. Yıllık büyüme hızının formülü şöyledir:

$$t \text{ yılındaki büyüme hızı } (g) = \frac{GSYH_t - GSYH_{t-1}}{GSYH_{t-1}} \times 100$$

Aşağıdaki formül ise ortalama büyüme hızını vermektedir. Buradaki n , dönem başı ve dönem sonu arasındaki yıl sayısını ifade etmektedir (Ünsal, 2013: 14-15).

$$g = \left(\frac{\text{dönem sonundaki reel gdp}}{\text{dönem başındaki reel gdp}} \right)^{1/n} - 1$$

Diğer taraftan, ekonomiler değerlendirilirken tek ölçüt iktisadi büyüme ve kişi başına gelir olamaz. Üretim ve gelir artışlarının yanı sıra insanların refahı, gelir bölüşümü, eğitimi, sağlığı, yaşam kalitesi, siyasi katılımı ve değişen çevre koşullarını da dikkate almak gerekmektedir. Örneğin artan üretim giderek çevreye zarar veriyorsa ya da gelir artışları adaletsiz bölünüyorsa veya insan sağlığı giderek bozuluyorsa kişi başına gelir artarken toplumsal refah azalabilmektedir. Böylece kişi başına gelir artışları ve iktisadi büyümeyi iktisadi gelişmenin tek göstergesi olarak kabul etmemek gerekmektedir. Ancak büyüme olmadan yani üretim artışları ve kişilerin gelirleri artmadan yaşam kalitesini artırmak, sağlık ve eğitim iyileşmeleri sağlamak oldukça zordur. Uzun dönemli ekonomik gelişmeyi sağlamak için çok boyutlu yeni göstergelerin de (yaşam kalitesinin artırılması, adalet, eğitim, sağlık, siyasi katılım vb.) üretim ve gelirin yanı sıra iyileştirilmesi gerekmektedir (Pamuk, 2012: 17).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. KURUMSAL YAPI VE EKONOMİK PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİNİN AMPİRİK ANALİZİ

Çalışmanın birinci ve ikinci bölümünde konuyla ilgili teorik çerçeveye yer verilmiştir. Bu bölümde ise kurumsal kalite ve ekonomik performans arasındaki ilişkinin tespit edilmesi için ekonometrik uygulamaya yer verilmektedir. Bu amaçla ilk olarak literatür özeti sunulmakta, daha sonra çalışmada kullanılan kırılğan beşli olarak tanımlanan ülkelerin ekonomik göstergeleri incelenmektedir. Son kısımda ise model, veri seti ve yöntem tanımlamaları yapılarak ekonometrik uygulamanın sonuçları açıklanmaktadır.

3.1. Literatür Özeti

Literatürde kurumsal yapı ve ekonomik performans arasındaki ilişkiye dair görüş birliği sağlanamamaktadır. Bu ilişkinin pozitif olduğu yönündeki çalışmalar çoğunlukta olmakla birlikte, negatif olduğu çalışmalar da bulunmaktadır.

Scully ve Slottje (1991) çalışmasında ekonomik özgürlüğe ilişkin on beş bileşenli bir endeks oluşturmaktadırlar. Kullanılan bu endeksler sonucunda ekonomik büyümenin, ülkelerin ekonomik özgürlük seviyelerinden pozitif etkilendiği sonucuna varılmaktadır. 1950-1985 yılları için 144 ülke verileri ele alınmaktadır. Ekonomik özgürlüklerin ülkelerin ekonomik büyümeleri için gerekli olduğu gözlemlenmiştir.

Mauro (1995) 67 ülkenin yolsuzluk düzeylerinin ekonomik büyümelerine olan etkilerini 1980-1983 dönemleri için araştırmıştır. Elde edilen sonuca göre yolsuzluklar düşük yatırım oranlarına neden olarak ekonomik büyümeyi negatif etkilemektedir.

Leblang (1996) çalışmasında neden bazı ülkelerin diğerlerinden daha hızlı büyüdüğünü araştırarak mülkiyet haklarına odaklanmıştır. 1960-1990 yılları için ele alınan ülkelere mülkiyet haklarının ve demokrasinin büyüme üzerine olan etkisi araştırılmıştır. Çalışmada 2 sonuca varılmıştır. Bunlardan ilki mülkiyet haklarını

koruyan devletler, korumayan devletlere göre daha hızlı büyüme kaydetmektedir. İkinci olarak ise politik rejimler ekonomik büyümeyi dolaylı olarak etkilemektedir. Eğer politik rejim mülkiyet haklarını koruma altına alıyorsa büyümeyi etkilemektedir.

Dawson (1998) kurumsal yapı göstergelerinden olan özgürlüklerin (politik, sivil, ekonomik) ekonomik büyüme üzerindeki etkisini 1975-1990 yılları için 85 ülkenin verilerini kullanarak araştırmıştır. Bir ülkede özgürlüklerin artması iyi kurumların olduğuna işarettir. İyi oluşturulan kurumlar ise büyümeyi etkilemektedir. Çalışma sonucunda özgürlüklerin yatırım kanalı ile büyümeyi etkilediği saptanmıştır. Ayrıca cari dönemde oluşturulan ekonomik özgürlükler daha sonraki dönemlerde insan sermayesine yapılan yatırım ile sivil özgürlükleri beraberinde getirmektedir.

Aron (2000) çalışmasında Afrika'nın zayıf olan ekonomik performansında 1980-1996 yılları için kurumların önemine dikkat çekmektedir. Bir ülkenin ekonomik performansı belirlenirken sivil haklar ve mülkiyet hakları gibi kurumlar önemli olmaktadır. Ülkenin siyasi ve sosyal özellikleri ile uyumlu oluşturulan kurumlar, yatırım kanalı ile büyümeyi desteklemektedir. Ayrıca birçok gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerde kurumsal yapının zayıflığı, ülkede sağlam politika oluşturulmasını engellemektedir. Özellikle Afrika ülkeleri zayıf kurumlara sahiptir ve bu durum ülkelerin ekonomik büyümelerini yavaşlatmaktadır.

Leschke (2000) 1990-1997 yılları için 80 ülkenin özgürlüklerinin ve sosyal politik düzeninin (anayasa) büyümeye olan etkilerini incelemektedir. Özgürlük, güvenli mülkiyet hakları, hem uluslararası hem de ulusal gönüllü işlemlerde bulunma ve hükümetin kontrolünde mülkün kamulaştırılmasından kurtulma olarak tanımlanmaktadır. Çalışmada özgürlüklerin büyümeyi desteklediği sonucuna varılmaktadır. Hükümetler özgürlükleri güvence altına alan kurumlar oluşturmalıdır ve bu kurumları korumalıdır.

Acemoğlu, Johnson ve Robinson (2001) ülkelerarası kişi başına düşen gelirdeki büyük farklılıkların temel nedenini araştırmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre bu farklılığı nedeni kurumlardır. Ülkenin kendine özgü yapısına göre oluşturulan kaliteli kurumlar daha güvenilir mülkiyet haklarına, fiziksel olarak daha fazla yatırıma ve insan sermayesine etki ederek büyümeyi desteklemektedir. Ayrıca kurumlar makroekonomik

istikrarsızlığı ve krizlerin yıkıcı etkisini engelleyerek ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir.

Asteriou ve Price (2001) İngiltere'nin 1961-1997 yılları için siyasi istikrarsızlıklarının (darbe, terör, seçim vb.) büyümesi üzerine etkisini araştırmışlardır. Çalışma sonucunda siyasi istikrarsızlıkların ekonomik büyümeyi negatif etkilediği sonucuna varılmıştır. Diğer taraftan siyasi istikrarsızlıklar ekonomide belirsizliklere yol açmaktadır. Ekonomideki belirsizlikler beraberinde yatırımlarda azalmaya neden olmaktadır. Bu da ekonomik büyümeyi negatif etkilemektedir.

Tang, Groenewold ve Leung (2003) çalışmasında kurumsal kaliteyi teknoloji kanalı ile değerlendirmektedirler. 1970-1990 dönemi için 116 ülke verisi kullanılmıştır. Elde edilen sonuca göre kaliteli kurumlar teknolojik yenilikleri destekleyerek ekonomik büyümeyi artırmaktadır. Ayrıca özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyüme zaman içerisinde oldukça dengesiz bir seyir izlemektedir. Bu ülkelerde kaliteli oluşturulan kurumların makroekonomik oynaklığı azalttığı, krizleri hafiflettiği ve uzun dönemde ekonomik büyümeyi arttırdığı sonucuna varılmıştır.

Easterly, Ritzen ve Woolcock (2006) sosyal bütünlük düzeyi, kurumsal kalite ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. 57 gelişmekte olan ve 25 yüksek gelirli ülkeler olmak üzere toplam 82 ülke verisi 1950-1975 ve 1975-2000 yılları için analiz edilmiştir. Sosyal bütünlüğün olmadığı yerlerde (ortak bir kimliğin olmaması, fikir ayrılıkları vb.) fırsatçı politikacılar, bu etnik farklılıkları kullanarak kendilerine özgü güçlü bir taban oluşturmaktadırlar. Böyle toplumlar kalitesiz kurumlara ve düşük büyüme oranlarına sahip olmaktadır. Sonuç olarak bir ülkede sosyal bütünlüğün sağlanması kurumların kalitesini artırarak ekonomik büyümeyi desteklemektedir.

Gökalp ve Baldemir (2006) kurumlar ve büyüme arasındaki ilişkiyi panel veri ve kümeleme analizlerini kullanarak araştırmıştır. Politik istikrar, hesap verebilirlik (şeffaflık), hukukun üstünlüğü, ifade özgürlüğü, düzenlemelerin kalitesi ve yolsuzluğun önlenmesi değişkenleri kullanılmıştır. 199 ülke çalışılarak ülkeler gruplara ayrılmıştır. Kurumların yapısı ve uygulanmasındaki farklılıklardan dolayı ülke performansları farklı boyutlarda ve farklı derecelerde etkilenmektedir. Sadece yolsuzluğun önlenmesi

değişkeninin bütün ülke grupları için büyümeyi olumlu etkilediği ve kurumların ekonomik büyümenin nedeni değil, sonucu olduğu saptanmıştır.

Arslan (2007) doktora tezinde kurumların iktisadi büyüme üzerindeki etkisini ele almış ve 112 ülke için 1995-2004 yılları verilerini kullanmıştır. Çalışma kapsamındaki ülkeler Dünya Bankası'nın gelir düzeylerine göre yaptığı ayırım göz önünde bulundurularak dört gruba ayrılmıştır. Genel sonuca göre kurumsal yapı ülkelerin büyüme oranları üzerinde etkili olmaktadır. Ancak kurumsal yapı her ülke ve ülke grubunu aynı yönde ve aynı düzeyde etkilememektedir. Gelişmiş ülkelerin ekonomik performansını olumlu etkileyen bir kurumsal yapı, az gelişmiş ülkelerin ekonomik performanslarında ters etki yaratabilir. Örneğin demokratik bir kurumsal yapının gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerde çıkardığı sonuç aynı olmamaktadır. Böylece ülkelerin büyüme süreçlerinde kendine özgü koşulları çerçevesinde bu süreci destekleyen ve sürdürülebilirliğini sağlayan kurumsal yapıları geliştirmesi gerekmektedir.

