

KURUMSAL YAPININ EKONOMİK
BÜYÜME ÜZERİNDE ETKİSİ:
İSKANDİNAV ÜLKELERİ ÜZERİNE
AMPİRİK UYGULAMA
(Yüksek Lisans Tezi)

Ekin Güneş SAYGILI

Tez Danışmanı
Prof. Dr. Hatice Neşe ERİM

TEMMUZ 2014

ONAY

İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Yüksek Lisans öğrencisi olan Ekin Güneş SAYGILI'nın hazırladığı ve jüri önünde savunduğu “Kurumsal Yapının Ekonomik Büyüme Üzerinde Etkisi: İskandinav Ülkeleri Üzerine Ampirik Uygulama” başlıklı tez başarılı kabul edilmiştir.

JÜRİ ÜYELERİ

İMZA

Tez Danışmanı:

Prof. Dr. H. Neşe Erim

İstanbul Medeniyet Üniversitesi

Üyeler:

Prof. Dr. Seyfettin Erdoğan

İstanbul Medeniyet Üniversitesi

Prof. Dr. Hamza Ateş

İstanbul Medeniyet Üniversitesi

Tez Savunma Tarihi: 15 Temmuz 2014

ETİK İLKELERE UYGUNLUK BEYANI

İstanbul Medeniyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde hazırladığım bu Doktora tezinin bizzat tarafımdan ve kendi sözcüklerimle yazılmış orijinal bir çalışma olduğunu ve bu tezde;

- Çeşitli yazarların çalışmalarından faydalandığımda bu çalışmaların ilgili bölümlerini doğru ve net biçimde göstererek yazarlara açık biçimde atıfta bulunduğumu;
- Yazdığım metinlerin tamamı ya da sadece bir kısmı, daha önce herhangi bir yerde yayımlanmışsa bunu da açıkça ifade ederek gösterdiğimi;
- Alıntılanan başkalarına ait tüm verileri (tablo, grafik, şekil vb. de dahil olmak üzere) atıflarla belirttiğimi;
- Başka yazarların kendi kelimeleriyle alıntıladığım metinlerini kaynak göstererek atıfta bulunduğum gibi, yine başka yazarlara ait olup fakat kendi sözcüklerimle ifade ettiğim hususları da istisnasız olarak kaynak göstererek belirttiğimi,

beyan ve bu etik ilkeleri ihlal etmiş olmam halinde bütün sonuçlarına katlanacağımı kabul ederim.

Ekin Güneş Saygılı

ÖNSÖZ

Yüksek lisans başvurumu üniversitemize sunarken yazdığım niyet mektubunda, toplum odaklı bir akademik çalışma amaçladığımı belirtmiştim. Çünkü merkezinde insan olmayan her bilimin eksik kalacağını düşünüyordum. Ele aldığım İskandinav ülkeleri örneği de, bana toplumsal refahın esas olarak insan kararlarının bir ürünü olduğunu gösterdi. Bu yüzden, hocalarımla önerileriyle çalışmaya başladığım tez konumun, toplum odaklı çalışmalarım için iyi bir başlangıç olacağını umuyorum.

Bu çalışmamda ihtiyacım olduğu her an benden bilgisini, yardımını ve hoşgörüsünü esirgemeyen değerli tez hocam Prof. Dr. Hatice Neşe Erim'e sonsuz teşekkür ederim.

Ayrıca lisans öğrenimim sırasında Neşe Hocam ile birlikte tanışmış olduğum ve yüksek lisansta da büyük desteklerini gördüğüm Prof. Dr. Seyfettin Erdoğan'a müteşekkirim.

Tez konusunu bana önererek ufku ne kadar açtığını, çalışmamı yürütürken daha iyi anladığım Doç. Dr. Hamdi Genç'e ve İstanbul Medeniyet Üniversitesi İktisat Bölümü'ndeki diğer tüm hocalarıma teşekkür ederim .

Bu çalışma, sevgili anneme ve tez çalışmama başladığım sırada yitirdiğim babama ithaf olunur.

İÇİNDEKİLER

ONAY SAYFASI.....	iii
ETİK İLKELERE UYGUNLUK BEYANI	iv
ÖNSÖZ.....	v
ÖZET.....	x
ABSTRACT.....	xi
1.GİRİŞ.....	1
2. KURUMSAL İKTİSAT.....	5
2.1 Kurumsal İktisat'ın Evrimi.....	5
2.2 Klasik Kurumsal İktisat	12
2.3 Yeni Kurumsal İktisat (YKİ).....	17
2.4 Kurumsal İktisat'ın Kuramsal Araçları.....	20
2.4.1 Kurum Nedir?	20
2.4.2 Kurumsal Değişim.....	24
2.4.3 İşlem Maliyeti.....	27
2.4.4 Mülkiyet Hakları	29
2.4.5 Devlet	30
3. KURUMSAL İKTİSAT VE EKONOMİK BÜYÜME.....	33
3.1. Veblen Ayres Ekonomik Gelişme Kuramı ve Uyum Etkinliği.....	34
3.2 Yeni Kurumsal İktisat ve Ekonomik Büyüme.....	36
3.2.1. Kurumsal Farklılıkların Nedenleri.....	38
3.2.1.1 Sömürge Mirasının Etkisi.....	39
3.2.1.2. Sömürge Mirası ve Faktör Donatımı.....	41
3.2.1.3. Politik Çatışmalar.....	44
3.2.1.4. İnançlar ve Normlar	45

3.2.2 İyi Kurumlar.....	48
3.2.3 Kurumları Ekonomik Büyüme Etkileme Kanalları.....	50
4. İSKANDİNAV ÜLKELERİ EKONOMİLERİ VE KURUMLAR.....	55
4.1 Danimarka.....	57
4.2 Finlandiya.....	59
4.3 İsveç.....	60
4.4 İzlanda.....	62
4.5 Norveç.....	63
5. AMPİRİK UYGULAMA	65
5.1 Yöntem	65
5.2 Veri Seti.....	69
5.2.1 Kişi Başına Düşen GSYİH.....	70
5.2.2 İfade Özgürlüğü ve Hesap Verebilirlik Endeksi	70
5.2.3 Mülkiyet Hakları Endeksi.....	70
5.2.4 Yolsuzluk Endeksi	71
5.2.5 Mali Özgürlük Endeksi.....	71
5.2.6 Devlet Müdahalesi Endeksi	71
5.2.7 İş Yapma Özgürlüğü Endeksi	72
5.2.8 Parasal Özgürlük Endeksi	72
5.2.9 Uluslararası Ticaret Özgürlüğü Endeksi.....	73
5.2.10 Yatırım Özgürlüğü Endeksi	74
5.2.11 Finansal Özgürlük Endeksi.....	75
5.3 Ampirik Bulgular.....	76
6. SONUÇ.....	81
KAYNAKÇA.....	85
EKLER.....	97
ÖZGEÇMİŞ.....	103

TABLÖLAR

Tablo 1. Danimarka'nın Ekonomik Göstergeleri.....	58
Tablo 2. Finlandiya'nın Ekonomik Göstergeleri.....	60
Tablo 3. İsveç'in Ekonomik Göstergeleri.....	61
Tablo 4. İzlanda'nın Ekonomik Göstergeleri.....	63
Tablo 5. Norveç'in Ekonomik Göstergeleri.....	64
Tablo 6. Modelde Kullanılacak Değişkenlerin Kısaltmalar.....	75
Tablo 7. Kurumsal Yapının Kişi Başı GSYİH Üzerindeki Etkisi.....	78
Ek-1: Kurumsal Yapının kişi başı GSYİH Üzerine Etkisi: Sabit Etkiler Modeli	98
Ek-2: Hausman Testi	99
Ek-3: Gereksiz Sabit Etkiler Testi.....	100
Ek-4: Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin-Watson ve Baltagi- Wu'nun Yerel En İyi Değişmez Testleri.....	101
Ek-5 : Beck-Katz hmincisi.....	102

ŞEKİLLER

Şekil 1. Veblen-Ayres Ekonomik Gelişme Çemberi.....	35
Şekil 2. Kurumların Hiyerarşisi.....	43

ÖZET

Kurumlar sundukları imkân ve sınırlamalarla ekonomi üzerinde doğrudan etkilidir. İktisadın kurumlara yönelik ilgisi, 1980'li yıllardan beri küreselleşmeyle birlikte artarak devam etmektedir. Bu ilginin altında dönüşümün çözümsüzlüklerini ve yarattığı sorunları aşma çabası vardır. Kurumsal İktisat, Amerikan Ekonomisi'nde benzer bir dönüşümün yaşandığı 1900'lü yılların başında Neoklasik İktisat'ı eleştirerek ortaya çıkmıştır. Ekonomiyi kurumsallaşmış bir süreç olarak ele alırken, büyüme sorununu da kurumsal yapı ile değerlendirir. Bu çalışmada öncelikle Kurumsal İktisat'ı ortaya çıkaran tarihsel süreç, 19. yüzyılın sonundan itibaren Dünya ve Amerikan Ekonomisi'nin seyri çerçevesinde incelenmiştir. Kurumsal İktisat, Neoklasik İktisat'a itirazları üzerinden tanıtılarak, temel varsayımları ortaya konmuş, ilk öncülerinin görüşleri çerçevesinde Klasik Kurumsal İktisat ve 1970'li yıllardan itibaren ortaya çıkan Yeni Kurumsal İktisat tanıtılmıştır. Genel olarak kabul gören kuramsal araçların ardından, ekonomik büyümeye bakış incelenmiştir. Ampirik uygulamada panel veri analizi kullanılarak İskandinav ülkelerinde kurumsal yapı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki araştırılmıştır. Sonuçlara göre kurumsal yapı ile ekonomik büyüme arasında doğrudan bir ilişki vardır, fakat Kurumsal İktisat literatürünün sunduğu değişkenlerin büyüme üzerindeki etkisi, ülke gruplarının karakteristiklerine göre değişmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kurumlar, Kurumsal Yapı, Kurumsal Değişim, Ekonomik Büyüme, İskandinav Ülkeleri

ABSTRACT

Institutions have directly effects on economics with their opportunities and limitations. Relevancy of economics for institutions has been continued incrementally since 1980s through globalization. There is accomplishment effort for transformation's lack of solution and problems it caused under this relevancy. Institutional Economics has risen by criticizing Neoclassical Economics in the early of 1900s which is a similar term of a transformation period for American Economy. Institutional Economics handles economy as a institutionalized process and it evaluates growth problem with institutional structure. In this work, historical process that brought light to Institutional Economics was analyzed from the later of 19th century within the scope of World and American Economy. The basic assumptions of Institutional Economics were propounded by introducing to Neoclassical Economics with its objections and Classical Institutional Economics and New Institutional Economics which has risen in 1970s within the frame of the first leaders were introduced. After the hypothetical means which are accepted in general, a look for economic growth was analyzed. The relation between Institutional Structure and Economic Growth was searched by using empirical implementation panel data analysis in Scandinavian countries. As a result, there is a direct relation between institutional structure and economic growth on the other hand, effect of Institutional Economics Literature variables on growth is changed according to characteristic features of country groups.

Keywords: Institutions, Institutional Structure, Institutional Change, Scandinavian Countries

1. GİRİŞ

İktisat, toplumların ihtiyaçlarından, bu ihtiyaçları karşılama çabası içinde karşılaştıkları sorunlardan bağımsız, soyut bir bilim değildir. Klasik İktisat, işbölümü ve uzmanlaşmanın teknik ilerleme ile geliştiği, üretimin arttığı, ticaretin küreselleştiği bir dünyanın meselelerine çözüm arar ve bu arayışta Adam Smith, hükümetlere adil olmalarını öğütler, aksi halde ticaret ve imalat gelişmeyecek, insanlar yatırım yapmayacaktır (1776, aktaran Uğur 2011:36). 19. yüzyılın üçüncü çeyreğinde teknolojik ilerleme sonucunda yakalanan yüksek büyüme oranlarının ardından iktisadın yüzünü talep ve faydaya çevirmesi, piyasa koşullarında üretici ve tüketicilerin verdikleri kararlara odaklı Neoklasik İktisat'ı ortaya çıkarır (Erim 2011:120). Ekonomik kararları etrafındaki dünyadan bağımsız, sadece zevk ve acılarının etkisindeki insanın ürünü olarak ele alan bu anlayış, aynı zamanda ilerleyen yıllarda ortaya çıkacak tekellerin varlığı, kaynakların israfı ve sefalet yaratan politikaların meşrulaştırılması için kullanılmıştır (Hunt 2005:402). Klasik Kurumsal İktisat, bahsedilen sonuçların Amerikan Ekonomisi'ni derinden etkilediği ve Büyük Buhran'ın ayak seslerinin duyulduğu bir dönemde ortaya çıkar. Neoklasik İktisat'ı eleştiren Kurumsal İktisat'a göre, iktisadi kararlar kurum denilen formel ya da enformel yapıların ürünüdür ve kurumsal düzenlemelerle sonuçların değiştirilmesi mümkündür.

Potansiyel milli gelir düzeyinin artması şeklinde tarif edilen ekonomik büyüme de toplumların ihtiyaçlarının karşılanması, refahın artırılması bakımından iktisadi anlayışların başta gelen hedeflerinden biri olmuştur. Klasik İktisat ekonomik büyümeyi kendiliğinden meydana gelen bir olgu, Neoklasik İktisat ise tasarruf oranının bir sonucu olarak görür. Klasik Kurumsal İktisat ise refahın artırılması

sürecinde kurumların rolüne değinirken, özellikle teknolojinin ilerletici gücüne ve bu ilerlemeyi destekleyen ya da engelleyen kurumlara işaret eder. 20. yüzyılın ilerleyen dönemlerinde savaş, yıkım, yeniden inşa ve büyük dönüşümler gerçekleştikçe ekonomik büyüme önde gelen amaçlardan biri olmaya devam ederken, Kurumsal İktisatçılar da zamanın ihtiyaçlarına göre bu olguyu etkileyen kurumsal yapı üzerine yoğunlaşmıştır. Mülkiyet hakları, hukukun üstünlüğü, demokrasi, hesap verebilirlik, yolsuzluk düzeyi, devlet müdahalesi, sosyal sermaye, yatırım yapma özgürlüğü bu kurumsal faktörlerden bazıları olmuştur. Bu konuların büyüme üzerindeki etkileriyle yetinilmemiş, ülkeler arasındaki kurumsal yapı farklılıklarının, aynı kurumsal uygulamaların geliştirtirildiği ülkelerde farklı sonuçların alınmasının sebepleri araştırılmış, sadece formel yani yazılı kurumların değil, din, kültür, gelenek gibi enformel kurumların da etkileri üzerinde yoğunlaşmıştır. Özellikle 1990'lı yıllarda Rusya'nın piyasa ekonomisine geçiş aşamasında destekleyici-düzenleyici yapı olmadan gerçekletirdiği özelleştirme ve fiyat reformunun olumsuz sonuçları, Latin Amerika'daki pazar eksenli reformların başarısızlığı, Doğu Asya'daki finansal serbestleşmenin yarattığı kriz, kurumların önemini ortaya koymuş, ülkelerin kurumsal yapıları dikkate alınmadan, ekonomi bürokrasisinin elinde şekillenmiş hazır reçetelerin başarısızlıkla sonuçlandığı anlaşılmıştır.

Çalışmada öncelikle Kurumsal İktisat'ı ortaya çıkaran tarihsel süreç, 19. yüzyılın sonundan itibaren Dünya ve Amerikan Ekonomisi'nin seyri çerçevesinde incelenecektir. Kurumsal İktisat, dönemin ana akımı olarak değerlendirilen Neoklasik İktisat'a itirazları üzerinden tanıtılarak temel varsayımları ortaya konduktan sonra, ilk öncülerinin görüşleri çerçevesinde Klasik Kurumsal İktisat ve 1970'li yıllardan itibaren ortaya çıkan Yeni Kurumsal İktisat tanıtılacak, akımın genel olarak kabul gören kuramsal araçları aktarılacaktır.

Üçüncü bölümde; Kurumsal İktisat ile ekonomik büyüme ilişkisi, Klasik ve Yeni Kurumsal İktisatçıların kuramları çerçevesinde değerlendirildikten sonra, Yeni Kurumsal İktisatçıların gözünden kurumsal yapının sunduğu teşvik yapısı, kurumsal farklılıkların yani büyümeyi etkileri bakımından iyi-kötü kurumların ortaya çıkış nedenleri, iyi kurumların özellikleri ve kurumların büyümeyi etkileme kanalları konusunda yapılan çalışmalar tanıtılacaktır.

Öncelikle İskandinav ülkeleri hakkında Kurumsal İktisatçıların yaptıkları çalışmalara değinilen dördüncü bölümde; ayrıca bu ülkelerin ekonomik yapıları tablolar eşliğinde analiz edilecek, kurumsal yapıları aktarılacaktır.

Beşinci bölümde; İskandinav ülkelerinin kurumsal yapılarının kişi başına düşen GSYİH üzerindeki etkisi üzerine yapılan ampirik araştırmanın aktarılması amaçlanmıştır. Bunun için öncelikle yöntem olarak seçilen panel veri analizi hakkında bilgi verilecek, veri setinin tanıtılmasının ardından ampirik uygulama ele alınarak, sonuçları değerlendirilecektir.

Bu çalışmada, örnek ülke grubu olarak İskandinav ülkelerinin seçilmesinin iki nedeni vardır. Bu ülkeler, refah toplumunun gerçekleştirilmesi ile ekonomik büyümeyi eşanlı yakalama başarısını göstermişlerdir. Diğer neden ise, ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik, mülkiyet haklarının korunması, yolsuzlukla mücadele, uluslararası ticarete açıklık gibi kurumsal özelliklerde oldukça iyi performans göstermeleriyle beraber, yüksek vergi oranları ve devlet müdahalesine sahip olmalarıyla kendilerine has bir kurumsal yapı sergilemeleridir. Literatürde yüksek vergi oranları ve devlet müdahalesinin genel olarak etkinliği düşürdüğü varsayılırken, İskandinav ülkeleri örneğinde bu etkinin şiddetini düşüren sebeplerin neler olduğu, ifade özgürlüğü ve hesap verebilirliğin bu ilişkide sunduğu katkının Kurumsal İktisat perspektifinden araştırılması bu çalışmanın amaçlarından diğerleridir.

2. KURUMSAL İKTİSAT

Kurumsal İktisat, iktisadi sistemlerin ve süreçlerin temelini kurumların oluşturduğunu, iktisat biliminin kurumların etkisinden bağımsız olarak ele alınamayacağını savunan yaklaşımların genel adıdır. Analizinin merkezine, kurumları ve bunlar arasındaki ilişkileri alan tüm iktisadi düşünce biçimleri Kurumsal İktisat içinde değerlendirilir. Bu tanımlamadan Kurumsal İktisat'ın, kurumların önemine değinen, onların sayılarının ya da etkilerinin yaygınlaştırılmasını öneren bir iktisadi anlayış olduğu sonucuna varılmamalıdır. Kurumsal İktisat, iktisadi analize kurumların da katılmasını savunmaz. İktisadın başlangıç noktasını kurumsallaşmanın başladığı yer olarak görür. Buna göre, iktisat tanımı gereği kurumsaldır (Özveren 2007:17).

Bu bölümde 19. yüzyılın sonundan günümüze kadar Kurumsal İktisat'ın evrimi, Dünya ve Amerikan Ekonomisi'nin seyri çerçevesinde incelenecektir. Dönemin ana akımı olarak değerlendirilen Neoklasik İktisat'a itirazları çerçevesinde temel varsayımlar tanıtılacak, Klasik ve Yeni Kurumsal İktisat arasındaki farklar açıklandıktan sonra Kurumsal İktisat'ın ekonomik büyümeye bakışında kullandığı kuramsal araçlar ortaya konacaktır.

2.1 Kurumsal İktisat'ın Evrimi

19. yüzyılın sonlarında yaşanan teknolojik ilerleme ve ekonomik büyüme, iktisatçıları Klasik İktisat'ın çözümsüz bıraktığı 'iktisadi birimlerin tek tek analizi' sorununa yöneltmiştir. Piyasa sistemini analiz etmek için marjinal analizi kullanan Neoklasik İktisatçılar, Klasik İktisatçıların iktisadi zamansal ve tarihsel bağlarından

kopararak gerçekleştirdikleri analizleri devam ettirmişlerdir. Bu gelişmeler, mikro iktisadi iktisatçıların en çok incelediği alan haline getirecektir (Erim 2011:119-120). Neoklasik İktisat'ın bu soyutlamacı bakışına ilk tepki Tarihçi Okul'dan gelir. Tarihçi Okul'a göre ana akımın doğal düzen ve tüm toplumlarda aynı iktisadi yasaların işlediği varsayımı yanlıştır. İngiltere ve Fransa'da da rağbet gören bu anlayış, özellikle Almanya'da etkili olmuştur (Demir 2012:130).

Klasik Kurumsal İktisat'ın iktisat biliminin içinde bulunduğu bu ortamda ortaya çıkışı, doğduğu ülke Amerika'nın 19. yüzyılın sonundaki durumundan bağımsız düşünülemez. Bu dönemde, üretimde hızlı bir değişim gerçekleşmektedir. Amerika'daki endüstriyel üretim İngiliz ekonomik hâkimiyetini tehdit eder boyuta ulaşmıştır (Screpanti ve Zamagni 2005:302). 1860-1870 yılları arasında %53 olan işgücü içindeki tarımın payı, 1880'li yılların sonunda %43'e düşmüş, toplam işgücü ise %34 oranında artmış, madencilik ve imalatın milli gelir içindeki payı birkaç on yıl içinde %14'ten %25'e çıkmıştır. Bunun karşısında sosyal ve ekonomik organizasyon hızlı bir değişim içine girmektedir. 1870-1880 yılları arasında nüfusun %25'i kentlerde yaşarken, bu oran 1900'de %40'ı bulmuştur (Mayhew 1987:971-972).

19. yüzyılın sonu ve 20. yüzyılın başı, aynı zamanda büyük işletmelerin ve vurguncu baronların yükseldiği bir dönemdir. Çoğu işletmenin tek bir ürün ürettiği, aynı kişi ya da küçük bir grup tarafından yönetildiği dönem bitmiştir. Yeni dönem çok ürünlü, çok işletmeli, bürokratik yönetimlere sahip şirketlerin dönemidir. Rekabetin yeni biçimleri, genişleyen piyasalar, şirketler için dışsal finansın artan önemi ve bankacılığın yeni formları bu dönemin diğer özellikleridir (Mayhew 1987:972-973). Bu değişimin iki önemli sonucu vardır. Birincisi; sermayenin uluslararası hale gelmesi, ikincisi ise birikim sürecinin kurumsallaşmasıyla kapitalist sınıfın, yöneticilerini uzaktan idare eden rantçı mülk sahiplerine dönüşmesidir (Hunt 2005:397). Sonuçta, yeni rekabet biçimleri, tekeli hoş görmeyen ve istisnai olduğunu belirten ana akımın varsayımlarıyla artık uyusamaz bir duruma gelmiştir. Bu dönemde tüketiciler marjinal maliyetlerin çok üzerinde aşırı fiyatları ödemek durumundadır (Galbraith 2004:152). Teknolojik ilerleme ve ekonomik büyümeye rağmen, tekel, kaynakların israf edilmesi, sefalet, depresyon konularına, bunların ortaya çıkış nedenlerine ilgi arttıkça, devletin devreye girmesi ve bazı sınırlamalar

getirmesi genel kabul görmeye başlamıştır (Savaş 2000:646; Demir 1996:79).

İşçi hareketi de büyük toparlanmasını bu dönemde gerçekleştirir. Daha sonra Amerikan Emek Federasyonu olarak anılacak Büyük Birlik 1881'de kurulurken, yüzyılın sonunda radikalizmin farklı derecelerinde değişik tipteki sendikalar yükselişe geçmiştir (Screpanti ve Zamagni 2005:302).

Değişimin diğer yanında da bilim çevreleri bulunmaktadır. İş çevrelerinin çıkarlarını güden, kapitalizm eleştirilerine toleranssız heyetlerin kontrolündeki pek çok üniversite yine bu dönemde dönüşüme uğrar. Yeni üniversiteler kurulur, Yale ve Harvard yenilenir. Sosyal bilimlerle ilgilenen pek çok bilim adamı da bu dönemde Almanya'ya araştırma ve eğitim için gitmiştir. American Economic Association dahil bazı bilimsel kurumlar bu dönemde kurulur. Quarterly Journal of Economics, the Journal of Political Economy gibi dergiler yayına başlar (Hodgson 2004:126-127).

Böyle bir ortamda ortaya çıkan Klasik Kurumsal İktisat, ekonomik ve sosyal dönüşümü gözlemleyerek tekelleri, sendikal oluşumları, devletin iktisadi etkinliğini araştırmayı ve ekonomiyi kurumsallaştırmayı amaçlamıştır (Özveren 2007:23). Ancak bunu yapmak için gerçekçi olmak yeterli değildir; teoriler geliştirmek ve elde edilen sonuçları tutarlı bilgiler silsilesine dönüştürmek gereklidir. Bu noktada etkilenmiş oldukları Tarihçi Okul'u bile sadece verileri sıralamakla ve endüstriyel gelişmeyi hikâye biçiminde ortaya koymakla eleştirmişlerdir (Veblen 2011:152).

1910'lu yıllara gelindiğinde Klasik Kurumsal İktisat ekonominin durumunu yansıtan gerçekçi bakışı, Veblen ve Commons gibi öncülerinin entellektüel popülerliği sayesinde en azından Amerikan'da kabul görmüştür (Screpanti ve Zamagni 2005:484). 1929 Büyük Depresyon ve ardından gelen Buhran, Veblen'in öngörülerini doğrular, ölmeden önce yaptığı eleştirilerin haklılığını ortaya koyar. Buhrandan çıkış için uygulanan New Deal politikalarının uygulama ve dizaynında da Veblen'in takipçileri Mitchell ve arkadaşları rehberlik yapmıştır.

Fakat Klasik Kurumsal İktisat'ın en çok rağbet gördüğü bu dönem, aynı zamanda gözden düşüşünün başladığı yıllardır. Gözden düşüşe sebep olan en önemli gelişme, felsefi ve psikolojik varsayımlarındaki çözülmelerdir. Veblen gerekli teorik formasyona sahip olmasına rağmen köklü teorik ve metodolojik temeller kurmamış ve ardından gelenler de bunu başaramamıştır. Dönemin öncü Klasik Kurumsal

İktisatçıları Mitchell, Clark, Copeland, Commons ve Ayres, davranışsal psikolojideki yükselişi ve bilim felsefesindeki ampirik ağırlığın büyüdüğünü sahiplenmiş ya da bunlara boyun eğmiştir. Bu dönemde sadece iktisatta değil, sosyal bilimlerin diğer alanlarından da Veblen'in yararlandığı Darwinci ve biyolojik fikirler terkedilmektedir. Sosyal bilimlerin biyolojik varsayımlardan uzaklaşması, Avrupa'da Nazizmin yükselişine karşı doğan tepki tarafından hızlandırılmıştır. Biyolojik fikirler, Nazilerin ırkçı politikalarının aracı olarak görülmektedir (Hodgson 2004:385).

Teorik ve metodolojik zayıflık, 1930'lu yılların başında ağır ekonomik çöküşe karşı Klasik Kurumsal İktisatçıların rehberlik ettiği politikaların başarısızlığına sebep olur. Buhran döneminin uzunluğu ve ölçeği yanlış tahmin edilmiştir. Dönemin öncü Klasik Kurumsal İktisatçılarından Mitchell'a göre, bunalımlar farklı ve kıyaslanamaz olaylardan kaynaklandıysa, önlenmesi ya da iyileştirilmesi için genel olarak uygulanacak bir plan da bulunamaz. Klasik Kurumsal İktisatçılar, tecrübelerini en önemli ekonomik kurumlardan biri olan Amerikan bankacılık sistemindeki çöküşün buhranı uzatan etkisi üzerinde yoğunlaştıramamıştır. Bankacılık sistemi dağılmışken, efektif talebi arttırıcı politikaların etkisi sınırlı kalmıştır (Galbraith 2004:180).

Bu dönemde etkisini gösteren Keynesyen Devrim'in zamanın ihtiyaçlarına uygun savları da Klasik Kurumsal İktisatçıların teorik zayıflıklarını daha çok meydana çıkarmıştır. Sağlam teorik bir zeminin üretimi, felsefe, psikoloji ve iktisat teorisini zengin şekilde anlayan bir teorisyen gerektirmektedir. Veblen bu kalifikasyona sahiptir, ama bu ölçekte bir işi üretmeye girişmemiştir. Commons denemiş fakat kendi teorik ve metodolojik temellerinin kusurlu kavrayışından ve bu işi daha da zorlaştıran hızlı entellektüel değişimden dolayı başarısız olmuştur. Veblen'i takip eden diğer düşünürler onun argümanlarının anlam ve önemini anlamakta yetersiz kalır, Klasik Kurumsal İktisat kimliğini ve anahtar araştırma programını kaybeder. Böylece Keynesyen İktisat bu teorik boşluğu hızla doldurur (Hodgson 2004 :392).

Daha Büyük Depresyon'un etkisi silinmeden İkinci Dünya Savaşı'nın hemen öncesinden başlayarak Amerikan Ekonomisi'nin yapısı ve öncelikleri büyük bir dönüşüm daha yaşamaya başlamıştır. Yaklaşan savaşın ayak sesleri, Amerikan

siyasetini ve ekonomisini yeni bir yola sokmaktadır. Kurumsal sorunların ve ekonomik sürecin tarihi boyutunun gözden kaybolmaya yüz tuttuğu, hatta iktisat fakültelerinin kurumları tamamen görmezden geldiği bir dönem başlar (Chavance 2009:2). Üretim faaliyetleri yaklaşan savaşın ihtiyaçları doğrultusunda hızla askeri sanayinin emrine sunulmaya başlamıştır. Savaşın başlamasıyla, 10 milyon kişi askeri personel olarak istihdam edilir. Ordu tarafından istihdam edilen 3 milyon sivilin yanı sıra, savaş endüstrisi ve yan hizmet dallarında 17 milyon kişi çalıştırılmış, ülke dev bir savaş makinesine dönüştürülmüştür.

Bu durum Amerikan bilim dünyasını da etkiler. İktisat bilimi, savaş makinasının emrinde kısıtlı kaynaklardan çıktı maksimizasyonu sorununa odaklanmıştır. Böylece Neoklasik İktisat'ın merkezi teması, 21. yüzyılın en büyük savaşı tarafından öne çıkarılır. Matematiksel ve istatistiksel tekniklerin yer aldığı araştırmalara büyük kaynaklar ayrılmış, iktisadın matematikselleşmesi hızlanmıştır. Bir taraftan da savaşın finansmanı için dengeli bütçe anlayışı bir kenara atılır. Kamu finansmanı ihtiyacı Keynesyen İktisat'ı da öne çıkarmıştır. Bu sırada dönemin öncü Klasik Kurumsal İktisatçılarından Clarence Ayres'in Teknolojik Büyüme Teorisi, bir bakıma Kurumsal İktisat'ın ayakta kalma çabasıdır. Klasik Kurumsal İktisatçılar için de üretim, kurumların önüne geçerek ilginin merkezi haline gelmiştir (Hodgson 2004:389).

Gözden düşüşün bu dönemdeki ve savaş sonrası dışsal sebepleri arasında, kuşkusuz Kurumsal İktisat'ın sözcülüğünü yaptığı iktisadi planlama yaklaşımının Amerika'da hiçbir zaman Avrupa'daki kadar benimsenmemiş olması ve Kurumsal İktisatçıların Soğuk Savaş'ın etkisiyle, eleştirel yaklaşımlardan uzak duruşları da vardır (Özveren 2007:28). Hodgson (2004:390), ağır devlet müdahalesi taraftarlığı ile merkezi sol duruşlarının Klasik Kurumsal İktisatçıları McCartyciliğin hedefi haline getirdiğine de işaret ederken, savaş öncesinden başlayarak Avrupa'dan gelen yüksek iktisat formasyonuna sahip matematikçilerin bilimsel yayınlarda artan ağırlığına da gözden düşüşün diğer sebepleri arasında yer verir.

