



**T.C.
HATAY MUSTAFA KEMAL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI**

**KURUMLAR VE EKONOMİK KALKINMA
ARASINDAKİ İLİŞKİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Hazırlayan
Yağmur ÇAKICI**

**Tez Danışmanı
Doç. Dr. Cemil Serhat AKIN**

Hatay-2019



**T.C.
HATAY MUSTAFA KEMAL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI**

**KURUMLAR VE EKONOMİK KALKINMA
ARASINDAKİ İLİŞKİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Hazırlayan
Yağmur ÇAKICI**

**Tez Danışmanı
Doç. Dr. Cemil Serhat AKIN**

Hatay-2019

ONAY

YAĞMUR ÇAKICI tarafından hazırlanan '*KURUMLAR ve EKONOMİK KALKINMA ARASINDAKİ İLİŞKİ*' adlı bu çalışma jüri tarafından lisansüstü öğretim yönetmeliğinin ilgili maddelerine göre değerlendirilip oybirliği ile *İKTİSAT ANA BİLİM DALINDA YÜKSEK LİSANS TEZİ* olarak kabul edilmiştir.

.././2019

Jüri Üyeleri	İmza

Yağmur Çakıcı tarafından hazırlanan '*Kurumlar ve Ekonomik Kalkınma Arasındaki İlişki*' adlı tez çalışmasının yukarıda imzaları bulunan jüri üyelerince kabul edildiğini **onaylarım.**

Doç. Dr Mustafa Onur KAN

Enstitü Müdürü

TÜRKİYE CUMHURİYETİ

HATAY MUSTAFA KEMAL ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Bu belge ile bu tezde yer alan bilgilerin tamamının akademik kurallara ve etik ilkelerine uygun olarak toplanıp sunulduğunu beyan ederim. Söz konusu kural ve ilkelerin gereği olarak tezde yararlandığım eserlerin tamamına uygun bir şekilde atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi ayrıca beyan ederim.(.././2019)

Yağmur ÇAKICI

ÖNSÖZ

“Kurumlar ve Ekonomik Kalkınma Arasındaki İlişki” adlı bu çalışmada ülkelerin ekonomik kalkınmalarını gerçekleştirirken kurumların nasıl bir etkisi olduğu sorgulanmış ve bu iki kavram arasındaki ilişki incelenmiştir.

Öncelikle akademik yolda ilerleme konusunda bana müşevvik olan, bu yolda atılacak ilk adım olarak nitelendirilen yüksek lisans sürecinde ve bu çalışmada katkısı bulunan danışmanım Doç. Dr. Cemil Serhat AKIN'a teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım.

Tez çalışma sürecimde verdiği destekle motivasyonumu her zaman yükselten ve benimle aynı yolda ilerleyen arkadaşım Özge MILIK'a, her zaman yanımda olan değerli aileme ve özellikle annem Zehra İNCE'ye teşekkür ederim. Hayatımın her döneminde olduğu gibi, tez çalışmamı hazırlarken de bana yardımcı olan sevgili eşim İ.Fırat ÇAKICI'ya teşekkür ederim.

Yağmur ÇAKICI

KURUMLAR VE EKONOMİK KALKINMA ARASINDAKİ İLİŞKİ

Yağmur ÇAKICI

İktisat Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, 2019

Danışman: Doç. Dr. Cemil Serhat AKIN

ÖZET

Kalkınma olgusuna yöneltilen dar kapsamlı bakış açısı 1970’li yıllara gelindiğinde değiştiği gözlenmiştir. Kişi başına düşen gelirden artışlar yaşanmasına rağmen yaşam kalitesinde bir artış yaşanmaması ve çoğu insanın hala kıtlıkla mücadele etmesi kalkınmanın ‘refah’ temeline dayalı hale gelmesini gündeme getirmiştir. Kalkınmanın ekonomik boyutuna ek olarak sosyal, kültürel, siyasal ve diğer alanlarda gerçekleşecek yapısal dönüşümü ise etkin işleyen kurumların varlığı ile mümkün olabilmektedir. Az gelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkeler ile arasındaki ekonomik ve refah farklılıklarını kapatmak için kurumsal kalitelerini iyileştirerek iyi kurumlarını oluşturmaları gerekmektedir.

Bu çalışma, kurumsal yapı ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi Dünya Bankası’nın gelir düzeylerine göre yaptığı sınıflandırmayı dikkate alarak panel veri analizi yöntemi ile incelemiştir. Düşük gelir, orta gelir ve üst gelir düzeyi grubuna dahil olan 156 ülkenin 1999-2017 dönemine ilişkin verileri analize dahil edilerek literatüre katkıda bulunmuştur. Araştırma sonucu elde edilen bulgular; düşük ve orta gelirli ülkelerdeki kalkınma düzeyi ile kurumsal göstergeler arasında negatif ilişkilere rastlanılsa da genel olarak elde edilen sonuçların kurumların kalkınmayı pozitif yönde etkilediği yönündedir.