Yapraklı (2008) ise çalışmasında 2002-2005 yıllarını kapsayan dönem için Türkiye'nin de içinde yer aldığı üst orta gelir düzeyindeki 36 ülkenin kurumsal yapılarının ekonomik performanslarına etkisini araştırmıştır. Analiz sonuçlarına göre, şeffaflık, ifade özgürlüğü, hukukun üstünlüğü, politik istikrar ve düzenlemelerin kalitesi değişkenlerinin ekonomik büyümeyi negatif etkilediği, buna karşılık yolsuzluğun önlenmesi ve yönetimin etkinliği değişkenlerinin büyümeyi pozitif etkilediği ortaya konulmuştur. Üst orta gelir düzeyindeki ülkelerde resmi kurumsal düzenlemelerin yeterince etkin olmaması, resmi ve gayri resmi kurumların birbirleriyle uyum içerisinde olmamalarından dolayı ekonomik büyümeyi negatif etkilediği söylenmektedir.

Kama (2009) çalışmasında özellikle politik kurumların etkisine odaklanmıştır. Demokrasi değişkeni kullanılarak büyüme üzerindeki etkisi 24 ülke için 1970-2007 yılları verileri kullanılarak araştırılmıştır. Demokrasinin, özellikle kadın nüfusunun okullaşmasına yaptığı katkı ile anlamlılığı artmaktadır sonucuna varılmıştır. Diğer taraftan ülkelerin dış ticarete açık olması ve mülkiyet hakları arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır. Ticarete açık olan ülkeler kurumsal anlamda da etkileşim içerisinde olacaklarından dolayı ülkeler daha etkin olduklarını düşündükleri yapıya doğru evrilmeleri bu ilişkiyi güçlendirmektedir.

Yıldırım (2009) doktora tezinde kurumsal yapı göstergelerinden ekonomik özgürlüklerin, politik ve sivil hakların büyümeye etkisini 1975-2005 yılları için 96 ülke verileri kullanılarak analiz etmiştir. Ayrıca teknoloji sınırına uzak olan ülkelerin kurumsal yapılarındaki bir iyileşmenin büyüme oranları üzerindeki etkisi incelenmiştir. Üç model kullanılarak kurumsal yapı farklı şekillerde ele alınmıştır. İlk modelde kurumsal yapı hem politik ve sivil haklar hem de ekonomik özgürlükler ile ifade edilmiştir. İkinci modelde kurumsal yapı sadece politik ve sivil haklarla ifade edilmiştir. Üçüncü modelde ise kurumsal yapı ekonomik özgürlükler ile ifade edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, kurumsal yapının iyileştirilmesi bütün modellerde ekonomik büyümeyi artırmaktadır. Ancak teknoloji bu durumda önem arz etmektedir. Çünkü teknoloji sınırına uzak olan ülkelerin kurumsal yapılarındaki iyileşmelerin büyümelerini negatif etkilediği, buna karşılık teknoloji sınırına yakın ülkelerin kurumsal yapılarındaki iyileşmelerin büyümeyi pozitif etkilediği saptanmıştır. Böylelikle teknoloji sınırına uzak olan ülkeler ilk olarak teknolojik ilerleme kaydedip daha sonra kurumsal yapılarını iyileştirmeleri gerekmektedir sonucuna varılmıştır.

Akın (2012) kurumların ve sosyal sermayenin büyümeye etkisini araştırdığı çalışmasında 1995-2008 yılları için 69 ülkenin verilerini kullanmıştır. Ülkeler, orta ve yüksek gelir düzeyi olarak sınıflandırılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre orta gelir düzeyindeki ülkelerin kurumsal kaliteleri ve sosyal sermayeleri ile ekonomik büyümeleri arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmuştur. Ancak yüksek gelir düzeyine sahip ülkeler için anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Bunun nedeni; yüksek gelir düzeyindeki ülkelerin kurumsal gelişimlerini tamamlamış olmaları ve sürekli yüksek güven düzeylerine sahip olmaları olarak açıklanmaktadır. Fakat yeterli derecede fiziki sermayeye sahip olmayan ülkelerin kurumsal kalite ve sosyal sermaye düzeylerini yükselterek ekonomik büyüme gerçekleştirebilecekleri sonucuna varılmaktadır.

Alataş (2014) kurumsal yapının ekonomik kalkınmaya etkisini 1996-2012 dönemi ve 112 ülke için araştırmaktadır. Çalışma sonucunda 2 önemli sonuca varılmaktadır. İlk olarak kurumsal kalite ile ekonomik performans arasında istatistiksel olarak pozitif ve anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir. İkinci olarak ise kurumsal kalitenin kalkınmaya etkisi, kalkınmalarını büyük çoğunlukta tamamlamış ülkelere kıyasla kalkınmaya yeni başlamış / başlayacak olan ülkelerde daha yüksek olmaktadır. Buna bağlı olarak özellikle

azgelişmiş ülkeler, kurumsal kalitelerini iyileştirmeye yönelik rüşvet ve yolsuzluğu azaltarak, gerekli hukuksal düzenlemeleri yaparak, mülkiyet haklarını güvence altına alarak ve iş özgürlüğüne önem vererek kalkınmalarını sağlayabilmektedirler.

Aytun ve Akın (2014) çalışmasında 83 ülkeye ait verileri 2000-2010 yıllarını kapsayacak şekilde analiz etmiştir. Ülkeler gelir gruplarına göre gruplandırılmıştır. Alt grup için kurumsal kalite ve ekonomik performans arasında ilişki bulunamamıştır. Bunun nedeni, üretimin artırılması için gerekli olan üretim faktörlerinin yeterli olmaması durumunda kurumsal iyileşmeler ekonomiye herhangi bir etki etmemektedir. Orta gelir grubunda ise, kurumsal kaliteden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Özellikle üretim faktörlerinin az miktarda olduğu ülkelerin bu faktörleri etkin kullanması önem arz etmektedir. Kurumların kaliteli olması ve etkin işlemesi kaynakların etkin kullanımını sağlayarak ekonomik büyümeyi artırmaktadır. Ülkelerin gelir düzeylerinin artması kurumsal reformlara zemin hazırlamaktadır. Yapılan düzenlemeler ise kurumsal kaliteyi iyileştirerek iki yönlü nedensellik ilişkisini sağlamaktadır. Sonuç olarak kurumsal kalitedeki iyileşmelerin ekonomik büyümeye etkisi, düşük gelir grubu ülkeleri haricindeki bütün ülkelerde pozitif yönde olmaktadır.

Artan ve Hayaloğlu (2014) kurumsal yapı ve büyüme ilişkisini Türkiye için 1972-2009 yıllarını kapsayan dönemde araştırmışlardır. Uzun dönemde kurumsal yapı ve ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunurken, kısa dönemde kurumsal yapı ve büyüme arasında ilişki tespit edilememiştir. Kurumsal yapının gelişmesi yüzyıllar sürecektir bir olgu olması ve etkisinin süratle değil de, uzun dönemde ortaya çıkmasından ötürü büyümeyi uzun dönemde etkilemektedir. Kurumsal yapı ve ekonominin uzun dönemde pozitif etkilerinden yola çıkarak, Türkiye’de mülkiyet hakları, yolsuzluk, temel hak ve özgürlükler vb. kurumsal alanlarda iyileşmelere gidilmesi halinde uzun dönemde yüksek bir ekonomik performansa erişilebileceği söylenmektedir. Türkiye özellikle ifade ve basın özgürlüğü alanında iyileşmelere gitmelidir. Ayrıca Türkiye’de yolsuzluk düzeyinin fazla olması demokratik kurumlara olan güveni sarsmaktadır. Dolayısıyla etkin kurumların oluşturulması ve uygulanması uzun dönemde ekonomik performansını olumlu etkileyecektir.

Akıncı, Yüce ve Yılmaz (2014) çalışmasında ekonomik özgürlükler ve büyüme arasındaki ilişkiyi 1995-2012 yılları için gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş 144

ülke dikkate alınarak araştırılmıştır. Ekonomik özgürlükler ve büyüme arasında uzun dönemli pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Özgürlüklerle birlikte meydana gelen yerli ve yabancı yatırımlar, üretim ve talep artışları sağlayarak ticaret hacminin yükselmesine neden olmaktadır. Ayrıca özgürlükler devletin piyasa üzerindeki hükümlerlik gücünü de azaltır. Buna bağlı olarak özel sektör yatırımlarının ve istihdam düzeyinin artması gibi nedenler büyüme üzerinde pozitif etki yarattığı saptanmıştır.

Çiçen (2015) doktora tezinde Türkiye'nin kurumsal yapısının ekonomik performansına etkisini işlem maliyeti ve güvenilir taahhüt perspektifinde analiz etmektedir. İşlem maliyetlerinin azaltılması ve güvenilir taahhütlerin artırılması yatırımlar kanalı ile büyümeyi desteklemektedir. Dolayısıyla ekonomik büyüme ve yatırımları artırmak için kurumsal yapıda iyileşmelere gidilmelidir. Ayrıca Türkiye'de koalisyon dönemlerine kıyasla tek partili dönemlerde daha fazla güvenirliliğin sağlandığı ve işlem maliyetlerinin azaldığı, buna bağlı olarak da ekonomik performansı olumlu etkilendiği saptanmaktadır.

Hayaloğlu (2015) kırılğan beşli ülkelerinde (Brezilya, Endonezya, Hindistan, Güney Afrika, Türkiye) finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisini incelediği çalışmasında, 1990-2012 yılları arasındaki dönemde panel veri analiz yöntemini kullanmıştır. Finansal gelişme göstergesi olarak özel sektöre verilen krediler ve bankalar tarafından özel sektöre verilen krediler olarak iki farklı değişken kullanılmıştır. Çalışma sonucunda her iki finansal gelişme göstergesi ile ekonomik büyüme arasında doğru yönlü bir ilişki olduğu saptanmıştır. Diğer bir ifadeyle, kırılğan beşli ülkelerinin finansal sistemlerinde ortaya çıkabilecek olumlu bir gelişmenin ekonomik büyümelerini artıracığı söylenebilir.