İkinci Dünya Savaşı'nın ardından Kurumsal İktisat, hem uzunca bir süre kabuğuna çekilmiş, hem de iki ayrı gelenek oluşturmuştur. Samuels (1990), bu geleneklerden ilkinin Veblen-Ayresci çizgiyi benimseyen Neokurumsal İktisat, ikincisini ise Commons'ı izleyen Yeni Kurumsal İktisat olarak sınıflandırır. Buna

göre ayrışmanın sebebi Veblen ve Commons'ın Bölüm 2.4.1'de yer verilen kurumların rolü ve işlevi konusundaki yaklaşım farklılıklarıdır. Rutherford (1994:2), Eski Kurumsal İktisat olarak adlandırdığı Klasik Kurumsal İktisat'ta Veblen ve Commons şeklinde ayrılan iki farklı damardan bahseder. Fakat Commons'ın çizgisinin, Yeni Kurumsal İktisat'a kaynaklık ettiğini söylemek yerine Veblen-Ayres çizgisine göre daha yakın olduğunu belirtir.

Demir (1996:86)'e göre Veblen'in çalışmalarını izleyen ilk grup Neoklasik İktisat ile arasına kalın çizgiler çizmiş ve yaklaşımını teknoloji-kurum ikilemine dayandırmıştır. Ayres'in İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra savaş öncesi ile köprü kurarak yeni kuşağa katkı yapması nedeniyle Veblen-Ayresci çizgi ya da Neokurumsal İktisat olarak adlandırılan bu gelenek, dar teknik konular yerine ekonomik ve kültürel gelişim süreçleri gibi uzun soluklu, genel konulara yönelmiştir (Yılmaz 2007:104). Özellikle 1980'li yıllardan sonra İngiliz iktisatçı Hodgson'un çabalarıyla Avrupa'da da canlanma gösteren bu gelenek bir Avrupa İktisadı yaratma çabalarında da etkili olmaktadır (Özveren 2007:31). Ancak belirtmek gerekir ki, Demir'in Kurumcu İktisat adlı kitabında Neokurumsal İktisat'ı Veblen-Ayresci çizginin devamı olarak konumlandırmasına rağmen, Hodgson (2004:389) Ayres'i geliştirdiği Teknolojik Büyüme Teorisi ile Kurumsal İktisat'ı Neoklasik İktisat'a yaklaştırmak ve Yeni Kurumsal İktisat'a ön ayak olmakla suçlar.

Demir (1996:203)'e göre Commons çizgisinin devamı niteliğindeki Yeni Kurumsal İktisat, Neoklasik İktisat'ın katı çekirdeğine dokunmadan koruyucu kuşaktaki değişikliklerle kurumsal yapıların incelenmesini amaçlamaktadır. Klasik Kurumsal İktisat geleneğini sürdürmek iddiasını da taşımayan bu geleneğe Yeni Kurumsal İktisat ismini Oliver E. Williamson 1975 tarihli Markets and Hierarchies adlı kitabında vermiştir (Şenalp 2007:60).

Furubotn ve Richter (2005:36-39)'e göre şu dokuz alt alan az ya da çok Yeni Kurumsal İktisat'ın konularıyla çakışarak onu oluşturmaktadır:

- İşlem Maliyetli İktisadı (Coase, Williamson, Alchian, Klein, Demsetz, and Barzel)
- Mülkiyet Hakları Analizi (Coase, Alchian, Demsetz, DeAlessi, Furubotn, and Pejovich)
- Sözleşme Teorileri: Vekalet Kuramı (Jensen, Meckling, Fama,

Alchian, Demsetz, Holmstrom, Spence, and Shavell) - İlişkisel ve tamamlanmamış sözleşme kuramı (Macaulay, Macneil, Goldberg, Williamson, and Alchian)

- Yeni Kurumsal İktisat Tarihi (North, Davis, Haber, Kantor, Alston, Libecap, Schneider, Greif ve Barzel)

- Tarihsel ve Karşılaştırmalı Kurumsal Analiz (Greif, North, Weingast)

- Evrimsel Oyun Teorisi (Young, Friedman, Samuelson, Weibull, Berninghaus ve Schwalbe)

- Anayasal İktisat (Buchanan, Wagner, Tollison, Eucken, Boehm, Miksch ve Watrin)

- Kolektif Aksiyon Teorisi (Olson, Hirschman, Jimenez ve Hardin)

- Politik Bilimlere Yeni Kurumsal Yaklaşım (Levi, Shepsle, Weingast, Moe, Keohane)

- Kuruluş Teorisi ve Sosyolojide Yeni Kurumsalcılık (Powell and DiMaggio)

İkinci Dünya Savaşı'nın ardından uzun bir süre kabuğuna çekilen Kurumsal İktisat 20.yy'ın sonlarında tekrar bir çıkış yakalar (Chavance 2009:3). Bu çıkışın altındaki sebepler çeşitli çalışmalarda şu şekilde ifade edilmektedir:

Bu dönemde ana akım iktisadın meydana gelen hızlı politik ve ekonomik gelişme karşısında yaşadığı çözümsüzlüklere dönük yeni arayışlar, Yeni Kurumsal İktisat'a ilgiyi arttırmıştır. Yeni Kurumcu İktisat'ın ortaya koyduğu kurumsal düzenlemeler, firma kuramı, işlem maliyetleri ve yönetim gibi kavramlar, ana akım iktisadın gündeminin ön sıralarına yerleşir. Kaos Kuramı'ndaki gelişmeler sonucunda iktisatta sıklıkla kullanılan öngörü yöntemlerinin güvenilirliğini yitirmesi, Kaos Kuramı'nın olası etkilerini tartışan ve ana akım iktisadın indirgemeciliğini eleştiren Yeni Kurumsal İktisatçıları öne çıkarmaktadır. Kurumsal İktisatçıların evrimci anlayışı tekrar kullanmaya başlamaları sonucu analiz yeteneklerinin artması bu akımı yüzyılın sonunda tekrar gündeme getirmiştir (Yılmaz 2007:113).

Rodrik (1999:2), üç gelişmenin, kurumların önemini bu dönemde ortaya koyduğunu belirtir. Sovyetler Birliği'nin yıkılmasından sonra Rusya'da destekleyici-düzenleyici yapı kötü bir performans göstermiş, politik araçlar olmadan gerçekleştirilen özelleştirme ve fiyat reformu başarısız olmuştur. Bir başka başarısız örnek, Latin Amerika'daki pazar eksenli reformlardır. Üçüncüsü ise denetleyici-

düzenleyici kurumlardan yoksunluklarına rağmen finansal sistemlerini serbestleştiren Doğu Asya ülkelerinin yaşadığı krizdir. Bu üç tecrübeden, gerçekleştirilecek düzenlemelerin ülkelerdeki geleneksel, tarihi ve kültürel çevrelerden bağımsız düşünülmemeyeceği, dönüşümün başarılmasında sadece politika değişikliklerinin değil aynı zamanda kurumsal değişimin de dikkate alınması gerekliliği anlaşılmıştır. Tam da bu noktada yoğunlaşan Yeni Kurumsal İktisat'ın analizleri, ana akımın eksiklerini giderme işlevi görür. Nye (2008:68) bu sebeplere, İkinci Dünya Savaşı sonrasında kabul gören teknoloji merkezli yardımların başarısızlığını da eklemektedir. Uğur (2011:36) da kurumsal kalite ve büyüme arasındaki ilişkinin 1990'lı yılların ilk yarısından itibaren gördüğü ilginin sebepleri arasında, düşük gelirli ülkelerle zengin ülkeler arasındaki gelir eşitsizliğinin devam ederek büyümesi ve ulusal gelir artışıyla ülke içi gelir eşitsizlikleri arasındaki ilişkinin Kuznets'in çan eğrisinin tersine, bir U eğrisi izlemeye başlamasını da sebepler arasında saymaktadır.

Özveren (2007:28), bu iki gelenek dışında Nobel İktisat Ödülü sahibi İsveçli İktisatçı Gunnar Myrdal'ı bağımsız Kurumsal İktisatçı olarak adlandırır. Myrdal, örgütlü Kurumsal İktisat'ı yalıtılmış bir Amerikan olgusu olarak saptayan ilk kişidir. Önemli katkıları Veblen'in bilimsel nesnellik saplantısını reddederek kendi siyasal ve etik seçimlerini açıkça dile getirmek, Veblen'in değindiği dönüşümlü kümülatif nedensellik kavramını geliştirmek ve Amerika'daki ırkçılıktan Asya ülkelerinin kalkınma sorunlarına kadar uzanan geniş bir alanda çalışmaları şeklinde sıralanabilir.

2.2 Klasik Kurumsal İktisat

19. yüzyılın üçüncü çeyreğinden itibaren Neoklasik İktisat, Klasik İktisat'ın sıkışıp kaldığı çerçevenin içinden çıkıp ekonomiyi onun varsayımlarına bağlı kalarak incelemiş ve ana akım iktisat konumuna gelmiştir. Neoklasik İktisat terimi ilk defa Kurumsal İktisat'ın öncülerinden Veblen tarafından kullanılmıştır. Veblen, Marshall İktisadi'nin aslında Klasik İktisat'tan yöntembilimsel olarak kopma gerçekleştiremediğini, ortaya konan görüşlerin aslında eskinin yeni bir biçimi olduğunu dile getirmek için bu kavramı kullanır (Özveren 2007:21). Neoklasik İktisat'ın varsayımları, ekonominin kendiliğinden dengeye geleceği ve etkinliği sağlayacağı, kıtlık ve seçim kavramlarının tercihleri belirlediği, iktisadi karar

alıcıların tam bilgiye sahip olduğu, rasyonel davranarak faydalarını maksimize edeceğidir. Klasik İktisat üretim, arz ve maliyet kavramlarını vurgularken, Neoklasik İktisat tüketim, talep ve faydaya değinmektedir. Bunu yaparken matematiksel analize önem verip bir taraftan iktisada evrensel bir görünüm kazandırırken, diğer taraftan da tarihsel olandan kopuk, bağımsız; piyasa koşullarında üretici ve tüketicilerin verdikleri kararlara odaklanmış bir iktisadi anlayış ortaya çıkmıştır (Erim 2011:120). Hunt (2005:402)'a göre esas amaç, sermaye getirisini, sermayenin fayda ürettiği zeminlerde savunmak; bütün gelirlerin, sahipliğin yarattığı katkılar oranında olduğunu ispatlamak ve rekabetçi bir kapitalist sistemi meşrulaştırmaktır.

Kurumsal İktisat, Neoklasik İktisat'ın bu tezlerini eleştirerek aynı dönemde Amerika'da ortaya çıkmıştır. Klasik Kurumsal İktisat olarak adlandıracağımız bu anlayışın öncü temsilcileri T. Veblen, J. Commons, W.C. Mitchell ve C. Ayres'tir (Rutherford 1994:1).

Kurumsal İktisat'ın kurucusu olarak görülen Thorstein Veblen, Neoklasik İktisat'a eleştirilerinin temelini onun faydacı kuramından hareket ederek atar. Veblen (2011:162)'e göre, Neoklasik İktisat bireyi hedonist bir anlayışla ele alırken, onu pasif olarak tanımlamış, durgun bir çerçevenin içine hapsetmiştir. Bu hapsin içinde birey, değişmediği kabul edilen dürtülerinin etkisi altında, sadece zevk ve acılarını hesaplayan bir makine haline gelmiştir. Kendisini oradan oraya sürükleyen dışsal güçler hesaba katılmazsa istikrarlı bir dengede bulunur. İnsan böyle pasif bir tutum içindeyken, bir yandan da toplumun daha iyiye gideceği ve bunu da görünmez elin gerçekleştireceği fikri çelişkilidir. Polanyi (1957:4-5) de ekonominin bir iktisatlı (*economizing*) davranışlar sıralamasına, kıtlık durumlarının uyardığı tercihler sıralamasına indirgendiğini, bunun da iktisat kavramının sadece şekli anlamıyla, yani araçların yetersizliğinden ortaya çıkan bir tercih durumu anlamıyla kullanılmasından kaynaklandığını belirtir.

Halbuki Veblen (2011:162)'e göre insan bir zevkler yığını değil, gerçekleşmeyi, ifade edilmeyi bekleyen eğilimlerden ve alışkanlıklardan oluşan tutarlı bir yapıdır. İnsan eylemi tarihsel sürecin önemli bir parçasıdır ve altında yatan nedenler, zihninin mevcut çerçevesini oluşturan unsurlardır. Bu unsurlar, geçmişten birikip gelen tecrübeyle sabitlenip gelenek ve maddi şartların etkisiyle şekillenmiştir. Birey için geçerli olan bu durum, onun oluşturduğu toplum açısından da geçerlidir.

Toplum içindeki bir değişimin temelinde düşünme alışkanlıklarının değişimi vardır. Öyleyse iktisat bilimi bir ekonomik olayın ardında yatan nedenleri incelerken, olayın siyasi, tarihi, dini, kültürel ve ideolojik boyutlarını da dikkate almalıdır. Kurumsal İktisatçı olduğuna dair hiçbir ifade kullanmayan Veblen(2011:162), Evrimsel İktisat kavramını kullanarak onu şu şekilde tarif eder:

“Evrimsel ekonomi, ekonomik ilgiyle belirlenmiş, kültürel gelişme sürecine ilişkin bir teori, sürecin kendisi çerçevesinde ifade edilen, ekonomik kurumların kümülatif dizinine ilişkin bir teoridir.”

Commons (1931:435) da ana akımı klasik ve hedonik iktisat olarak adlandırır. Ona göre, ana akım sadece fiziksel üretim sürecini ve bireyi dikkate almaktadır. Fakat fiziksel üretim sürecinin geleceği, aslında bugünkü yasal süreç olarak adlandırdığı kültürel, psikolojik ve hukuki unsurlardır. İktisadın en küçük inceleme birimi işlemdir. Ekonomik faaliyetler bireysel davranıştan ötedir, işlemler kendilerini düzenleyen kuralların yönlendirmesi altındadır. Bu kurallar bireysel faaliyetin sağlıklı yürümesi için gerekli olan kolektif faaliyetlerdir. Üretilen, tüketilen ve değiş tokuş edilen mallar, bugünkü işlemlerin bir sonucu olduğuna göre, Kurumsal İktisat bu işlemleri düzenleyen kolektif faaliyetleri incelemelidir.

Diğer bir Klasik Kurumsal İktisatçı W.C. Mitchell da ana akım iktisadın soyut varsayımlarını eleştirmiş ve spekülatif olarak değerlendirmiştir. Ona göre sosyal bilimler insan davranış psikolojisinin ampirik yöntemlerle incelenmesiyle aydınlığa kavuşacaktır (Savaş 2000: 647).

Kurumsal İktisat, Marksizm ile iktidarın önemli olması, sistematik değişimin ekonominin kendi içinde düşünülmesi gerektiği, yöntemsel bütünlükçülüğün yöntemsel bireyciliğe ilave edilmesi gerektiği, ekonomi ve politikanın insan eliyle yapıldığı, reformlara tabi olduğu ve kitlelerin , meselâ işçi sınıfının, çıkarlarının ekonomi içerisinde yer alması gerektiği, aksi halde bu sınıfın dışlanacağı konularında hemfikirdir (Samuels 1990). Ancak sadece Neoklasik İktisat'ı değil, birçok ortak payda da buluştukları Radikal İktisatçıları da eleştirmiştir. Demir (1996:73-75) bu eleştirileri şu başlıklar altında toplar;

- Geleneksel Marksizm'in altyapı-üstyapı bağlamında ileri sürdüğü sınıf

yaklaşımı, Kurumsal İktisatçılara göre amaçsal niteliklidir. Kurumsal İktisatçılar amacı değil, durumu ve ilerlemeyi tanımlamayı hedefler.

- Tarihsel Materyalizm'in, toplumların evriminin sınıfsız bir topluma gidiş amacına hizmet ettiği görüşü kabul edilmez. Veblen'e göre sosyal evrimin yönü öngörülemez ve kesin kurallara bağlanamaz.

- İstenen toplum düzeni Radikal İktisatçıların savunduğu gibi devrimlerle değil, devletin devreye girmes, sonucu uygulanan reform çabalarıyla sağlanır.

- Devleti egemen sınıfların çıkarlarını koruyan bir araç olarak değil, meşru bir araç olarak görmek gerekir.

- Değerin ortaya çıkmasında ana faktör Marksist Değer Teorisi'nin üzerinde durduğu emek değil, teknolojidir.

Klasik Kurumsal İktisatçılara göre, iktisadi karar verme süreçlerini etkileyen içsel ve dışsal unsurlar gözardı edilerek doğru bir analiz yapılmasına imkân yoktur. Neoklasik İktisat'ın soyutlayıcı ve tümdengelimci yöntemi gerçeği yansıtmaz. Bu unsurların ihmal edildiği 'Görünmez El' kavramıyla, devletin müdahalesini en aza indirilmesi yanlış bir iktisat politikasıdır. Ana akım durumundaki Neoklasik İktisat'a, bu cepheden eleştirinin temelleri Alman Tarihçi Okulu'ndan alınmıştır (Chavance 2009:1). Tarihçi Okul, kimi düşünce farklılıklarına rağmen, toplumların yasa ve kurumlarının farklılıklar göstereceğini, iktisat teorisinin bu şartları gözönünde bulundurularak oluşturulacağını savunur. Bu okulun başlıca özellikleri şunlardır:

- İktisadın değişmez kanunları yoktur. Toplumsal kurumlar zamana ve mekâna bağlıdır.

- Bireyin kendi kişisel menfaatini gerçekleştirirken, toplumun menfaatlerini de gerçekleştireceği varsayımı doğru değildir.

- Toplumlar organik varlıklardır

- İktisadi olayları incelerken tümevarımcı yöntem izlenmelidir (Erim 2011:110-111).

Klasik Kurumsal İktisatçıların etkilendiği diğer düşünce Amerikan Pragmatist Felsefe Geleneği'dir. Bu gelenek, bilimin önceden belirlenmiş sonuçlara ulaşmanın bir meşrulaştırma yöntemi değil bir inceleme süreci olduğunu savunur. Buna göre iktisat, soyut kurallara sahip indirgemeci bir bilim olmamalıdır. Toplumların ekonomi, tarih, gelenek ve görenekleri davranış kalıplarıyla alışveriş

halindedir. İktisadın görevi bu alışverişi incelemektir. Bu teorik temeli benimseyen Klasik Kurumsal İktisatçılar, 'kurum' kavramını bu araştırma sürecinin birimi olarak belirlemiştir (Şenalp 2007:53).

Klasik Kurumsal İktisat'n ortaya çıktığı dönemde, Amerikalı iktisatçıların arasında Eklektizm anlayışı etkindir. Değişik fikir akımları arasında uzlaştırma ve bu fikir akımlarının gerçek hayatta karşılığını bulan varsayımları biraraya getirme çabası olarak adlandırılan bu anlayış, Kurumsal İktisat'ın, Pragmatist Felsefe'nin ve Tarihçi Okul'un varsayımlarından yararlanmasında etkili olmuştur (Demir 1996:81-82).

Klasik Kurumsal İktisat'ın teorik temellerinin oluşmasında Veblen'in Darvinci Evrimselcilik ile iktisadı birleştirme çabalarının önemli yeri vardır. Ekonomik yaşam, insanın hayatın araçlarına gösterdiği ilgiyle başlar, bu ilgi toplumun evrimi ile oluşan düşünme alışkanlıklarının bir sonucudur. Fakat ilişki tek taraflı değildir, ekonomik ilgi düşünme alışkanlıklarını etkileyerek kümülatif bir dizini oluşturur. Öyleyse, kültürel dizindeki ekonomik ilgiden başlayarak bu kümülatif faaliyeti tespit etmek iktisat biliminin amacı olmalıdır (Veblen 2011:166). Görüldüğü gibi bu anlayışta, ekonomik yaşama ait saf bir dengeden söz etmek mümkün değildir, devrim ve hareketlilik söz konusudur. Öyleyse zaman ve yer farkı dikkate alınmaksızın her toplumda bulunduğu varsayılan evrensel kanunlar, varolan durumu açıklamakta yetersiz kalacaktır. Ancak Klasik Kurumsal İktisat'ın öncülerinden Commons (1931:446), kurumların evriminin planlanma boyutuna da vurgu yaparak diğer öncülerden farklı bir yerde durmuştur.

Klasik Kurumsal İktisat'ın temel yöntemsel araçlarının incelenmesi, hem Neoklasik İktisat karşısındaki konumuna, hem de İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki ayrışmaya da ışık tutar. Buna göre temel yöntemsel araçları şunlardır:

- Yöntemsel Bütünlükçülük (*Methodological Holism*): Tüm bireysel amaç ve davranışların, tamamen sosyal, yapısal, kültürel ya da kurumsal fenomenler aracılığıyla açıklanabileceğini ifade eder (Hodgson 2004:23). Buna göre bireyin davranışlarını anlama çabası, toplumu anlama çabasından başlayarak aşağıya doğru inmelidir. Böylece toplumların, bireylerin davranışları üzerinde yarattığı sınırlama ve teşvikler tespit edilebilir. Toplumsal bütün, tek tek kendisini oluşturan parçaların toplamından daha fazlasıdır (Rutherford 1994:28). Ancak Chavance (2009:15)'ye göre Veblen'in savunduğu birey ve kurumlar arasındaki kümülatif nedensel ilişkinin

benzeri, birey ve toplumun davranışı arasında da mevcuttur. İkisi de hem tek başına bir özne hem de diğerinden etkilenen bir nesne niteliğindedir. Bu yüzden, Veblen'in hem yöntemsel bütünlükçülüğe hem de Bölüm 2.3'de işlenecek yöntemsel bireyciliğe mesafeli olduğunu belirtir.

- Anti-Formel Analiz: Klasik Kurumsal İktisat, tarihsel verilerin yorumlanmasından ortaya çıkan anti-formel analizi, matematiksel ve ekonometrik verilerden elde edilen formel analizden daha fazla kullanmaktadır. Alışkanlık ve kültür gibi daha az formel araçlar, analizlerinin bütünlükçü yapısıyla daha iyi uyum sağlayarak ekonometrik analizlerden daha fazla ele alınmaktadır (Rutherford 1994:9).

- Kurallara uyma (rule following): Klasik Kurumsal İktisat alışkanlık, norm ve kurumların insan davranışını yönlendirmede önemli bir rol oynadığını ileri sürer. Kurallara uyma sayesinde bireyler, davranışlarını bu unsurların sınırlandırması ve teşvikleri çerçevesinde şekillendirir. Bu rasyonalitenin tamamen dışlanması demek değildir. Ancak kurallara uyma, rasyoneliteye göre daha büyük bir öneme sahiptir (Rutherford 1994:55).

- Evrim ve Planlama: Veblen kurumların gelişiminde evrimsel, geleneksel ve tasarlanmamış bir sürece vurgu yapar. Burada anahtar rol, teknolojinin değişim sürecine aittir. Âdet ve normlar, başlangıçta yaşam alışkanlıkları, düşünce biçimleri ve davranışlardan kaynaklanır. Materyal ve teknolojik şartların yaşam şekillerini değiştirmesiyle birikimli bir şekilde kurumsal değişim gerçekleşir. Fakat varolan kurumların da teknolojik değişimin üzerinde etkisi olduğu unutulmamalıdır. Böylece planlamanın da kurumların gelişiminde tamamen dışlanmadığı sonucuna varılabilir (Rutherford 1994:94). Commons (1931:446), kurumların gelişiminde planlamaya vurgu yapar. Ona göre, kurumlar kıtlığın sonucudur. Kıtlığı aşma çabası, aynı zamanda onun yarattığı çıkar çatışmalarını da hedefler. Kurumlar, bu çabanın ihtiyaçlarına göre şekillenecek kolektif aksiyonlardır. Ancak iki iktisatçı da planlama ve evrim süreçlerinin herhangi birini dışlamaz (Rutherford 1994:126).

2.3 Yeni Kurumsal İktisat

Yeni Kurumsal İktisat, Klasik Kurumsal İktisat gibi ekonomiyi kurumsal bir

süreç olarak analiz eder. Ancak Neoklasik Teori'yi bozguna uğratmayı ya da onun yerine geçmeyi hedeflemez. Yeni Kurumsal İktisat, Neoklasik İktisat'ı sağlam bir temele oturtmayı, sınırlılıklarının ötesine geçmesine izin verecek şekilde değiştirmeyi, genişletmeyi hedefler (North 1993:1). Bölüm 2.1'de yer alan ortaya çıkış zamanı ve yükseliş nedenleri ile Neoklasik İktisat'a alternatif teori geliştirme çabasında olmaması, Yeni Kurumsal İktisat'ın daha çok ekonomik performansı arttıracak bir analiz aracı geliştirmeyi hedeflediğini göstermektedir. Orhan (2011:68)'a göre bunu piyasa ekonomisinde yaşanan sorunları piyasa başarısızlığı olarak fiyat teorisine yüklemeyen, devlete dayalı çözümleri dışlayıp ekonomi-hukuk işbirliğini öne çıkaran bir anlayışla yapmaktadır. Doğal olarak, bu çaba sırasında Klasik Kurumsal İktisat'ın temellerini oluşturan pek çok varsayımı reddederek, Neoklasik İktisat'ın varsayımlarını kullanır. Neoklasik İktisat'a getirdiği en önemli eleştiri ise soyutlayıcı yöntemidir. Neoklasik İktisat, birey ve firmaların akılcı olduğu, maksimizasyon güdüsüyle davrandıklarını, bilginin maliyetinin olmadığı, firmalarının talep eğrilerinin sonsuz esnek, girdi ve çıktıların sonsuz bölünebilir olduğu varsayımlarını kabul etmektedir. Yeni Kurumsal İktisat, bu varsayımları iktisat teorisi ve somut ekonomik sistem arasında kopukluklar yarattığı gerekçesiyle kabul etmez. Neoklasik İktisat'a önemli eleştirilerinden biri de bu noktada gelmektedir; bu kopukluklar devletin müdahalesinin önünü açmaktadır (Şenalp 2007:64). Ancak Neoklasik İktisat'ın tam rasyonalite varsayımı tamamen reddedilmez. Yeni Kurumsal İktisat'a göre tarafların çoğaldığı, araştırma ve bilgi maliyetlerinin arttığı bir dünyada karar alıcıların algıları zayıflar. Belirsizlikler dünyasında karar almak güçleşir. Böyle bir durumda kuralların kılavuzluğunu kullanmak daha akıllıca olacaktır ve sınırlı rasyonalite kavramı ortaya çıkar. North (2010:36-37) bu durumu şöyle açıklar;

- Tek bir denge noktası yoktur.
- Aktörler, bilginin eksik ve sonucun ise belirsiz olduğu birçok benzersiz ve tekrarlanmayan seçenekle karşı karşıyadır.
- Tercihler zaman içinde değişmektedir.
- Yanlış kararlar sonucunda bilginin geri beslemesi kötü olabilir.
- Rekabetin örtük ve verdiği sinyallerin karışık olduğu durumlarda uyum süreci ağır ve yanlış yönlendirilmiş olabilir.

- Tarih boyunca dünyanın durumu, işbirlikçi olmayan basit rasyonel davranıştan çok daha fazlasına ilişkin ezici kanıtlar sunar.

- İktisatçıların davranış konusundaki varsayımları pek çok konuda yetersizdir. Bu durum kurumların varlığı, oluşumu ve evriminin anlaşılmasının önünde duran temel engeldir.

Yeni Kurumsal İktisat, Neoklasik İktisat'ın katı çekirdeğine dokunmadan, koruyucu kuşaktaki değişikliklerle kurumsal yapıların incelenmesini amaçlarken şu temel yöntemsel araçları kullanır:

- Yöntemsel Bireycilik (*Methodological Individualism*): Klasik Kurumsal İktisat'ın temel yöntemsel araç olarak yöntemsel bütünlükçülüğü almasına rağmen, Yeni Kurumsal İktisat yöntemsel bireyciliği kabul etmiştir. Buna göre, sosyal olgular bireylerin davranışlarının açıklanmasıyla aydınlığa kavuşur. Sadece bireyler amaç ve çıkarlara sahiptir. Sosyal sistem ve değişimler, bireylerin aksiyonlarından kaynaklanır. Tüm büyük ölçekli sosyolojik fenomenler, sonuç olarak sadece bireyleri, onların eğilimlerini, inanışlarını, kaynaklarını ve karşılıklı etkileşimlerini yansıtan teoriler aracılığıyla açıklanabilir (Rutherford 1994:31-32). Şenalp (2007:61), bireylerden kurumlara doğru yapılan bu çözümlemenin, Yeni Kurumsal İktisat açısından kurumların da tıpkı firma ve devlet gibi önemli olduğunu gösterme çabasının ürünü olduğunu belirtir.

- Formel Analiz: Yeni Kurumsal İktisat, matematiksel ve ekonometrik verilerden elde edilen formel analizi tarihsel verilerin yorumlanmasından ortaya çıkan anti-formel analizden daha fazla kullanmaktadır. Neoklasik İktisat'ın varsayımlarının önemli bir kısmını kabul eden Yeni Kurumsal İktisat'ın analizlerinde bu yönetime önem vermesi sürpriz oluşturmaz. North ve diğer iktisat tarihçilerinin bir kısmı ise tarihi analizlere başvurur (Rutherford 1994: 20).

- Rasyonalite: Yeni Kurumsal İktisat, karar alma süreçlerinde rasyonalite davranışına önem verse de, kurallara uyma davranışını da kesin olarak reddetmez. Özellikle kural ya da normları rasyonel seçim kavramıyla açıklamaya ve ikisini bağdaştırmaya çalışır. Böylece Neoklasik İktisat'ın varsayımlardan kopmadan analizine devam etme olanaklarını arar (Rutherford 1994: 78).

- Evrim ve Planlama: Klasik Kurumsal İktisat'ın kurumların gelişiminde evrimci ya da planlı yaklaşımdan birini reddetmemesi gibi, Yeni Kurumsal İktisat da

herhangi birini reddetmez. Kurumların evrimci bir gelişimde değiştiğini kabul ettiği gibi, belirsizliği azaltma çabası sonucu planlı olarak da değiştirileceğini belirtir (Rutherford 1994: 110).

2.4 Kurumsal İktisadın Kuramsal Araçları

Kurumsal İktisat, Veblen, Commons, Ayres ve Mitchell çizgisindeki Eski Kurumsal İktisat'tan başlayarak, Yeni Kurumsal İktisat çizgisinde değerlendirilen Coase'nin İşlem Maliyeti İktisadı, North-Williamson Okulu olarak da anılan Mülkiyet Hakları İktisadı, Olson ve Müller tarafından geliştirilen Kamu Tercihi ve Schotter ile Schubik'in çalışmalarıyla ilerleyen Firma Kuramı teorileriyle devam etmektedir (Şenalp 2007:82). Bu bölümde Kurumsal İktisatçıların ekonomik büyüme kavramını ele alırken kullandıkları kurum, kurumsal değişim, işlem maliyeti, mülkiyet hakları ve devlet kavramlarına bakışları tanıtılacaktır. Bu kavramların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi tezin üçüncü bölümünde yer alacaktır.

2.4.1 Kurum Nedir?

'Kurum' kavramının tanımı hakkında hem Eski ve Yeni Kurumsal İktisatçılar hem de bu akımlara mensup iktisatçılar arasında fikir birliği yoktur.

Veblen (2011:165) kurumları, yaygın düşünme alışkanlıkları, insanın hayatın maddi araçlarına gösterdiği ilginin yansıdığı alanların tümü şeklinde tanımlamıştır. Bu ilgi kültürel gelişimin de içine kadar işler, bütün noktalarda kültürel yapıya etki eder. Öyleyse bütün müesseseler belli ölçüde ekonomik faaliyeti etkileyen kurumlardır.

Commons (1931:429-430), kurum kavramını tanımlarken ilişkilerin birbiriyle çatışan isteklerin bir bütünü olduğuna değinir. Bu çatışmanın içinde kolektif faaliyet kontrol edilmez ya da sınırlanmazsa, bireysel faaliyet gelişemez. Kurum, bireysel faaliyetin genişlemesi, serbestleşmesi ve kontrol edilmesi için gelenekten devlete kadar uzanan farklı örgütlerin kolektif faaliyetidir. Commons, bu tanımlamasıyla Kurumsal İktisat'ın David Hume'a ve onun kullandığı 'iş etiği' kavramına kadar gittiğini ifade eder.

Aynı dönemde yaşayan ve Kurumsal İktisat'ın temellerini atan bu iki iktisatçının kurum kavramına yaklaşımlarındaki farklılık, kurumların ortaya çıkışı hakkındaki görüşlerine de yansır. Veblen, kurumları genellikle kendiliğinden ortaya çıkmamış ve baskıcı düşünme alışkanlıkları olarak tanımlarken, Commons kendiliğinden de ortaya çıkabilen bireysel faaliyetin varlığı ve serbestleştirilmesi için gerekli hareket birimleri olarak tanımlamıştır (Özveren 2007:24). İlki çıkar gruplarını yansıttığı gerekçesiyle kurumları mahkum ederken, diğeri onu geliştirmeyi, yeni kurumlaşmalara gitmeyi önerir (Chavance 2009:21).