Erdoğan (2016) çalışmasında gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için 1993-2012 dönemlerinde kurumsal yapı ve ekonomik performans ilişkisini incelemektedir. Analiz sonucuna göre gelişmiş ülkelerde kurumsal yapı ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki bulunurken, gelişmekte olan ülkelerde bu ilişki bulunamamaktadır. Gelişmiş ülkelerde kurumsal yapı ve ekonomik büyüme ilişkisinin pozitif olması hukukun üstünlüğünün yerleşik hale gelmesi, istikrarlı bir hükümet yapısına erişilmesi, demokratik hesap verebilirliğin artması, yolsuzluğun azalması vb. nedenlere dayandırılmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde kurumsal yapı ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir

ilişkinin bulunamaması ise etkinin yönünün belirlenmesini gerekli kılmaktadır. Kısa vadede ekonomik büyüme kurumsal yapıdaki iyileşmeleri beraberinde getirirken, uzun vadede kurumsal yapıdaki bu iyileşmelerin büyümeyi etkilemesi beklenmektedir.

Göçer ve Akın (2016) kırılğan beşli ülkelerin (Brezilya, Endonezya, Hindistan, Güney Afrika ve Türkiye) tasarruf-yatırım açıkları ile büyümeleri arasındaki ilişkiyi yeni nesil zaman serisi yöntemi ile analiz etmişlerdir. Çalışmada 1980-2013 dönemi verileri kullanılmıştır. Analiz sonucunda yatırım-tasarruf açığının ülkelerin büyümelerini negatif etkilediği saptanmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre bu kırılğan beşli ülkelerinin sürdürülebilir büyümelerinin ve dış şoklara karşı dayanıklılıklarının artırılması için ulusal tasarruf oranlarının yükseltilmesine yönelik yapısal reformlar yapılmalıdır.

Bal ve Özdemir (2017) 127 ülkenin 2006-2010 yılları arasındaki verilerini kullanarak kurumların ekonomik büyümeye etkisini araştırmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre, ülkelerin kendilerine özgü özellikleri ve gayri resmi kurumları önem arz etmektedir. Gayri resmi kurumlar dikkate alınmadan oluşturulan kurumlar, beklenen etkiyi göstermemektedir. Buna bağlı olarak politika yapıcıların gayri resmi kurumları ve ülkelerin karakteristik özelliklerini dikkate alarak oluşturacakları kurumlar, uygulanan politikanın başarısı açısından önemli olmaktadır.

Barak ve Naimoğlu (2018) çalışmasında kırılğan beşli olarak nitelendirilen (Arjantin, Pakistan, Mısır, Katar ve Türkiye) ülkelerde reel döviz kuru, dış ticaret ve ticari açıklık arasındaki kısa vadeli ilişkiyi 2000-2014 dönemi için araştırmışlardır. Elde edilen sonuca göre hem kısa vadede hem de uzun dönemde reel döviz kuru ile uluslararası ticaret arasında negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki mevcuttur. Diğer taraftan uluslararası ticaret ve ticari açıklık arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

3.2. Kırılğan Beşli Ülkeler

Kırılğan beşli tanımı ilk defa 2013 yılının Ağustos ayında ABD merkezli bir yatırım bankası olan Morgan Stanley'in yayınladığı raporda yer almaktadır. Bu rapora göre kırılğan ülkeler Brezilya, Endonezya, Hindistan, Güney Afrika ve Türkiye olarak tanımlanmıştır. 2017 yılının Kasım ayında Standard&Poor's yeni kırılğan beşli listesini

açıklamıştır. Bu listede Arjantin, Pakistan, Mısır, Katar ve Türkiye yer almaktadır. Oluşturulan yeni listede sadece Türkiye yerini korumaktadır¹.

3.2.1. Eski Kırılgan Beşli

ABD Merkez Bankası'nın (Fed) 2013 yılından itibaren tahvil alımlarını azaltacağı ve parasal sıkılaşmaya gideceği ilanının ardından paraları en fazla değer kaybeden ülkeler Brezilya, Endonezya, Hindistan, Güney Afrika ve Türkiye'dir. Bu ülkelerin kırılgan olarak nitelendirilmelerinin nedenleri; zayıf büyüme, yüksek enflasyon, sıcak paraya olan bağımlılık ve yüksek dış açıklardır. Dolayısıyla bu ülkeler FED'in uyguladığı politikalardan en fazla etkilenen ülkeler konumundadır.

3.2.1.1. Brezilya

Brezilya Güney Amerika kıtasında yer alan bir ülkedir. Başkenti Brasilia (Brezilya)'dır. Geniş yüz ölçümü, nüfusu, doğal kaynakları ve gelişen iç pazarı ile dünyanın önde gelen ülkelerinden biri olmaktadır. Ancak bütün bunların yanı sıra enflasyon oranlarındaki artışla da ilk sıralarda yer almaktadır. Ülkede uygulanan kemer sıkma politikaları enflasyonu düşürmede yetersiz kalmaktadır. Enflasyon oranlarının düşmemesinin en büyük nedeni askeri yönetimin ve politik konsensüsün yerini sivil hükümete bırakmasıdır. Ayrıca ülkede gösterilen büyüme performansları refah, gelir ve fırsat eşitliği sağlayamamaktadır. Üretimdeki etkili artışlara rağmen fakirlerin sayısı hızla artmaktadır. Gelir dağılımındaki adaletsizlik ülkede önemli bir sorun oluşturmaktadır. Diğer taraftan ülkede genç nüfus arasındaki işsizlik sürekli artmaktadır. Kayıt dışı istihdam yüksek olmakla beraber toplam istihdamın yarısını oluşturmaktadır. Brezilya tarihte iki kriz yılı ve siyasi belirsizlik dönemi atlatmıştır. Gelir dağılımındaki adaletsizlik, yüksek enflasyon gibi pek çok ekonomik sorunla karşı karşıya kalmış fakat

¹ Morgan Stanley'in Kırılgan Beşli Raporu:

https://www.google.com/url?q=https://www.morganstanley.com/public/Tales_from_the_Emerging_World_Fragile_Five.pdf&sa=D&ust=1577080874437000&usg=AFQjCNGUr61wgpk-XCYdhHUG4f-LYK-cg

Standard&Poor's'un Kırılgan Beşli Raporu:

<https://www.google.com/url?q=https://www.spratings.com/documents/20184/0/The%2520New%2520Fragile%2520Five/ea13345f-dbc4-4dc0-8159-fe7c87885da5&sa=D&ust=1577080874437000&usg=AFQjCNEQIR9c-WuqofzT24Dge8oex4k1WQ>

temeli 1990'lı yıllarda atılan sağlam makro ekonomi setler sayesinde bu dönemler atlatılmıştır (Kiper, 2012).

Latin Amerika'nın en büyük, dünyanın ise 9. büyük ekonomisi olan Brezilya'nın nüfusu 2018 yılı itibariyle 209 milyon civarındadır. 1990'lı yıllarda ekonomi serbestleşmesi çalışmaları sonucunda otomotiv sanayi ve alt yapı modernizasyonunda önemli gelişmeler sağlanmıştır. Silah endüstrisinin gelişmişliği ile de öne çıkan Brezilya, 1980'li yıllarda dünyanın önemli silah üreticisi ülkeler arasında yer almıştır. Ayrıca Brezilya, Embraer yolcu uçakları üretmektedir. Son dönemlerde askeri nakliye ve savaş uçakları üretimleri başta olmak üzere savunma sanayi alanında yatırımlarını artırmaktadır (T.C. Dışişleri Bakanlığı).

3.2.1.2. Endonezya

Endonezya Güneydoğu Asya bölgesinde yer alan dünyanın en kalabalık dördüncü ülkesidir. Başkenti Cakarta'dır. 2016 yılı itibariyle 261 milyon nüfusa sahip ülkenin büyük çoğunluğu Müslüman'dır. Dolayısıyla Endonezya dünyanın en kalabalık Müslüman nüfusa sahip ülke olarak öne çıkmaktadır. Döviz kuru dalgalanmalarına ve dış şoklara karşı kırılgan olan Endonezya yüksek derecede gelir dağılımı adaletsizliğiyle karşı karşıyadır. Zengin doğal kaynaklara, genç ve kalabalık nüfusa sahip ülkede kamu borcu düşük seviyelerdedir. Endonezya'da iş gücünün %32'si tarım sektöründe istihdam edilmektedir. Endonezya dünyanın en büyük Hindistan cevizi üreticisi, ikinci en büyük palmiye yağı üreticisi, üçüncü en büyük kakao ve pirinç üreticisi, dördüncü en büyük kahve, beşinci en büyük tütün ve çay üreticisi olmaktadır (Çulha, 2018). Ayrıca G-20 üyesi olan Endonezya 2014 yılı Aralık ayı itibariyle 868 milyar dolarlık milli gelirle Güneydoğu Asya'nın 1., dünyanın ise en büyük 16. ekonomisi olmaktadır (T.C. Dışişleri Bakanlığı).

3.2.1.3. Hindistan

Güney Asya'da bulunan Hindistan, 1,3 milyarlık nüfusu ile dünyanın en kalabalık ikinci ülkesi konumundadır. Başkenti Yeni Delhi'dir. İmalat ve madencilik ülke ekonomisinin temel dinamiğidir. Dünyadaki demir rezervlerinin %25'i, mika rezervlerinin %80'i Hindistan'a aittir. Aynı zamanda boksit rezervlerinde dünyada ikinci sırada, manganezde ise üçüncü sırada yer almaktadır. Ayrıca Hindistan halkının büyük

bir kısmı da tarımla uğraşmaktadır. Yetiştirilen tarım ürünlerinin %80'i tahıllardan oluşmaktadır. Susam, mercimek, çay, nohut ve yer fıstığı üretiminde dünyada ilk sırada olan Hindistan soğan, pirinç ve şeker kamışı üretiminde dünya ikincisi durumundadır (Hindistan Konsolosluğu).

3.2.1.4. Güney Afrika

Afrika kıtasının güneyinde yer alan Güney Afrika altın, gümüş ve elmas madenleri ile zengin bir ülkedir. Dünyadaki altın rezervlerinin %40'ı bu ülkededir. Güney Afrika enerji üretiminde %70 kömür kullanmaktadır ve dünyada en düşük maliyetle elektrik üreten ülkeler arasında yer almaktadır. Yaklaşık olarak 277 milyar dolarlık GSYİH ile Afrika Kıtası'nın en büyük ikinci ekonomisi olmaktadır. Güney Afrika'da madencilik başta olmak üzere, sanayi, tarım, ulaştırma, inşaat, enerji ve turizm temel ekonomik sektörlerdir. Gelir dağılımında adaletsizliklerin yüksek olduğu ülkede halkın büyük bir bölümü yoksulluk içinde yaşamaktadır (Albayrak ve Çınar, 2018).

Yaklaşık olarak 55 milyonluk nüfusa sahip Güney Afrika'nın farklı fonksiyonları olan üç ayrı başkenti bulunmaktadır. Yasama başkenti Cape Town, yürütme başkenti Pretoria ve yargı başkenti Bloemfontein'dir (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, 2017).

3.2.2. Eski Kırılğan Beşliye Ait Temel Ekonomik Göstergeler

Büyümenin yavaş ve sert inişli çıkışlı olduğu ülkelerin kırılğanlık dereceleri artmaktadır. Eski kırılğan beşli ülkelerin kırılğan olarak nitelendirilmelerinin bir nedeni de bu olmaktadır. Tablo 1'e bakıldığında 2005-2015 yılları arasında ortalama olarak en fazla büyüme sağlayan ülke Hindistan olurken, en düşük büyüme sağlayan ülke Brezilya olmaktadır. Verilen yıllarda bu beş ülkenin ortalama büyümesi 4.61 olurken, Türkiye'nin ortalama büyümesi 4.28'dir. Ayrıca 2008 krizinden en fazla etkilenen ülke Türkiye'dir. Çünkü Türkiye kriz yılında ve krizden sonraki yılda diğer eski kırılğan beşli ülkesine göre daha düşük bir büyüme oranı sergilemiştir. Hatta krizden sonraki yılda Türkiye'nin büyüme oranında sert bir düşüş yaşanarak negatif büyüme gerçekleşmiş ve ekonomi daralmıştır. Bu da Türkiye'nin diğer ülkeler arasında en kırılğan olduğunu göstermektedir. Çünkü global kriz ABD kökenli bir kriz olmasına rağmen Türkiye bu krizden diğer kırılğan ülkelere göre daha fazla etkilenmiştir. Krizden sonraki dönemde en

fazla büyüme gerçekleştiren ülke Hindistan olmaktadır. Bu ülkeyi Endonezya takip etmektedir.

Tablo 1. Eski Kırılgan Beşli Ülkelerin Büyüme Oranları

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Ort.
Brezilya	3,2	4,0	6,1	5,2	-0,3	7,5	2,7	0,9	2,5	0,1	-3,8	2.55
Endonezya	5,7	5,5	6,3	6,0	4,6	6,2	6,5	6,3	5,6	5,0	4,8	5.68
Hindistan	9,0	9,5	10,0	3,9	8,5	10,3	6,6	5,1	6,9	7,2	7,6	7.69
Güney Afrika	5,3	5,6	5,4	3,2	-1,5	3,0	3,2	2,2	2,2	1,5	1,3	2.85
Türkiye	8,4	6,9	4,7	0,7	-4,8	9,2	8,8	2,2	4,1	2,9	4,0	4.28

Kaynak: International Monetary Fund (IMF)

Tablo 2’de 2010-2015 yılları arasında Kırılgan Beşli Ülkeleri’nin enflasyon oranları yer almaktadır. Bu yıllar arasında tüketici fiyat endekslerindeki artış oranları ortalaması en yüksek olan ülke Türkiye olurken, en düşük ortalama ise Güney Afrika’ya aittir. Bu beş ülkenin altı yıllık enflasyon ortalaması 6.68 olurken, Türkiye’nin ortalaması 7.89 olmaktadır. Bu da Türkiye’nin kırılgan beşli ortalamasına göre enflasyon ortalamasının 1.21’lik fazla olduğunu göstermektedir. Diğer taraftan bu yıllar arasında en çok iyileşme gösteren ülkeler Endonezya ve Hindistan, artış oranları en yüksek olan ülkeler Brezilya ve Türkiye’dir.

Tablo 2. Eski Kırılgan Beşli Ülkelerin Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) Artış Oranları

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Ort.
Brezilya	5,91	6,50	5,84	5,91	6,41	10,67	6.87
Endonezya	6,96	3,78	3,65	8,08	8,36	3,35	5.69
Hindistan	9,17	8,78	9,89	8,24	5,27	5,35	7.78
Güney Afrika	3,48	6,05	5,71	5,40	5,78	4,89	5.21
Türkiye	6,40	10,45	6,16	7,40	8,17	8,81	7.89

Kaynak: International Monetary Fund (IMF)

Tablo 3’e bakıldığında Endonezya hariç bütün ülkelerin ilgili dönemlerde cari açık verdiği görülmektedir. 2010-2015 yılları arasında Cari İşlemler Dengesinin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla’ya (GSYH) oranının, yani cari açığın ortalama olarak en düşük olduğu ülke Endonezya olurken bu ülkeyi Hindistan takip etmektedir. İlgili dönemlerin hepsinde

en fazla cari açık veren ülke Türkiye olmaktadır. Dolayısıyla Türkiye 2010-2015 yılları arasında bu beş ülke ortalamasının (-3.65) çok üzerinde bir cari açık vermektedir. Bu da dış finansmana en bağımlı Türkiye ekonomisinin olduğunu göstermektedir. Ayrıca Türkiye cari açık oranı açısından bu beş ülke arasında en kırılgan ülke konumundadır. Türkiye'nin enerji ihtiyacının büyük bir bölümünü dışardan karşılaması ve yarı mamul mal ithalatı cari açığının yüksek olmasına neden olmaktadır.

Tablo 3. Eski Kırılgan Beşli Ülkelerin Cari İşlemler Dengesinin GSYİH'ye Oranları

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Ort.
Brezilya	-3,43	-2,94	-3,01	-3,03	-4,31	-3,32	-3.34
Endonezya	0,70	0,18	-2,65	-3,18	-3,09	-2,06	-1.68
Hindistan	-2,81	-4,28	-4,82	-1,73	-1,30	-1,25	-2.69
Güney Afrika	-1,50	-2,15	-4,95	-5,76	-5,44	-4,36	-4.02
Türkiye	-6,09	-9,60	-6,08	-7,72	-5,45	-4,38	-6.55

Kaynak: International Monetary Fund (IMF)

Tablo 4'e bakıldığında 2014-2015 yılları arasında para birimlerinin dolara karşı en fazla değer kaybeden ülke Brezilya olmaktadır. Para birimi en az değer kaybeden ülke ise Hindistan'dır. Türkiye eski kırılgan beşli ekonomilerinin ortalamalarına yakın bir seyir izlemiştir. 2015-2016 yıllarında Brezilya, Endonezya, Güney Afrika para birimleri dolara karşı değer kazanmıştır. Buna karşılık Hindistan ve Türkiye para birimleri değer kaybı yaşamıştır. Türkiye'nin para biriminin 2015-2016 dönemi arasında %20,8 değer kaybetmesi onu ortalamanın çok gerisinde bırakmaktadır. Diğer ülkeler önceki dönemde yaşadıkları değer kayıplarını telafi ederken veya daha aza indirgerken, TL'nin önceki dönemde yaşadığı değer kaybı devam etmiştir.

Tablo 4. Eski Kırılgan Beşli Ülkelerin Dolar Pariteleri

	2014	2015	Fark (%)	2016	Fark (%)	9 Ocak 2017	Fark (%)
Brezilya (Real)	2,66	3,94	-47,8	3,25	17,5	3,22	1,0
Endonezya (Rupiah)	12,40	13,63	-9,9	13,47	1,2	13,36	0,8
Hindistan (Rupi)	62,15	66,21	-6,5	67,92	-2,6	68,21	-0,4
Güney Afrika (Rand)	11,59	15,22	-31,3	13,74	9,8	13,72	0,1
Türkiye (TL)	2,31	2,91	-25,8	3,52	-20,8	3,73	-6,0
Türkiye Hariç Ortalama			-23,9		6,5		0,2

Kaynak: International Monetary Fund (IMF)

3.2.3. Yeni Kırılgan Beşli

2017 yılının Kasım ayında kredi derecelendirme kuruluşu Standard and Poor's (S&P) yeni kırılgan beşli grubunu oluşturmuştur. Bu grupta Arjantin, Pakistan, Mısır, Katar ve Türkiye yer almaktadır. Eski kırılgan beşli grubuyla karşılaştırıldığında sadece Türkiye yerini korumaktadır. Bu beş ülkenin kırılgan olarak nitelendirilmelerinin nedenleri; yüksek enflasyon oranları, yeterli derecede büyümenin sağlanamaması, kötüleşen bütçe dengesi ve artan dış borç yükü ile birlikte cari işlemler açığında yaşanan sorunlardır. Ayrıca bu ülkelerin ithalata bağımlı olmaları, dış ekonomik olaylara karşı daha hassas olarak kırılganlıklarını artırmaktadır (Barak ve Naimoğlu, 2018: 83).

3.2.2.1. Arjantin

Arjantin ekonomi politikalarındaki sürekli değişimler ve siyasal tarihindeki istikrarsızlıklar ile tanınan Latin Amerika ülkesidir. Başkenti Buenos Aires'tir. 2015 yılı itibariyle yaklaşık olarak 42 milyon nüfusa sahip Arjantin'de gelir dağılımında adaletsizlikler söz konusudur. Hükümetin uyguladığı genişletici para ve maliye politikaları tüketimin artırılması ve ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesinde etkili olmuştur. Ancak ortaya çıkan yüksek enflasyon karşısında halkın satın alma gücünde

düşmeler görülmektedir. Arjantin'in dış ticaret politikasında ithal ikame yoluyla yerli üretimi koruyarak sanayileşmeyi sağlamak, ithalatı mümkün olduğunca kısıtlayarak dış ticaret fazlası vermek ve bu fazlayı belli düzeyde korumak amaçlanmaktadır. Ancak yerli üretim yeterince yabancı sermaye ve teknoloji gelişimi sağlayamadığı için üretilen ürünler kalitesiz ve pahalı olmaktadır. Kalitesiz ve pahalı ürün üretilmesi teşviki ülkenin rekabet gücünü zayıflatmakta ve verimliliği düşürmektedir. Bu ise enflasyona neden olmaktadır. Ayrıca Arjantin başta soya fasulyesi olmak üzere mısır, buğday ve et ürünlerinde dünyanın en önemli tarımsal ürün tedarikçilerinden biri olmaktadır. Diğer taraftan petrol, doğal gaz ve elektrik, petrol yağ ve yakıtları üreticisi ve ihracatçısı konumundadır (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, 2015).