Kurumların sınırlandırmadan ibaret olmadığını, düzenlemeler de getirdiğini ifade eden Hodgson (2006:2)'a göre kurumlar, sosyal etkileşimleri şekillendiren yaygın ve yerleşik sosyal kuralların sistemidir. Lisan, para, kanun, ağırlık sistemleri ve ölçüleri, sofra adabı ve şirketlerin hepsi kurumdurlar. Lisan kurallarının iletişim kurmamıza izin vermesi gibi sadece sınırlamalar değil imkânlar da sunarlar.

Greif (2006:380)'e göre kurumlar, davranış düzenini devam ettirmek için teşvikler sağlayan, sosyal etkileşimleri yönlendiren teknolojik olmayan sınırlamalardır. Toplumun sosyal ve kültürel mirası tarafından şekillendirilirler. İçselleşmiş davranışsal inanışları ve normları içerirler. Kendilerini topluluklar, etnik gruplar, okullar, şirketler, politik lobiler ve kolektif karar alma mekanizmaları gibi formel ve informal kuruluşlarda gösterirler.

Kurumsal İktisat'ın son yıllarda öneminin artmasıyla beraber, en çok rağbet göre tanım ise North (2010:9)'a aittir;

"Kurumlar, bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır; daha formel bir anlatımla, insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, insanların getirdiği kısıtlamalardır. Kurumlar sonuç olarak, etkileşimin teşvik unsurlarına belli bir yapı kazandırır. Teşvik siyasi, ekonomik veya toplumsal olabilir."

North (2010: 20-21) kurumların anayasalar, yasalar ve mülkiyet hakları gibi formel kısıtlamaları içerebileceği gibi, tabu, görenek, gelenek ve davranış kalıpları gibi enformel kısıtlamaları da içerdiğini ifade eder. Oyunun tekrarlandığı, az sayıda oyuncunun birbirlerinin geçmiş performansları hakkında tam bilgiye sahip olduğu bir

dünyada belirsizlik yok denecek kadar azdır ve böyle bir dünyada insanlar arasında etkileşimi biçimlendiren kısıtlamalara ihtiyaç olmayacaktır. Ancak Aron (2000:104) formel kurumların yetersiz şekilde tanımlandığı ya da az sayıda var olduğu bir dünyada, ekonomik aktivitelerin kişiler arası değişimle sınırlanacağını ifade eder. Böyle bir durumda, tekrarlanan aktiviteler ve kültürel homojenlik kendi kendine yaptırıma (self-enforcement) olarak tanımaktadır. İşlem maliyetleri de düşük olabilir, fakat ekonomi uzmanlaşmanın çok düşük bir seviyesinde işlediğinden üretim sürecinin maliyetleri yüksektir. Oysa ki, oyunun tekrarlanmadığı, çok sayıda oyuncunun birbiri hakkında yeterli bilgiye sahip olamadıkları belirsizlikler dünyasında işbirliği azalır. Kurumlar böyle bir dünyada, insanlar arasındaki etkileşim için istikrarlı bir yapı kurarak belirsizliği azaltır, işbirliğini arttırmak için faaliyet gösterir. İşbirliğini azaltacak hareketlerin neler olduğu hakkında bilgi verir ve cezanın uygulanmasını sağlayacak birey kümesini teşvik eder (North 2010:78). Uğur (2011:38)'a göre bu tanımda kurumların ekonomik faaliyet alanı yaratma etkisi vurgulanmaktadır. Bu etki, belirsizliğin yarattığı maliyetleri düşüren güven ortamının bir sonucudur.

Kurum ile kuruluş kavramları arasındaki fark hakkında da görüş birliği yoktur. North (2010:11-12)'a göre, kuruluşlar hedeflere ulaşmak için ortak amaçlar doğrultusunda hareket eden bireylerin oluşturduğu gruplardır. Kurumlar oyunun kuralları ise kuruluşlar da bu oyunun oyuncularındırlar. Siyasi oluşumları (siyasi partiler, belediye meclisi, denetleme kurulları), ekonomik oluşumları (şirketleri, sendikalar, aile çiftlikleri, kooperatifler), sosyal oluşumları (kiliseler, kulüpler, spor kuruluşları), eğitim oluşumlarını (okullar, üniversiteler, mesleki eğitim sağlayan kuruluşlar) içerirler. Kısıtlamalar kümesinden doğan fırsatlardan yararlanmak amacıyla belli bir maksatla kurulur ve hedeflerini gerçekleştirmek için yaptıkları girişimlerle de kurumsal değişimin temel araçlarından biri olurlar. Böylece kurumsal çerçeve, hangi kuruluşun ortaya çıkacağını ve nasıl gelişeceğini derinden etkiler. Buna karşın kuruluşlar da kurumsal çerçevenin nasıl evrimleşeceğini belirler, böylece kurumsal değişim gerçekleşir. Hodgson'a göre (2006:9-10), North kuruluşları oyunun oyuncuları olarak nitelerken iktisadi sistemlere yoğunlaşmayı amaçlamaktadır. Bu yüzden de karışıklığa sebep olacak şekilde bir soyutlama yapmıştır. Aslında kuruluşlar üyelerini üye olmayanlardan ayırmak ve sınırlarını

belirtmek için, kriterleri ve kuruluş içi sorumlulukları betimleyen emir-komuta zincirlerini içeren özel kurumlardır.

Diğer bir kurum tanımı ise Coase'den başlayarak Williamson'un çalışmalarına yön veren yönetim (*governance*) perspektifiyle ilişkilidir. Buna göre kurumlar daha çok 'yönetişim yapıları'dır. Bu yaklaşımda kurumlar, ekonomik aktörler arasındaki etkileşimde sık sık gözlenen ve optimal olmayan sonuçlar doğuran tutuklu ikilemi sorunlarının nasıl ve hangi koşullarda bertaraf edileceğini belirler. Bunun bir yolu, kurumların iyi tanımlanmış mülkiyet hakları çerçevesi oluşturması, diğer yolu ise kurumların asil-vekil sorunlarını ve bu sorunların neden olduğu çıkar çatışmalarını asgarileştirmesidir. Bu tanımla kurumların bir ekonomik faaliyet alanı derinleştirme etkisinden bahsedilmektedir. Bu etki, girilen ekonomik ilişki başına elde edilen getirinin artmasından kaynaklanır (Uğur 2011:38).

North (2010:20-21) kurumların anayasalar, yasalar ve mülkiyet hakları gibi formel kısıtlamaları içerebileceği gibi, tabu, görenek, gelenek ve davranış kalıpları gibi enformel kısıtlamaları da içerdiğini ifade eder. Toplumların giderek daha karmaşık hale gelmesi, anlaşmazlıkları çözmek için enformel kısıtlamalardan daha çok formel kısıtlamalara ihtiyacı arttırmıştır.

Enformel kısıtlamalar, toplumsal olarak iletilen bilgiden doğarlar ve kültür adı verilen mirasın parçasıdır. Formel kısıtlamalarla izah edilemeyen tercihleri belirlerler. İnsanlar arasındaki etkileşimin bugünden daha az olduğu bir dünyada bile varolan belirsizliği, uygulama ve yaptırım maliyetlerini gidermek işlevi görürler. Etkileşimin giderek daha karmaşık hale geldiği şartlarda formel kısıtlara olan ihtiyaç artacaktır. Ancak bu durum, enformel kısıtlamaların işlevini tamamen kaybettiği anlamına gelmez. Değişik toplumlara getirilen aynı formel kuralların farklı sonuçlar doğurmasının sebebi de budur. Formel kısıtlamalar bir anda değişse bile enformel kısıtlamalar toplumun derinlerine işlemiştir ve oldukça dayanıklıdır (North 2010: 51-65).

Kurumları tamamen formel olanlar ya da tamamen enformel olanlar şeklinde ayırıcı bir çizgi olduğu fikri yanlıştır, çünkü formel kurumlar daima üstü kapalı norm ve resmi olmayan kurallara bağlıdır. Güçlü enformel desteğe sahip olmayan legal ya da formel kurumlar etkisiz kalır. Bu legal kuralların önemsiz olduğu anlamına gelmez, fakat gelenek ve alışkanlıklarla birleşerek uygulanabilir

olurlar (Hodgson 2006: 18).

Formel kısıtlamalar, enformel kısıtlamaları ortadan kaldırmak, dönüştürmek ya da tamamlamak için çıkarılmış olabilir. İkisi arasındaki etkileşim ve enformel kısıtlamaların dayanıklılığı, kurumsal değişim açısından kurum ve kuruluşun birbirini besleyen ilişkisinin diğer bir boyutunu oluşturur. Böylece kurumsal değişim aşamalı hale gelir. Devrim ve fetih gibi ani dönüşümlerin kimi zaman istenen sonucu vermemesinin sebebi de budur (North 2010: 64).

Ancak, formel ya da enformel olsun bütün kurallar, inanışlar ve normların bir kısıtlama getirdiği ya da bir kurum olduğu kabul edilemez. Yasal bir kural, bir anayasal düzenleme, ahlaki bir yargı ya da inanış eğer davranışı etkilemiyorsa kurum ya da kurumun unsuru değildir (Greif 2006: 30).

2.4.2 Kurumsal Değişim

Veblen (2011:161)'e göre değişimi anlamak için insana bakmak gerekir. İktisadın amacı, nesneleri ve koşulları değere dönüştürmekte kullanılan maddi yaşamın örgütlenme biçimlerini anlamaktır. Teknolojinin oluşturduğu bu yöntem ve araçlar, Neoklasik İktisat'ın kabul ettiği gibi cansız maddelerden ibaret değildir, insan bilgisinin, yeteneğinin ve tercihinin ürünüdürler. Kurumlar da yaygın düşünme alışkanlıkları olarak insanlardan kaynaklanır. Teknoloji devingen ve yenilikçidir. Yerleşik kurumlar ise muhafazakârdır, bir önceki dönemin düşünme alışkanlıklarını yansıtır. Sonuçta iki farklı kurum ortaya çıkar; değişime direnen Veblen'in 'Ahmak Kurumlar' adını verdiği geleneksel kurumlar ve değişimi tetikleyen yeni teknolojinin yarattığı dinamik teknik kurumlar. Uzun dönemde teknoloji kurumsal yapıyı değişime zorlar (Gürkan 2007:242). Kurumların değişimi, düşünme alışkanlıklarının değişimidir. Değişim sonucunda ayakta kalacak düşünce alışkanlığı, Darwinci doğal seleksiyonla belirlenir (Dinar 2011:107).

North (2010:112-113)'a göre, kurumlar oynanan oyunun kurallarıdır. Kuruluşlar ve toplumsal grupların bu oyunun oyuncularını olduğu bir dünyada, 'Kurumsal Çevre' ile iktisadi yapının arka planında yer alan kısıtlar ve bireylere davranışlarını oluştururken rehberlik eden oyunun kuralları kastedilmektedir. Oyunculardan hiçbiri varolan kuralları değiştirmeye kaynak ayıramayacak durumdaysa ya da elde edilecek fayda katlanılacak maliyeti karşılamıyorsa

'Kurumsal Denge' sözkonusudur. Ancak oyuncuların kendi amaçları vardır ve bu amaçlar doğrultusunda rekabetçi durumlarını güçlendirmek üzere kurumları değiştirmeye çalışabilirler. Bu değişim içsel olarak gerçekleşecektir. North (1997:7-8) kurumsal değişimin esas özelliklerini tanımlayan beş önerme olduğunu belirtir;

- Kıtık ve rekabetin bulunduğu ekonomik şartlar altında kurum ve kuruluşların sürekli etkileşimi kurumsal değişim için anahtardır.

- Rekabet, kuruluşları varlıklarını sürdürmek için devamlı olarak bilgi ve becerilerine yatırım yapmaya zorlayacaktır. Yeni ya da değişen fırsatlar, kuruluşlar için görece fiyatları değiştiren dışsal çevredeki dışsal değişimlerin ya da ekonomik ve politik kuruluşların arasındaki içsel rekabetin bir sonuçları olarak algılanabilir. Bu durumların her biri, girişimci ve onların kuruluşlarının bilgi ve beceriye yatırım yapmasına neden olur. Kuruluşların varlıklarını devam ettirmelerinin anahtarı, ister yaparak öğrenme yoluyla ister formel bilginin edinilmesiyle rakiplerine göre etkinliklerinin artırılmasıdır. Bireyler ve kuruluşlarının elde ettikleri bilgi ve beceri, kuruluşları fırsatlar ve tercihleri algılayacak şekilde biçimlendirecektir.

- Kurumsal çerçeve, kuruluşlara maksimum getiri getirecek bilgi ve beceri türlerini benimsetecektir. Eğer üretken aktivitelerden dolayı yüksek getiri varsa, kuruluşlar kaynaklarını üretkenliği arttıracak bilgi ve becerilere aktaracaktır. Bilgi ve beceriye yapılan yatırımlar, ekonomik performans için teşvik yapısını yansıtır.

- Algılar oyuncuların zihinsel yapılarından elde edilir. Bireylerin yaptığı seçimlerde anahtar, elde ettikleri bilgileri yorumlama yöntemleri yani onların algılarıdır.

- Kurumsal değişim, kurumsal matriksin kapsam ekonomileri, tamamlayıcılar ve ağ dışsallıkları sebebiyle büyük bir çoğunlukla aşamalı ve izlek bağımlıdır.

İzlek bağımlılığını biçimlendiren iki unsur vardır: artan getiri ve etkinlikten uzak piyasalar. Oyuncular, oyunu değiştirmek için gerekli maliyet ile bunun sonucunda elde edilecek faydayı karşılayacak durumdaysa kuralları değiştirmek, izleği yeniden biçimlendirmek isteyebilirler. Kurallar hiyerarşiye tabidir ve çoğu zaman değiştirilmek istenen kural bir üst kuralla yakından ilişkilidir. Değişim için bu üst kuralın yeniden düzenlenmesi gerekir ve bunun için kaynak aktarılır (North 2010: 123-124). Öyleyse elde edilecek kazanç konusundaki beklentiler değişimde esastır.

Bu kazançlara erişmek amacıyla gerçekleştirilen mikro buluşların, uzun dönemde makro buluşlar tarafından takip edilmesiyle oyunun kuralları içsel olarak değişir. (Greif 1994 :915).

Davranış normlarındaki değişim daha aşamalı ve yavaş bir seyir izler. Kimi zaman formel kurallar kaynaklar kullanılarak değiştirilirken, değiştirilen normu destekleyen enformel kurallar uzunca bir süre varlığını koruyabilir. Bazı durumlarda da, enformel kurallardaki bir değişim formel kurumlarda değişimi hızlandırır ve destekler (North 2010:112-114). Aron (2000:130) da kurumsal değişimin yavaşlığına dikkati çeker ve büyük çaplı değişimlerin hızlı bir şekilde gerçekleştirilip gerçekleştirilmeyeceğinin belirsiz olduğunu dile getirir.

Kurumsal denge anında oyuncuyu dengeyi bozmak üzere fayda-maliyet analizine iten en önemli etken göreceli fiyatlardaki değişimlerdir. Faktör fiyatlarındaki değişim (emek/toprak, emek/sermaye, sermaye/toprak), bilgi maliyetindeki değişim, teknolojiadaki değişim göreceli fiyatlardaki değişimden kaynaklanır. Bunların bir kısmı dışsal unsurlardır (North 2010: 109-110). Yine batık maliyetlerin boyutu da kurumsal değişimin meydana gelip gelmeyeceği ya da boyutu hakkında belirleyici olabilir. Etkinsiz bir kurumsal çevrenin değişmesi belli bir eşğin aşılmasını gerektirir (Aron 2000:105).

Acemoglu ve Robinson (2013:97-98), 14. yüzyılda Avrupa'ya yayılan ve nüfusun yarısının ölümüne sebep olan vebanın, Ortaçağ Avrupası'nın sosyal, ekonomik ve politik kurumları üzerindeki etkisine değinir. Ölümün sonucu ortaya çıkan emek kıtlığı, emeğin göreceli fiyatını arttırmıştır. Bunun sonucunda köylülerin artan talepleri isyan ve ayaklanmalarla kurumsal değişime sebep olmuş, ortaçağ feodal kurumları üzerinde büyük etkiler yapmıştır. Kritik Dönemeç (*critical juncture*) olarak adlandırdıkları bu olay sonucunda Batı Avrupa feodalizmi zayıflamış, Doğu Avrupa'da ise feodalizm ikinci kölecilik olarak adlandırılabilen bir düzene evrilmiştir. Kurumsal değişimin kaynağı emeğin göreceli fiyatının artması iken, Avrupa'da Doğu ile Batı'da farklı sonuçların ortaya çıkmasının sebebi ise başlangıç kurumlarının farklılığıdır. Batı Avrupa'daki köylüler daha fazla güce ve otonomiye sahiptir. Bu durum iki Avrupa arasında günümüze kadar uzanan iraksamanın başlangıç unsurudur.

Dışsal olarak adlandırılan göreceli fiyatlardaki değişimin kaynaklarının

yanında siyasi, ekonomik ve askeri girişimcilerin maksimizasyon çabaları gibi içsel unsurlar da mevcuttur. Bu girişimler de göreceli fiyatları değiştirerek kurumsal değişime yol açar (North 2010:110). Acemoglu ve Robinson (2013:107-108), 1588'de yenilmez İspanyol Armada'sının İngiliz Donanması tarafından mağlup edilmesi sonucu Atlantik ticaretinin serbestleşmesinin bir başka kritik dönemeci oluşturduğunu belirtir. Yüzyıl sonra İngiltere'de Krallığa karşı çıkan Glorious Devrimi'ne öncülük edecek Atlantik ticaretinden zenginleşmiş tüccar sınıfını yaratan bu olay, deniz aşırı mal ve hizmetlerin göreceli fiyatlarını değiştirerek kurumsal değişime sebep olmuştur. Bu kritik dönemecin ardından İspanya ve Fransız Monarşileri güçlenirken, İngiliz Monarşi'sinin zayıflamasının sebebi yine başlangıç kurumlarındaki farklılıklardır. Diğerlerine göre daha zayıf durumdaki İngiliz Monarşisi, bir asır sonra güçlenmiş tüccar sınıfının karşısında daha da zayıf hale düşecektir. North (2010:131) da başlangıç kurumları arasındaki farklılığın, farklı kurumsal değişim yaratacağını ifade eder. Ona göre, kurumsal değişim, daha önceki kurumsal düzenlemelerin üzerine inşa edilen marjinal uyarlamalardır. Toplumsal organizasyonun değişim kapasitesi onun tarihinin bir fonksiyonudur. Geçmiş kuruluşlar ve kültürel inanışlar tarihsel olarak bir sonraki oyunu, organizasyonu ve dengeyi etkiler (Greif 1994:943).

Kurumsal değişim ile kurum ve bireyler arasındaki etkileşim tek yönlü değildir. Bireyler kurumsal değişimlerden etkilenmekle kalmaz, aynı zamanda oluşturdukları ekonomik ve politik kuruluşlarıyla onu etkilerler. Kuruluşlar, üyelerinin kolektif çıkarlarının temsilcileri olduklarından, onların görüş ve tercihlerini dikkate almak zorundadırlar. Bireylerin doğrudan ve objektif etkileri ekonomik kuruluşlar aracılığıyla yansıtılırken, dolaylı ve subjektif etkileri kurumsal düzenlemeler ve yönetim yapısı ile yansıtılır. Böylece kurumlar ile bireylerin tercihleri karşılıklı etkileşim içindedir (Saleth ve Dinar 2004:34). Kurumlar, kurumsal değişimin nesnesi olmaktan öte, onun doğasını ve zamanlamasını etkileyip yeni kurumların detaylarının ortaya çıkmasında da etkili olur, meydana gelecek değişimin, kasıtlı ya da kasıtsız sınırlarını ve fırsatlarını belirler (Greif 2006:380).

2.4.3 İşlem Maliyeti

İşlem maliyeti (*Transaction Cost*), Yeni Kurumsal İktisat'ın önemli

kuramsal araçlarından biridir. Coase (1960:7), Neoklasik İktisat'ın varsayımlarının ancak işlem maliyetinin sıfır olduğu bir dünyada gerçekleşeceğini belirtir. İşlem maliyeti, bilgi elde etme, müzakere ve denetlemenin yarattığı çaba, zaman ve masraftır. Mübadele edilenin özelliklerini ölçmenin, hakları korumanın, anlaşmaları yürürlüğe sokmanın ve denetlemenin bedelidir (North 2010:39). Kurumlar, bu maliyeti azaltma çabasının bir ürünüdür. Coase (1930:388) bu durumu, mademki Neoklasik İktisatçıların değindiği gibi koordinasyon fiyat mekanizması tarafından sağlanacaksa, firma denilen organizasyonun neden gerekli olduğu sorusunu sorarak ortaya koyar.

İşlem maliyetinin kaynakları arasında en dikkat çeken belirsizliktir. İktisadi birimler karar alma süreçlerinde bu belirsizliği azaltmakla yetinmez, aynı zamanda haklarını güvence altına almak için çeşitli bağlayıcı düzenlemelere de ihtiyaç duyarlar. Kontrat denilen bu belgeler, belirsizliği azaltma çabasının ek maliyetlerini oluşturur. İşlem maliyetinin diğer bir kaynağı asimetrik bilgi sonucu oluşan fırsatçılıktır. İşlemdeki taraflardan biri kontratta belirtilmeyen ve sonradan ortaya çıkan bir durum karşısında karşı tarafın sahip olmadığı bir bilgiyi kendi çıkarına kullanmak isteyebilir. Bunu engelleme çabası işlemin daha pahalı olmasına sebep olur (North 2010:43).

İşlem kavramı sadece Yeni Kurumsal İktisatçıları tarafından incelenmez, Klasik Kurumsal İktisat'ın öncülerinden Commons (1931:432) tarafından da katılımcılarıyla beraber Kurumsal İktisat'ın en küçük birimi olarak tanımlanır. İşlem, toplum tarafından yaratılan özgürlük ve mülkiyet haklarının değiş tokuşudur. Gelecekte elde edilecek mal ve hizmetler, aslında bugünkü işlemlerin bir fonksiyonudur. Kurumlar bu işlemleri gerçekleştiren bireysel faaliyetlerin kontrolü, özgürleşmesi ve genişlemesi için gereklidir. Üç çeşit işlem vardır; pazarlık işlemi (*bargaining transaction*), yönetim işlemi (*managerial transaction*), bölüşüm işlemi (*rationing transaction*). Bu işlemleri yürütenler politik, ahlaki ve ekonomik unsurların çalışma kuralları tarafından kontrol edilir. Pazarlık işlemi, servetin ve refahın hukuki olarak eşit iki kesim arasında aktarılmasına yol açar. Fakat Chavance (2009: 26)'e göre bu eşitlik ekonomik olarak eşitliğe yansımaz. Yönetim işlemi, refah ve servetin yaratılmasında eşit olmayanların arasındaki ilişkiyi ifade eder. Bölüşüm işlemi ise refah ve servetin dağıtım sırasında meydana gelen işlemidir.

(Commons 1931:432).

2.4.4 Mülkiyet Hakları

Yeni Kurumsal İktisat'ın temel kavramlarından bir diğeri de mülkiyet haklarıdır. North (2010:47) bu kavramı şu şekilde tanımlamıştır;

“Mülkiyet Hakları, bireylerin kendi emekleri ve sahip oldukları mal ve hizmetler üzerinde kazandıkları haklardır.”

Bu kavram işlem maliyetiyle yakından ilişkilidir. İlk olarak, mülkiyet haklarının korunmadığı bir dünyada bireyler sahip oldukları fiziksel ya da düşünsel malları ve bu mallar üzerindeki haklarını korumak için ilave maliyetlerle karşı karşıya kalacaklardır. Bu ilave maliyetler işlem maliyetinin artması demektir (Oğuz 2003:27).

İşlem maliyeti ve mülkiyet hakları kavramları ilişkisinin diğeri yönü ise işlem maliyetinin olduğu bir dünyada mülkiyet haklarının hiçbir zaman mükemmel olarak tanımlanamamasıdır. Belirsizlikler dünyasında hakların tanımı, özellikleri ve boyutu tam olarak belirlenemez ve uygulanamaz. Bu hakların tespiti ve hayata geçirilmesi çabası yine işlem maliyetinin artması anlamına gelecektir (North 2010:47).

Kurumsal İktisat'ın bu kavrama ilgisi, mülkiyet haklarının kurumsal yapının bir fonksiyonu olduğu kabulünden gelmektedir. Bir hakkın kazanılması, o hakkı ikinci kişilere karşı tanımlayacak, bu hakkın transferi ilkelerini belirleyecek, hakka karşı tecavüzlere karşı tedbir ve ceza yöntemlerini uygulayacak üçüncü bir tarafı gerektirir. Mübadele işleminin kısıtlı olduğu, henüz formel kurallara ihtiyacın ortaya çıkmadığı bir dünyada bu işlevi enformel kurallar üstlenecektir. Davranış normları ve gelenekler, değişim halindeki küçük topluluklarda bireylerin mallar üzerindeki haklarını garanti altına alacaktır. Ancak mübadelenin, uzmanlaşma ve üretkenliğin arttığı, ikinci tarafların çoğaldığı belirsizlikler dünyasında bu işlevin artık yazılı formel kurallar tarafından üstlenilmesi gerekir. Olson (1996:22)'a göre bu noktada üçüncü bir taraf ve onun kurumları, mülkiyet haklarını koruyan bir yapı olarak ortaya

çıkma durumundadır.

Böylece mülkiyet hakları ve işlem maliyeti, varolan kurumsal çerçevenin bir ürünü haline gelir. Mülkiyet haklarının korunmadığı bir dünyada kaynaklar, doğru alanlara tahsis edilemez, bireyler bu kaynakları verimli alanlarda kullanmak için teşvikten yoksun kalır. Mülkiyet haklarının korunduğu bir dünyada, politik ve yasal kurumlar ilan ettikleri özel ve kamusal kararları tek taraflı olarak geri alamaz. Kontrol ve dengeyi sağlamak, sınırları iyi çizilmiş yönetsel prosedürler ve şeffaf karar mekanizmasının tesis etmek için kuvvetler ayrılığı sağlanmıştır (Knack ve Keefer 1997b:591)

Rodrik (2000:6), mülkiyet hakları kavramıyla sahiplikten ziyade kontrol kavramını öne çıkarmaktadır. Yasal mülkiyet hakları, eğer kontrol haklarını sunmuyorsa anlam ifade etmez. Örnek olarak Rusya'da mülkiyet hakkı yasal olarak mevcutken, girişim üzerinde etkili kontrol hakkı bulunmamaktadır. Çin'de ise açıkça yasal olarak tarif edilmiş mülkiyet haklarının yokluğuna rağmen girişimciliği teşvik eden kontrol hakları mevcuttur. Kontrol haklarıyla cisimleşen mülkiyet hakları, gelenek, adet, özel yaptırım ve yasaların kombinasyonu tarafından sağlanır.

2.4.5 Devlet

Klasik Kurumsal İktisat, piyasa kavramına yönelik eleştirel tutuma sahiptir. Devletin ekonomiye doğrudan müdahalesi ve düzenlemelerinin gerekli olduğunu savunur. Gelir dağılımı, refah ve ekonomik fırsatlarda eşitsizlik, tekel ve diğer ekonomik güç çeşitleri, finansal manipölasyon, etkinsizlik, makro ekonomik istikrarsızlık ve işsizlik, teknolojik ilerlemenin engellenmesini inceler, rekabetçi satıcılık gibi aylak sınıfın çeşitli kategorilerini eleştirir (Rutherford 1994:130). Veblen, içinde bulunduğu dönemin tekelcileşen Amerikan kapitalizmine yaptığı eleştirilerde devleti de sermaye sahibi çıkar gruplarının ayrımcı bir aracı olarak görür (Özveren, 2007:24). Commons (1931:429) ise kurumlara yönelik düzenleyici, kontrol edici bakış açısından hareketle devleti reform aygıtı olarak tarif eder. Ona göre, devlet bir kolektif faaliyettir ve bireysel faaliyeti genişletir, kontrol eder, özgürleştirir. Bu bakış açısıyla Commons, doğrudan sosyal reform problemiyle ilgilenerken, bir 'makul kapitalizm' (reasonable capitalism) arayışındadır (Chavance 2009:20). Buradan Kurumsal İktisatçıların bir kısmının devleti farklı toplumsal

sınıflar arasında çıkar uyumunun bir aracı görürken, bir kısmının ise Marksist Kuram'a benzer şekilde çıkar çatışmasına vurgu yaptıkları anlaşılmaktadır (Demir 1996:75).

North(2010:74) devletin ekonomik faaliyet üzerindeki etkisini açıklarken yaptırım (*enforcement*) kavramına değinir ve devletin olmadığı bir toplumda mübadelenin nasıl gerçekleştiğini anlatır. Kabile ve ilkel toplumların, birbirleriyle sürekli tekrarlanan mübadelelerinde yoğun toplumsal etkileşimin etkisi vardır. Sözleşmeler, bu toplumsal etkileşimin gölgesi altında, sözleşmeye uymanın faydasının uymamanın maliyetinden daha fazla olması nedeniyle kendiliğinden yaptırımlıdır. Olson (1993:568)'a göre de küçük gruplar, genellikle anlık kolektif aksiyon ile hareket edebilirken, büyük gruplar bu yolla kolektif hedefleri başaramayabilirler. Çünkü üretim artıp nüfus genişledikçe, aynı maliyet ve riskleri üstlenirken paylaşılacak artıklar giderek daralmaktadır.

Uzmanlaşmanın arttığı, mübadelenin kişisellikten uzaklaştığı bir dünyada bu fayda maliyet ilişkisi yer değiştirir. Sözleşmenin özelliklerini ölçme yeteneğine sahip, ihlali gerçekleştiren tarafın tazmin etmesini sağlayacak, sözleşmeyi uygulatacak üçüncü tarafa yani devlete ihtiyaç ortaya çıkar. Kişisel olmayan mübadelenin ve sözleşmelerin yükselmesi aynı zamanda devletin yükselmesidir (North 1989: 1321).

Fakat devlet gibi siyasi bir yapının, iki tarafın işlemlerini düzenlemenin yanında, elindeki güçle bu anlaşmaları ihlal eden taraf olmayacağı, tarafların servet ve refahını değiştirecek eylemler içine girip girmeyeceği de kurumsal çerçevenin bir diğer boyutunu oluşturur ki, Nye (2008: 70)'e göre bu sorun iyi ve kötü kurumların sebeplerinin incelenmesinde merkezi bir konudur. Çünkü devletin yükselişi, zorlayıcı gücün eşitsiz dağılımıyla beraber gerçekleşir. Gücü elinde tutanlar, bunu kendi faydaları için kullanma yoluna giderler. Öyleyse devletin varlığı mübadelenin güven içinde yapılmasına yetmez. Mübadelenin gerçekleşmesi için devletin, iktisadi unsurların servetine ve refahına el koymayacağını, onları diğer bir tarafa aktarmayacağını yani mülkiyet haklarını koruyacağını taahhüt etmesi gerekir (North 2010:80).

Olson (1993: 568), devletin ortaya çıkışının büyük grupların ortaklığı, sosyal anlaşmalar ve gönüllü mübadelenin herhangi çeşidinden dolayı değil, şiddeti

organize edebilenler arasında rasyonel kişisel çıkardan kaynaklandığını ifade eder. Buna göre, bir yağmacı çete hâkimiyet tekeli eline alıp düzenli vergileme sistemini yerleştirirse, hâkimiyeti altındakiler pek çok çetenin olası tehditleri yerine böyle bir hâkimiyeti tercih edeceklerdir. Eğer şiddetin tekeli bu şekilde bir grubun eline geçerse, vergilendirilenler diğer hırsızlardan korkmak zorunda kalmayacak ve gelirlerinin düzenli bir kısmını vergi vermek, kalanını üretim için harcamak üzere teşvik olacaklardır. Böylece hırsızlığın tekelleşmesi ve vergi yaratan nesnelerin korunması anarşiyi yok ederek devleti ortaya çıkarmaktadır.

3. KURUMSAL İKTİSAT VE EKONOMİK BÜYÜME

Kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisine yönelik ilgi Adam Smith'e kadar uzanmaktadır. Ulusların Zenginliği adlı eserinde Smith bu konudaki gözlemlerini şu şekilde ifade eder;

"Hükümetlerin adilliği konusunda belirli düzeyde güven olmayan hiç bir ülkede ticaretin ve imalatın gelişmesi pek mümkün değildir... Yöneticilerin şiddetinden devamlı olarak korkulduğu bu tür şanssız ülkelerde, insanlar [yatırım yapmak ve çaba harcamaktan çok] ellerindeki imkanları gizlemek durumundadır." (1776, aktaran Uğur 2011 :36)

Kurumsal İktisat, ekonomik performansı formel ve enformel kurallar ile bunların yarattığı yaptırım mekanizmasının oluşturduğu teşvik edici bir bütünün sonucu olarak görmektedir. Bu bölümde, öncelikle Klasik ve Yeni Kurumsal İktisatçıların enformel kısıtlamaların ekonomik büyüme üzerinde etkisi konusunda yaptıkları çalışmalara değinilecektir. Veblen'in kültürün birikmesi ve dönüşmesi süreci çerçevesinde kurduğu Ekonomik Gelişme Kuramı ve Yeni Kurumsal İktisat Okulu'nda uyum etkinliği kavramları bu çalışmalar içindedir. Daha sonra Kurumlar ve Ekonomik Büyüme ilişkisi, özellikle 1990'lı yıllardan sonra yaptıkları çalışmalarla bu konuya ilgiyi artıran Yeni Kurumsal İktisatçılar aracılığıyla aktarılacaktır. Kurumların sunduğu teşvik yapısı, kurumsal farklılıkların, yani büyümeyi etkileri

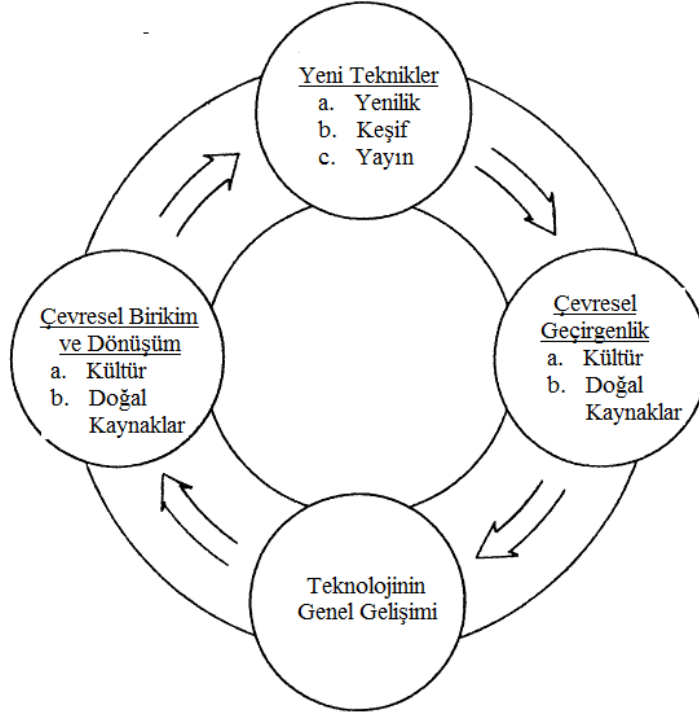
bakımından iyi-kötü kurumların ortaya çıkış nedenleri, iyi kurumların özellikleri ve kurumların büyümeyi etkileme kanalları konusunda yapılan çalışmalar da bu bölümün içeriğinde yer alacaktır.

3.1. Veblen-Ayres Ekonomik Gelişme Kuramı ve Uyum Etkinliği

Veblen-Ayres Gelişme Kuramı, ekonomik gelişme alanına biyolojik yaklaşımı uygulayan en sistematik görüşlerden biridir (Güvel 2011:137-138). Veblen (2011:161)'e göre ekonomik gelişim sürecini tetikleyen güç, insan bilgisinin, yeteneğinin ve tercihlerinin değişimidir. Maddi gerçeklerdeki değişim, düşünce alışkanlıklarındaki değişimle desteklenmediği sürece etkisiz kalacaktır. Kurumları da yaygın düşünce alışkanlıkları olarak tanımlamasıyla Veblen, ekonomik gelişim kuramının merkezine kurumları koymaktadır.

Veblen'in ekonomik gelişmeye bakış açısı kümülatif değişim ilkesi ile yakından ilişkilidir. Her yeni durum bir önceki durumun türevidir ve önceki olayların neden olduğu unsurları içerir. Evrimci bir bilim, kümülatif nedensellik ilkesini gözönüne almalıdır (Clarence 2009:15). Ekonomik Gelişme Kuramı'nda ekonomik gelişimin kültürün birikmesi ve dönüşmesi sürecinde gerçekleştiğinin kabulüyle kültür kavramına anahtar ve bütünleştirici bir rol belirlenmiştir (Güvel 2011:142). Buna göre, bilgi kültür içinde saklanır. İki tür bilgi vardır. Gündelik-dünyalık bilgi (*worldly knowledge*), günlük pratik problemlerin çözümü için kullanılır, kümülatif değildir ve dönüşümün dinamik eğilimlerini yansıtmaz. Varolan kurumlar bilginin bu yanından beslenirler. Kültürün çekirdeğinde ise kullanışlı-bilimsel bilgi (*useful knowledge*) vardır. Teknoloji işte bu kullanışlı-bilimsel bilgide cisimleşir, onun uygulanmasıdır. İcatlar, yenilikler ve yayınlar buradan kaynaklanır. Kültür ve doğal kaynakların sunduğu çerçeve olan Çevresel Geçirgenliğin izin verdiği ölçüde yeni teknikler Teknolojinin Genel Gelişimi olarak kabul görür ve uygulanmaya başlar. Yeni teknolojik seviye, yarattığı Çevresel Birikim ve Dönüşüm ile kültür ve doğal kaynakların izin verdiği ölçüde yeni tekniklerin ortaya çıkarılmasını sağlar. Böylece kullanışlı-bilimsel bilginin ve dolayısıyla teknolojik değişimin ilerlemesi ve uygulanışı üretkenlik artışı olarak ekonomik gelişme yaratır. Clarence Ayres'in, Veblen'in bu yaklaşımını sosyal kurumlara doğru genişletmesiyle Ekonomik Gelişme

Çemberi ortaya çıkar. Kültürel evrim, teknolojinin yarattığı dinamik ve kümülatif güçler aracılığıyla gerçekleşir. Doğal kaynakların bir kısmı bu süreçte tükense de bütün olarak kaynaklar gelişimden olumlu etkilenir ve genişler (Brinkman 1981:402-407).



Şekil 1. Veblen-Ayres Ekonomik Gelişme Çemberi (Brinkman 1981:406)

Veblen'in ekonomik gelişme çemberinde aktarım unsuru olarak tanımladığı, kültür ve doğal kaynakların yapısından oluşan Çevresel Geçirgenlik kavramına, North (1994:367) şok ve değişimler karşısında dayanıklı, esnek kurumsal yapı olarak değinir. Buna göre, uzun dönem büyümenin anahtarı uyum etkinliği (*adaptive efficiency*)dir. North, standart Neoklasik Pareto koşullarının geçerli olduğu dağıtım etkinliği (*allocative efficiency*) yerine kullandığı bu kavramı Evrimci İktisat'tan ödünç almıştır (Chavance 2009:50). Ekonomik performans formel kurallar, enformel kurallar ve yaptırım mekanizmasının oluşturduğu teşvik edici bir bütünün sonucudur. Uyum etkinliği, bir toplumun bilgi edinmek ve öğrenmek, yaratıcı yenilikleri teşvik etmek, yaratıcı faaliyete girişmek, risk almak, zaman içinde toplumun kendi darboğazlarını ve sorunlarını çözmek için ne kadar istekli olduğuyla ilgilidir (North

2010:107). Bir tür esnekliktir ve esnekliğin derecesi, yeniliklere uyum sağlanması, uygulamaya geçirilmesinin hızı ve zamana yayılışını belirler. Bu yaklaşımda, inanç sistemleri, yaratıcı düşünceye karşı hoşgörü, öğrenme etkinliği, bilimsel araştırmanın faydalı olduğuna dair inanç toplumların ekonomik, politik ve sosyal olarak esnekliğini belirleyen unsurlardandır (Güvel 2001:121). Mhyrman (1989:54-57)'e göre uyum etkinliği aynı zamanda bireysel firmaların da sahip olabileceği dinamik bir avantajdır, ancak her halükarda toplumun genel üretkenlik artışı için 'daha iyi' kurumsal yapının büyütme aracı (*magnifying device*) işlevi görmesi gerekir. Bu şartlardan etkilenen kurumsal çerçeve teşvik yapısını değiştirir. Teşvik yapısı, kuruluşları ve politikaları etkileyerek, ekonomik performans için belirleyici olacaktır (Chavance 2009:52).

3.2 Yeni Kurumsal İktisat ve Ekonomik Büyüme

Yeni Kurumsal İktisatçıların ülkeler arasında büyüme farklılıklarının açıklarken başlangıç noktaları, Neoklasik modelin kurumların ülke performansları üzerindeki etkileri gözardı ettiğidir. Neoklasik Büyüme Modeli, büyümenin sermaye ve emek artışı ile izah edilip edilemeyeceğini ortaya koymaya çalışmıştır. Buna göre büyümenin emek ve sermaye artışından kaynaklanmayan kısmı, teknolojik ilerleme ile açıklanabilir. Gelişmekte olan ve gelişmiş ekonomilerin uzun dönem reel büyüme oranlarının aynı uzun dönem değerine, yani sifıra yaklaşacaktır. Bu hipoteze literatürde yaklaşma hipotezi (*convergence hypothesis*) ve gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ekonomileri yakalamalarına da yakalama süreci (*catching up process*) adı verilmektedir. Farklı gelişmişlik düzeyindeki ülkeler arasında büyüme oranlarının farklılaşmasına yol açan temel varsayımlar, ülkelerin faktör donanımlarının farklı olduğu ve sermayenin marjinal verimliliğinin azaldığıdır (Kibritçioğlu 1998:214). Teknoloji düzeyi ise kendiliğinden, dışsal bir unsurdur. Girişimcilerin yeni teknolojileri üretimde kullanmaları bilinçli bir eylem olmadığı gibi, teknolojik ilerlemenin yönelimini belirleme inisiyatifi de söz konusu değildir (Orhan ve Erdoğan 2010:580).

İçsel Büyüme Modelleri de uygulanacakları toplumların kurumsal özelliklerine, sosyal farklılıklarına ya da değerlerine yer vermemiştir. Kararlı durum

büyüme oranını ve teknolojiyi içselleştirerek yaptıkları katkılara rağmen, ülkeler arasındaki farklılıklara yönelik açıklamalarla Neoklasik Teori'yi aşamamış, pozitiflik, değerlerden bağımsızlık, belirli ekonomik değişkenlerin miktarları ve nitelikleri üzerinde durmak dışında farklılaşmamışlardır (Güvel 2011:113). Kurumların iktisadi analize dahil edilmesi gerekliliği, bu büyüme modellerinde yer alan değişkenlerin gözardı edilmesi anlamına gelmemektedir. Ancak bu değişkenlerin miktarı, bunlarla ilgili kararlar ve büyüme oranları üzerindeki etkileri kurumsal yapı tarafından belirlenmektedir.

Kurumlar; tasarruf, yatırım, çalışma, teknoloji, üretim ve değişim ile ilgili kararları etkileyerek ekonomik büyüme üzerinde doğrudan ve dolaylı etkiye sahiptir. Yeni Kurumsal İktisat'a göre bu etkileşimde özellikle teşvik kavramı öne çıkmaktadır (North 2010; Acemoglu vd. 2004; Olson 1996). Teşvik, bireylerin çalışması, yenilik yaratmaları, girişimcilerin risk almaları, fırsatları değerlendirmeleri, yatırım yapmaları, maliyetleri azaltmaları, etkin üretimde bulunmaları, hükümetlerce vergi gelirlerinin etkin bir şekilde kullanılması, kamu malının sağlanması ve tüm bu faaliyetlerin üretkenliğinde belirleyici olan temel unsurdur. Üretim faaliyetleri yerine yeniden dağıtım faaliyetlerini geliştiren, piyasada rekabetçi koşullar yerine tekeller yaratan, fırsatları geliştirmek yerine onları kısıtlayan kurumsal yapı olumsuz bir teşvik unsuru meydana getirir (North 2010:17). İyi politika ve kurumlara sahip ülkeler potansiyellerinin büyük kısmını gerçekleştirirken, bu şartlara sahip olmayan ülkeler potansiyel gelirlerinin kısıtlı bölümünü gerçekleştirebilmektedir. Çünkü bu ülkelerde, birey ve firmalar büyümeyi yaratacak rasyonalite, beceri ve çabaya sahip olsalar bile, bireysel başarı sosyal etkinliği sağlamak için yeterli değildir. Teşvik yapısı sadece seçilen politikalara bağlı değil, aynı zamanda sözleşmeleri uygulayan, mülkiyet haklarını koruyan yasal sistem, politik yapı, anayasal hüküm, lobi ve kartellerin özel çıkarlarının boyutunu temsil eden kurumsal düzenlemelere bağlıdır (Olson 1996:6). Hall ve Jones (1999:84)'a göre sosyal altyapı olarak adlandırılan kurum ve hükümet politikaları aynı zamanda bireylerin yetenek, firmaların sermaye birikimini etkiler, eğitimsel kazanım, teknoloji transferi ve yeniliğin teşvik unsurlarını belirler. Ayrıca hırsızlık, zorla el koyma ve mafya koruması gibi sapmalardan korunmayı sağlayan kurumların varlığı ya da yokluğu da üretkenliği etkileyen unsurlardandır. Devlet sapsmaları denilen kamulaştırma, yıkıcı vergileme ve

yolsuzluğa karşı düzenleme ve kanunların varlığı aynı şekilde üretkenliği etkiler.

Kurumsal yapı aynı zamanda yatırım ve yeni teknolojilere uyumu da belirlemektedir. Kurumsal yapıdaki eksiklikler yatırımların miktarını azaltabilir. Firmaların yeni teknolojileri kullanması ve bünyelerine yerleştirmesini engelleyebilir (Aron 2000 :128; Knack ve Keefer 1995:223).

Kurumsal yapının aynı zamanda ülkelerin makroekonomik istikrarsızlıklara ve krizlere maruz kalma olasılığını belirlediği yönünde çalışmalar da mevcuttur. Satyanath ve Subramanian (2004:25), demokratik politik kurumların uzun dönemde makroekonomik istikrarın sağlanmasında ciddi ve önemli etkiler yaratarak dolaylı olarak büyümeyi etkilediğini gösterir. Zayıf kurumsal yapıya sahip toplumların global krizlerden ziyade kendi ekonomik ve politik şoklarıyla başatmedeki yetersizliklerinin birinci derecede önemli olduğunu ortaya koyan çalışmalarında Acemoglu vd (2003 :61-62), böyle toplumlarda yönetenlerin az sayıda sınırlamayla karşılaştığını ve değişik gruplar arasından daha güçlü olmak, daha yüksek kazançlara el koyma adına kavgalar meydana geleceğini vurgular. Bu durumda şoklar ekonominin daha çok ihtiyaç duyduğu devamlı işbirliğini ve güveni imkansız hale getirir. Sözleşmelerin kusurlu ve şoklara karşı daha duyarlı olması yanında, politikacılar değişik grupları tatmin edebilmek ve iktidarda kalabilmek için sürdürülemez politikalar uygulamaya zorlanabilir. Girişimciler ise bu zayıf kurumsal yapının etkisiyle çabuk çıkış yapabilecekleri sektörlerle yatırım yaparlar. Ekonomik özgürlük ile makroekonomik oynaklık arasındaki ilişkiyi analiz ettiği çalışmasıyla Dawson (2010:184)'a göre makroekonomik oynaklığın temel belirleyicisi kurumsal yapıdır ve kurumlar aynı zamanda ekonominin şoklara uyarlanma yeteneklerini de etkiler. Rodrik (2002:22) makroekonomik istikrarın mali kurumlar aracılığıyla başarılabileceğini belirtir.

3.2.1. Kurumsal Farklılıkların Nedenleri

Ülkeler arasındaki performans farklılıklarının sebebinin kurumsal farklılıklar olduğunu kabul eden Kurumsal İktisat, bu farklılıkların nedenlerinin ortaya çıkarılmasını da amaç edinmiştir. İşlem maliyetlerini düşüren, mülkiyet haklarını güvence altına alan, yeniliği ve teknolojik gelişimi teşvik eden kurumların ortaya çıkış şartları nelerdir, kötü ekonomik performans yaratan kurumsal düzenlemeler

sözkonusu ülkelerde hangi şartlardan dolayı ortaya çıkmıştır soruları ekonomik büyüme literatürü için de önemli bir inceleme alanı haline gelmiştir. 1990'lı yıllarda Doğu Avrupa ve Eski Sovyet Cumhuriyetlerinin piyasa ekonomisine geçişi ile Latin Amerika ve Güneydoğu Asya deneyimleri, gerçekleştirilecek düzenlemelerin sözkonusu ülkelerdeki geleneksel, tarihi ve kültürel yapıdan bağımsız düşünülemeyeceğini göstermiştir. Bu ülkelere önerilen düzenlemelerin kendi özgün şartlarında zaten ortaya çıkmamış olması, kurumsal farklılıkların daha derin temelleri olduğu düşüncesini desteklemektedir. Arzulanan gelişme düzeylerinin yakalayamayan ülkelerdeki büyümeyi teşvik etmeyen kötü kurumların içsel ve dışsal müdahalelere rağmen kırılmayan direnci de diğer bir inceleme konusunu oluşturmaktadır. Aynı formel düzenlemelerin farklı ülkelerde farklı sonuçlar yarattığı ya da benzer sonuçların değişik sürelerde elde edilmesi, özellikle enformel kurumların ve kurumsal yapının köklerinin irdelenmesi gerekliliğini ortaya koymuştur.

Ülkeler arasında kurumsal farklılıkları yaratan etmenleri üzerine yapılan çalışmalar genel olarak Sömürge Mirası, Sömürge Mirası ve Faktör Donanımı, Politik Çatışmalar ile İnançlar ve Normlar olmak üzere dört farklı başlık altında toplanabilir.

3.2.1.1 Sömürge Mirasının Etkisi

Kurumsal farklılıkların ülkelerin sömürge mirasından kaynaklandığını belirten kimi çalışmalar, neden bazı ülkelerin finansal gelişmeyi destekleyen kurumsal yapıya sahipken, diğerlerinin sahip olmadığını belirleyebilmek için sömürge mirası sonucu benimsedikleri hukuk sistemlerini incelemişlerdir.

Hukuk ve Finans Teorisi, finansal gelişmede uluslararası farklılıkların açıklanmasında kurumların rolü üzerine odaklanmıştır. Bu teoriye göre, Avrupa'da geçtiğimiz yüzyıllarda ortaya çıkarak fetih, sömürgeleştirme ve taklit yoluyla yayılan farklı yasal gelenekler, finansal gelişmişlikteki farklılıkları açıklamaya yardım eder. Yasal geleneklerin kurumları etkileme mekanizması iki kanalı takip eder. Politik mekanizma olarak adlandırılan ilk kanala göre, özel mülkiyet haklarını koruyan, sözleşmesel düzenlemeleri destekleyen ve yatırımcıların yasal haklarını koruyan yasal sistemlere sahip ülkelerde, tasarruf sahipleri firmalara finansman sunmaya

istekli olacak ve finansal piyasalar gelişecektir. Aksi yönde bir sistemin varolduğu ülkelerde, yasal kurumlar girişimcilerin finansmanını engelleyecek, finansal gelişimin önüne geçecektir. Uyumluluk mekanizması denilen ikinci kanala göre, yasal gelenekler değişen şartlarla evrilme kabiliyetleri ve ekonominin ihtiyaçlarını karşılayabilme kapasitelerine göre farklılaşan kurumsal yapılar yaratacaklardır (Beck ve Levin 2008:252). Buna göre yasal gelenekler İngiliz Common Laws, Fransız Medeni Hukuku, Alman Medeni Hukuku, İskandinav Hukuku ve Sosyalist Hukuk olmak üzere beşe ayrılır. Fransız, Alman ve İskandinav Hukuk sistemleri arasındaki fark göreceli olarak daha azdır ve medeni hukuk ailesi içinde değerlendirilirler.

Teoriye göre sosyalist hukuk, toplumun ekonomik çıkarları ve özgürlüklerini dikkate almaksızın, devletin gücünü korumak ve kaynakları sömürmek üzere kurumlar inşa eder. Medeni Hukuk da, bireyleri devletin karşısında korumayı amaçlamaktan ziyade sosyalist hukuk kadar olmasa da devletin gücünün muhafaza edilmesini amaçlayan kurumlar kurmaya eğilimlidir. Common Laws sistemi ise hükümet karşısında bireylerin korunmasını ve hükümet gücünün sınırlandırılmasını amaçlamaktadır (La Porta, vd. 1998 :17-18).

Yasal geleneklerin kolonilerine empoze edildiğine değinen North (2010:131-134)'a göre İngiltere, devletin gücünü sınırlayan ve kontratların uygulanmasını sağlayan kurumlarını Kuzey Amerika'ya aktarmıştır. İspanya ise anakatadan taşıdığı dini ve bürokratik yönetim mekanizmasını Latin Amerika'nın tarım toplumlarının üzerine getirmiştir. Böylece oluşturulan kurumsal yapı, uzun süre Latin Amerika'da kök salmıştır. Öyle ki bağımsızlıktan sonra ABD Anayasası'nı kabul etmek ve benzeri girişimleri başarısız olmuştur. Çünkü her yenilik, varolan kurumsal düzenlemelerin üzerine inşa edilen marjinal uyarlamalardır. Uygulanmaya çalışılan kurallar aynı olsa da, Latin Amerika'nın yaptırım mekanizmaları, yaptırımın nasıl uygulandığı, davranış normları ve oyuncuların öznel modelleri İspanyol bürokratik mekanizmasının özelliklerini taşımaktadır.

La Porta, vd. (1998:36-37) İngiliz Common Laws ülkelerinin, Fransız Medeni Hukuku ve Sosyalist Hukuk ülkelerine göre; Protestan mezhebinin baskın olduğu ülkelerin, Katolik mezhebi ve İslam dininin baskın olduğu ülkelere göre daha iyi kamusal alan performansına sahiptir. Bir diğer çalışmalarına göre, kanun gelenekleri Common Laws'dan gelen ülkelerin yatırımcıları, Fransız Medeni

Hukuku'nu benimseyen ülkelere göre daha iyi korumaktadır. Alman ve İskandinav hukuk sistemlerini benimseyen ülkeler ise ara kategoride kalmaktadır, ancak bu sistemler en kaliteli hukuk yaptırımlarını sunmaktadır (La Porta vd. 1996:41).

3.2.1.2. Sömürge Mirası ve Faktör Donatımı

Sömürge geçmişine sahip ülkelerdeki kurumsal yapı farklılıklarının, Avrupalıların buralara geldikleri zaman karşılaştıkları şartlara bağlı olduğu yönünde çalışmalar mevcuttur.

Daron Acemoglu, Simon Johnson and James A. Robinson yaptıkları çalışmalarda Avrupalı kolonicilerin kurdukları sömürgelerde karşılaştıkları ölüm oranları, yerli nüfus yoğunluğu ve sömürgeleştirmeden önceki refah durumu ile bu topraklarda günümüzde varolan kurumsal yapı arasında ilişki kurarlar. İlk sömürgecilerin ölüm oranlarını değişken olarak aldıkları çalışmalarında (Acemoglu vd. 2001a:1370-1375) yerli nüfus yoğunluğunun; sömürgeleştirmeden önceki refah düzeyini değişken olarak aldıkları çalışmalarında (Acemoglu vd. 2001b:34-35) ölüm oranları, yerli nüfus yoğunluğu ve refah düzeyinin, o bölgelere yerleşip yerleşmeme yönünde belirleyici olduğunu tespit ederler. Buna göre sömürgeciler, yerli nüfusun fazla olduğu, yüksek ölüm oranlarıyla karşılaştıkları, kendilerinden önce yüksek refahın hakim olduğu bölgelerde yoğun nüfusla yerleşmek yerine, kaynakları çıkartacak, yerli nüfus üzerinde kontrollerini arttıracak ve dar elit çevreler dışındakilerin mülkiyet haklarını güvence altına almayan sömürücü (*extractive*) kurumlar kurmuşlardır. Bu kurumlar, bağımsızlık sonrası varlıklarını sürdürmüş, yeni kurulan devletlerin örgütlenişini etkilemiştir. Koloniciler düşük ölüm oranları, düşük nüfus yoğunluğu ve düşük refah seviyesiyle karşılaştıkları bölgelerde yerleşimlerini genişletmeyi seçmiş, nüfuslarını arttırmış ve geldikleri ülkelerdeki kurumsal yapıları buralara taşımışlardır. Öyle ki, yeni yerleşimlerdeki kurumlar anayurttaki gibi gelişmediğinde, yerleşimciler bu şartlar için Avustralya örneğinde görüldüğü gibi otoritelerle mücadele etmişlerdir. Bu ilişki Acemoglu vd. (2004:49)'nin ülkeler arasındaki kurumsal farklılıkların sebebini açıklamak için kullandıkları Sosyal Çatışma Görüşü (Social Conflict View) ile uyumludur.

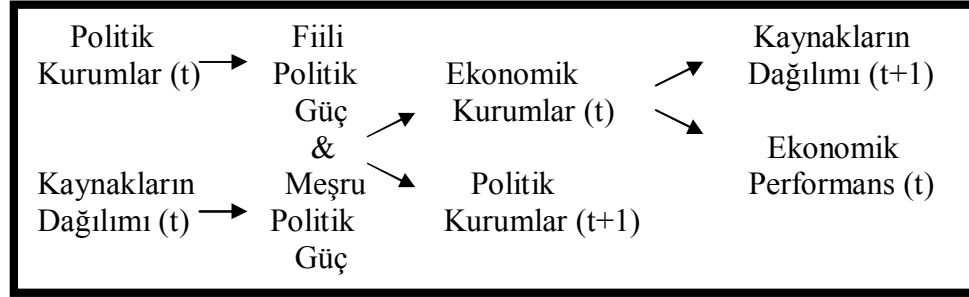
Sosyal Çatışma Görüşü'ne göre ekonomik ve politik kurumlar içseldirler. Toplumun kollektif seçimi olarak belirlenirler. Ancak toplumdaki tüm bireylerin aynı

ekonomik ve politik kurum setini seçmesi beklenemez. Çünkü farklı kurumlar, toplum içindeki birey ve gruplar arasında gelecekteki kaynakların dağılımında farklılıklara neden olur. Politik kurumlar ve yarattıkları kaynak dağılımı, sağladıkları politik güç ile dönem içindeki ekonomik kurumları ve bir dönem sonraki politik kurumları belirler. Böylece politik kurumların ekonomik kurumları ve ileride göreceğimiz gibi ekonomik performansı belirlediği kurumların hiyerarşisi (*a hierarchy of institutions*) kavramına ulaşılır.

Politik kurumlar toplumdaki politik gücün dağılımını belirler. Politik güç ikiye ayrılır; meşru politik güç (*de jure political power*) ve fiili politik güç (*de facto political power*). Meşru politik güç, doğrudan politik kurumlar tarafından belirlenir. Politik kurumlar, demokrasi, oligarşi, diktatörlük gibi politik rejimleri içermekle kalmaz, aynı zamanda politikacı ve elitlerin üzerindeki sınırlamaların ya da teşviklerin büyüklüğünü tespit eder. Sınırlama ve teşviklerin büyüklüğü, politikacı ve politik elitlerin gücünün o rejim içindeki meşru çizgisidir. Örnek olarak monarşik bir devlette politik kurumlar, hanedan ailesine meşru politik gücün tamamını kullanma imkanı verirken, hiç ya da çok az bir sınırlama getirecektir. Oysa ki anayasal bir monarşide, politik kurumlar meşru politik gücün bir kısmını parlamentoya devrederken hanedan ailesinin politik gücü üzerinde daha fazla sınırlama getirecektir. Politik kurumlar tarafından yasal olarak güçle donatılmamış toplum kesimlerinin ise fiili politik gücü vardır. Bu kesimler barışçıl eylemlerden isyanlara kadar uzanan yöntemlere başvurabilirler. Bu tip politik gücün iki kaynağı vardır. Birinci olarak, toplumun değişik kesimlerinden gelebilen bu gruplar kolektif aksiyon problemini çözme yeteneğine sahiptirler. Yani beraber hareket etmenin önündeki engelleri ortadan kaldırabilmektedirler. Fiili politik gücün ikinci kaynağı, grupların varolan politik kurumlar karşısında yerini ve diğer gruplarla ilişkisini belirleyen kaynakların dağılımıdır. Kaynakların dağılımı, meşru politik güce sahip gruplara fiili politik güç sağlayarak onların etkinliğini arttırabilir. Ancak teknoloji ya da uluslararası çevredeki değişimler sonucunda meşru politik güce sahip olmayan grupların da fiili politik güce sahip olması olasıdır. Politik kurumlar ve dolaylı etkiler sonucu onlardan kaynaklanan kaynak dağılımı, politik gücü bir gruba ya da farklı gruplar arasında tahsis ederek, o dönem içindeki ekonomik kurumları ve bir sonraki dönem politik kurumlarını belirler. Ekonomik kurumlar, toplumdaki üretimin

organizasyonunu, teknolojideki yatırımları ve dolayısıyla o dönemdeki ekonomik performansı, aynı zamanda bir sonraki dönemin kaynak dağılımını belirler.

Politik kurumlar ve kaynak dağılımından oluşan durum değişkenleri, böylece sistemdeki bütün değişkenlerin belirlenmesinde etkili olmaktadır. Tahsis ettikleri politik güç, doğrudan sözkonusu dönemin ekonomik kurumlarını ve bir sonraki dönemin politik kurumları belirlerken, dolaylı olarak ekonomik kurumlar sonucu ortaya çıkacak gelecek dönemki kaynak dağılımını da etkilemektedir. Kurumların Hiyerarşisi olarak adlandırılan bu durumu t geçerli dönem, $t+1$ bir sonraki dönemi temsil etmek üzere şematik olarak şu şekilde ifade edebiliriz:



Şekil 2. Kurumların Hiyerarşisi

Buna göre, ekonomik ve politik kurumlar içseldirler, ancak toplumun tümü tarafından ortak karar mekanizmasıyla seçilmezler. Bireyler sebep oldukları kaynak dağılımından ve elde edecekleri faydadan dolayı ekonomik kurumlar üzerinde tercihlere sahiptirler. Politik güç sahibi gruplar, rantlarını maksimize eden ekonomik ve politik kurumları inşa ederler. Oluşturulan ekonomik kurumlar aynı zamanda bir sonraki dönemin kaynak dağılımını da belirleyerek politik gücün tekrar sözkonusu kurumları belirleyen gruplarda toplanmasını sağlar. Avrupalılar, toplumun kalanından çıkarabilecekleri geniş bir rant olduğunda sömürücü ekonomik kurumları seçmişlerdir. Nüfuslarının yoğun olarak yerleştiği sömürge alanlarında, geniş yatırım fırsatlarına sahip politik güç olarak mülkiyet haklarını koruyan iyi ekonomik kurumlar oluşturmuşlardır (Acemoglu vd. 2004 :2-6)

Saleth ve Dinar (2004:34), ekonomik kuruluşların kurumsal çevreyi sadece politik kurumlar aracılığıyla etkileyebildiklerini ifade ederken, teknoloji ticaret ve yatırım gibi alanlarda meydana gelen değişimlerin de yine bu kanalla kurumsal

çevreyi belirleyeceğini dile getirir. Bu dışsal değişkenler yarattıkları ekonomik çıktılarla, politik kurumları ekonomik kurumları değiştirmek üzere teşvik ederler.

Engerman ve Sokoloff (2002:3), toprak, iklim ve yerli nüfusun büyüklüğü ve yoğunluğunun Avrupalıları plantasyon tarzı üretimi teşvik ettiği yerlerde, elitlerin köleliği meşrulaştıran, hakimiyetlerini garanti altına alan kurumlar kurduklarını ortaya koyar. Buna karşılık başlangıç şartları eşitlik ve homojenite yararına olan yerlerde göçler artmış, yerleşimcilerin toprak edinimini sağlayan, güvenlik sunan kurumlar oluşmuştur. Beck vd. (2003 :27), kolonileşme sürecinde düşük donatıma sahip ülkelerin, günümüzde daha zayıf mülkiyet haklarının korunumuna, daha az gelişmiş finansal aracılık ve menkul kıymetler borsasına sahip olduklarını gösterir.