3.2.2.2. Pakistan

Pakistan Güney Asya'da yer alan bir ülkedir. Başkenti İslamabad'dır. Nüfusu yaklaşık olarak 196 milyondur ve dünyanın en kalabalık ülkelerinden biridir. Nüfusun %50'si tarım sektöründe, %18'i imalat sektöründe çalışmakta ve %17'si dış ticaretle uğraşmaktadır. Pakistan ekonomisinde tarım sektörünün payı oldukça büyüktür. Ülkedeki başlıca tarım ürünleri; buğday, pirinç, şeker kamışı, pamuk ve mısırdır. Pakistan dünyanın en büyük ham pamuk üreticilerinden biridir. Ayrıca ülkede doğal gaz, az miktarda petrol, demir, bakır, düşük kalitede kömür, tuz ve kireçtaşı rezervleri bulunmaktadır. İhracatın pamuk, tekstil ve buğday olarak dar bir alana sıkışması, ülke ekonomisini dış şoklara ve dalgalanmalara karşı kırılgan hale getirmektedir. İhracatının kısıtlı olması Pakistan'ı sürekli dış açık veren ülke haline getirmektedir. Kamu açıkları ve dış açıklar ülkenin yüksek ve sürdürülebilir büyümesinin önündeki en büyük engeller olmaktadır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2019).

3.2.2.3. Mısır

Yaklaşık olarak 97 milyon nüfusa sahip olan Mısır, Kuzeydoğu Afrika'da yer alan bir ülkedir. Başkenti Kahire'dir. En önemli sektörlerin başında tekstil gelmektedir. Diğer gelişmiş sanayi dalları ilaç sanayi, çelik, çimento ve kimyasallardır. Doğal gaz, Süveyş Kanalı geliri, turizm ve Körfez ülkelerinin yenilenme çalışmaları dolayısıyla inşaat sektöründeki canlanma ekonominin lokomotifine dönüşmüştür. Buna rağmen nüfusun fazlalığı ve işsizlik ülkede önemli sorunlardan olmaktadır. Devlet, yoksul olan

halka ekmek, ilaç, yemeklik yağ gibi ürünleri karşılıksız vererek sorunlarını hafifletmeyi amaçlamaktadır. Ancak buna bağlı olarak iç borçlar ve bütçe açıkları da giderek büyümektedir (Mısır Ülke Raporu, 2012).

Mısır, Kuzey Afrika'nın en büyük, Afrika'nın ise Güney Afrika ve Nijerya'dan sonraki üçüncü büyük ekonomisine sahiptir. Nüfusun %2'si tarım sektöründe istihdam edilmektedir. Üretilen tarım ürünlerinin %95'i ülke içinde tüketilmektedir. Pamuk, mısır, pirinç, narenciye ve sebze ülkede üretilen önemli tarım ürünleridir. Mısır, pamuk üretiminde ve ihracatında önemli bir konumdadır. Fakat son yıllarda devlet politikalarındaki istikrarsızlık ve katı ihracat fiyatlandırılması nedeniyle pamuk üretim ve ihracatında azalmalar görülmektedir (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, 2017).

3.2.2.4. Katar

Katar, 2 milyon nüfusa sahip olan ve Arap yarım adasının doğusunda yer alan Orta Doğu ülkesidir. Başkenti Doha'dır. Petrol ve gaz rezervleri ile tanınan Katar, Rusya ve ABD'den sonra dünyada üçüncü büyük doğal gaz üreticisidir. Bunların yanı sıra başlıca ihracat ürünleri; plastik mamûller, alüminyum, mineraller ve gübrelerdir. Başlıca ithalat ürünleri; telefon ve diğer elektronik eşyalar, hava araçları, otomobil, gıda ve tekstildir. Ülkede ihracat gelirlerinin %40'ını doğal gaz, %49'unu petrol oluşturmaktadır. Böylece dış ticareti petrol ve doğal gaz gelirlerine endekslidir. Buna bağlı olarak küresel piyasalardaki dalgalanmalar ülke ekonomisini büyük ölçüde etkilemektedir. Bu etkiyi azaltmaya yönelik ülkede çalışmalar yapılmaktadır. Diğer taraftan ülkede enflasyon, işsizlik ve yoksulluk düşük düzeylerde. Dolayısıyla Katar son yıllarda refah düzeyi bakımından dünyanın önde gelen ülkeleri arasında yer almaktadır (İHH İnsani ve Sosyal Araştırmalar Merkezi).

3.2.4. Yeni Kırılgan Beşliye Ait Temel Ekonomik Göstergeler

Tablo 5 Yeni Kırılgan Beşli Ülkeler'in enflasyon oranlarını göstermektedir. Arjantin'in 2014-2016 yılları arasındaki enflasyon oranları yayınlanmadığı için bu oranlara ulaşılamamıştır. Bundan dolayı Arjantin analiz dışında tutulacaktır. Dört ülke içerisinde bu beş yılda ortalama olarak en fazla enflasyon oranına sahip ülke Mısır olmaktadır. Bu ülkeyi Türkiye takip etmektedir. Beş yılda ortalama olarak en az enflasyon oranına sahip ülke ise Katar olmaktadır. Ayrıca bu dört ülkenin ortalama enflasyon oranı

7.2'dir. Dolayısıyla Türkiye ve Mısır ortalamanın üzerinde bir enflasyon gerçekleştirmiştir.

Tablo 5. Yeni Kırılgan Beşli Ülkelerin Enflasyon Oranları (%)

	2013	2014	2015	2016	2017	Ort.
Türkiye	7,5	8,9	7,7	7,8	11,4	8.7
Arjantin	10,6				25,7	
Pakistan	7,4	8,6	4,5	2,9	4,1	5.5
Mısır	6,9	10,1	11,0	10,2	23,5	12.3
Katar	3,2	3,4	1,8	2,7	0,4	2.3

Kaynak: İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve İstanbul Düşünce Akademisi (İDA), 2018

Tablo 6'da Yeni Kırılgan Beşli Ülkeler'in 2013-2017 yılları arası büyüme oranları gösterilmektedir. Bu ülkeler arasında sadece Arjantin 2014 ve 2016 yıllarında negatif bir büyüme göstermektedir. Diğer ülkeler her yıl pozitif büyüme sergilemektedir. Katar ise her yıl bir önceki yıla göre daha az büyüme gerçekleştirmiştir. 5 yılın ortalamasına bakıldığında GSYİH'de en fazla değişim gösteren ülke Türkiye olurken, bunu Pakistan takip etmektedir. Bu 5 yılda GSYİH'si en az değişen ülke ise Arjantin'dir.

Tablo 6. Yeni Kırılgan Beşli Ülkelerin GSYİH Oranları (%)

	2013	2014	2015	2016	2017	Ort.
Türkiye	8,5	5,2	6,1	3,2	7,4	6.1
Arjantin	2,4	-2,5	2,7	-1,8	2,9	0.7
Pakistan	3,7	4,1	4,1	4,5	5,3	4.3
Mısır	3,3	2,9	4,4	4,3	4,2	3.8
Katar	4,4	4,0	3,6	2,2	2,1	3.3

Kaynak: : İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve İstanbul Düşünce Akademisi (İDA), 2018

Tablo 7 Yeni Kırılgan Beşli'nin bütçe açıklarını göstermektedir. Ele alınan bütün ülkeler ilgili yıllarda bütçe açığı verirken sadece Katar bazı dönemlerde bütçe fazlası vermektedir. Dolayısıyla Katar bu beş yılda ortalama olarak en az bütçe açığı hatta bütçe fazlası veren ülke olmaktadır. Bu ülkeyi Türkiye takip etmektedir. Ele alınan beş yılda ortalama olarak en fazla bütçe açığı veren ülke Mısır olurken bunu Pakistan takip

etmektedir. Ayrıca ilgili yıllarda bu beş ülkenin ortalama bütçe açığı -4.5 olmaktadır. Böylece sadece Türkiye ve Katar ortalamanın aşağısında bir bütçe açığı vermektedir.

Tablo 7. Yeni Kırılgan Beşli Ülkelerin Bütçe Açıkları

	2013	2014	2015	2016	2017	Ort.
Türkiye	-3,1	-1,9	-1,9	-2,2	-3,1	-2.4
Arjantin	-4,2	-4,1	-6,4	-6,5	-6,1	-5.5
Pakistan	-8.4	-4.9	-5.3	-4.4	-5.8	-5.8
Mısır	-13,0	-11,4	-15,3	-15,9	-20.0	-15.1
Katar	21.6	14.3	4.5	-5.4	-2.9	6.4

Kaynak: İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve İstanbul Düşünce Akademisi (İDA), 2018.²

Tablo 8’de Yeni Kırılgan Beşli Ülkeler’in 2013-2017 yılları arasındaki cari açıkları verilmektedir. Bu beş ülke arasında sadece Katar cari fazla vermektedir. Diğer ülkeler bütün yıllarda cari açık vermiştir. Beş yılda ortalama olarak az cari açık veren hatta cari fazla veren ülke Katar olmuştur. En yüksek cari açık veren ülke ise Türkiye olmaktadır. Türkiye’nin yüksek cari açık vermesinin en önemli nedenlerinden biri enerji ihtiyacının büyük bir bölümünü dışardan karşılamasıdır. Diğer taraftan bu beş yılın ortalama cari açık oranı -0.3 olmaktadır. Dolayısıyla Katar hariç bütün ülkeler ortalamanın üzerinde bir cari açık vermektedir.

² Katar Verileri: <https://countryeconomy.com/deficit/qatar>.
Pakistan Verileri: <https://countryeconomy.com/deficit/pakistan>

Tablo 8. Yeni Kırılgan Beşli Ülkelerin Cari Açıkları

	2013	2014	2015	2016	2017	Ort.
Türkiye	-6,7	-4,7	-3,7	-3,8	-5,5	-4.9
Arjantin	-2,1	-1,6	-2,7	-2,7	-4,8	-2.8
Pakistan	-1,1	-1,3	-1,0	-1,7	-4,1	-1.8
Mısır	-2,2	-0,9	-3,7	-6,0	-6,5	-3.9
Katar	30,4	24,0	8,4	-5,5	1,2	11.7

Kaynak: : İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve İstanbul Düşünce Akademisi (İDA), 2018

3.2.5. Türkiye Üzerine İncelemeler

Türkiye hem eski kırılgan beşli hem de yeni kırılgan beşli içerisinde yer almaktadır. Ayrıca eski kırılgan beşli içerisinde sadece Türkiye yerini koruyarak yeni kırılgan beşliye dâhil olmaktadır. Bu nedenlerden dolayı Türkiye'ye ayrı bir başlıkta yer verilmiştir.