Düşük performans gösteren kurumların kolonilerin bağımsızlaşmasına rağmen değiştirilememesi ve direncinin muhtemel sebepleri konusunda Acemoglu vd. (2001:1376)'nın üç açıklaması vardır. İlki, mülkiyet haklarını koruyan ve hükümet gücü üzerinde sınırlamalar getiren kurumların kurulması maliyetlidir. Bağımsızlıktan sonraki dönemde elitler bu maliyete katlanmak istememişlerdir. İkincisi, sömürücü stratejinin kazançları, elitlerin boyutuna bağlıdır. Elitler ne kadar dar ise o kadar daha fazla gelire el koyabilir ve bu düzeni devam ettirmeye o kadar fazla istekli olurlar. Sonuncu olarak, bu tarz bir düzende batık maliyetler ne kadar fazla ise bu kurumları devam ettirmek için o kadar isteklidirler.

3.2.1.3. Politik Çatışmalar

Kurumlar arasındaki farklılıkların, politik çatışmaların biçimi ve şiddetindeki farklılıklarından kaynaklandığını ileri süren çalışmalar (Bates 2001, Herbst 2000, Nugent ve Robinson 2002) mevcuttur. Bu çalışmalarda politik elitlerin destekçi kazanmak, gelirlerini arttırmak ve yabancı düşmanları yenilgiye uğratmak gibi sebeplerle tavizler vermek ve kurumlar oluşturmak zorunda kaldıkları Batı Avrupa'nın tersine, zayıf kurumlara sahip ülkelerde, kurumsal yapı ile politik çatışmalar arasındaki ilişki incelenir (Shirley 2008:621). Herbst'e göre Ortaçağ Avrupası'nda yüksek nüfus yoğunluğu karşısında kıt olan toprağın kontrolü için çatışmaların finansmanı, kralları önce vergiler hakkında halk ve lordlarda çatışmaya girmeye, sonra da tavizler vermeye mecbur bırakmış, bu süreç 19. yy'da Avrupa'da sağlamlaştırılan kurumsal altyapıyı meydana getirmiştir (Robinson 2002:512).

Politik elitler, halkın desteğini almaya ihtiyaç duymadıkları ya da birbirleriyle rekabet içine girmedikleri ülkelerde ise mülkiyet hakları, kişi hak ve özgürlüklerini güvence altına almayan kurumsal yapılar inşa etmişlerdir.

Nugent ve Robinson (2002), Kolombiya, Kosta Rika, Guatemala ve El Salvador'da 19.yy'da biçimlenen kahve üretimine dayalı ekonomileri inceledikleri çalışmalarında, aynı gelişmişlik düzeyinden başlamalarına, benzer sömürgeci tarihe, dile ve dine, iklime, topografiye, faktör donatımına ve teknolojiye sahip olmalarına rağmen, ilk iki ülkede üretimini küçük toprak sahipliği, diğer ülkelerin ise plantasyon şeklinde örgütlediğini tespit ederler. Çalışmaya göre, Kolombiya ve Kosta Rika'daki elitler esas olarak toprak sahibinden ziyade tüccardılar ve diğer iki ülkeye göre daha fazla kutuplaşma ve politik rekabet içindeydiler. Bu yüzden finans, kredi tedariği ve ihracat gibi ticari aktivitelerde uzmanlaştılar. İçinde bulundukları yoğun politik rekabet destek arayışını ve alt sınıflara ödün vermeyi gerektirdi. Demokratik kurumlar ve seçimler gibi temsiliyet kanalları önem kazandı. Guatemala ve El Salvador'da ise 19.yydaki kahve üretimi ve ticaretindeki artış büyük toprak sahiplerinin boş ya da yerlilerin elindeki arazilere el koymasını sebep olarak plantasyon sistemine yaratmış ve farklı bir kurumsal yapıyı meydana getirmiştir.

Herbst, toprağın bol, emeğin kıt olduğu Afrika'daki devletin örgütleniş tarzı üzerine yaptığı çalışmada, sömürgeleştirme öncesinde elitler arasında toprak değil emek üzerine bir güç mücadelesi yürütüldüğünü, mülkiyet haklarının kölelik üzerine kurulduğunu ortaya koyar. Sömürge iktidar da yönetimini bu yapının üzerine inşa etmiş, kendi kurumsal yapısını kurmaya girişmemiştir. Bağımsızlık sonrası dönemdeki Soğuk Savaş ve diğer uluslararası şartların etkisiyle tarihi olarak Avrupa'da ortaya çıkan ve bugün bildiğimiz anlamda devlet yapısının üstüne oturduğu kurumsal yapı kurulamamıştır (Robinson 2002Y:513). Bates de Afrika üzerine yaptığı çalışmada ülke elitlerinin halkın geniş kesimlerinin desteğini almalarını gerektirecek çatışmalar ya da dış düşmana karşı savaşlar içine girmemelerinin günümüzün yeterince gelişmemiş devlet yapılanmasının ortaya çıkmasına neden olduğu görüşündedir (Shirley 2008:621).

3.2.1.4. İnançlar ve Normlar

Kültür olarak adlandırılabilir inanca, norm ve adetlerin, farklı kurumsal

yapıların oluşmasına neden olabileceği üzerine çalışmalar (Knack ve Keefer 1997; Greif 1994; Putnam 1993; Hall ve Jones 1999) mevcuttur.

North (2010:52)'a göre kültürel inanışlar, kurumsal yapının esas belirleyicisidirler. Kültür, duyuların beyne sunduğu bilgileri çözmek ve yorumlamak için dile dayalı kavramsal bir çerçeve sunar. Enformel kısıtlamalar da toplumsal olarak aktarılan bilgiden gelirler ve kültür adı verilen bu mirasın bir parçasıdır. Geçmişteki mübadele sorunlarına getirilen enformel çözümleri bugüne doğru taşır ve bir devamlılık unsuru yaratırlar.

Putnam (1993:164-165), mübadele sorunlarını bireylerin kolektif aksiyon problemi olarak ifade eder. Bu probleme getirilen çözümlere bağlı olarak farklı kurumsal yapılar oluşturulur. Grup içi arızalar, problemin ne kadar çözüldüğünü ortaya koyan bir birim işlevi görür.

Grup üyeleri, diğer üyelerin değişik olaylar karşısında ortaya koyacakları tepkileri konusunda oluşturdukları beklentiler sonucunda, değişik davranış kombinasyonlarında formülize edilen bir denge mekanizması oluşturur. Bu denge mekanizması, kurumları da beraberinde getirir (Greif 1994:915-916).

Kurumsal yapının esas belirleyicisi olan kültürel inançların kaynağı nedir sorusuna ise North (1997:5)'un cevabı şu şekildedir;

".. farklı toplumlarda farklı davranışsal inançlar mevcut olduğunu ve kurumlar ile kuruluşların farklı formlarına neden olduklarını kabul edersek, inançları ne üretir? Son kaynak ne olursa olsun, egemen modern öncesi toplumun baskın organize edilmiş inanç yapıları olduklarından dinler, en yakın adaydır."

Greif (1994:942-944), Ceneviz ve Magriplilerin sahip oldukları kültürel inanışların yarattığı farklı kurumsal düzenlemeleri incelemiştir. Magriplilerin sahip olduğu kolektivist kültürel inanışlar, toplum içinde ayrımcı ve küçük gruplardan oluşan yatay ilişkileri teşvik eder. Ekonomik, sosyal ve ahlaki yaptırımları uygulamak üzere sosyal kuruluşlar yaratır, uygulama yeteneklerine dayalı sosyal organizasyonlara sebep olur. Kolektivist sistem ekonomi içi ilişkileri destekleyen ve daha az maliyetli formel kuruluşları yaratır, ekonomi dışı etkili ilişkileri sınırlar.

Tersine, bireysel kültürel inançlar, Cenevizlilerin dikey ilişkiler kurmasını teşvik ederek, grup üyelerine karşı ekonomik sosyal ve ahlaki yaptırım uygulama yeteneklerini sınırlar. Böylece yaptırım ve işbirliği için daha maliyetli yasal, politik ve ekonomik kuruluşlara dayalı toplumsal organizasyona ihtiyacı ortaya çıkarır.

Sosyal sermaye kavramı da Kurumsal İktisat literatüründe yatırım kararları üzerinde etkisi yönüyle ele alınır. Politik bilimlerde bu kavramın kullanımı insan davranışlarının şekillenmesinde politik ve sosyal normlar ile kurumların rolüne vurgu yapar. Sosyal sermaye, gruplar arasında ya da grup içi işbirliğine katkı sağlayan paylaşılan normlar, değerler ve anlayışlarla beraber iletişim ağlarının bütünüdür. Güven, sosyal sermayenin hem kaynağı hem de çıktısı olarak görülmesinin yanısıra sosyal işbirliğine dayanak oluşturur (OECD 2001:41). Çalışmalar (Knack ve Keefer 1997a :1251), mülkiyet ve kontrat haklarını etkili şekilde koruyan formel kurumlara sahip, etnik ve sınıfsal çizgilerde daha az kutuplaşmış ülkelerde güven ve sivil işbirliğinin daha güçlü olduğunu ortaya koymaktadır. Yüksek güven ortamının sağlandığı toplumlarda bireyler, mübadelenin maliyetlerini arttıracak şeylerden korunmak için daha az harcama yaparlar. Yazılı kontratlara daha az ihtiyaç duyulur, her muhtemel sorun için önlem alınması gerekmez. Davalar daha az sıklıkla açılır. Bireyler aynı zamanda daha az kaynağı kendilerini korumak için vergi, ödeme, rüşvet ya da özel güvenlik ekipman ve hizmetlerine harcarlar. Düşük güven yeniliğin cesaretini kırar. Eğer girişimciler partner, işçi ve arz edenlerden gelecek olası suiistimalleri izlemek için daha fazla zaman harcamak zorundalarsa, yeni ürün yada süreçlerde yenilik yaratmak için daha az zaman ayırırlar. Güvenin toplumsal ve ekonomik ilişkilerin temeline oturduğu toplumlarda işlem maliyetlerini, hantallığı azaltacak kurumsal yapı kurulur.

Putnam (1993:181-185)'a göre, Güney ve Kuzey İtalya, kolektif aksiyon problemine getirilen farklı çözümler nedeniyle farklı kurumsal yapılara sahiptir. İki bölgedeki sosyal sermayenin niteliği, kurumlar ve onların performanslarıyla birbirini besleyen bir ilişki içindedir.

Hall ve Jones (1999:111), ekonominin uzun dönem performansının temel belirleyicisi olarak sosyal altyapının üzerinde durmuştur. Sosyal altyapı ile kastedilen birey ve firmalara teşvikler sunan kurumlar ve hükümet politikalarıdır. Ülkeler arasındaki sosyal altyapı farklılıkları Batı Avrupa toplumlarından ve kültüründen

etkilenme derecesine göre şekillenmektedir.

3.2.2 İyi Kurumlar

Kurumsal İktisat, iktisat biliminin kurumların etkisinden bağımsız olarak ele alınamayacağını savunur. Analizinin merkezine kurumları ve bunlar arasındaki ilişkileri alırken, Kurumsal İktisatçılar arasında kurumlara bakış açısı açısından farklılıklar mevcuttur. Commons'a göre bireysel hareketi güven altına alan kolektif hareket olması itibariyle kurumlar ilerici, Veblen'e göre ise değişimin önündeki engel olarak muhafazakardırlar (Gürkan 2007:242). Özellikle 1990'lı yıllardan itibaren, ülkelerin ekonomik ve hatta sosyal olarak performans farklılıklarının sebebi sosyal bilimlerin araştırma konularından biri haline geldikçe, kurumlar da araştırmacılar tarafından bu performans farklılıklarının sebepleri olarak kapsayıcı-dışlayıcı, kapsayıcı-sömürücü, iyi-kötü, daha iyi-zayıf kurumlar olarak sınıflandırılmıştır. Bu çalışmada ülkelerin ekonomik büyüme performanslarına etkisi bakımından yararlı kurumlar, iyi kurumlar olarak sınıflandırılacaktır.

İyi kurumlar hakkında yapılan tanımlamalarda, bu kurumların genel olarak iki ortak özelliğini ortaya konulmaktadır. Birinci özellik bu kurumların mülkiyet haklarının güvenliğini sağlaması, ikinci özellik ise gücü elinde bulunduranların güçlerinin, toplumun geri kalan kesiminin mülkiyet ve yaşam haklarına saygı göstermesi için sınırlandırılmasıdır (Knack ve Keefer 1997b; Acemoglu 2003; Shirley 2008; Greif 2008).

Acemoglu (2003:27)'na göre iyi ekonomik kurumlar, toplumun geniş yatay kesiminin mülkiyet haklarının güvenliğini ve ekonomik kaynaklara göreceli olarak eşit şekilde ulaşmasını sağlayan kurumlardır. Bu kurumlar üç anahtar özelliğe sahiptir; ilki, ekonomik yaşamda yer alması ve yatırım yapması yönünde teşvik edilmesi için toplumun geniş yatay kesiminin mülkiyet haklarının uygulanması, ikincisi, elitlerin, politikacıların ve diğer güçlü grupların, güçlerini toplumların geri kalan kesiminin yatırım ve gelirlerine el koyamamaları ya da yüksek derecede düzensizlik yaratamamaları için sınırlandırılması ve son olarak toplumun geniş kesimine, özellikle beşeri sermayeye yatırım yapabilmeleri ve üretken ekonomik aktivitelere katılım sağlayabilmeleri için eşit fırsatlar sunulmasıdır.

Shirley (2008:611) ise iyi kurumları, piyasa ekonomisini destekleyen

kurumsal çerçeveyi oluşturan, birbirinden farklı ve tamamlayıcı olması gerekmeyen iki kurumlar kümesi olarak tarif etmiştir. Birinci gruptaki kurumlar işlem maliyetlerini düşürerek ve güveni arttırarak mübadeleyi geliştiren kurumlardır. Sözleşmeler ve yaptırım mekanizmaları, ticari normlar ve kurallar, paylaşılan değerleri büyüten inanç ve alışkanlıklar ile beşeri sermaye birikimi bu ilk grubu oluşturur. İkinci gruptaki kurumlar, devlet ve diğer güçlü aktörlerin özel mülkiyete el koyması ve kendileri dışındaki bireylere boyun eğdirmesinin önüne geçen kurumlardır. Anayasalar, seçim kuralları, katılımı ve eğitimi düzenleyen kanunlar, insanları kanunlara itaat ve hükümetin izlenmesi yönünde işbirliği yapmaya motive eden normlar bu grubu oluşturur.

Greif (1994:4)'e göre sosyal olarak faydalı kurumlar, refah arttırıcı işbirliği ve aksiyonu arttırır; mülkiyet haklarını korur; sözleşmeleri güvence altına alır; uzmanlaşma ve mübadeleyi teşvik eder. İyi kurumlar aynı zamanda tasarrufu, beşeri-fiziki sermayeye yatırımını, kullanışlı-bilimsel bilginin gelişimini, nüfusun büyüme oranının sürdürülebilirliğini, refah arttırıcı barışı, kaynakların mobilizasyonunu ve kamu mallarının sunumu gibi faydalı politikaları destekler. Greif (2008 :727)'e göre piyasa temelli mübadelenin gelişimi iki kurumsal sütuna bağlıdır. İlki, sözleşme-yaptırım kurumlardır. Bunlar bireylerin sözleşmelerdeki yükümlülüklerine uymayı taahhüt edebildikleri işlemlerin yelpazesini belirlerler. İkincisi, baskı-kısıtlama kurumlardır. Baskıcı güce sahip olanların diğerlerinin mülkiyet haklarını suistimal etmelerini sınırlayan kurumlardır.

Rodrik (2000:6-12) piyasaların kendi kendini yaratan, düzenleyen, istikrara kavuşturan ve meşruluğa kavuşturan bir yapıda olmadığını, bunun için piyasaları destekleyen kurumlara ihtiyaç olduğunu belirtir. Bu kurumlar beş çeşide ayrılır:

- Mülkiyet Hakları: İstikrarlı ve güvenilir mülkiyet haklarının tesis edilmesi modern ekonomik büyümenin başlangıcının anahtarıdır. Üretilen ya da geliştirilen varlıklardan elde edilen getiri üzerinde yeterli kontrole sahip olmazsa, girişimci birikim ve yenilik yapmak için teşviklere sahip olmayacaktır. Her toplum uygun mülkiyet haklarının ölçeğine ve davranışları üzerindeki kabul edilebilir sınırlamalara kendisi karar verecektir. Uğur (2011:39), bu kurumların ekonomik performans üzerindeki etkisinin, sermaye yatırımı, eğitim yatırımı, üretkenlik, üretilen değere yabancılaşmama, güven vb kanallardan geçtiğini ifade eder.

- Düzenleyici Kurumlar: Katılımcıların hileli ve anti-rekabetçi davranışlarla karşılaşmasını, işlem maliyetlerinin teknolojik ve diğer maddi olmayan dışsallıkların içselleştirilmesine mani olmasını, eksik bilginin ahlaki tehlike ve ters seçime sebep olmasını engelleyen kurumlar bu gruba girer. Her başarılı toplum, mal, hizmet, emek, varlık ve finansal piyasaları düzenleyen düzenleyici kurumlara sahiptir.

- Makroekonomik İstikrara İlişkin Kurumlar: Piyasanın sahip olmadığı kendiliğinden istikrar sağlama fonksiyonunu yerine getirmek için parasal ve mali kurumlara ihtiyaç vardır. Bu kurumlar içinde en önemlisi bankacılık krizlerine karşı tedbir alan ve tipik olarak Merkez Bankası diye adlandırdığımız son kredi verme merciidir.

- Sosyal Güvenlik Kurumları: Modern ekonomik büyüme statik ekonomiden dinamik olana geçişi gerektirir. Bu geçişin etkilerinden biri, bireyleri akrabalık bağları, kilise ve köy hiyerarşisi gibi geleneksel bağlardan özgürleştirilmesi iken, diğer taraftan da geleneksel destek sistemlerinden ve risk paylaşımı kurumlarından uzaklaşmalarını sağlamasıdır. İşsizlik ve yoksulluğu azaltıcı mekanizmalar sosyal istikrar ve uyumu sağlar.

- Çatışma Yönetimi Kurumları: Sosyal çatışma, hem kaynakları ekonomik olarak üretken aktivitelerden uzaklaştırdığı hem de yaratılan belirsizlik ile üretken aktivitelere olan teşvikleri engellediği için zararlıdır. Sağlıklı toplumlar koordinasyon başarısızlıkları ihtimalini azaltan kurumlara sahiptir. Hukukun egemenliği, yüksek kaliteli yargı sistemi, temsili politik kurumlar, serbest seçimler, bağımsız ticaret kurumları, sosyal ortaklıklar ve azınlık grupların kurumsallaşmış temsili böyle kurumlara örnek olarak gösterilebilir.

3.2.3 Kurumların Ekonomik Büyüme Etkileme Kanalları

Kurumsal yapının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi üzerine özellikle son yıllarda yoğunlaşan çalışmalar, bu etkiyi çok farklı göstergeler aracılığıyla incelemektedir. Kurumsal kalite, politik istikrarsızlık, politik rejimlerin karakteristiği, sosyal sermaye ve sosyal karakteristik olarak adlandırılabilen bu göstergelerin büyüme üzerinde etkileri de farklılaşmaktadır (Aron 2000:100). Bu bölümde bu göstergeler üzerinde yapılan çalışma ve bulgulardan bazıları incelenecektir.

Kurumsal kalite ve ekonomik büyüme arasındaki kuvvetli ilişki yapılan bir çok araştırmada kabul gören bir olgudur. Kurumsal kalite, kurumsal kural ve normların ne kadar etkili uygulandıklarını gösterir. Sözleşmelere, mülkiyet haklarına, sosyal güvene, sivil özgürlüklere vb. saygının derecesini ifade eder (Aron 2000:128). Kurumların belirsizlikleri ve işlem maliyetlerini azaltan, ekonomik ajanların koordinasyonunu kolaylaştıran fonksiyonlarını gözönüne alarak, kurumsal kalitenin dört ana kriter ile tarif edilmesi gerektiği belirtilmiştir. Statik etkinlik olarak adlandırılan ilki, kurumların sosyal maliyetleri azaltan davranışları teşvik etme kapasitesini ölçer. Güvenilirlik kriteri, kurumların güvenilir sözleşmeleri belirleme yeteneğidir. Güvenlik kriteri, kurumların işlem maliyetini azaltarak sosyal ilişkilere güvenlik ve istikrar sunma kapasitesini belirler. Son kriter olan dinamik etkinlik ise sosyal değişimleri tahmin edebilme ya da en azından ajanları bu değişimlere uyum sağlamaya teşvikler yaratabilme derecesini temsil eder (Alonso ve Gancimartin 2009:4). Kurumsal kalitenin ölçümü ile ilgili yapılan çalışmalarda kullanılan unsurlar, kurumların geçmişi, yolsuzluk düzeyi, bürokratik etkililik, sözleşmelerin güvencesi ve uygulanabilirliği, finansal sistem, etkin yargı sistemi, mülkiyet hakları, devlet müdahalesi, yabancı yatırımlar, ticari politikalar, kayıtdışılık gibi unsurlardan oluşmaktadır. Bu konulardaki kullanılacak veriler ise genel olarak International Country Risk Guide tarafından yayınlanan Politik Risk Göstergeleri, Dünya Bankası tarafından yayınlanan Yönetişim Kalitesi Göstergeleri (Wordwide Governance Indicators), Transparency International tarafından yayınlanan Yolsuzluk Algısı Endeksi (Corruption Perception Index), daha küçük ölçekli veri setleri olarak Polity IV'ün Rejim Karakteristikleri Verileri, Busines Environment Risk Intelligence'ın Yatırım Riskleri Göstergeleri, Economist Intelligence Unit'in DEMOKRASİ Endeksi gibi kaynaklardan elde edilir (Uğur 2011 :39).

Kurumsal kalite ve ekonomik performans üzerine yapılan çalışmaların büyük kısmında, hukukun üstünlüğü ve onun önemli göstergesi mülkiyet haklarının devamlılığı ile ekonomik büyüme arasında ciddi bir ilişki olduğuna dair bulgulara ulaşılmıştır (Knack ve Keefer 1995:601; Dollar ve Kraay 2000:23; Klein 2005:31; Barro 2003:273; Barro 2002:159). Hukukun üstünlüğünün, gelişmiş ülkelerden ziyade, gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyümesi için önemli bir faktör olduğunu ortaya koyan çalışmaların (Butkiewicz ve Yanikkaya 2006:660; Aixalá ve

Fabro 2008:48) yanı sıra, hukukun üstünlüğü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin pozitif olmakla beraber diğer kurumsal kalite belirleyicilerine göre daha zayıf olduğunu belirten çalışmalar (Rachdi ve Mensi 2012:6) da mevcuttur. Hukukun üstünlüğünün önemli göstergelerinden biri yolsuzluğun yokluğudur (Butkiewicz ve Yanikkaya 2006:660). Yolsuzluk miktarı ile ekonomik büyüme arasındaki negatif ilişkiye dair çalışmalar (Mauro 1995:705; Shleifer and Vishny 1993:20-21; Ugur ve Dasgupta 2011:30) bulunmaktadır. Bardhan (1997:1328) ise büyüme üzerindeki negatif etkilerine rağmen, yolsuzlukların özellikle gelişmekte olan ülkelerde bürokratik düzenlemeleri aşmak üzere kullanılarak sistemin etkinliğini artırıp büyümeye pozitif etki yapabileceğini belirtmiştir.

Bürokratik etkililik derecesi, yatırım düzeyini arttırıp ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkileyen bir diğer kurumsal kalite göstergesidir. Aynı zamanda bürokratik etkililiğin sağlandığı ülkelerde yolsuzluk miktarı düşük düzeylerde gerçekleşmektedir (Mauro 2005:683; Knack ve Keefer 1995:211).

Finansal gelişmişlik düzeyi de ülkeler arasındaki performans farklılıklarının açıklanmasında başvurulacak önemli değişkenlerden biridir. Daha iyi kurumsal çevre, tasarrufları en üretken yatırım projelerine yönlendirerek finansal kaynakların etkin tahsisatını ve dolayısıyla finansal gelişimi sağlar. Bu durum işlem maliyetlerini düşürerek üretkenliği arttırır ve büyümeyi sağlar (Yahyaoui 2011:49; Rachdi ve Mensi 2012:6).

Kurumsal kalitenin büyümeyi olumlu yönde etkilediğine dair ana kabulün yanında, gelişmekte olan ve gelişmiş ülkeleri üzerinde kurumsal kalitenin etkisinin boyutları hakkında farklılıklar mevcut olabilir. Valeriani ve Peluso (2011:33), sivil özgürlüklerin gelişmekte olan ülkelerde, veto hakkına sahip olanların sayısının gelişmiş ülkelerde ekonomik büyüme üzerinde daha büyük bir etkiye sahip olduğunu ortaya koyarken, Aixelá ve Fabro (2008:48), gelişmekte olan ülkelerde yolsuzlukların önlenmesi, gelişmiş ülkelerde hukuk düzenin ekonomik büyümeyi arttıracak reformlar içinde daha büyük etkiye sahip olduğunu dile getirir.

Hükümet harcamaları büyüklüğünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisi de kurumsal kalite ile ilişkilidir. Hükümet harcamalarının kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla üzerindeki negatif etkisi vardır (Barro 1991:430). Bu etki düşük derecede kurumsal kalite durumunda daha fazladır. Kurumsal kalitenin kişi başına gayrisafi

yurtiçi hasıla üzerindeki etkisi, hükümet harcama büyüklüğünün düşük olduğu durumda daha yüksek olmaktadır (Afonso ve Jalles 2011:18).

Yapılan çalışmalarda politik istikrarsızlık, politik protesto ve sosyal şiddetin çeşitli formlarının göstergelerini belirten sosyopolitik huzursuzluk ve hükümet çöküşlerinin sıklığı ile ölçülür. Politik istikrarsızlık, politik belirsizliği arttırıp mülkiyet haklarını tehdit ederek yatırımlar ve dolayısıyla büyüme üzerinde olumsuz etki yaratır. Bu ilişki politik istikrarsızlığın mülkiyet hakları üzerindeki ters etkisi ve mülkiyet hakları ile özel yatırımlar arasındaki ilişkiden kaynaklanır (Barro 1991:437). Özellikle politik istikrarsızlığın kaynağı olarak toplum içindeki eşitsizliklerin alındığı çalışmalarda, politik istikrarın varlıklı bir orta sınıfın varlığı ile güçlendirileceği ortaya konulmuştur (Alesina ve Perotti 1993:1204-1205). Ayrıca gelir dağılımındaki eşitsizlik, rant arayışı faaliyetlerini de arttıracak ve bu kanalla da mülkiyet haklarının korunmasında zaafılar yaratarak ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyecektir (Knack ve Keefer 1995:208).

Demokrasi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ortaya koymaya dönük çalışmaların bir kısmı, ikisi arasında pozitif bir ilişki, bir kısmı da negatif ilişki tespit etmiştir. Rodrik (2000:23)'e göre demokrasiler daha öngörülebilir uzun dönem büyüme oranları sağlarlar. Kısa dönem istikrarı sağlamak, şoklarla başetmekte ve çıktının adil dağılımında daha başarılıdırlar. Barro (1996:70) ve Sala-i-Martin (1997:181) da yaptıkları çalışmalarda demokrasi ile ekonomik büyüme arasındaki pozitif yönde ilişki olduğunu ortaya koyarlar. Kurzman vd. (2002:26)'e göre demokrasinin büyüme üzerindeki pozitif etkisi yatırımları arttırması, hükümet harcamalarını ve sosyal huzursuzluğu azaltması ile gerçekleşir. Butkiewicz ve Yanikkaya (2006:660), demokrasinin gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyümeyi desteklediği görüşündedir. Dollar ve Kraay (2000:25-26) ve Gerring vd. (2005 :356) ise ikisi arasındaki ilişkinin sanıldığı kadar kuvvetli olmadığını hatta negatif yönde olduğunu bulmuşlardır. Bardhan (1999:3-5)'a göre, demokrasinin mülkiyet haklarını koruduğu fikri zorlama bir görüştür. Eğer çoğunluk fakir ise ve demokratik süreç işliyorsa, zengin azınlığın mülkiyet hakları tehdit altında olabilir. Demokrasilerin popülist bakılara direnme gücü otoriter rejimlerden daha azdır. Aynı zamanda demokrasiler şikayet mekanizmasını, geliştirdiğinden gereğinden fazla şikayet üretip daha fazla incelemeye ve projelerin gecikmesine sebep olabilir. Otokratik rejimler,

ekonomik performansları iyi olduğu durumda, demokratik rejimlere göre daha fazla etkinliğe sahip olurlar. Olson (1993:572) ise fakir toplumların, iyi ekonomik politikalara sahip olan g   l  bir diktat rle hızlı b y yebilseler de, bunun sadece bir ya da iki diktatörün hakimiyet ömrü için süreceğini ifade eder. Acemoglu (2008 :35-36) bu noktada, oligarşik toplumların, girişimci olarak faaliyet yürüten ajanların karşılaştırmalı olarak yararlandıkları avantajlar ve yeniden dağıtıcı vergilerin saptırıcı etkisini bertaraf edebilmeleri dolayısıyla en baŗta büyümeyi sağladıklarını belirtmiŗ, Robinson ile beraber yazdığı Ulusların D ŗ ŗ  (Acemoglu ve Robinson 2013:92) adlı kitabında da oligarşik toplumların yaratıcı yıkım korkusuyla da ekonomik büyümeyi yaratacak kurumlara kısmen izin verebileceklerini belirtmiŗtir. Fakat zaman içinde karşılaştırmalı üstünlüğün yeni ajanlara geçmesiyle kaynak tahsisatı gittikçe bozulacak ve ekonomik büyüme s rd r lemeyecektir. Demokrasilerde vergilerin yarattığı ekonomik büyüme üzerindeki saptırıcı etki ise zaman içinde daha kötüye gitmeyecektir. Sonuçta oligarşik toplumlar, göreceli olarak daha demokratik toplumların gerisine d ŗeceklerdir.

Sivil iŗbirliđi normları da ekonomik çıktı üzerinde etki eder. İŗbirlikssel normlar, bireylerin deđiŗik tipteki kamu mallarının sunumuna katkı yapmalarını sağlayarak dar kiŗisel çıkarların üzerinde sınırlamalar yaratır. Sivil normlar fırsatçılığı etkili şekilde sınırlar, monitoring ve kontratların uygulanması maliyetlerini d ŗ r r, yatırımların ve diğer mübadelelerin getirilerini yükseltir. Güven ve sivil normlar, politik kanallar aracılığıyla da dolaylı olarak ekonomik çıktıyı, politik katılımın karakter ve seviyesini etkileyerek ekonomi politikalarının kalitesini ve hükümetin performansını arttırabilir. Vatandaŗların sahip olduğu politika ve kamu meseleleri bilgisi, katılımcılıkları politikacı, bürokrat ve onların iŗbirliđi yaptığı dar çevrelerin kendi çıkarlarını arttırabilmelerinin üzerinde potansiyel kontrol için önemlidir. Sivil normlar seçmenlere memurlar arasında asil vekil probleminin çözümünde yardım eder (Knack ve Keefer 1997a :1254).

4. İskandinav Ülkeleri Ekonomileri ve Kurumlar

Kurumsal yapı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelendiği bu çalışmada, İskandinav ülkelerinin seçilmesinin nedeni, sözkonusu ülkelerin ekonomik, politik ve sosyal karakteristikleri ile dünyanın geri kalanından ayrıksı bir yerde durmalarıdır. Demokrasi, mülkiyet haklarının korunması, yolsuzlukla mücadele gibi kurumsal özelliklerde yüksek performans gösteren bu ülkeler, aynı zamanda literatürde ekonomik büyüme ile pozitif ilişkili olduğu büyük oranda kabul edilen devlet müdahalesinin azlığı ve mali özgürlük gibi kurumsal özelliklerde düşük bir performans göstermektedir. Çalışmada sözkonusu ülke grubu olarak 1952 yılında aralarında serbest pazar oluşturmak ve serbest dolaşımı mümkün kılmak üzere kurulan İskandinav Kurulu'nun beş üyesi Danimarka, Finlandiya, İsveç, İzlanda ve Norveç alınmıştır. Bu bölümde ilk olarak, İskandinav ülkelerinin ekonomisine yön veren, ortaklaşmış özelliklerine değinilecek, refah devleti olgusunun temellerine dair görüşlere yer verilerek, Kurumsal İktisat literatüründe bu ülkelere dair yapılan bazı çalışmalar ve sonuçları hakkında bilgi verilecektir. Daha sonra çalışmaya konu olan ülkelerin ekonomileri ve kurumsal yapıları aktarılacaktır.

İskandinav ülkeleri ekonomilerinde öne çıkan ilkeler, evrensellik, sosyal dayanışma ve sınıflar arasında eşitliktir. Bu ilkeler büyük oranda yüksek vergi gelirlerine sahip devlet tarafından uygulanmaktadır. Eşitlik kavramıyla minimum gereksinimlerin karşılanmasından ziyade, sosyal hakların evrensel nitelikte olduğunun kabulü gereği gereksinimlerin yüksek düzeyde karşılanması hedeflenmektedirler. Sistemin amacı, statü farklılıklarını korumak değil, vatandaşların eşitliğini vurgulamaktadır. Fakat bu ülkelerin esas ayırt edici özelliği

sosyal eşitlik ile ekonomik etkinliğin kombine edilmesidir (Özdemir 2007: 140).

Kuhnle ve Hort (2004:22)'ye göre, 20. yüzyılın erken dönemlerinde genel eğitim ve geniş çaplı sağlık hizmetleri politikaları, sonraki başarılı ekonomik gelişimin ve ulusal sağlığın temellerini atmıştır. Yine aynı dönemde yakalanan genel okuryazarlık oranı ekonominin modernizasyonu ve hızlı sanayileşmeye katkı yapmıştır. Demokratik kurumlar da ekonomik ve sosyal hedeflere uyum göstermiştir. Sosyal eşitlik ile ekonomik etkinliği biraraya getirilmesi demokratik politik sistemin açık bir sonucudur.

Koray (2005:30) refah devletini, siyasal demokrasinin bir fonksiyonu olarak görmekte, ayrıca siyaset ve demokrasinin böyle bir anlayışı yükseltmesi veya böyle bir işlev fonksiyon görebilmesi açısından en belirleyici etkenin toplumdaki güç ilişkileri olduğunu belirtir. Buna göre, işçi sınıfının güçlenme ve siyasallaşma açısından, korporatist modelin hakim olduğu Kıta Avrupası'ndan daha etkin olduğu İskandinav ülkelerinde refah politikaları daha etkilidir ve eşitlikçiliği hedeflemektedir. Bu çerçevede devlet tarafından sağlanan güçlü sosyal güvenlik sistemi, işçi ve işverenlerin bu hızlı değişime karşı olası direnişlerini de azaltmıştır. Aynı zamanda günümüz krizlerinin şiddetini azaltan bir etken olmuştur (Kuhnle ve Hort 2004:22).

Klasik Kurumsal İktisat ortaya çıktığı dönem itibariyle tekel, kaynakların israf edilmesi, sefalet ve depresyon konularına önem vererek ekonomiye devletin müdahalesini savunurken, Yeni Kurumsal İktisat ekonomik performans ile devletin ekonomideki etkinlik düzeyinin azaltılması arasında pozitif ilişkinin varlığını kabul etmektedir. North (2010:80), yaptırım mekanizmasının sağlanması itibariyle devletin varlığının bir zorunluluk olarak görürken, mübadelenin gerçekleşmesi için devlet gücünün iktisadi unsurların servetini ve refahına el koymayacağına, onları diğer bir tarafa aktarmayacağını yani mülkiyet haklarını koruyacağını taahhüt etmesi gerektiğini belirtmektedir. Bu anlamda, Afonso ve Jalles (2011:25), devletin boyutundaki artışın ekonomik büyüme üzerindeki negatif etkisinin, İskandinav Hukuk sisteminin uygulandığı ülkelerde azaldığını tespit eder. La Porta vd. (1996:41) da bu ülkelerin diğer hukuk sistemlerine göre daha kaliteli hukuk yaptırımları sunduklarını belirtmektedir.

Acemoglu vd. (2012: 5-6), İskandinav ülkelerinin görece eşitlikçi, daha refahı

yüksek yapısı ile Amerika'nın yeniliği daha fazla teşvik edici, daha risk alıcı, daha az eşitlikçi yapısını karşılaştırarak, Amerika'nın İskandinav ülkeleri gibi daha eşitlikçi bir kurumsal yapıya kendini dönüştürüp dönüştüremeyeceği olgusunu, teknoloji transferinin olduğu dünya dengesini gözönüne alarak tartışmıştır. İskandinav ülkelerinin görece eşitlikçi, daha fazla refahı ifade eden kurumsal yapısının yaratan unsurlardan biri, Amerikan ekonomisinin sosyal refah pahasına gelişen teknolojiyi teşvik edici kurumsal yapısıdır. Böylece dünya teknoloji sınırı Amerikan ekonomileri gibi ekonomilerce ileri taşınırken, teknoloji transferleri sayesinde İskandinav ülkeleri daha eşitlikçi refah toplumlarını yaratabilmektedir. Bu durumda Amerika gibi ülkelerin İskandinav ülkeleri gibi daha eşitlikçi bir kurumsal yapıya kendine dönüştürmesinin yenilikleri azaltarak, dünya refahını azaltacağı sonucu çıkmaktadır.

Finlandiya ve İsveç ağaç, İzlanda balıkçılık ve Norveç petrol açısından zengin bir doğal yapıya sahiptir. Kurumsal yapı, doğal kaynakların ekonomik performansa pozitif etkisinin sağlanması için başat unsurdur. Gurbanov (2012:65)'a göre doğal kaynaklardan, işçi gelirlerinden ya da dış yardımlardan kaynaklanan ilave gelirin devlet ve faktör sahipleri tarafından ticarete konu olmayan mallara yönelmesi sonucu bu malların nispi fiyatları artar. Harcama etkisi olarak adlandırılan bu durum Hollanda Hastalığı'nın makroekonomik etkilerinden biridir ve reel döviz kurunun değerlendirilmesi sonucunu doğurur. Bu reel değerlendirme sonucunda kaynaklar ticarete konu olmayan sektöre doğru kayacaktır. Bu kayış sonucunda ticarete konu olan sektörler üretim maliyetleri artacak, ekonomik büyüme ve ihracatta azalma gerçekleşecektir. Bu etkinin azaltılmasının koşullarından biri, kamu harcamalarının kurala bağlanarak kontrol altına alındığı kurumsal yapıdır. Norveç, 1990'lı yıllarda getirdiği Harcama Kuralı ile kamu harcamalarına kısıtlama getirerek dünyada harcama etkisini azaltma yönünden başarılı bir örnek oluşturmuştur.

4.1 Danimarka

Danimarka, eczacılık, deniz taşımacılığı, yenilenebilir enerjide dünya lideri firmaları ile son teknolojiyi kullanan tarım sektörü ve endüstriye sahip, dış ticarete yüksek derecede bağımlı, bütün yönleriyle modern bir ekonomidir. Avrupa Birliği üyesidir, hukuk sistemi ve düzenlemeleri Birlik standartlarına hemen hemen tam

olarak uyumludur. Ülke vatandaşları yüksek yaşam standartlarıyla hayatlarını sürdürmektedir. Ekonomi geniş refah devleti ve gelirin adil şekilde paylaşılması için gereken tedbirleri almaktadır. Ülke net gıda ve enerji ithalatçısıdır. Oldukça önemli miktarda ödemeler bilançosu fazlasına sahiptir. Buna karşı imalat sektörü hammadde ithalatına bağımlıdır. Avrupa Birliği içinde, uluslararası ticaretin liberalleşmesinin en büyük destekçilerindendir. Tüketim temelli uzun büyüme döneminden sonra, konut patlamasının sonucuyla 2007 yılında ekonomi yavaşlamaya başlamıştır. 2008-2009 yıllarında konut fiyatları önemli derecede düşmüştür ve 2010 yılında kısa bir yavaşlamadan sonra bu eğilim devam etmiştir. Hanehalkı borçluluğu, 2013 yılının ilk yarısında görece olarak yüksektir. Küresel finansal kriz, artan borçlanma maliyeti ile ihracat talebi, tüketici güveni ve yatırımlardaki düşüş aracılığıyla bu konjonktürel daralmayı körüklemiştir. 2010 yılında artan hükümet harcamaları ile kısmen küçük çaplı bir canlanma gerçekleşmiş, fakat ülke 2010 yılının sonu ve 2011 yılının başında iki ardarda daralma yaşamıştır. Tarihsel olarak düşük işsizlik düzeyi bu resesyonla keskin şekilde artmış ve 2010-2013 yıllarında yaklaşık %6'da seyretmiştir. Yine de bu oran, Avrupa Birliği ortalamasının yaklaşık üçte ikisi kadardır. Artış eğilimindeki bağımlılık oranı, uzun dönemli ana sorundur. 2008 yılına kadar uzun yıllar fazla veren bütçe, 2009 yılından itibaren açık vermektedir. Fakat bu açıklara rağmen, 2012 yılında yeni koalisyon mütevazı bir canlandırma politikasına girişmiştir. Yine de, 2013 yılında Danimarka'nın mali pozisyonu, GSYİH'nın yaklaşık %46'sı boyutundaki kamu borcuyla Avrupa Birliği ülkeleri arasında en güçlüler arasında yer almıştır (CIA 2014a).

Tablo 1. Danimarka'nın Ekonomik Göstergeleri

	1995	2000	2005	2010	2011	2012
GSYİH Büyüme Oranı (%)	3.06	3.52	2.44	1.38	1.07	-0.35
Kişi Başına GSYİH (bin \$)	34.77	29.98	47.54	56.45	59.89	56.36
Kamu Harcamaları (GSYİH'nın %)	41.48	34.76	32.71	42.02	42.75	44.06
Enflasyon Oranı (TÜFE %)	2.09	2.92	1.80	2.29	2.75	2.41
Dışa Açıklık (GSYİH'nın %)	70.96	86.97	93.07	95.33	102.09	104.52

Kaynak: Dünya Bankası

Ülkede mülkiyet hakları, ekonominin genelinde kurumsallaşmış bağımsız ve adil yargı sistemi tarafından güçlü şekilde korunmaktadır. Ticaret ve iflas kanunları, tutarlı şekilde uygulanmaktadır. Fikri mülkiyet hakları kayda değer ve uygulamalar dünya standartlarıyla uyumludur. Yolsuzlukla mücadele etkilidir. Düzenlemeci yapısı dünyanın en etkililerinden biridir. Parasal istikrar gayet iyi sağlanmıştır. Ticaret rejimi rekabetçidir ve çoğu sektörün ticarete dinamik büyümesine katkıda bulunur. Yabancı yatırımlarla ilgili olarak dünyanın en açık ülkelerinden biridir. Son dönemde farklı alanlara yönelmiş finansal sektör, birkaç bankanın başarısız performansı sebebiyle istikrarsız bir dönem yaşamaktadır (Heritage Foundation 2013: 188).

4.2 Finlandiya

Finlandiya, yüksek derecede endüstrileşmiş, geniş ölçüde serbest piyasa ekonomisine sahip bir ekonomidir. Tarihsel olarak, özellikle ağaç, metal, makina, telekomünikasyon ve elektroniğe dayalı imalat sektörlerinde rekabetçidir. Cep telefonu teknolojileri, biyoteknoloji gibi sektörlerde sivrilmektedir. Kereste ve pek çok mineral haricinde, hammadde, enerji ve mamul malların bazı bileşenleri yönünden ithalata bağımlıdır. İklim ve tarımsal gelişim nedeniyle temel ürünlerde kendi kendine sürdürme kapasitesi sınırlıdır. Önemli bir ihracat kalemi olan ormancılık, kırsal nüfusa ikincil bir iş alanı sunmaktadır. Ülke Avrupa Birliği'nin en iyi performans gösteren ülkelerinden biri olmuş, banka ve finansal piyasalar küresel krizden korunabilmiştir. Ancak 2009 yılında dünyadaki durgunluk, ülkeye Euro Bölgesi'ndeki en derin daralmayı yaşatarak iç ve dış talebi vurmuştur. 2010 ve 2011 yıllarında ihracat, iç ticaret ve hanehalkı tüketimi ekonomik büyümeyi canlandırsa da, 2012 ve 2013 yıllarında devam eden resesyon ekonomiyi yavaşlatmıştır. Resesyon genel hükümet finansmanını ve borçlanma oranını, kayda değer bütçe fazlasını bütçe açığına çevirerek etkilemiştir. Fakat Finlandiya yine de Avrupa Birliği bütçe açığı hedeflerini tutturmuştur. Finlandiya'nın ana meselesi, Avrupa Birliği'nden zayıf ihracat talebi ve hükümetinin kemer sıkma politikaları karşısında ekonomik büyümeyi canlandırma olacaktır. Uzun dönemde, hızla yaşlanan nüfus ile

rekabetçiliği, sürdürülebilirliği ve ekonomik büyümeyi tehdit eden geleneksel üretimde hızla düşen verimlilikle karşı karşıya gelecektir (CIA 2014b).

Tablo 2. Finlandiya'nın Ekonomik Göstergeleri

	1995	2000	2005	2010	2011	2012
GSYİH Büyüme Oranı (%)	3.96	5.32	2.91	3.36	2.72	-0.82
Kişi Başına GSYİH (bin \$)	25.60	23.52	37.31	44.13	48.67	45.69
Kamu Harcamaları (GSYİH'nın %)	49.82	35.03	36.43	40.24	39.06	40.55
Enflasyon Oranı (TÜFE %)	0.95	3.36	0.86	1.21	3.41	2.8
Dışa Açıklık (GSYİH'nın %)	65.46	78.01	79.42	79.36	82.67	81.99

Kaynak: Dünya Bankası

Mülkiyet hakları iyi korunmaktadır ve sözleşmesel düzenlemeler tam anlamıyla uygulanmaktadır. Adli sistemin kalitesi genelde yüksektir. Fikri mülkiyet haklarının korunmasıyla ilgili birçok uluslararası anlaşmaya uymaktadır. 2012 yılında birçok işadama 2007 genel seçimlerinde politikacılara rüşvet vermek suçlamasıyla eşi benzeri görülmemiş cezalara çarptırılmıştır. Hükümet harcamaları küçülmektedir. Kamu borcu kontrol altındadır. Etkili ve şeffaf düzenleyici çerçeve, girişimciliği teşvik etmektedir. Yükselen gıda fiyatları enflasyon sınırını zorlamasına rağmen, parasal istikrar sürdürülmektedir. Uluslararası ticarete ve yatırıma açıktır. Yatırım düzenlemeleri şeffaf ve etkilidir. Gelişmiş finansal sistem rekabetçidir ve geniş çerçevede hizmet sunmaktadır. Küresel finansal piyasalardaki zorlanmalara rağmen bankacılık genel olarak sağlıklı durumdadır (Heritage Foundation 2013: 188).

4.3 İsveç

Tüm 20. yüzyıl boyunca yaşanan barış ve tarafsızlık politikası sayesinde, İsveç ileri teknoloji ve geniş sosyal yardımın karşımı altında başarılı bir yaşam standardını kurmayı başarmıştır. Modern bir altyapıya, mükemmel iletişim sistemlerine ve yüksel kalitede işgücüne sahiptir. 2003 yılında halk, Euro'ya geçişi

kabul etmemiştir. Kereste, hidro güç ve demir cevheri, ağırlıklı olarak dış ticarete yönelmiş ekonominin ana kaynaklarıdır. Üretim ve ihracatın yaklaşık %50'sini makine sektörünün oluşturduğu endüstriyel üretimin büyük bir çoğunluğu özel sektör tarafından yürütülmektedir. Tarım işgücünün ve üretimin %1'inden biraz fazlasını kaplar. 2008 yılına kadar, artan iç talebin ve güçlü ihracatın desteklediği devamlı bir genişleme gerçekleşmiştir. Bu durum ve güçlü finans sektörü, merkez sağ hükümeti istihdamı arttıran, refah harcamalarını ve ekonomideki devletin rolünü azaltmayı amaçlayan kendi reform politikalarını uygulamaya teşvik etmiştir. Bu özelliklere rağmen, İsveç Ekonomisi 2008 yılının üçüncü çeyreğinde resesyona sürüklenmiştir. 2009 yılında ihracat talebini ve tüketimi azaltan küresel şartlardaki kötüleşmeyle daralma devam etmiştir. Yüksek ihracat ve bankacılık sektörünün kârlılığı 2010 yılında toparlanma sağlamış, ancak 2013 yılında ülkenin ana ihracat pazarı Avrupa Birliği'nde devam eden ekonomik zayıflık nedeniyle büyüme düşmüştür (CIA 2014c).

Tablo 3. İsveç'in Ekonomik Göstergeleri

	1995	2000	2005	2010	2011	2012
GSYİH Büyüme Oranı (%)	3.93	4.45	3.16	6.55	2.93	0.92
Kişi Başına GSYİH (bin \$)	28.73	27.86	41.04	49.35	56.75	55.03
Kamu Harcamaları (GSYİH'nın %)	44.25	33.93	34.45	32.08	31.95	32.08
Enflasyon Oranı (TÜFE %)	2.52	1.03	0.45	1.15	2.96	0.88
Dışa Açıklık (GSYİH'nın %)	72.616	86.69	89.03	92.77	94.13	91.24

Kaynak: Dünya Bankası

Hukukun üstünlüğü gayet iyi korunmaktadır. Yargı sistemi bağımsız ve tarafsız şekilde işlemektedir. Mülkiyet hakları ve sözleşme uygulamaları gayet günceldir ve kamulaştırma yüksek oranda sıra dışıdır. Fikri mülkiyet haklarının korunması dünya standartlarındadır. Yolsuzlukla mücadele başarılıdır. Düzenleyici çevre yüksek oranda etkindir. Bankacılık sektörü iyi işlemektedir. Parasal istikrar olumludur. Ticaret politikaları Avrupa Birliği ortalamasındadır, fakat tarife dışı engeller mevcuttur ve maliyetleri arttırmaktadır. Modern yatırım rejimi açık ve

genellikle şeffaftır, düzenlemeler tutarlı şekilde uygulanır. Finansal sektör istikrarını tekrar kazanırken, bankacılık düzenlemeleri hassas, borç verme uygulamaları ihtiyatlıdır (Heritage Foundation 2013: 416).

4.4 İzlanda

İzlanda, serbest pazar ekonomisi ile geniş refah devleti uygulamalarına sahiptir. 2008 yılından önce yüksek büyüme, düşük işsizlik, dikkati çekecek derecede eşit gelir dağılımı rakamları elde edilmiştir. Ekonomi, büyük oranda ihracat gelirinin %40'ını, GSYİH'nın %12'sini oluşturan ve işgücünün yaklaşık %5'ini istihdam eden balıkçılığa bağlıdır. Ana ihracat kalemleri balık, balık ürünleri, alüminyum ve demirli silisyumun dünya fiyatlarının yanı sıra balık stoklarındaki düşüslere duyarlıdır. Ekonomi son on yıldır imalat ve hizmet endüstrilerinde özellikle de yazılım, biyoteknoloji ve turizm alanlarında çeşitlenmektedir. 2013 yılının sonbaharında hükümet Çin, Norveç ve yerli enerji firmaları ile kuzey kıyılarında petrol arama çalışmaları için işbirliğine girişmiştir. Finansal krizin pek çok yatırım projesinin beklemeye alınmasına sebep olmasına rağmen, joetermal ve hidroğüç kaynakları alüminyum sektöründe büyük yabancı yatırımları çekmektedir. Son yıllardaki ekonomik büyümenin büyük bölümü, finansal sektörün hızlı genişlemesini takip eden iç talepteki patlamanın bir sonucu olarak gerçekleşmiştir. Yerel bankalar yabancı piyasalarda agresif bir büyüme içine girmiş, tüketici ve iş dünyası 2000'li yılların erken dönemlerinde bankacılık sektöründeki özelleştirmelerin ardından büyük oranda yabancı para birimleri ile borçlanmış. 2008 yılı boyunca küresel finansal koşullardaki kötüleşme, para birimi Krona'nın pek çok yabancı para birimi karşısında ciddi değer yitirmesine sebep olmuş, kredileri ve diğer varlıkları ülke GSYİH'nın on katından fazla tutan bankaların kurdan etkilenme risklerini sürdürülemez hale getirmiştir. Bunun sonucunda 2008 yılının sonunda en büyük üç banka batmıştır. IMF ve diğer ülkelerden Krona'nın değerini ve finansal sektörü stabilize etmek ve bankalardaki yabancı mevduatların devlet garantilerini ödemek için 10 milyar doların üzerinde kredi alınmıştır. 2009 yılında GSYİH %6,8 düşmüş, işsizlik Şubat ayında %9,4 ile zirve yapmıştır. Finansal sektörün çöküşünden beri, Krona'nın istikrara kavuşturulması, sermaye kontrollerinin uygulanması, yüksek

bütçe açığının azaltılması, enflasyonun kontrol altında tutulması, yüksek hanehalkı borçlanmasının azaltılması, finansal sektörün yeniden yapılandırılması ve ekonominin çeşitlendirilmesi hükümetin öncelikleri arasındadır. Çöken bankaların yurtiçi varlıklarını devralmak için ikisi ağırlıklı olarak yabancıların sahipliğinde üç yeni banka kurulmuştur (CIA 2014d).

Tablo 4. İzlanda'nın Ekonomik Göstergeleri

	1995	2000	2005	2010	2011	2012
GSYİH Büyüme Oranı (%)	0.11	4.32	7.22	-4.09	2.67	1.33
Kişi Başına GSYİH (bin \$)	26.23	30.92	54.88	39.50	44.03	42.33
Kamu Harcamaları (GSYİH'nın %)	-30.45	30.45	30.76	39.70	36.27	35.91
Enflasyon Oranı (TÜFE %)	1.65	5.11	4.00	5.39	3.99	5.18
Dışa Açıklık (GSYİH'nın %)	67.44	74.73	75.73	102.64	109.75	112.74

Kaynak: Dünya Bankası

Mülkiyet hakları iyi korunmaktadır. Anayasa bağımsız yargıyı garantilemektedir. Mahkemeler halka açık ve adildir. Balıkçılık idaresine dayalı etkili mülkiyet haklarına sahip Az sayıda ülkeden biridir. Gözardı edilebilir miktardaki yolsuzluk davası, yabancı yatırımlar için engel teşkil etmemektedir. Köklü parlamenter hükümet sistemi hesap verebilirliği ve şeffaflığın kurumsallaşmasını sağlamıştır. Düzenleyici çerçeve etkili ve rekabetçidir. Bankacılık işlemleri görece olarak kolaydır. Az sayıda tarife dışı engeller uluslararası ticarete maliyetleri arttırmaktadır. Yatırım rejimi açık ve destekleyicidir. Merkez Bankası, 2008 yılındaki çalkantı sonrası sermaye hareketlerine kimi sınırlamalar koysa da, bankacılık sistemi yeniden düzenlenmiş ve küresel tahvil piyasalarına geri dönmüştür (Heritage Foundation 2013: 244).

4.5 Norveç

Norveç Ekonomisi, hareketli bir özel kesime, büyük bir kamu sektörüne ve yaygın sosyal güvenlik ağına sahip, başarılı bir karma ekonomidir. Devlet geniş

düzenlemeler ve geniş ölçüde kendi sahipliğinde büyük girişimlerle petrol sektörü gibi kilit alanlarda etkindir. Ülke petrol, hidroçü, balık, ağaç ve madenler gibi doğal kaynaklarda oldukça zengindir. Ekonomi, ihracat gelirlerinin en büyük kalemini ve hükümet gelirlerinin %30'unu oluşturan, dünyanın yedinci büyük ihracatçısı konumunda olan petrol sektörüne büyük ölçüde bağımlıdır. Aynı zamanda dünyanın üçüncü büyük doğalgaz ihracatçısıdır. 1994 yılında gerçekleştirilen referandumda Avrupa Birliği dışında kalmaya karar verilmesine rağmen Avrupa Ekonomik Alanı'nın bir üyesi olarak Avrupa Birliği bütçesine geniş katkı yapmaktadır. Petrol ve gaz üretiminde düşüş beklentisine rağmen, devlet gelirlerinde azalma olmamış, bu gelirler kamu harcamalarını finanse etmeye devam etmiştir. 2008 yılında ekonomi yavaşlamış, 2009 yılında küçülmüş, ancak 2010-2013 yıllarında büyümeye geçmiştir. Her şeye rağmen bütçe fazlası devam etmektedir (CIA 2014e).

Tablo 5. Norveç'in Ekonomik Göstergeleri

	1995	2000	2005	2010	2011	2012
GSYİH Büyüme Oranı (%)	4.18	3.25	2.58	0.47	1.34	2.89
Kişi Başına GSYİH (bin \$)	37.95	46.53	44.09	40.48	41.93	40.89
Kamu Harcamaları (GSYİH'nın %)	-30.45	32.61	33.02	35.30	34.56	34.31
Enflasyon Oranı (TÜFE %)	2.45	3.08	1.52	2.39	1.30	0.70
Dışa Açıklık (GSYİH'nın %)	69.75	75.96	71.93	69.02	70.23	68.46

Kaynak: Dünya Bankası

Yargı sistemi, mülkiyet haklarının korunumunu ve sözleşmelerin uygulanmasını sağlayacak sağlamlıktadır. Fikri mülkiyet haklarının uluslararası korunumu uluslararası standartlardadır. Yolsuzlukla mücadele tamdır. Şeffaflık ana kurumsal anlayıştır. Girişimci çerçevesi şeffaf ve etkindir. Bankacılık uygulamaları göreceli olarak basittir. Parasal istikrar iyi sağlanmıştır. Bazı ticaret saptırıcı tarımsal sübvansiyonların varlığına rağmen, tarife dışı engeller genel olarak semboliktir. Yatırım düzenlemeleri etkili şekilde uygulansa da, bazı sektörlerde yerel ve Avrupa Ekonomik Alanı yatırımcılarının yararına işlemektedir. Devlet en büyük finansal kurumları elinde tutsa da, sektör piyasa temellidir (Heritage Foundation 2013: 348).

5. AMPİRİK UYGULAMA

Bu bölümde İskandinav ülkelerinin kurumsal yapılarının kişi başına düşen GSYİH üzerindeki etkisi üzerine yapılan ampirik araştırma aktarılacaktır. Bu çalışmayla bahsedilen karakteristikleri Bölüm 4'de aktarılan ülkelerin kurumsal yapısı ile gösterdikleri üstün ekonomik performans arasındaki ilişki araştırılmıştır. Hall ve Jones (1998: 2-4), ülkeler arasındaki büyüme oranlarındaki farklılıkların geçici olduğunu aktarmış ve bu yüzden uzun dönem ekonomik performanstaki farklılıkların gözlemlenmesinde doğrudan düzeydeki yatay kesit ilişkilerini değerlendirmiştir. Bu çalışmada da bu yüzden kişi başına düşen GSYİH verileri analizde dikkate alınmıştır. Ampirik bölümde, bulunabilirliği dikkate alınarak 1997-2012 yılları arasındaki verilerden yararlanılmıştır. Örnek olarak, İfade Özgürlüğü ve Hesap Verebilirlik endeksinin alındığı Dünya Bankası Yönetişim Endeksi, çalışmanın yazım tarihi itibarıyla son olarak 2012 verilerine yer vermiştir.

Bu bölümde ilk olarak, yöntem olarak seçilen panel veri analizi hakkında bilgi verilecek, veri setinin tanıtılmasının ardından ampirik uygulama ele alınarak, sonuçları değerlendirilecektir.

5.1 Yöntem

Çalışmada panel veri analizi kullanılmıştır. Panel veri analizi, bireyler, ülkeler, firmalar, hane halkları gibi birimlere ait yatay kesit gözlemlerin, belli bir dönemde bir araya getirilmesiyle gerçekleştirilir. Böylece bazı iktisadi ve finansal ilişkilerin gözlemlenmesinde tek bir boyutun izlenmesinden kaynaklanan yetersizlikler aşılmaktadır. Yatay kesit birim sayısının (N), dönem sayısının (T)

olduğu durumda, panel veri modeli genel olarak,

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_{it} + X_{kit} + u_{it} \quad i = 1, \dots, N ; t = 1, \dots, T \quad (1)$$

şeklinde yazılabilmektedir. Burada, Y : bağımlı değişken, X_k : bağımsız değişkenler, α sabit parametre, β eğim parametreleri ve u hata terimidir. Alt indis i birimleri (birey, firma, şehir, ülke gibi), t alt indisi ise zamanı (gün, ay, yıl gibi) ifade etmektedir. Değişkenler, parametreler ile hata teriminin i ve t alt indisini taşıması, panel veri setine sahip olduklarını göstermektedir (Tatoğlu 2013:5).

Panel veri analizinin avantajları şunlardır:

- Zaman serileri ve yatay kesit verileri, heterojenliği, sapmalı sonuçların elde edilmesi riskinden dolayı kontrol etmezken, panel veri analizi bireylerin, firmaların, ülkeleri heterojen olduğunu kabul eder.
- Panel veri analizi daha aydınlatıcı, daha değişebilir, değişkenler arasında daha az doğrusal bağlantılı, daha fazla serbestlik dereceli ve daha etkili veriler sunar.
- Uyum dinamikleri çalışmalarında daha uygundur. Yatay kesit dağılımları birçok değişimi gizlerken, yeterince uzun bir panel ile işsizlik ve yoksulluk gibi değişkenler daha iyi incelenir.
- Panel veri analizi, tek başına yatay kesit ya da zaman serisinde algılanamayan etkilerin ölçülmesinde ve tanımlanmasını sağlamakta etkilidir.
- Panel veri analizi, tek başına yatay kesit ya da zaman serisine göre daha karmaşık davranışsal modellerin kurulup sınanmasına elverişlidir.
- Bireyler, firmalar ve hanehalklarından elde edilen mikro panel veri, makro seviyede ölçülen benzer değişkenlerden daha doğru olarak ölçülebilir. Böylece toplam sonuçlardan kaynaklanan sapmalar azaltılabilir ya da yok edilebilir.
- Diğer taraftan makro panel veri, daha uzun zaman serilerine sahiptir ve panel veri analizi standart asimptotik dağılımlara sahiptir.

Panel veri analizinin dezavantajları şunlardır:

- Belirli dönemlerde ankete katılan birimlere ulaşamaması, ulaşılan birimlerden yanıt alınamaması, eksik cevap alınması, cevapların hatırlanamaması gibi nedenlerle panel veri analizi ile çalışılacak verilerin toplanmasında ve düzenlenmesinde sorunlar yaşanabilmektedir.

- Ölçüm hatalarından kaynaklanan sapmalar olabilmektedir.
- Seçicilik sapması problemleri oluşabilmektedir.
- Tipik mikro paneller de her birim için zaman serisi boyutu kısa olabilmektedir.

- Yatay kesit ilişkisini izah etmeyen uzun zaman serili ülke ya da bölge makro panelleri yanlış çıkarımlara sebep olabilir (Baltagi 2005: 4-8)

Panel verilerde, her bir birim tüm zamanlar boyunca gözlenmişse dengeli panel, bazı birimler için bazı zaman kayıpları varsa dengesiz panel söz konusudur.

Panel veri modelleri, parametrelerin birim ve zamana göre değer almasına bağlı olarak aşağıdaki gibi sınıflandırılmaktadır.

- Hem sabit, hem de eğim parametreleri birimlere ve zamana göre sabit olan, bütün gözlemlerin homojen olduğu varsayıldığı Klasik Model;

$$Y_{it} = \beta_0 + \sum_{k=1}^K \beta_k X_{kit} + u_{it} \quad i = 1, \dots, N ; t = 1, \dots, T \quad (2)$$

- Eğim parametresinin sabit, sabit parametrenin birimlere göre değiştiği modellere Birim Etkiler Model;

$$Y_{it} = \beta_{0i} + \sum_{k=1}^K \beta_k X_{kit} + u_{it} \quad i = 1, \dots, N ; t = 1, \dots, T \quad (3)$$

- Eğim parametresinin sabit, sabit parametrenin birimlere ve zamana göre değişken olduğu Birim ve Zaman Etkiler Model;

$$Y_{it} = \beta_{0it} + \sum_{k=1}^K \beta_k X_{kit} + u_{it} \quad i = 1, \dots, N ; t = 1, \dots, T \quad (4)$$

- Tüm parametrelerin birimlere göre değişken, zamana göre sabit olduğu modeller;

$$Y_{it} = \beta_{0it} + \sum_{k=1}^K \beta_{ki} X_{kit} + u_{it} \quad i = 1, \dots, N ; t = 1, \dots, T \quad (5)$$

- Tüm parametrelerin hem birimlere göre hem de zamana göre değişken olduğu modeller;

$$Y_{it} = \beta_{0it} + \sum_{k=1}^K \beta_{kit} X_{kit} + u_{it} \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T \quad (6)$$

Birim etkiler modelinden hareketle, sabit parametrenin birimden birime değişmesi mümkündür. Sabit terim her bir yatay kesit birim için farklı değer almaktaysa Sabit Etkiler, örnekteki birimlerin tesadüfi olarak seçildiği ve bu durumda da, birimler arası farklılıkların tesadüfi olduğu modellere de Tesadüfi Etkiler Modeli denilir.