Türkiye 1980 yılından önceki dönemde ithal ikameci politika uygulamıştır. Buna bağlı olarak ithal edilen mallar ülke içinde üretilmeye başlanmıştır. Oluşturulan yeni sanayi dalları, gümrük ve benzeri vergilerle korunmuştur. 1980'li yıllarda ise ithal ikameci politikalar terk edilerek önceliği ihracat olan ekonomi programları gündeme gelmiştir. Yine bu dönemde arz yönlü politikalar uygulanmış ve özel sektörün aktifleşmesi amacıyla vergi indirimleri uygulanmıştır. Oluşan vergi kayıpları ise iç ve dış piyasalardan karşılanmaktadır. 1980'den itibaren Türkiye'de ulusal ve uluslararası borç faizi ve anapara geri ödeme zorunlulukları artmıştır. Faizlerin yükselmesi ise 1990'lı yıllarda kamu borç stokunu artmıştır. Ayrıca faizlerdeki yükseliş dışa bağımlılığın yanı sıra ekonomide gerilemeye neden olmaktadır. Bu dönemden sonra Türk Lirası değer kaybetmiş, cari işlemler açığı artmıştır. 2000'li yıllara gelindiğinde ise Türkiye, IMF ve Dünya Bankası desteği ile enflasyonu düşürmeyi amaçlamaktadır. Bu dönemde cari açık ve yüksek enflasyon Türkiye ekonomisinin yapısal sorunlarını oluşturmaktadır. 2002-2007 döneminde istikrarlı bir büyüme süreci yaşanmış, enflasyon ve bütçe açıkları önemli ölçüde azalmış ancak tarım ve sanayide meydana gelen üretim düşüşleri ve yüksek işsizlik oranları değişmemiştir. 2008 krizinden sonra ülkenin kırılgan yapısı devam etmiş, tasarruf düşmüş, üretim azalmış, istihdam azalmış ve gelir dağılımı adaletsizliği

yükselmiştir. 2013-2017 döneminde ekonomik büyümenin arttığı ancak enflasyonun, işsizliğin, kurların ve faizlerin yükseldiği görülmektedir. Yani büyüme gerçekleşirken istenilen istihdam sağlanamamış ve ekonomideki aksaklıklar düzeltilememiştir. Ekonominin bu dönemde belirli bir ölçüde kriz yaşadığı söylenebilir (Cinel, 2018: 58-60).

Türkiye'nin kurumsal yapılarını iyileştirmesi büyüme sürecinde önemli bir etkidir. Mülkiyet hakları, yolsuzluk, temel hak ve özgürlükler vb. kurumsal alanlardaki iyileşmeler daha kaliteli ve sürdürülebilir büyüme için önem arz etmektedir. Türkiye'nin kurumsal yapısındaki iyileşme kapsamında atılması gereken en önemli adım temel hak ve özgürlüklerin genişletilmesidir. Özellikle ifade özgürlüğü ve basın özgürlüğü alanında Türkiye'de ciddi eksiklikler bulunmaktadır. Anayasa reformu aracılığıyla bu eksiklikler azaltılabilir. Yargının bağımsızlığı ve tarafsızlığı konusunda hukuksal ve kurumsal düzenlemeler yapılmalıdır. Böylece insan hak ve özgürlüklerinin güvence altına alındığı demokratik toplumun gerekliliğini yerine getirmede önemli bir adım atılmış olunacaktır. Ayrıca kurumsal yapının bir diğer göstergesi olan yolsuzluğun Türkiye'de yüksek olması, kurumların tarafsızlığını, şeffaf ve hesap verebilirliğini azaltmaktadır. Bu doğrultuda Türkiye'de yapısal değişiklikler yapılarak ekonomik büyümenin daha kaliteli olması sağlanabilir (Artan ve Hayaloğlu, 2014: 361-362).

3.3. Kapsam ve Veri Seti

Çalışmanın uygulama kısmında 2013 yılında Morgan Stanley'in açıkladığı eski kırılğan beşli (Brezilya, Endonezya, Hindistan, Güney Afrika ve Türkiye) ve 2017 yılında Standard&Poor's'un yayınladığı yeni kırılğan beşli (Arjantin, Pakistan, Mısır, Katar ve Türkiye) olmak üzere toplam 9 ülke verileri kullanılarak 2002-2015 yılları için kurumsal yapının ekonomik büyümeye etkisi analiz edilmiştir. Çalışmada ICRG veri tabanı (PRS Group) ve Dünya Bankası verileri kullanılmıştır.

Uygulamada ekonomik göstergeler olarak ERR (Economic Risk Rating) değişkeni kullanılmıştır. Kurumsal yapı göstergeleri olarak ise PRR (Political Risk Rating) değişkeni kullanılmıştır. Ayrıca FRR (Financial Risk Rating) bağımsız değişken olarak modele eklenmiştir. Ekonomik risk, finansal risk ve politik riskin alt bileşenleri Tablo 9'da verilmiştir. Dikkat edilirse yukarıda bahsedilen ülke değerlendirmelerinde

ortaya çıkan ve kırılganlıkları artıran tüm bileşenler bu değişkenler içerisinde yer almaktadır.

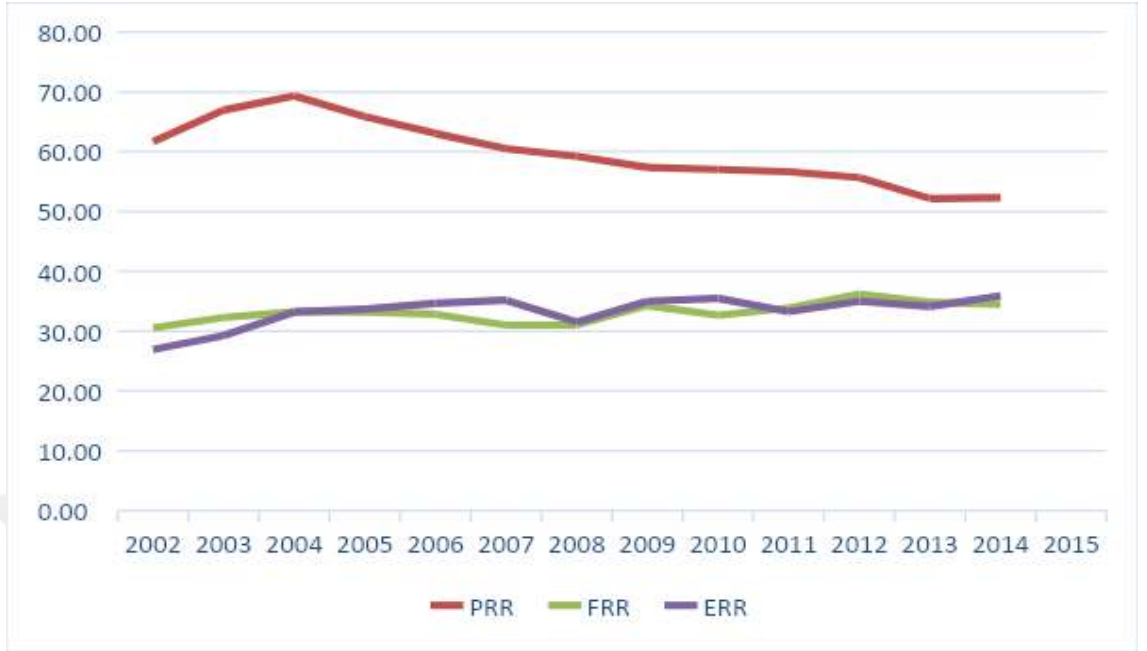
ICRG metodolojisine göre politik risk 0-100 arasında, ekonomik ve finansal risk 0-50 arasında puanlanmaktadır. Buna göre tüm değişkenlerde alınan puan yükseldikçe risk düşmekte, puan düştükçe ise risk artmaktadır.

Tablo 9. Değişkenlere Ait Alt Bileşenler

Ekonomik Risk (ERR)	Finansal Risk (FRR)	Politik Risk (PRR)
Kişi Başına GSYİH	Dış Borç / GSYİH	Hükümet İstikrarı
Reel GSYİH Büyümesi	Yabancı Borç / İhracat	Sosyoekonomik Koşullar
Yıllık Enflasyon Oranı	Cari Açık / İhracat	Yatırım Profili
Bütçe Dengesi / GSYİH	Aylık Net Uluslararası Likidite / İthalat	İç Karışıklıklar
Cari Açık / GSYİH	Döviz Kuru İstikrarı	Dış Karışıklıklar
		Yolsuzluk
		Askerin Politikadaki Etkisi
		Dini Gerginlikler
		Hukukun Üstünlüğü
		Etnik Gerginlikler
		Demokratik Şeffaflık
		Bürokrasi Kalitesi

Türkiye'nin 3 değişkeninin değişimi Grafik 1'de verilmektedir. Buna göre Türkiye özellikle 2002 sonrasında kurumsal yapısında iyileşmelere gitmiştir ve tüm göstergelerinde önemli iyileşmeler kaydetmiştir. Bunun temel sebepleri olarak AB uyum süreci çerçevesinde yatırımcıyı koruyan yasaların çıkartılması, mülkiyet hakları ihlallerinin azaltılması, Merkez Bankası bağımsızlığının sağlanması, değişen Anayasa Mahkemesi yapısı, önemli özelleştirmelerin gerçekleştirilmeleri ve BDK'ların işlerlik kazanması sayılabilir (Çiçen, 2019: 433). Ancak bu iyileşmeler 2005 dönemi sonrası etkinliğini kaybetmiş ve kurumsal yapılar kötüleşme eğilimine girmiştir.

Grafik 1. Türkiye'nin PRR, FRR ve ERR Değişkenlerinin Değişimi



Kaynak: ICRG verilerinden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

3.4. Model ve Uygulamalar

Bu çalışmada kurumsal faktörler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki panel veri analizi ile araştırılmıştır. Çalışmada kullanılan model aşağıdaki gibidir:

$$ERR_{it} = \beta_0 + \beta_1(PRR)_{it} + \beta_2(FRR)_{it} + \varepsilon_{it}$$

Bu modelde ekonomik değişkenlerin, politik risk derecesi (kurumsal değişkenleri temsil eden değişken) ve finansal risklerden nasıl etkilendiğini ortaya konmaktadır. Yukarıda anlatılan değişken metodolojisine göre beklenti, PRR ve FRR katsayılarının pozitif çıkması yönündedir. Kurumsal kalitedeki artışın ve finansal risklerin azaltılmasının ekonomik risk değişkenine pozitif yansımaları beklenmektedir. Bu bakımdan değişkenlerin katsayılarının pozitif ve olabildiğince yüksek olması modellerin anlamlılığı açısından önem arz etmektedir.