Tesadüfi Etkiler Modelinde birim etki sabit olmadığından sabit parametre içerisinde değil, hata payı içerisinde yer almaktadır. Dolayısıyla hata terimi

$$v_{it} = u_{it} + \mu_i \quad (7)$$

şeklinde ifade edilmektedir (Tatoğlu 2013: 5).

Nadir de olsa kimi zaman sadece zaman etkilerinin olduğu modeller de görülmektedir. Bu modeller λ_t regresyon modeline alınmayan, zamana göre etkileri temsil eden birimlere göre değişmeyen değişken olmak üzere,

$$Y_{it} = \beta_0 + X_{it}\beta + \lambda_t + u_{it} \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T \quad (8)$$

şeklinde ifade edilir. λ_t , üretim modelinde üretime engel olan grev etkisini; petrol arzını engelleyen petrol ambargo etkisini; krizlerin, doğal afetlerin etkisini ifade edebilmektedir (Tatoğlu 2013: 131).

Modeller arasında seçimin yapılabilmesi sürecinde bütün gözlemlerin homojen olduğu yani birim ve/veya zaman etkilerin bulunmadığı durumda klasik modelin, birim ve/veya zaman etkilerin bulunduğu durumda sabit veya tesadüfi etkiler modellerinin kullanılması gerekir. Klasik modelin geçerliliğini test etmek için F Testi kullanılır. Bu amaçla iki tür model kullanılmaktadır. Kısıtsız modelde, değişkenlere ait verinin birimlere göre değer aldığı varsayımı yapılarak, model;

$$Y_i = X_i\beta_i + u_i \quad i = 1, \dots, N \quad (9)$$

şeklinde gösterilir. Birim farklılıklarının önemli olmadığı varsayımı yapılması durumunda kısıtlı model varsayımı yapılarak model;

$$Y = X\beta + u \quad (10)$$

şeklinde gösterilir. Sınanacak hipotez;

$$\begin{aligned} H_0: \beta_i &= \beta & \text{Klasik Model geçerlidir} \\ H_1: \beta_i &\neq \beta & \text{Klasik Model geçerli değildir} \end{aligned} \quad (11)$$

şeklinde ifade edilir (Tatoğlu 2013: 5). Hipotezin reddedilmesi durumunda sabit veya tesadüfi etkiler modellerinden hangisinin geçerli olduğunu tespit etmek için Hausman Testi kullanılır. Test, korelasyon olmadığı hipotezini içeren En Küçük Kareler ve Genelleştirilmiş En Küçük Kareler tahmincisinin etkin olmadığı boş hipotezine karşın, alternatifi olarak En Küçük Kareler tutarlı ve etkin Genelleştirilmiş En Küçük Kareler tahmincisinin tutarsız olduğu hipotezini sınamaktadır. Sabit veya tesadüfi etkiler modelleri arasındaki en iyi tercih, her iki model parametrelerinin bireysel etki ya da gözlenemeyen etkilerle korelasyon halinde olup olmadığının araştırılmasıdır. Ki-kare dağılımını gösteren bu istatistik;

$$H = (\hat{\beta}^{se} - \hat{\beta}^{te})' [\text{Var}(\hat{\beta}^{se} - \text{Var}(\hat{\beta}^{te}))]^{-1} (\hat{\beta}^{se} - \hat{\beta}^{te}) = \chi^2$$

$$\begin{aligned} H_0: \text{cor}(\mu_i, x_{it}) &= 0 & \text{Tesadüfi Etkiler Modeli geçerlidir} \\ H_1: \text{cor}(\mu_i, x_{it}) &\neq 0 & \text{Sabit Etkiler Modeli geçerlidir} \end{aligned} \quad (12)$$

şeklinde hesaplanır (Tarı 2010:494).

5.2 Veri Seti

Bu bölümde ampirik uygulamada kullanılan veri setini oluşturan endeksler, endekslerin kaynakları, oluşturuluşlarında kullanılan ölçütler ve derecelendirme kriterleri aktarılacaktır.

5.2.1 Kişi Başına Düşen GSYİH

Ampirik uygulamada bağımlı değişken olarak Dünya Bankası'nın 1997-2012 yılları arasında satın alma gücü değerlerine göre hesaplanan kişi başına GSYİH alınmıştır. Satın alma gücünün hesaplanmasında, karşılaştırma programının amacına yönelik hazırlanan Birleşmiş Milletler'in 2011 Uluslararası Karşılaştırma Programı Sınıflaması (ICP) kullanılmaktadır (World Bank 2014).

5.2.2 İfade Özgürlüğü ve Hesap Verebilirlik Endeksi

Dünya Bankası Yönetişim Göstergelerinden alınan bu endeks, bir ülkenin ifade özgürlüğü, toplanma hürriyeti ve özgür medya varlığının yanı sıra, vatandaşlarının ne ölçüde hükümetlerinin seçimine katılabildikleri konusundaki algılarını ölçmektedir. Ülkeler 0 ile 100 arasında derecelendirilmiştir. 0 ile derecelendirilen ülkelerde ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik bulunmazken, 100 ile derecelendirilen ülkelerde ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik tamdır (World Bank 2013).

5.2.3 Mülkiyet Hakları Endeksi

Mülkiyet Hakları Endeksi, Heritage Foundation tarafından hazırlanan "Ekonomik Özgürlük Endeksi" raporundan alınmıştır. Bu endeks şu ölçütler çerçevesinde oluşturulur.

- Kişilerin özel mülkiyet biriktirme kabiliyetlerinin değerlendirilmesi
- Ülke kanunlarının özel mülkiyet haklarını koruma derecesi
- Hükümetlerin özel mülkiyet haklarını koruyan kanunları uygulama derecesi
- Özel mülkiyetin kamulaştırma ihtimali
- Yargı organlarının bağımsızlığı
- Yargı organlarında yolsuzluğun varlığı
- Bireylerin ve iş dünyasının kontratları uygulama kabiliyeti

Ülkeler 0 ile 100 arasında derecelendirilmiştir. 100 ile derecelendirilen ülkelerde özel mülkiyet devlet tarafından garanti altına alınmıştır. Yargı sistemi sözleşmeleri etkin ve verimli şekilde uygulanır. Adalet sistemi özel mülkiyete kanunsuz şekilde el koyanları cezalandırır. Yolsuzluk ve kamulaştırma yoktur. 0 ile

derecelendirilen ülkelerde mülkiyet hakları yasadışıdır ve tüm mülkiyet devlete aittir. İnsanlar dava etme ve mahkemelere erişim hakkına sahip değildir. Yolsuzluk yaygındır (Heritage Foundation 2013 : 477-478).

5.2.4 Yolsuzluk Endeksi

Heritage Foundation'dan alınan yolsuzluk endeksindeki değerler Transparency International's Corruption Perceptions Index (CPI)'dan elde edilmiştir. Ham CPI verileri, 0 ile 100 arasında değer alacak şekilde dönüştürülmüştür. 0 ile derecelenen ülkelerde yolsuzluk yaygın ve kalıcıdır. 100 ile derecelenen ülkelerde ise yolsuzluk yoktur (Heritage Foundation 2013 : 478).

5.2.5 Mali Özgürlük Endeksi

Hükümet tarafından koyulan vergi yükünün bir ölçümü olan Mali Özgürlük Endeksi, Heritage Foundation'dan alınmıştır. Şu faktörlerin eşit şekilde ağırlıklandırılmasıyla oluşturulur:

- Bireysel gelirdeki en yüksek marjinal vergi oranı
- Kurumsal gelirdeki en yüksek marjinal vergi oranı
- Toplam vergi yükünün GSYİH içindeki yüzde payı

Faktörlerin 0-100 aralığına dönüştürülmesi için şu eşitlik kullanılmıştır:

$$\text{Mali Özgürlük (a)} = 100 - 0,03(\text{faktör a})^2 \quad (13)$$

Bu endekste ülkeler 0 ile 100 arasında derecelenmiştir. 0 ile derecelenen ülkelerde mali özgürlük bulunmamakta, 100 ile derecelenen ülkelerde mali özgürlük tam olarak bulunmaktadır (Heritage Foundation 2013:479).

5.2.6 Devlet Müdahalesi Endeksi

Devlet Müdahalesi Endeksi olarak Heritage Foundation'dan alınan kamu harcamaları endeksi kullanılmıştır. Bu endeks kamu harcamalarının seviyesini GSYİH içindeki oranıyla değerlendirir. Harcamaların 0-100 aralığına dönüştürülmesi için şu eşitlik kullanılmıştır:

$$\text{Kamu Harcamaları Endeksi} = 100 - \alpha (\text{kamu harcamalarının GSYİH'deki payı})^2 \quad (14)$$

Endekse göre devlet müdahalesinin en yüksek olduğu ülkeler 0, devlet müdahalesinin olmadığı ülkeler 100 ile derecelendirilmiştir (Heritage Foundation 2013:480).

5.2.7 İş Yapma Özgürlüğü Endeksi

Heritage Foundation'dan alınan İş Özgürlüğü Endeksi, iş dünyasına yönelik hükümet düzenlemelerinin etkinliğini ölçmektedir. Şu faktörlerin eşit şekilde ağırlıklandırılmasıyla oluşturulur:

- İş başlangıç prosedürlerinin sayısı
- İş başlangıcı süresi (gün)
- İş başlangıcı maliyetlerinin kişi başı gelire yüzdesel oranı
- İş başlangıcı minimum sermayesinin kişi başı gelire yüzdesel oranı
- Ruhsat edinme prosedürlerinin sayısı
- Ruhsat edinme süresi (gün)
- Ruhsat edinme maliyetinin kişi başı gelire yüzdesel oranı
- İş kapatma süresi (yıl)
- İş kapatma maliyetinin mal varlığına oranı
- İş kapatmanın geri kazanım oranı

Verilerin 0-100 aralığına dönüştürülmesi için şu eşitlik kullanılmıştır:

$$\text{İş Özgürlüğü}_i = 50[\text{faktörün dünya ortalaması} / \text{faktör}_i] \quad (15)$$

Endekse göre iş dünyasının özgür olmadığı ülkeler 0, iş dünyasının tamamen özgür olduğu 100 ile derecelendirilmiştir (Heritage Foundation 2013:480-481).

5.2.8 Parasal Özgürlük Endeksi

Heritage Foundation'dan alınan Parasal Özgürlük Endeksi, şu ölçütler çerçevesinde oluşturulmuştur:

- Son üç yılın ağırlıklı ortalama enflasyon oranı

- Fiyat kontrolleri

Şu iki eşitlik aracılığıyla, enflasyon oranları parasal özgürlük endeksinde dönüştürülmektedir:

$$\text{Ağırlıklı Ort. Enflasyon Oranı}_i = \theta_1 (\text{Enflasyon}_i) + \theta_2 (\text{Enflasyon}_{i-1}) \quad (16)$$

$$\text{Parasal Özgürlük}_i = 100 - \alpha \sqrt{(\text{Ağırlıklı Ort. Enf. Oranı}_i - \text{Fiyat Kontrol cezası}_i)} \quad (17)$$

Fiyat Kontrol cezası 0 ile 20 arasındadır, ülkedeki fiyat kontrollerinin boyutuna bağlı olarak belirlenir. θ_1 , θ_2 ve θ_3 toplamı 1 olan ve katlanarak küçülen sayıları ifade etmektedir. Enflasyon, i ülkesindeki t yılı boyunca tüketici fiyat endekslerinin kullanıldığı yıllık enflasyon oranının mutlak değeridir. α , taban ve tavan varyanslarını dengeleyen bir sabiti temsil eder. Endeks, 0 ile 100 arasında değerler almaktadır. 0 ile derecelendirilen ülkelerde parasal özgürlük bulunmamakta, 100 ile derecelendirilen ülkelerde parasal özgürlük tam olarak bulunmaktadır (Heritage Foundation 2013:482).

5.2.9 Uluslararası Ticaret Özgürlüğü Endeksi

Uluslararası Ticaret Özgürlüğü Endeksi olarak Heritage Foundation'dan alınan Ticaret Özgürlüğü Endeksi kullanılmıştır. Bu endeks, mal ve hizmetlerin ihracat ve ithalatını etkileyen tarife ve tarife dışı engellerin yokluğunu ölçer. Şu ölçütler çerçevesinde oluşturulmuştur:

- Her malın ithalat içindeki payıyla ağırlıklandırılmış ortalama tarife oranları
- Tarife dışı engeller (NTB)

Verilerin 0-100 aralığına dönüştürülmesi için şu eşitlik kullanılmıştır:

$$\text{Ticaret Özgürlüğü}_i = (((\text{Tarife}_{\max} - \text{Tarife}_i) / (\text{Tarife}_{\max} - \text{Tarife}_{\min})) \times 100) - \text{NTB}_i \quad (18)$$

Eşitlikte $\text{Tarife}_{\max}$ ve $\text{Tarife}_{\min}$ tarife oranlarının en düşük ve en yüksek değerlerini, Tarife_i i ülkesinin ağırlıklandırılmış ortalama tarife oranını temsil eder. Tarife dışı bariyerler şu şekilde eşitliğe dahil edilmiştir:

20- Tarife dışı engeller pek çok mal ve hizmet için geniş ölçüde kullanılmaktadır ve/veya uluslararası ticaretin önemli bir kısmını etkili şekilde

engellemeye yönelmiştir.

15 - Tarife dışı engeller pek çok mal ve hizmet için yaygındır ve/veya potansiyel uluslararası ticaretin büyük bir kısmını engellemeye yönelmiştir

10 - Tarife dışı engeller bazı mal ve hizmetleri korumak için kullanılmakta ve/veya uluslararası ticaretin bir kısmını engellemektedir.

5 - Tarife dışı engeller nadirdir, az sayıda mal ve hizmetleri korumaktadır ve/veya uluslararası ticaretin üzerinde çok kısıtlı etkiye sahiptir.

0 - Tarife dışı engeller, uluslararası ticareti sınırlamak için kullanılmamaktadır.

Endeks, 0 ile 100 arasında değerler almaktadır. 0 ile derecelendirilen ülkelerde uluslararası ticaret özgürlüğü bulunmamakta, 100 ile derecelendirilen ülkelerde uluslararası ticaret özgürlüğü tam olarak bulunmaktadır (Heritage Foundation 2013:482-483).

5.2.10 Yatırım Özgürlüğü Endeksi

Heritage Foundation'dan alınan Yatırım Özgürlüğü Endeksi, yatırım sermayesi akımlarının üzerindeki sınırlamaları, birey ve firmaların kaynaklarını ülke içine ya da ülke dışına sınırlama olmadan belli faaliyetler için taşıma ya da belli faaliyetlerden çekme imkanlarını ölçer. Endeks, yatırımlar üzerindeki şu kısıtlamaları değerlendirir:

- Yabancı yatırımlara yönelik ulusal işlemler
- Yabancı yatırım kanunları
- Arazi mülkiyeti üzerindeki kısıtlamalar
- Sektörel yatırım kısıtlamaları
- Adil tazminat olmadan yatırımların kamulaştırılması
- Kambiyo kontrolleri
- Sermaye kontrolleri

Endeks, 0 ile 100 arasında değerler almaktadır. 0 ile derecelendirilen ülkelerde yatırım özgürlüğü bulunmamakta, 100 ile derecelendirilen ülkelerde uluslararası ticaret özgürlüğü tam olarak bulunmaktadır (Heritage Foundation 2013:484).

5.2.11 Finansal Özgürlük Endeksi

Heritage Foundation'dan alınan Finansal Özgürlük endeksi, finansal sektörde hükümet kontrolü ve müdahalesinden bağımsızlığın yanı sıra bankacılık sektörünün etkililiğini ölçmektedir. Endeks şu alanları analiz ederek değerlendirme yapmaktadır:

- Finansal hizmetlerde hükümet düzenlemelerinin büyüklüğü
- Doğrudan ya da dolaylı sahiplik yoluyla devlet müdahalesinin banka ve diğer finansal firmalar üzerindeki derecesi
- Finansal ve sermaye piyasaları gelişiminin büyüklüğü
- Kredi tahsisatında hükümetin etkisi
- Dış rekabete açıklık

Endeks, 0 ile 100 arasında değerler almaktadır. 0 ile derecelendirilen ülkelerde finansal özgürlük bulunmamakta, 100 ile derecelendirilen ülkelerde finansal özgürlük tam olarak bulunmaktadır (Heritage Foundation 2013:486-487).

Tablo 6. Modelde Kullanılacak Değişkenlerin Kısaltmaları

Kısaltmalar	Değişkenler
kisi	Kişi Başına düşen GSYİH
dmkrs	İfade Özgürlüğü ve Hesap Verebilirlik Endeksi
mh	Mülkiyet Hakları Endeksi
yl	Yolsuzluk Endeksi
mo	Mali Özgürlük Endeksi
dm	Devlet Müdahalesi Endeksi
iyö	İş yapma Özgürlüğü Endeksi
po	Parasal Özgürlük Endeksi
työ	Uluslararası Ticaret Özgürlüğü Endeksi
yo	Yatırım Özgürlüğü Endeksi
fo	Finansal Özgürlük Endeksi

5.3 Ampirik Bulgular

Kurumsal Yapının ekonomik büyüme üzerinde etkisinin analiz edildiği modelin tahmin edilmesi için öncelikle birim etkilerin varlığı araştırılmıştır. Bunun için ilk olarak sabit etkiler modelinin elde edilmesi gereklidir. EK 1'de Sabit Etkiler testinin sonuçları sunulmuştur. Bölüm 3.1'de belirtildiği gibi klasik modelin geçerliliğini test etmek için F Testi kullanılır. F istatistiği (4 , 50) serbestlik dereceli F dağılım tablosu ile karşılaştırıldığında, birim etkilerin sifıra eşit olduğuna dair H_0 hipotezi reddedilmiştir. Bu sonuca göre Klasik Model geçerli değildir.

Bu durumda Sabit Etkiler ya da Tesadüfi Etkiler modellerinden hangisinin geçerli olduğunun belirlenmesi için Hausman Testi kullanılmalıdır. EK 2'de Hausman Testinin sonuçları görülmektedir. Test sonucunda H_0 hipotezi parametreler arasındaki farkın sistematik olmadığını ifade etmekte, b (sabit etkiler) tahmincisinin H_0 temel hipotezi ve H_a alternatif hipotez altında tutarlı; B (tesadüfi etkiler) tahmincisinin ise H_a hipotezi altında tutarsız ve H_0 altında ise etkin olduğu ifade edilmektedir (Tatoğlu 2013: 182). Test istatistiği modeldeki parametre sayısına eşit olan 10 serbestlik dereceli Kikare tablosu ile karşılaştırıldığında H_0 hipotezinin reddedildiği görülmektedir. Buna göre tesadüfi etkiler hipotezi tutarsızdır, sabit etkiler modeli geçerlidir. Ancak asimptotik varyans kovaryans matrisleri arasındaki farkın karaköklerinin büyük kısmının hesaplanamadığı görülmektedir. Modelde kullanılan parametre sayısının, yatay kesit sayısına çok yakın olmasından kaynaklanabilecek bu durum test sonuçlarının güvenilirliği üzerinde şüphe yaratmıştır. Bu yüzden Sabit Etkiler ve Tesadüfi Etkiler Modellerinin hangisinin geçerli olduğuna karar verebilmek için EK 3'de yer alan Gereksiz Sabit Etkiler Testi gerçekleştirilmiştir. Test sonuçlarına göre modelde sabit etkilerin gereksiz olduğuna dair H_0 hipotezi reddedilmiş, Hausman testi sonucuna benzer bir sonuç elde edilmiştir.

Sabit Etkiler Modelinde otokorelasyonun varlığını sınamak için Baltagi-Wu'nun Yerel En iyi Değişmez Testi ile Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson Testi kullanılabilir. Baltagi-Wu'nun Yerel En iyi Değişmez Testi,

$$H_0 : \rho = 0 \quad \text{Otokorelasyon yoktur}$$

$$H_{a1} : \rho > 0 \text{ ya da } H_{a2} : \rho < 0 \quad \text{Otokorelasyon vardır} \quad (19)$$

şeklinde hipotezleri test edilmektedir. Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson Testi,

$$\begin{aligned} H_0 : \rho &= 0 & \text{Otokorelasyon yoktur} \\ H_a : |\rho| &> 0 & \text{Otokorelasyon vardır} \end{aligned} \quad (20)$$

şeklinde kurulmaktadır (Tatoğlu 2013: 211-213). EK 4'de bu testlerin sonuçları birlikte gösterilmektedir. Baltagi-Wu'nun Yerel En iyi Değişmez Testinin değeri 1.8986884, Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson Testinin değeri 1.204710 tespit edilmiştir. Her ikisinin değeri 2'den küçük olduğu için Sabit Etkiler Modeli için otokorelasyonun ciddi olduğu sonucuna varılmıştır.

Otokorelasyon sorunu Sabit Etkiler Modeli için etkinliği engellemektedir. Bu durumu düzeltmek için model en küçük kareler yöntemi ile tahmin edildikten sonra Panel Düzeltilmiş Standart Hataları kullanılarak β 'ların standart hatalarının doğru tahminleri elde edilir. Kalıntıların örneği AR yapısında olduğu düşünülüyorsa Prais-Winsten gibi temel AR(1) düzeltme yöntemi kullanılarak düzeltme yapılır. Düzeltme yapıldıktan sonra, kalıntılardan panel düzeltilmiş standart hatalar elde edilir (Tatoğlu 2013: 260). Beck-Katz Tahmincisi olarak adlandırılan bu testin sonuçları EK 5'de görülmektedir. Test sonuçlarının analizi Tablo 7'de yer almaktadır.

Ampirik uygulamada elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde, demokrasi değişkeni olarak da adlandırılabilir İfade Hürriyeti ve Hesap Verebilirlik ile kişi başına GSYİH arasında pozitif bir ilişki vardır. Bu tespit istatistiki olarak da anlamlı sonuç vermektedir. İskandinav ülkelerinden elde edilen bu sonuçlar Rodrik (2000:23)'in demokrasilerin daha öngörülebilir uzun dönem büyüme oranları sağladığı ve kısa dönem istikrarı sağlamakta, şoklarla başetmekte ve çıktının adil dağılımında daha başarılı olduğu yönündeki tespitiyle uyumludur. Barro (1996:70) ve Sala-i-Martin (1997:181) da yaptıkları çalışmalarda demokrasi ile ekonomik büyüme arasındaki pozitif yönde ilişki olduğunu ortaya koyar.

Mülkiyet Haklarının korunumu ile kişi başına GSYİH arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuçlar Kurumsal İktisat literatüründe Mülkiyet Hakları ile

ekonomik performans arasındaki ilişkiyi değerlendiren pek çok çalışmayla (Knack ve Keefer 1995:601; Dollar ve Kraay 2000:23; Klein 2005:31; Barro 2003:273; Barro 2002:159) uyumludur. Ancak elde edilen sonuçlar istatistiki olarak anlamlı bulunmamıştır.

Tablo 7. Kurumsal Yapının Kişi Başı GSYİH Üzerindeki Etkisi

DEĞİŞKENLER		Kişibaşı GSYİH	
		SABİT ETKİLER	
		Katsayı	Anlamlılık (%5)
İfade Hürriyeti ve Hesap Verebilirlik	dmkrs	POZİTİF	ANLAMLI
Mülkiyet Hakları	mh	POZİTİF	ANLAMSIZ
Yolsuzluğu Engelleme	yl	NEGATİF	ANLAMLI
Mali Özgürlük	mo	NEGATİF	ANLAMSIZ
Devlet Müdahalesinin Yokluğu	dm	POZİTİF	ANLAMSIZ
İş Yapma Özgürlüğü	iyö	POZİTİF	ANLAMLI
Parasal Özgürlük	po	NEGATİF	ANLAMSIZ
Ticaret Özgürlüğü	to	POZİTİF	ANLAMLI
Yatırım Özgürlüğü	yo	NEGATİF	ANLAMLI
Finansal Özgürlük	fo	POZİTİF	ANLAMSIZ

Yolsuzluğu Engelleme Endeksi ile kişi başına GSYİH arasında negatif bir ilişki tespit edilmiş ve bu istatistiki olarak da anlamlı bulunmuştur. Bu sonuç yolsuzluk ile ekonomik büyüme arasında negatif ilişki kuran çalışmalar (Mauro 1995:705; Shleifer and Vishny 1993:20-21; Ugur ve Dasgupta 2011:30) ile uyumlu görülmemektedir. Bardhan (1997:1328)'ın yolsuzluğun büyüme üzerindeki negatif etkilerine rağmen, bürokratik engelleri aşma ve etkinliği artırma yönündeki katkısı yönündeki tespiti ise gelişmekte olan ülkeler için geçerlidir. Bununla beraber İskandinav ülkelerinin, ele alınan dönemde Yolsuzluğu Engelleme değişkenlerinde büyük değişimler olmadan yüksek performans göstermiş olması, veri setinin sözkonusu ilişki hakkında yeterli bilgi vermediği şeklinde değerlendirilebilir.

Mali Özgürlük Endeksi ile kişi başına GSYİH arasında negatif ilişki tespit

edilmiş, ancak bu ilişki istatistiki olarak anlamlı bulunmamıştır. Mali Özgürlük Endeksi, bireysel gelirdeki en yüksek marjinal vergi oranı, kurumsal gelirdeki en yüksek marjinal vergi oranı ve toplam vergi yükünün GSYİH içindeki yüzde payının ağırlıklandırılmasıyla oluşturulmaktadır. Buna göre vergi oranları arttıkça mali özgürlük azalmaktadır. Diğer taraftan Kurumsal İktisat'ta vergi, kurumların ekonomik performans üzerindeki etkisi konusunda öne çıkan teşvik kavramının unsurlarından biridir. Vergilerin görece olarak yüksek olduğu bir ülkede insanlar yatırım yapmaktan ve yenilikler yaratmaktan geri durabilirler. Buna karşın, görece yüksek vergi oranlarıyla evrensel nitelikte kabul edilen sosyal hakların azami ölçüde sağlanması ve bununla bağlantılı olarak Bölüm 4'te değinildiği gibi üstün ekonomik performansın eş anlı olarak yakalanması İskandinav ülkelerinin karakteristik özelliklerinde biridir. Bu bilgiler ışığında ampirik uygulamadan elde edilen sonuçlarla, vergi oranlarının kurumsal yapının iyi olduğu ülkelerde ekonomik büyüme üzerinde olası negatif etkisinin azaldığı, hatta dolaylı olarak pozitif yönde etki yapabileceği tespit edilmiştir. Vergilerin dolaylı etkisi hakkında, Zengizobuz vd. (2010:33) vergi vermeyi, vatandaşların dolaylı ve dolaysız vergilerle yönetime katıldıkları bir araç olarak görür. Çünkü vergi vermenin görev ve sorumluluk olarak görüldüğü toplumlarda, vatandaş da karar verme mekanizmalarında söz sahibi olma hakkını kendinde bulur, toplumda hesap verebilirlik ve dolayısıyla demokrasi gelişir. Ayrıca kurumsal yapının kötü olduğu ülkelerde de vergiler yatırımı ve yeniliği dışladığı gibi, kayıtdışı ekonomiyi ve dolayısıyla ekonomik büyüme üzerindeki negatif etkiyi güçlendirme gibi dolaylı negatif etkilere sahip olacaktır.

Devlet Müdahalesinin Yokluğu Endeksi ile kişi başına GSYİH arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiş ancak bu ilişki istatistiki olarak anlamsız bulunmuştur. Yeni Kurumsal İktisat literatüründe devlete ait kurum ve kuruluşların politikacıların amaç ve çıkarlarını gerçekleştirmek amacıyla kullanılabilme ihtimali, kaynakların etkin tahsisini engellemesi, dolaylı olarak vergilemeyle ilişkisi nedeniyle, devlet müdahalesi ile ekonomik büyüme arasında negatif ilişki varlığı kabul edilir. Ancak, Mali Özgürlük ile ekonomik performans arasındaki ilişkide olduğu gibi, kurumsal yapı bu negatif etkinin azalmasında etkili olabilir. Afonso ve Jalles (2011:25) de devletin boyutundaki artışın ekonomik büyüme üzerindeki negatif etkisinin, İskandinav Hukuk sisteminin uygulandığı ülkelerde azaldığını ifade eder.

İş Yapma Özgürlüğü Endeksi ile kişi başına GSYİH arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiş ve bu ilişki iktisadi olarak anlamlı bulunmuştur. Bürokratik etkililik derecesi, yatırım düzeyini arttırıp ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkiler. Aynı zamanda bürokratik etkililiğin sağlandığı ülkelerde yolsuzluk miktarı düşük düzeylerde gerçekleşmektedir (Mauro 2005:683; Knack ve Keefer 1995:211).

Parasal Özgürlük Endeksi ve Yatırım Özgürlüğü Endeksi ile kişi başına GSYİH arasında negatif bir ilişki tespit edilmiş, ilki istatistiki olarak anlamsız, ikincisi istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur. Kurumsal İktisat literatüründe, kurumsal yapının makro ekonomik istikrar üzerindeki ve dolayısıyla ekonomik büyüme üzerindeki etkisi üzerinde çalışmalar (Satyanath ve Subramanian 2004; Dawson 2010; Rodrik 2002) yapılmıştır. Bu çalışmaların ortak sonucu kurumların uzun dönemde makro ekonomik istikrarın sağlanmasında ciddi ve önemli etkiler yaratarak dolaylı olarak büyümeyi etkilediği yönündedir. Yine yatırım özgürlüğünün bürokratik etkililiğin bir fonksiyonu olarak ekonomik büyüme üzerinde pozitif etki sahibi olduğu kabul edilmektedir.

Uluslararası Ticaret Özgürlüğü Endeksi ve Finansal Özgürlük Endeksi ile kişi başına GSYİH arasından pozitif ilişki tespit edilmiş ve ilk ilişki istatistiki olarak anlamlı, ikincisi anlamsız bulunmuştur. İskandinav ülkelerinin dış ticarete bağımlı ve net ihracat fazlası veren yapısı uluslararası ticaretin ekonomik büyümeyle tespit edilen pozitif ilişki ile uyumludur. Finansal Özgürlük ile kişi başı GSYİH arasındaki ilişkiye dair sonuçlar, Yahyaoui (2011:49) ve Rachdi ve Mensi (2012:6)'nin daha iyi kurumsal çevrenin tasarrufları en üretken yatırım projelerine yönlendirerek ve finansal kaynakları etkin tahsisatını ve dolayısıyla finansal gelişimi sağladığına, böylece işlem maliyetlerinin düşerek üretkenliği arttırdığına dair bulgularıyla uyumludur.

6. SONUÇ

Kurumsal İktisat teorik altyapısını Büyük Buhran'ın habercisi niteliğindeki ekonomik sorunların yaşandığı bir dönemde, ana akım iktisada yaptığı eleştirilerle oluşturmuştur. Bu eleştirilerin temelinde, kurumların etkisini dikkate almayan analizlerin ekonomideki etkinsizliğin, tekelleşmenin ve bunun sonucunda ortaya çıkan sefaletin sebebi olduğu yer almıştır. 20. yüzyılın son çeyreğinde ise Kurumsal İktisat'ın yükselişinin altında yine bu dönemde yaşanan ticarete, üretimde ve finansta küreselleşmenin yarattığı dönüşümlerin ve düzensizliklerin etkisi vardır.

Bu çalışmada, kurumların, kurumsal yapıyı oluşturan faktörlerin neler olduğu, diğer iktisadi değişkenleri nasıl etkiledikleri, ülkeler arasındaki kurumsal farklılıkların nedenleri, bunların ekonomik büyüme üzerindeki etkileri incelenmiştir. Kurumsal İktisat, kurumları iktisadi analizinin merkezine almaktan ziyade, ekonomiyi kurumsallaşmış bir süreç olarak değerlendirirken, ekonomik büyümede de kurumsal yapıyı öne çıkarmıştır. Ancak bu durum, diğer iktisadi değişkenlerin gözardı edildiği anlamına gelmez. Yatırım oranlarının, kurumsal yapının sunduğu teşvik yapısının ürünü olması gibi, diğer iktisadi değişkenler de bu şekilde sunulan teşvik ya da engellerin etkisiyle ekonomik performans üzerinde etki etmektedir. Öyleyse ülkeler arasındaki performans farklılıklarının sebebini, kurumsal yapılarının farklılıklarında aramak gerekir. Sömürge mirası, bununla beraber faktör donanımı, politik çatışmalar, inançlar ve normlar bu farklılıkların sebepleri arasında gösterilmektedir.