Ekonometrik uygulama kısmında Doğrusal Panel Veri yöntemlerinden yararlanılmıştır ve Rassal Etkiler ve Sabit Etkiler modelleri kullanılmıştır. Uygulama sonuçlarını Tablo 10'da gösterilmektedir. Her iki model de bütün olarak anlamlı

çıkmaktadır. Değişkenler de tek tek anlamlıdır ve katsayıları pozitifdir. Değişkenlerin katsayılarının pozitif olması; kurumsal ve finansal değişkenlerdeki iyileşmenin ekonomik performansı pozitif etkilediği, değişkenlerde meydana gelebilecek bir bozulmanın ekonomik performansı negatif etkilediği anlamına gelmektedir. Rassal etkiler ve sabit etkiler modellerinden sonra iki model arasında seçim yapmak için Hausman Testi uygulanmıştır. Hausman Testi'nin olasılık değeri 0.5682'dir. Bu değer 0.05'den büyük olduğu için H_0 kabul edilmektedir. H_0 'ın kabul edilmesi bu çalışma için Rassal Etkiler modelinin geçerli olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 10. Temel Model Tahmini

ERR	Sabit Etkiler	Rassal Etkiler
FRR	0.284* (4.38)	0.279* (4.37)
PRR	0.233* (4.17)	0.252* (4.72)
Sabit	10.681* (2.75)	9.755** (2.46)
Gözlem sayısı	126	126
Ülke sayısı	9	9
R-kare (bütün)	0.403	0.411
F testi / Wald ki-kare	22.05 [0.000]	49.23 [0.000]

Not: *, **, *** sırasıyla %1, %5, %10 seviyelerinde anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Parantez içerisindeki değerler t değerlerini, köşeli parantez içerisindeki değerler ise modelin anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 11. Hausman Testi

Ki-kare test istatistiği	1.13
Anlamlılık değeri	0.568

Ayrıca anlamlı bulunan Rassal Etkiler modelinde gecikmeli değişkenler de sınanmıştır. Geçen yıllarda kurumsal değişmelerdeki iyileşmelerin veya bozulmaların etkisini göstermek adına PRR'nin birinci ve ikinci gecikmeleri modele eklenmiştir ancak bu değişkenler anlamlı çıkmamıştır. Bu sebeple model analizine bu hali ile devam edilmiştir.

Rassal etkiler modelinin geçerliliğinden sonra varsayımların testi uygulanmıştır. Burada ilk olarak değişen varyans testi ve daha sonra otokorelasyon testi uygulanmıştır. Uygulanan varsayım testleri, Rassal Etkiler modeline uygun olarak seçilmiştir. Değişen varyans varsayımının testi için Levene-Brown ve Forsthye testi uygulanmıştır ve test sonuçları Tablo 12'de gösterilmektedir. Bu testin boş hipotezi değişen varyans olduğunu göstermektedir. Olasılık değerleri 0.05'den küçük olduğu için H_0 hipotezi reddedilememektedir. Modelde değişen varyans problemi vardır.

Tablo 12. Levene-Brown ve Forsthye Testi

W0 = 4.3740601	df (8,117)	Pr > F = 0.0001204
W50 = 3.1934285	df (8,117)	Pr > F = 0.00258636
W10 = 4.3151554	df (8,117)	Pr > F = 0.00014027

Otokorelasyon testi olarak Lagrange Çarpanı testi uygulanmaktadır ve test sonuçları Tablo 13'de verilmektedir. Tablonun üst kısmında yer alan ALM testine göre sıfır hipotezi reddedilmektedir. Buna göre rassal etkili modelde otokorelasyon vardır denilebilir. Diğer taraftan alt kısım ise birim etki varyansı ve otokorelasyon katsayılarının anlamlılığını birlikte test etmektedir. Olasılık değeri 0.05'ten küçük olduğu için sıfır hipotezi reddedilmektedir. Buna göre rassal etkili modelde hem birim etki hem de otokorelasyon bulunmaktadır.

Tablo 13. Lagrange Çarpanı Testi

Serial Correlation:		
ALM (lambda=0)	= 10.32	Pr > chi2 (1) = 0.0013
Joint Test:		
LM (Var (u) = 0, lambda = 0)	= 363.60	Pr > chi2 (2) = 0.0000

Rassal etkiler analizinde, birimler tesadüfi çekimden geldiği için birimler arası korelasyona (yatay kesit bağımlılığı) rastlanması beklenmemektedir (Tatoğlu, 2013: 223). Modelde değişen varyans ve otokorelasyon problemi olduğundan dolayı daha tutarlı tahminler için dirençli modeller oluşturulmuştur. Arellano, Froot, Rogers ve Newey-West tahmincileri özellikle değişen varyans ve otokorelasyon varlığında rassal etkiler modeline uygun dirençli tahminciler vermektedir. Dolayısıyla bu modeller kullanılmıştır ve sonuçları Tablo 14’de verilmiştir.

Her iki model ve değişkenler anlamlıdır. Ancak Arellano, Froot ve Rogers modelinde PRR değişkeni %10 seviyesinde anlamlı iken, Newey-West modelinde %1 seviyesinde anlamlıdır. Newey-West modeline göre kurumsal değişkenlerde meydana gelecek %10 iyileşme, ekonomik performansı yaklaşık %4 artıracaktır. Yine finansal değişkenlerde riskin %10 azaltılması, ekonomik performansı yaklaşık %2.3 olumlu etkileyecektir. Bu bulgulardan kurumsal değişkenlerin önemi daha net bir şekilde ortaya çıkmaktadır.

Tablo 14. Dirençli Modeller

ERR	Arellano, Froot ve Rogers	Newey-West
FRR	0.279* (3.43)	0.232** (2.28)
PRR	0.252*** (1.81)	0.401* (4.72)
Sabit	9.755 (1.51)	2.381 (0.41)
Gözlem sayısı	126	126
Ülke sayısı	9	9
R-kare (bütün)	0.411	-
Wald ki-kare / F testi	69.51 [0.000]	18.17 [0.000]

Not: Not: *, **, *** sırasıyla %1, %5, %10 seviyelerinde anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Parantez içerisindeki değerler t değerlerini, köşeli parantez içerisindeki değerler ise modelin anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Mevcut iktisadi büyüme kuramları, neden bazı ülkelerin fakir diğerlerinin zengin olduğunu ve aynı ekonomi politikaları uygulasalar bile neden farklı sonuçlar verdiğini açıklamada yetersiz kalmaktadır. Bu çerçevede kurumsal yaklaşımların, ülkelerin farklı performans düzeylerine sahip olmalarının temel nedenini farklı kurumsal teşvik yapılarına dayandırması ülkelerin büyüme süreçlerini açıklamada önem arz etmektedir. Böylece ülkelerin büyüme süreçlerinde kurumların önemini vurgulayan çalışmalar son yıllarda artış göstermektedir. Bu çalışmada kırılğan beşli kapsamına giren ülkeler için kurumsal yapı ve ekonomik performans ilişkisi 2002-2015 dönemi için araştırılmıştır. Ampirik analiz kısmında ise panel veri yöntemi kullanılmıştır.

Elde edilen sonuca göre, kurumlar ve ekonomik performans arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır. Kırılğan beşli grubuna giren ülkelerin kurumsal yapılarındaki iyileşmeler kaliteli ve sürdürülebilir büyümeyi desteklemektedir. Ayrıca ele alınan ülkelerde resmi ve gayri resmi kurumların uyumlu oluşturularak sağlam temellere oturtulması kırılğanlık dereceleri açısından önemli olmaktadır. Ülke normlarına göre oluşturulan kaliteli kurumlar kırılğanlıkları azaltmaktadır sonucuna varılmıştır. Kurumsal faktörlerin ekonomik performansı pozitif etkilemesi; yolsuzlukların önlenmesi, sosyoekonomik koşullarda iyileşmeler, hukukun üstünlüğünün sağlanması, iç ve dış karışıklıkların önlenmesi vb. etkenlerle yatırım, yeni girişimler, ticaret gibi iktisadi aktiviteler için güven ortamı oluşturulması gibi etkenlere bağlanabilir.

Sonuç olarak literatürdeki, “kurumlar büyümenin kaynağıdır” görüşü kırılğan ülkeleri kapsayan bu çalışmada da geçerli olmaktadır. Bu kapsamda söz konusu ülkelerin büyüme politikalarının bir aracı olarak kurumları kullanmaları uygun görünmektedir. Ülkelerin ekonomi politikaları uygularken kurumsal yapı ile uyumlu politikalar inşa etmeleri ekonomik performans açısından önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

- Acaravcı, A., Bozkurt, C., ve Erdoğan, S. (2015). Mena ülkelerinde demokrasi-ekonomik büyüme ilişkisi. İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi, Cilt: 3, Sayı: 4, Sayfa: 119-129.
- Acemoğlu, D. Johnson, S. and Robinson, J. A. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. American Economic Review, 91, pp.1369-1401.
- Acemoğlu, D. (2012). Bazı milletler neden başarısız olur?. Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı.
- Akın, C. S. (2012). Kurumların ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerine etkisi. Çukurova üniversitesi sosyal bilimler enstitüsü yayımlanmamış doktora tezi, Adana.
- Akıncı, M. Yüce, G. ve Yılmaz, Ö. (2014). Ekonomik özgürlüklerin iktisadi büyüme üzerindeki etkileri: Bir panel veri analizi. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 14(2), Sayfa: 81-96.
- Aktan, C. C. ve Vural, T. (2005). Eski kurumsal iktisat. Kurumsal Araştırmalar Serisi No: 2, Sermaye Piyasası Kurulu Yayını, Sayfa: 7-20.
- Aktan, C. C. ve Vural, T. (2005). Yeni kurumsal iktisat. Kurumsal Araştırmalar Serisi No: 2, Sermaye Piyasası Kurulu Yayını, Sayfa: 21-39.
- Alataş, S. (2014). Ekonomik kalkınmayı belirleyen faktörler: Ampirik bir analiz, Adnan menderes üniversitesi sosyal bilimler enstitüsü yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Aydın.
- Albayrak, A. ve Çınar, F. (2018). Zengin kaynakları ile güney afrika, Katılım Finans Dergisi, <https://katilimfinansdergisi.com.tr/zengin-kaynaklari-ile- guney-afrika/>, Erişim Tarihi: 22.11.2019.

- Aron, J.(2000). Growth and institutions: A review of the evidence. The World Bank Research Observer, 15(1), pp.99-135.
- Arslan, Ü. (2007). Kurumların iktisadi büyüme üzerindeki etkisi. Ankara üniversitesi sosyal bilimler enstitüsü yayımlanmamış doktora tezi, Ankara.
- Artan, S. ve Hayaloğlu, P. (2013). Ülkelerarası büyüme farklılıklarının açıklanmasında kurumsal yapının rolü: Panel veri analizi. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(3), Sayfa: 31-54.
- Artan, S. ve Hayaloğlu, P. (2014). Kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisi: Türkiye örneği. Sosyoekonomi, 2, Sayfa: 347-366.
- Asteriou, D. and Price, S. (2001). Political instability and economic growth: Uk time series evidence. Scottish Journal of Political Economy, 48(4), pp.383-399.
- Aytun, C. ve Akın, C. S. (2014). Kurumsal kalite ve ekonomik büyüme: Panel nedensellik analizi. Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt: 18, Sayı: 1, Sayfa: 89-100.
- Bal, H. ve Özdemir, P. (2017). Kurumlar ve ekonomik gelişme: Panel veri analizi ile bir değerlendirme. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı: 9, Sayfa: 80-104.
- Barak, D. ve Naimoğlu, M. (2018). Reel döviz kurunun dış ticaret üzerindeki etkisi: Kırılgan beşli örneği. Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 11(2), Sayfa: 82-95.
- Barro, R. J. (1994). Democracy and growth. NBER Working Paper, No: 4909, pp.1-30.
- Beşkaya, A. ve Manan, Ö. (2009). Ekonomik özgürlükler ve demokrasi ile ekonomik performans arasındaki ilişkinin zaman serileri ile analizi: Türkiye örneği. Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt: 5, Sayı: 10, Sayfa: 47-76.
- Biber, A. E. (2010). İktisadi büyümede kurumsal faktörler ve kurumsal değişim. Akademik Bakış Dergisi, Sayı: 19, Sayfa: 1-24.

- Bilgili, Y. (2011). Karşılaştırmalı İktisat Okulları Ders Notları (Makro İktisadın Teorik Esasları). İkinci Sayfa Yayınları, 4. Baskı, İstanbul.
- Bozkurt, V. (2009). Değişen Dünyada Sosyoloji; Temeller, Kavramlar, Kurumlar. Dördüncü Baskı, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Cinel, E. A. (2018). Türkiye ekonomisinin kırılma yapısı. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt: 10, Sayı: 23, Sayfa: 57-66.
- Coase, R. H. (1960). The problem of social cost. Classic Papers in Natural Resource Economics, pp.87-137.
- Çetin, T. (2012). Yeni kurumsal iktisat. Sosyoloji Konferansları, No: 45, Sayfa: 43-73.
- Çiçen, Y. B. (2015). Türkiye’de ekonomik performansın kurumsal temelleri: Yeni kurumsal iktisat perspektifi. Yıldız teknik üniversitesi yayımlanmamış doktora tezi, İstanbul.
- Çiçen, Y. B. (2017). Kurumlar ve ekonomik performans ilişkisi: Teorik çerçeve. Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi, 2(7), Sayfa: 110-118.
- Çiçen, Y. B. (2019). Türkiye’nin 1980 sonrası kurumsal yapısındaki değişimi ve ekonomik sonuçları. Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt: 37, Sayı: 3, Sayfa:423-438.
- Çulha, M. K. (2018). Tarım ülkesi endonezya. Katılım Finans Dergisi, <https://katilimfinansdergisi.com.tr/tarim-ulkesi-endonezya/>, Erişim Tarihi: 21.11.2019.
- Dawson, J. W. (1998). Institutions, investment, and growth: New cross-country and panel data evidence. Economic Inquiry, Cilt: 36, pp.603-619.
- Demirbaş, D. (2005). Yeni kurumsal ekonomi üzerine bir inceleme. Kurumsal Araştırmalar Serisi No: 2, Sermaye Piyasası Kurulu Yayını, Sayfa: 40-53.
- Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK). (2017). <https://www.deik.org.tr/uploads/guney-afrika-cumhuriyeti-ulke-raporu.pdf>, Erişim Tarihi: 23.11.2019.

- Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK). (2015). <https://www.deik.org.tr/uploads/arjantin-ulke-bulteni-ekim-2015-2.pdf>, Erişim Tarihi: 26.11.2019.
- Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK). (2017). <https://baib.gov.tr/files/downloads/PageFiles/%7B4331c6b7-d2b8-4453-8d75-e6b194d2d901%7D/Files/Misir%20Ulke%20Bulteni.pdf>, Erişim Tarihi: 27.11.2019.
- DOĞAN, A. (2005). Demokrasi ve ekonomik gelişme. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 25, Sayfa: 1-19.
- Easterly, W., Ritzan, J. and Woolcock, M. (2006). Social cohesion, institutions and growth. Center for Global Development, Working Paper Number 94, pp.1-20.
- Erdoğan, S. (2016). Kurumsal yapı ve ekonomik büyüme ilişkisi: Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için karşılaştırmalı bir analiz. Mustafa Kemal Üniversitesi Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Hatay.
- Göçer, İ. ve Akın, T.(2016). Kırılgan beşlide tasarruf-yatırım açığının ekonomik büyümeye etkileri: Yeni nesil bir ekonometrik analiz. Ege Akademik Bakış, Cilt: 16, Sayı: 2, Sayfa: 197-210.
- Gökalp, M. F. ve Baldemir, E. (2006). Kurumsal yapı ve ekonomik büyüme ilişkisi. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt: 8, Sayı: 1, Sayfa: 212-226.
- Güler, E. (2012). Geçiş ekonomileri ve yeni kurumsal iktisatın yeniden yükselişi. Doğu Üniversitesi Dergisi, 13(1), Sayfa: 52-68.
- Hayaloğlu, P. (2015). Kırılgan beşli ülkelerinde finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisi: Dinamik panel veri analizi. Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, Cilt:11, Sayı: 1, Sayfa: 131-144.
- Hindistan Konsolosluğu. <http://www.hindistankonsoloslugu.com/hindistan-hakkinda/>, Erişim Tarihi: 23.11.2019.

- İhh İnsani ve Sosyal Araştırmalar Merkezi (İNSAMER);
https://insamer.com/tr/katar_821.htm, Erişim Tarihi: 28.11.2019.
- Imf. <https://www.imf.org/external/index.htm>, Erişim Tarihi: 10.05.2020.
- İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Düşünce Akademisi. (2018). Döviz Kurlarında Son Gelişmeler. <https://www.istka.org.tr/media/131176/d%C3%B6viz-kurlar%C4%B1nda-son-geli%C5%9Fmeler.pdf>, Erişim Tarihi: 02.11.2019.
- Kama, Ö. (2009). Kurumlar ve mülkiyet hakları iktisadı: Üç deneme. Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, İstanbul.
- Kama, Ö. (2011). Yeni kurumsal iktisat okulunun temelleri. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13/2, Sayfa: 183-204.
- Kama, Ö. (2016). Kurumlar, kurallar ve büyüme ilişkisi üzerine. İktisat ve Toplum Dergisi, Sayı: 64, Sayfa: 20-27.
- Karakayalı, H. ve Yanıkkaya, H. (2005). Kurumsal faktörlerin ekonomik büyümeye etkileri. Kurumsal Araştırmalar Serisi No: 2, Sermaye Piyasası Kurulu Yayını, Sayfa: 115-138.
- Kiper, S. (2012). Brezilya ekonomisi. Akademik Bakış Dergisi, Sayı: 30.
- Küçükkalay, A. M. (2008). İktisadi düşünce tarihi, Birinci Baskı, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Leblang, D. A. (1996). Property rights, democracy and economic growth. Political Science Quarterly, 1(49), pp.5-26.
- Leschke, M. (2000). Constitutional choice and prosperity: A factor analysis. Constitutional Political Economy, 3(11), pp.265-279.
- Mauro, P. (1995). Corruption and growth. The Quarterly Journal of Economics, 110, pp.681-712.
- Mısır Ülke Raporu. <http://www.birlesmismarkalar.org.tr/uploads/Misir.pdf>, Erişim Tarihi: 27.11.2019.

- North, D. C.(1992). Transaction costs, institutions and economic performance. International Center of Economic Growth Publication, pp.5-32.
- North, D. C. (1999). Kurumlar, kurumsal değişim ve ekonomik performans, Çev: Gül Çağalı Güven, Birinci Baskı, Sabancı Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Oğuz, F. (2005). Mülkiyet haklarının ekonomik yapısı üzerine. Kurumsal Araştırmalar Serisi No: 2, Sermaye Piyasası Kurulu Yayını, Sayfa: 65-78.
- Pamuk, Ş. (2012). Türkiye'nin 200 yıllık iktisadi tarihi. Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.
- Rodrik, D. (2000). Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them. Studies in Comparative International Development, 3(35), pp.3-31.
- Scully, G.W. and Slottje, D. J. (1991). Ranking economic liberty across countries. Public Choice, 2(69), pp.121-152.
- Şenalp, M. G. (2007). Dünden bugüne kurumsal iktisat. Eyüp Özveren (der.), Kurumsal İktisat, İmge Yayınevi, ss: 45-93.
- Tang, S. H. K., Groenewold, N. and Leung, C. K. Y. (2003). Institutions technological change and macroeconomic volatility crises and growth: A robust causation. The University of Western Australia, pp.1-58.
- Tatoğlu, F. Y. (2013). Panel veri ekonometrisi. Üçüncü Baskı, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Türkiye Cumhuriyeti Dışışleri Bakanlığı.
<http://www.mfa.gov.tr/brezilya-ekonomisi.tr.mfa>, Erişim Tarihi: 21.11.2019
- Türkiye Cumhuriyeti Dışışleri Bakanlığı.
<http://www.mfa.gov.tr/endonezya-ekonomisi.tr.mfa>, Erişim Tarihi: 22.11.2019.
- Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı. <https://ticaret.gov.tr/yurtdis-teskilati/guney-asya/pakistan/ulke-profil/turkiye-ile-ticaret>, Erişim Tarihi: 27.11.2019.

- Uğur, M. (2011). Kurumsal kalite ve ekonomik performans: İktisadın (yeniden) siyasallaşması mı?. İktisat ve Toplum Dergisi, Sayı: 9, Sayfa: 36- 41.
- Ünsal, E. M. (2013). Makro iktisat. Onuncu Baskı, İmaj Kitapevi, Ankara.
- Yapraklı, S (2008). Kurumsal yapının ekonomik büyümeye etkisi: Üst orta gelir düzeyindeki ülkeler üzerine bir uygulama. Ege Akademik Bakış, 8(1), Sayfa: 301-317.
- Yıldırım, S. (2009). Kurumsal iktisat bağlamında ülkeler arası büyüme farklılıklarının panel veri analizi. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, Eskişehir.
- Yıldırım, S. (2010). Kurumların dinamik yapısının ekonomik büyüme üzerine etkisinin analizi. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt: 10, Sayı: 3, Sayfa: 111-26.

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : Şeyma Arslan
Doğum Yeri ve Tarihi : Gümüşhane 02/11/1995

Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi : Erzurum Teknik Üniversitesi
Yüksek Lisans Öğrenimi : Gümüşhane Üniversitesi
Bildiği Yabancı Diller : Orta Seviye İngilizce

İş Deneyimi

Stajlar : 2012-2013 eğitim öğretim yılı Gümüşhane Adliyesi'nde
lise stajı. 2017 yılında Vakıfbank'da 10 günlük lisans stajı.

İletişim

Telefon : 0535 849 02 85
e-posta Adresi : seyma7537@gmail.com

Tarih : 07/05 / 2020