Çalışmada ekonomik büyümeyi yaratan kurumlar, iyi kurumlar olarak adlandırılırken, Kurumsal İktisat'ın ortaya çıktığı dönemde bu okulun iki öncüsünün farklı kurum tanımları getirdiğine değinilmiştir. Commons'a göre kurumlar bireysel

hareketi güven altına alan kolektif hareket olmaları itibariyle ilerici, Veblen'e göre ise değişimin önündeki engel olarak muhafazakardır (Gürkan 2007:242). Günümüz Kurumsal İktisatçıları ise bu iki karakteri tek bir kurum tarifi içinde eritmiştir. Kurumlar, insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, insanların getirdiği kısıtlamalardır, oyunun kurallarıdır (North 2010:9). Onlara iyi ya da kötü karakterini veren yine sömürge mirası, faktör donanımı, politik çatışmalar, inançlar ve normlardır. Fakat farklılıkların tespiti, kötü kurumların yerine iyi kurumların konulması için yeterli değildir. North'a göre formel düzenlemeler, enformel düzenlemeler olarak toplumsal olarak nesilden nesile aktarılan bilgiden doğarlar ve kültür adı verilen mirasın parçasıdır. Enformel düzenlemeler, formel düzenlemelerle izah edilemeyen tercihleri belirlerler (North 2010: 51-65). Diğer taraftan kurumsal değişim ile kurum ve bireyler arasındaki etkileşim tek yönlü değildir. Bireyler kurumsal değişimlerden etkilenmekle kalmaz, aynı zamanda onu oluşturdıkları ekonomik ve politik kuruluşlarıyla etkilerler (Acemoglu vd.2004:2-6).

Kurumsal yapı, en başta hukukun üstünlüğü ve onun önemli göstergesi mülkiyet haklarının devamlılığı ile kural ve normların ne kadar etkili uygulanacağını belirler. Ancak bu faktörlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin ülke örneklerine göre değiştiğine dair çalışmalar mevcuttur. İskandinav ülkeleri örneğinin incelendiği ampirik uygulamada mülkiyet hakları ile ekonomik büyüme arasında negatif ancak istatistiki olarak anlamsız bir sonuç elde edilmiştir. Bu durum, endekste hem zaman hem yatay kesitte örnek ülkelerin mülkiyet hakları konusunda değişim sergilemeyen çok iyi bir performans göstermesi sonucu veri setinin analiz için yeterli bilgi vermemesinden kaynaklanabileceği gibi, uygulamanın mülkiyet haklarının esas olarak gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyümesine büyük oranda katkı yaptığı yönündeki çalışmalarla (Butkiewicz ve Yanikkaya 2006:660; Aixalá ve Fabro 2008:48) uyum sağladığı şeklinde de değerlendirilebilir.

Demokrasi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ortaya koymaya dönük çalışmaların bazıları demokrasinin tüm ülke grupları için öngörülebilir uzun dönemler sağlamanın yanında, kısa dönemde de istikrarı sağlamakta, şoklarla başetmekte ve çıktının adil dağılımında etkili olduğunu dile getirirken, bazı çalışmalar mülkiyet haklarında olduğu gibi demokrasideki değişimin en çok gelişmekte olan ülkeler için etkili olduğu görüşüyle marjinal katkının azalan

karakterine dikkat çekmiştir. Ampirik uygulamada demokrasi değişkeni olarak kullanılan ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik endeksine göre de demokrasinin kişi başına GSYİH üzerinde pozitif ve istatistiki olarak anlamlı etkisi tespit edilmiştir. Yine de bu sonuç demokrasinin ekonomik büyüme üzerindeki yukarıda değinilen azalan marjinal etkisi görüşünü dışlamaya yetmemektedir. Ancak bu ülkeler örneğinde Koray (2005:30)'ın, refah devleti olgusunun siyasal demokrasinin bir fonksiyonu olduğu tespiti de özellikle kayda değer bulunmuştur.

Yolsuzluğun engellenmesi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki Kurumsal İktisat literatüründe üzerinde yoğun olarak durulan bir konu olmuştur. Bazı çalışmalar ikisi arasında pozitif ilişkiye değinirken, bazı çalışmalar yolsuzluğun özellikle gelişmekte olan ülkelerde bürokratik engellerin aşılmasını kolaylaştırması yoluyla negatif bir ilişkiye değinmiştir. İskandinav ülkeleri özelinde yolsuzluğa karşı ciddi uygulamalar ve yaptırımlar sözkonusudur ve yolsuzluk hesap verebilirlik ile ciddi bir ilişki içindedir. Ampirik uygulamada yolsuzluğun engellenmesi ile kişi başına GSYİH üzerinde negatif ve istatistiki olarak anlamlı etki görülmüştür. Ancak bu sonucun yukarıda değinilen ikinci görüş ile paralellik taşıdığına ulaşmak zorlama bir sonuç olarak değerlendirilmiş, veri setinin sözkonusu ilişkiyi yansıtmakta yetersiz kaldığı kanaatine varılmıştır.

İskandinav ülkeleri örneğinde yüksek vergi oranları ve devletin müdahalesi, refah devleti olgusunun ciddi bir unsurudur. Her ne kadar Kurumsal İktisat literatüründe, mali özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisine işaret edilse de, sözkonusu ülkelerin karakteristikleri ve sonuçlar, çalışmayı farklı bir yönde bir değerlendirmeye götürmüştür. Ampirik uygulamada istatistiki olarak anlamsız olmakla beraber, vergi oranları ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Zengizobuz vd. (2010:33)'nin vergilerin vatandaşların algılarında karar verme mekanizmalarında söz sahibi olma hakkını pekiştirdiği yönündeki değerlendirmeleri bu noktada kayda değer bulunmuştur. Ayrıca gelişmiş, kapsayıcı bir sosyal güvenlik sistemi ve refah devleti uygulamalarının, yüksek vergi oranlarının literatürde değinilen ters teşvik özelliğini azalttığı yönünde bir sonuca varılmıştır. Uygulamada ulaşılan devlet müdahalesinin yokluğu ile ekonomik büyüme arasındaki pozitif ve istatistiki olarak anlamsız sonuca rağmen, bu ilişkide Kuhnle ve Hort (2004:22)'un devlet tarafından sağlanan güçlü

sosyal güvenlik sisteminin işçi ve işverenlerin ekonomik büyümeyi destekleyen diğer kurumsal düzenlemelere karşı olası direnişlerini de azalttığı görüşünün altı çizilmelidir.

Uygulamada ekonomik büyüme ile iş yapma özgürlüğü ve uluslararası ticaret özgürlüğü arasında pozitif ve istatistiki olarak anlamlı ilişki, hem literatürle hem de sözkonusu ülkelerin karakteristikleriyle uyumludur. Özellikle bu ülke ekonomilerinin dış ticarete yüksek derecede bağımlı yapısı, bu değişkenlerin ekonomik performans üzerinde doğrudan etkisine işaret etmektedir. Ekonomik büyüme üzerinde yatırım özgürlüğünün negatif ve istatistiki olarak anlamlı, parasal özgürlüğün negatif ve istatistiki olarak anlamsız etkisine dair bulgular, ülkeler üzerindeki analizle, iş yapma özgürlüğü ile uluslararası ticaret özgürlüğü değişkenleri üzerine yukarıda aktarılan değerlendirmelerle ve literatürle uyumsuzdur.

Sonuç olarak, çalışmada kurumsal yapının ekonomik büyüme üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu değerlendirilmiştir. Bu noktada, ülkeler üzerinde ekonomik performansa dair yapılan çalışmalar doğru bir kurumsal analizi gerektirmektedir. Özellikle kötü kurumlara sahip az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, temelinde yakınsama anlayışının olduğu hazır reçete uygulamalarının başarısızlığı da iktisat literatüründe kurumların önemini ortaya koymuştur. Kötü kurumların tespitinin yanında, kurumsal değişimin önündeki engellerin de mutlaka değerlendirilmesi gerekir. Ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkilerinin genel kabulüne rağmen, gelişmekte olan ve gelişmiş ekonomilerde demokrasi, mülkiyet hakları ve yolsuzluk değişkenlerinin farklı etkilerine dair görüşler ile İskandinav ülkeleri üzerine yapılan çalışmanın bulguları, kurumsal analizin kendi içinde bile indirgemeci bir bakış açısından uzak olması gerektiği kanaati uyandırmıştır.

KAYNAKÇA

- Acemoglu, D. 2003. "Root Causes: Historical Approach to Assessing The Role of Institutions in Economic Development." *Finance & Development* 40(2):27-30.
- Acemoglu, D. 2008. "Oligarchic Versus Democratic Societies." *Journal of the European Economic Association* 6(1): 1-44
- Acemoglu, D., Johnson, S. ve Robinson JA. 2001a. "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation." *American Economic Review* 91(5): 1369–1401.
- Acemoglu, D., Johnson, S. ve Robinson JA. 2001b. "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution." *NBER Working Papers* No. 9089.
- Acemoğlu, D., Johnson, S., Robinson, J. ve Thaicharoen, Y. 2003. "Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms Volatility, Crises and Growth." *Journal of Monetary Economics* 50: 49-123.
- Acemoglu, D., Johnson, S. ve Robinson JA. 2004. "Institutions as The Fundamental Cause of Long-Run Growth." *NBER Working Papers* No. 10481.

- Acemoglu, D., Robinson, JA. 2013. *Ulusların Düşüşü*. Faruk Rasim Velioğlu (Çev.). İstanbul:Doğan.
- Afonso A., Jalles, JT. 2011. "Economic Performance, Government Size, and Institutional Quality." *European Central Bank Working Papers* No. 1399
- Alesina, A., Perotti, P. 1993. "Income Distribution, Political Instability, and Investment." *European Economic Review* 40(6):1203-1228
- Alonso JA., Gancimartin C. 2009. "Determinants of Institutional Quality. More on the Debate." *Nottingham.ac.uk*. Erişilen tarih: 28.02.2014
<http://www.nottingham.ac.uk/credit/documents/papers/09-04.pdf>
- Aixalá J., Fabro G. 2008. "Does the Impact of Institutional Quality on Economic Growth Depend on Initial Income Level?" *Economic Affairs* 28(3):45-49
- Aron, J. 2000. "Growth and Institutions: A Review of the Evidence." *The World Bank Research Observer* 15(1): 99-135.
- Bardhan, P. 1997. "Corruption and Development: A Review of Issue." *Journal of Economic Literature* 35(3): 1320-1346.
- Bardhan, P. 1999. "Democracy and Development: A Complex Relationship." *Emlab.berkeley.edu*. Erişilen Tarih: 01.03.2014
<http://emlab.berkeley.edu/users/webfac/bardhan/papers/BardhanDemoc.pdf>
- Baltagi, BH. 2005. *Econometric Analysis of Panel Data*. 3.bas. England: John Wiley & Sons Ltd
- Barro, RJ. 1991. "Economic Growth in a Cross Section of Countries" *The Quarterly Journal of Economics* 106(2): 407-443

- Barro, RJ. 1996. "Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study." *NBER Working Papers* No. 5698.
- Barro, RJ., 2002. "Quantity and Quality of Economic Growth." *Central Bank of Chile Working Paper* No. 168: 135-162.
- Barro, RJ. 2003. "Determinants of Economic Growth in a Panel of Countries" *Annals Of Economics And Finance* 4:231-274
- Bates, RH. 2001. *Prosperity and Violence: The Political Economy of Development*. New York: W.W. Norton & Company.
- Beck, T., Demirguc-Kunt A. ve Levine R. 2002. "Law, Endowments and Finance." *NBER Working Papers* No. 9089.
- Beck, T., Levine R. 2008. "Legal Institutions and Financial Development." *Handbook of New Institutional Economic* içinde (s. 251-278) der. Shirley, M.M., Menard, C. Berlin: Springer-Verlag.
- Brinkman RL. 1981. "Culture in Neoinstitutional Economics: An Integration of Myrdal and Galbraith into the Veblen-Ayres Matrix." *The American Journal of Economics and Sociology* 40(4): 401-413.
- Butkiewics JL., Yanikkaya H. 2006. "Institutional Quality and Economic Growth: Maintenance of The Rule of Law or Democratic Institutions, Or Both?" *Economic Modelling* 23:648–661.
- Chavance, B. 2009. *Institutional Economics*. London ve NY: Routledge.
- CIA. 2014a. The World Factbook. *Cia.gov*. Erişilen Tarih: 30.05.2014
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/da.html>

- CIA. 2014b. The World Factbook. *Cia.gov*. Erişilen Tarih: 30.05.2014
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/fi.html>
- CIA. 2014c. The World Factbook. *Cia.gov*. Erişilen Tarih: 30.05.2014
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sw.html>
- CIA. 2014d. The World Factbook. *Cia.gov*. Erişilen Tarih: 30.05.2014
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ic.html>
- CIA. 2014e. The World Factbook. *Cia.gov*. Erişilen Tarih: 30.05.2014
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/no.html>
- Coase, RH. 1937. The Nature of The Firm. *Economica* 4(16): 386- 405.
- Coase, RH. 1960. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics* 3:1- 44
- Commons, JR. 1931. "Institutional Economic" *John R.Commons: Selected Essays vol 2* içinde (s. 428-436) der. Rutherford, M., Samuels WJ. der. London ve New York: Routledge.
- Dang, V. 2009. "Institutional Determinants of Investment in Transition Economies" *Economics and Finance Working Paper Serie* No: 33.
- Dawson, JW. 2010. "Macroeconomic Volatility and Economic Freedom—a Preliminary Analysis." *Economic Freedom of the World:2010 Annual Report*: 175- 185.
- Demir, Ö. 1996. *Kurumcu İktisat*. Ankara: Vadi Yayınları.
- Dinar, GB. 2011. "Veblen'in İktisadi Analizinde Sosyo-Ekonomik Evrim ve Darwinizm." Darwin ve Evrimsel İktisat Sempozyumu, Ankara, 19-20 Kasım

2009.

Dollar, D., Kraay, A. 2000. "Property Rights, Political Rights, and the Development of Poor Countries in the Post-Colonial Period." *World Bank Working Paper*

Engerman, SL., Sokoloff KL. 2002. "Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development among New World Economies" *NBER Working Papers* No. 9259.

Erim, N. 2011. *İktisadi Düşünce Tarihi*. 2.bas: Kocaeli: Umuttepe.

Furubotn, EG., Richter, R. 2005. *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. 2.bas. ABD: The University of Michigan Press

Galbraith, JK.. 2004. *İktisat Tarihi: Geleceğin Aynası Olarak Bugün*. Müfit Günay (Çev). Ankara: Dost.

Gerring, J., Bond, P., Barndt., WT. ve Moreno, C. 2005. "Democracy And Economic Growth A Historical Perspective." *World Politics* 57:323–364

Greif, A. 1994. "Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies" *The Journal of Political Economy* 102(5): 912–950.

Greif, A. 2006. *Institutions and The Path to The Modern Economy: Lessons From Medieval Trade*. NY:Cambridge.

Greif, A. 2008. "Commitment, Coercion and Markets: The Nature and Dynamics of Institutions Supporting Exchange." *Handbook of New Institutional Economics* içinde (s727-786) der. Shirley, M.M., Menard, C. Berlin: Springer-Verlag.

- Gurbanov, S. 2012. *Hollanda Hastalığı*. İstanbul: Akis Kitap
- Gürkan, C. 2007. "Veblen, Schumpeter ve Teknoloji." *Kurumsal İktisat* içinde (237-281) der. Özveren, E. Ankara: İmge.
- Güvel, EA. 2011. *Ekonomik Büyüme Kuramları*. Adana:Karahan.
- Hall, RE., Jones C.,1999."Why Do Some Countries Produce so Much More Output per Worker than Others?".*Quarterly Journal of Economics* 114(1): 83-116.
- Herbst, JI. 2000. *States and Power in Africa*. NJ: Princeton University Press.
- Heritage Foundation 2013. "2013 Index of Economic Freedom"
Heritage.org . ErişilenTarih: 30.05.2014
https://thf_media.s3.amazonaws.com/index/pdf/2013/methodology.pdf
- Hodgson, GM. 2004. *The Evolution of Institutional Economics*. London: Routledge.
- Hodgson, GM. 2006. "What Are Institutions?" *Journal of Economic Issues* 40(1):1-25
- Hunt, EK.. 2005. *İktisadi Düşünce Tarihi*. Müfit Günay (Çev). Ankara: Dost.
- Klein, MW. 2005. "Capital Account Liberalization, Institutional Quality And Economic Growth: Theory And Evidence." *NBER Working Papers* No. 11112.
- Kibritcioğlu, A. 1998. "İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşeri Sermayenin Yeri." *AÜ Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi* 53(1-4):207-230.
- Knack, S., Keefer, P. , 1995. "Institutions and Economic Performance: Cross-

Country Test Using Alternative Institutional Measure: Economics and Politics." 7(3):207-227.

Knack, S., Keefer, P. 1997a. "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation." *Quarterly Journal of Economics* 112(4): 1251-1288.

Knack, S., Keefer, P. 1997b. "Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test Of Institutional Explanation." *Economic Inquiry* 35(4):590-602.

Koray, M. 2005. "Görünmek İstenmeyen Gerçek: Sosyal Refah Politikaları ve Demokrasi İlişkisi." *Çalışma ve Toplum* 2:27-60

Kuhnle, S., Hort SEO., 2004. "The Developmental Welfare State in Scandinavia" *UNRISD Social Policy and Development Programme Paper* No: 17

Kurzman, C., Werum, R. ve Burkhart RE. 2002. "Democracy's Effect on Economic Growth: A Pooled Time-Series Analysis 1951-1980." *Studies in Comparative International Development* 37(1):3-33

La Porta, R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. ve Vishny RW. 1996. "Law and Finance." *NBER Working Papers* No.5661.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny RW. 1998. "The Quality of Government." *NBER Working Papers* No.6727.

Mayhew, A. 1987. "The Beginnings of Institutionalism." *Journal of Economic Issues*, 21(3):971-998

Mauro, P. 1995. "Corruption and Growth." *The Quarterly Journal of Economics* 110(3):681-712.

- Myhrman J. 1989. "The New Institutional Approach to Economic History." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 145(1): 38-58
- North, DC. 1989. "Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction." *World Development* 17(9): 1319-1332
- North, DC. 1993. "The New Institutional Economics and Development." Erişilen Tarih: 06.03.2014 <http://129.3.20.41/eps/eh/papers/9309/9309002.pdf>.
- North, DC. 1994. "The Historical Evolution of Polities." *International Review of Law and Economics* 14: 381–391.
- North, DC. 1997. "The process of Economic Change." *Wider Working Papers* No.128
- North, DC. 2004a. *Understanding the Process of Economic Change*. New Jersey :Princeton Univesity Press
- North, DC. 2010. Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans. Gl ağalı Güven (ev.) 2.bas İstanbul:Sabancı Üniversitesi Yayınları
- Nugent, JB., Robinson JA.2002. "Are Endowments Fate?" *Centre for Economic Policy Research Discussion Paper* No. 3206.
- Nye, J. 2008. "Institutions and the Institutional Environment." *New Institutional Economics içinde* (s. 67-80) der. E. Brousseau ve JM. Glachant. NY: Cambridge
- OECD, 2001. The Evidence on Social Capital. *Well-being of Nation*: 39-93.
- Oğuz, F. 2003. *Mülkiyet Hakları*. Ankara:Roma

- Olson, M. 1993. "Dictatorship, Democracy, and Development." *American Political Science Review* 87(3): 567-576
- Olson, M. 1996. "Distinguished Lecture on Economics in Government: Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor?" *The Journal of Economic Perspectives* 10(2): 3-24.
- Orhan, S. 2011. "Yerleşik İktisatta Heterodoksi: Yeni Kurumsal İktisat." İktisatta Yeni Yaklaşımlar içinde (59-87) der. Eren E., Sarfati, M. İstanbul:İletişim.
- Orhan, SZ., Erdoğan, S.,2010. *İktisada Giriş*. Ankara: Palme
- Özdemir, S., 2007. *Küreselleşme Sürecinde Refah Devleti*. 2. bas. İstanbul: İTO
- Özveren, E. 2007. "Kurumsal İktisat: Aralanan Karakutu." Kurumsal İktisat içinde (s. 237-281) der. E. Özveren, Ankara: İmge.
- Polanyi, K. 1957. "Kurumlaşmış Süreç Olarak Ekonomi." *Yahyatezel.com* Erişim Tarihi: 02.03.2014. <http://www. /indir.php?no=68>
- Putnam, R. 1993. *Making Democracy Work*. New Jersey: Princeton Univesity Press
- Robinson, James A. 2002. "States and Power in Africa by Jeffrey I. Herbst: A Review Essay." *Journal of Economic Literature* 60(2): 510–519.
- Rachdi, H., Mensi, S. 2012. "Does Institutions Quality Matter For Financial Development And Economic Growth Nexus? Another Look At The Evidence From MENA Countries." *Economic Research Forum Working Papers* No:705.
- Rodrik, D. 2000. "Institutions For High-Quality Growth: What They are and How to Acquire Them." *NBER Working Papers* No.7540.

- Rodrik, D., Subramanian, A. ve Trebbi, F. 2002. "Institutions Role: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development." *NBER Working Papers* No. 9305.
- Rutherford, M. 1994. *Institutions in Economics*.UK: Cambridge.
- SalaiMartin,X. 1997. "I Just Ran Two Million Regressions." *American Economic Review* 87(2): 178-183.
- Saleth, RM., Dinar,A., 2004. *The Institutional Economics of Water*. UK&USA: Edward Elgar
- Samuels, WJ. 1990. "Kurumsal İktisat." *Canaktan.org* Erişilen Tarih: 10.03.2014
<http://canaktan.org/ekonomi/kurumsal-iktisat/makaleler/warren-samuels.htm>
- Satyanath, S., Subramanian, A. 2004. "What Determines Long-Run Macroeconomic Stability? Democratic Institutions." *IMF Working Papers* No: 215.
- Savaş, V. 2000. *İktisadın Tarihi*. 4. bas. Ankara: Siyasal.
- Screpanti, E., Zamagni S. 2005. *An Outline of the History of Economic Thought*. 2.bas. New York: Oxford
- Shirley, MM. 2008. "Institutions and Development." *Handbook of New Institutional Economics* içinde (611-638) der. Shirley, M.M., Menard, C. Berlin: Springer-Verlag.
- Shleifer, A. Vishny, RW. 1993. "Corruption." *Quarterly Journal of Economics* 108: 599–617
- Sobhee, SK., 2012. "Quality of Institutions and Economic Growth in Developing

Economies." ErişilenTarih: 28.02.2014

URL:http://paper.ssrn.com/sol3/paper.cfm?abstract_id=2176542

Ugur, M., Dasgupta, N. 2011. "Corruption and Economic Growth: A Meta-Analysis of The Evidence on Low-Income Countries And Beyond." *MPRA Papers* No. 31226.

Uğur, M. 2011. "Kurumsal Kalite ve Ekonomik Performans: İktisadın (Yeniden) Siyasallaşması mı?" *İktisat ve Toplum* 9:36-41.

Valeriani, E. Peluso, S. 2011. "The Impact Of Institutional Quality On Economic Growth And Development: An Empirical Study." *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology* 1(6):1-25

Veblen, T. 2011 [1898]. "Ekonomi Neden Evrimsel Bir Bilim Değildir?" *İktisadi Düşünce Tarihi* 2.bas içinde (152-167). Kocaeli : Umuttepe.

World Bank. 2013. World Bank Governance Indicators. *Info.worldbank.org* ErişilenTarih:30.05.2014
<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#doc>

World Bank. 2014. World Bank Open Data. *Data.worldbank.org* ErişilenTarih: 30.05.2014. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD>

Yahyaoui A. 2011. "Financial Development, Quality of Institutions and Economic Growth: Empirical Validation on Panel Data." *International Journal of Business And Social Research* 1(2): 38-51.

Yılmaz, F. 2007. "Avrupa'da Kurumsal İktisat: G.M. Hodgson Örneği." Kurumsal İktisat içinde (s. 93-142) der Özveren, E. Ankara: İmge.

Tarı, R. 2010. *Ekonometri*. 6.bas. Kocaeli: Umuttepe

Tatoğlu, FY. 2013. *Panel Veri Ekonometrisi Stata Uygulamalı*. 2.bas. İstanbul: Beta

Zenginobuz, Ü., Adaman, F., Gökşen, F., Savcı, Ç., Tokgöz, E. 2010. *Vergi, Temsiliyet ve Demokrasi İlişkisi Üzerine Türkiye’de Vatandaşların Algıları*. İstanbul: Açık Toplum Vakfı

EKLER

Ek-1: Kurumsal Yapının kişi başı GSYİH Üzerine Etkisi: Sabit Etkiler Modeli

Fixed-effects (within) regression					
Group variable: id					
R-sq: within = 0.7987			Number of obs = 65		
between = 0.0300			Number of groups = 5		
overall = 0.0683			Obs per group: min = 13		
			avg = 13		
			max = 13		
corr(u_i, Xb) = - 0.7346			F(10,50) = 19.84		
			Prob > F = 0.0000		
kisi	Coef.	Std. Err	t	P> t	[95% Conf. Interval]

dmkrs	8083.212	4500.922	1.80	0.079	-957.1563	17123.58
mh	-13643.23	17311.22	-0.79	0.434	-48413.83	21127.38
yl	-18527.64	20683.35	-0.89	0.379	-60432.91	23377.62
mo	-44298.46	13654.55	-3.24	0.002	-71724.42	-16872.49
dm	598.3085	4874.812	0.12	0.903	-9193.041	10389.66
iyo	40644.68	7664.317	5.30	0.000	25250.45	56038.91
po	9795.756	14702.5	0.67	0.508	-19735.08	39326.59
to	93122.46	23018.9	4.05	0.000	46887.65	139357.3
yo	7335.878	7541.017	0.97	0.335	-7810.7	22482.46
fo	17215.99	6277.466	2.74	0.008	4607.325	29824.65
cons	-129773.5	58703.47	-2.21	0.032	-247682.9	-11864.08
sigma_u	13621.579					
sigma_e	3488.025					
rho	.93846498 (fraction of variance due to u_i)					
	F test that all u_i=0:		F(4, 50) = 10.68		Prob > F = 0.0000	

Ek-2: Hausman Testi

	(b) Sabit Etkiler	(B) Tesadüfi Etkiler	(b-B) Difference	sqrt(diag(V _b -V _B)) S.E.
dmkrs	8083.212	14198.29	-6115.074	-
mh	-13643.23	22284.26	-35927.49	-
yl	-18527.64	-86344.04	67816.4	-
mo	-44298.46	-9868.194	-34430.26	11298.83
dm	598.3085	11571.68	-10973.37	-
iyö	40644.68	21973.82	18670.86	-
po	9795.756	6621.35	3174.406	-
to	93122.46	101037.4	-7914.976	-
yo	7335.878	-19255.11	26590.99	1943.114
fo	17215.99	-30.91371	17246.9	-
b=consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg B= inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg				
Test: Ho: difference in coefficients not systematic Chi2 (10) = (b-B)' [(V _b -V _B) ⁻¹] (b-B) = 37.52 Pro>chi2 = 0.0000 (V _b -V _B is not positive definite)				

Ek-3: Gereksiz Sabit Etkiler Testi

Redundant Fixed Effect Tests				
Pool: ISKANDINAV				
Test cross-section fixed effect				
Effect Test		Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F		10.681857	(4.50)	0.0000
Cross-section Chi-square		40.146685	4	0.0000
Cross-section fixed effects test equation:				
Dependent Variable: KISI?				
Method: Panel Least Squares				
Sample: 1998 2012				
Included observations: 13 after adjustments				
Cross-section included: 5				
Total pool (balanced) observations: 65				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-135382.1	62099.97	-2.180067	0.0336
dmkrs?	14198.26	5098.499	2.784793	0.0074
mh?	22284.26	18507.10	1.204093	0.2338
yl?	-86343.99	23513.60	-3.672088	0.0006
mo?	-9868.214	7667.010	-1.287101	0.2035
dm?	11571.69	5518.466	2.096903	0.0407
iyo?	21973.82	9003.700	2.440532	0.0180
po?	6621.326	17680.02	0.374509	0.7095
to?	101037.5	26388.31	3.828871	0.0003
yo?	-19225.13	7286.372	-2.642622	0.0107
fo?	-30.90337	6461.195	-0.004783	0.9962
R-squared		0.791865	Mean dependent var	37332.86
Adjusted R-squared		0.753322	S.D. dependent var	9202.829
S.E. of regression		4570.743	Akaike info criterion	19.84580
Sum squared resid		1.13E+09	Schwarz criterion	20.21377
Log likelihood		-633.9884	Hannan-Quinn criter.	19.99099
F-statistic		20.54473	Durbin-Watson stat	1.105211
Prob(F-statistic)		0.000000		

Ek -4: Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin-Watson ve Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez Testleri

FE (within) regression with AR(1) disturbance						Number of obs	=	60
Group variable: id						Number of groups	=	5
R-sq: within = 0.2553						Obs per group: min	=	12
between = 0.6825						avg	=	12.0
overall = 0.1816						max	=	12
corr(u_i, Xb) = - 0.7890						F(10,45)	=	1.54
						Prob > F	=	0.1560
kisi	Coef.	Std. Err	t	P> t	[95% Conf. Interval]			
dmkrs	863.6486	1684.409	0.51	0.611	-2528.926			4256.223
mh	-17287.73	12746.45	-1.36	0.182	-42960.39			8384.929
yl	2770.11	11496.18	2.42	0.020	4615.624			50924.6
mo	-1220.74	9964.861	-0.12	0.903	-21291			18849.52
dm	-1648.448	2817.663	-0.59	0.561	-7323.512			4026.615
iyo	5275.537	5087.275	1.04	0.305	-4970.761			15521.84
po	-16830.97	8598.059	-1.96	0.057	-34148.35			486.4081
to	-9595.006	12541.46	-0.77	0.448	-34854.8			15664.79
yo	10653.48	5239.883	2.03	0.048	99.81908			21207.15
fo	-809.8666	4037.825	-0.20	0.842	-8942.463			7322.73
cons	38228.21	2060.813	18.55	0.000	34077.52			42378.9
rho_ar	.7996318							
sigma_u	9071.0718							
sigma_e	1815.9784							
rho_fov	. 96146651 (fraction of variance due to u_i)							
F test that all u_i=0:						F(4, 50) = 10.68		
modified Bhargava et al. Durbin-Watson = 1.204710						Prob > F = 0.0000		
Baltagi-Wu LBI = 1.8986884								

Ek -5 : Beck-Katz Tahmincisi

Prais-Winsten regressin, correlated panels corrected standard errors (PCSEs)						
Group variable: id			Number of obs = 65			
Time variable: t			Number of groups = 5			
Panels: correlated (balanced)			Obs per group: min = 13			
Autocorrelation: common AR(1)			avg = 13 max = 12			
Estimated covariances = 15			R-squared = 0.4843			
Estimated autocorrelation = 1			Wald chi2(10) = 74.54			
Estimated coefficients = 11			Prob > chi2 = 0.0000			
kisi	Panel-corrected					
	Coef.	Std. Err	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
dmkrs	13881.02	3811.942	3.64	0.000	6409.747	21352.28
mh	23893.32	12688.17	1.88	0.060	-975.0328	48761.67
yl	-50419.91	25283.7	-1.99	0.046	-99975.05	-864.7664
mo	-7815.86	6311.331	-1.24	0.216	-20185.84	4554.121
dm	5343.723	4951.028	1.08	0.280	-4360.114	15047.56
iyo	18598.54	8573.029	2.17	0.030	1795.715	35401.37
po	-16719.33	19151.86	-0.87	0.383	-54256.28	20817.62
to	93562.03	26272.3	3.56	0.000	42069.26	145054.8
yo	-18006.57	7958.442	-2.26	0.024	-33604.83	-2408.314
fo	76.7072	5358.654	0.01	0.989	-10426.06	10579.48
_cons	-138896.4	53526.5	-2.61	0.009	-243277.2	-34515.59
rho	.4711387					

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı: Ekin Güneş Saygılı

Uyruğu: T.C.

Doğum Tarihi ve Yeri: 25 Aralık 1980, İstanbul

Elektronik Posta: egsgaygili@hotmail.com

EĞİTİM

Derece	Kurum	Mezuniyet Yılı
Lisans	Kocaeli Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü	2009
Lisans	Yalova Üniversitesi, HF, Hukuk Bölümü	Devam

İŞ TECRÜBESİ

Tarih	Kurum	Görev
2010-2011	Nikko Dry Cleaners (Moskova)	Kalite Kontrol Yöneticisi
2011-2012	İlkumut Dersanesi	İktisat Öğretmeni
2012-2014	Uzman Kariyer Dersanesi	İktisat Öğretmeni

YABANCI DİLLER

Orta düzeyde İngilizce, başlangıç düzeyinde Rusça