ANAHTAR KELİMELER

Kurum, Kurumsal İktisat, Ekonomik Kalkınma, Az Gelişmiş Ülkeler, Gelişmiş Ülkeler

RELATIONSHIP BETWEEN INSTITUTIONS AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Yağmur ÇAKICI

Department of Economics, Masters Thesis, 2019

Supervisor: Assoc. Prof. Cemil Serhat AKIN

ABSTRACT

It was observed that the narrow perspective on the phenomenon of production changed in 1970s. despite the increase in per capita income, no increase in quality of life and most people are still struggling with famine has made the development to be based on ‘prosperity’ a current issue. In addition to the economic dimension of development, the structural transformation that will take place in social, cultural, political and other fields is only possible with the presence of effectively functioning institutions. Underdeveloped countries need to establish good institutions by improving their institutional capacity in order to extinguish the economic and welfare differences between them and developed countries.

This study analyzed the relationship between institutional structure and economic development by using panel data analysis method, taking into consideration the World Bank’s classification according to income levels. It contributed to the literature by including the data for the period 1999-2017 of 156 countries belonging to low, middle and high level income groups. The findings of the research show that although there is a negative relationship between the level of development and institutional indicators in low and middle income countries, the results obtained in general have positive effects on the development of institutions.

KEY WORDS

**Institutions, Institutional Economics, Economic Development, Underdeveloped
Countries, Developed Countries**

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	i
ABSTRACT	ii
TABLolar LİSTESİ.....	vii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	viii
KISALTMALAR LİSTESİ.....	ix
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KURUM, KURUMSAL İKTİSAT VE KURUMSAL KALİTE

1.1. KURUM	3
1.1.1. Kurum Kavramının Tanımı ve Özellikleri	3
1.1.2. Kurum Kavramının İşlevleri.....	7
1.1.3. Kurum Kavramının Türleri.....	9
1.1.3.1. Formel Kurumlar.....	9
1.1.3.2. Enformel Kurumlar	10
1.1.4. Kurum Kavramı ile Diğer Kavramların Karşılaştırılması	13
1.1.5. Kurum Nasıl Oluşur?	14
1.2. KURUMSAL İKTİSAT	16
1.2.1. Kurumsal İktisadın Tanımı ve Tarihsel Temelleri.....	16
1.2.2. Eski Kurumsal İktisadın Temel Özellikleri	19
1.2.3. Kurumsal İktisat ve Yerleşik İktisadın Karşılaştırılması.....	21
1.2.4. Kurumsal İktisadın Eleştirisi	23
1.2.5. Kurumsal İktisadın Farklılaşması (Eski-Yeni Kurumsal İktisat)	24
1.2.6. Yeni Kurumsal İktisat.....	25
1.2.6.1. İşlem Maliyeti	26
1.2.6.2. Mülkiyet Hakları	27
1.2.6.3. Sınırlı Rasyonalite	27
1.2.7. Eski ve Yeni Kurumsal İktisadın Karşılaştırılması	28
1.3. KURUMSAL KALİTE	31
1.3.1. Kurumsal Kalitenin Tanımı	31

1.3.2. Kurumsal Kalitenin Ölçülmesi	32
1.3.2.1. Freedom House Endeksi	32
1.3.2.2. Polity Endeksi	34

İKİNCİ BÖLÜM

KALKINMA

2.1. KALKINMA KAVRAMININ ANATOMİSİ	36
2.2. BÜYÜME VE KALKINMA	41
2.3. KALKINMANIN ÖLÇÜLMESİ	44
2.3.1. GSMH ve Kişi Başına GSMH İle Ölçüm.....	44
2.3.2. Satın Alma Gücü Paritesine Göre Ölçüm (PPP)	47
2.3.3. İnsani Kalkınma Endeksi ile Ölçüm	48
2.4. KALKINMA STRATEJİLERİ.....	51
2.4.1. Dengeli Kalkınma Stratejisi.....	52
2.4.1.1. Rosenstein-Rodan ve Büyük İtiş Modeli	53
2.4.1.2. Kısır Döngü Kuramı- Nurdse Modeli	56
2.4.2. Dengesiz Kalkınma Stratejisi	57
2.4.2.1. Hirschman'ın Görüşleri.....	58
2.4.2.2. François Perroux: Kalkınma Kutupları	60
2.5. KALKINMA TEORİLERİ ÇERÇEVESİNDE AZ GELİŞMİŞLİĞİN	
NEDENLERİ	63
2.5.1. Kısır Döngü Teorisi ve Az Gelişmişlik	63
2.5.2. Gelişme Aşamaları Teorisi ve Az gelişmişlik	64
2.5.2.1. Geleneksel Toplum Aşaması.....	65
2.5.2.2. Kalkışa Hazırlık Aşaması.....	65
2.5.2.3. Kalkış Aşaması.....	66
2.5.2.4. Olgunluk Aşaması.....	67
2.5.2.5. Kitle Tüketim Aşaması	69
2.5.3. Yapısalcı Yaklaşım ve Az Gelişmişlik.....	70
2.5.4. Bağımlılık Yaklaşımı ve Az Gelişmişlik	72
2.5.5. Düalizm (İkili Yapı) Teorisi ve Az Gelişmişlik	73

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER SORUNU

3.1. AZ GELİŞMİŞLİK KAVRAMI	76
3.2. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERİN ORTAK ÖZELLİKLERİ.....	78
3.2.1. Az Gelişmiş Ülkelerin Ekonomik Özellikleri	78
3.2.1.1. Kişi Başına Düşük Gelir.....	78
3.2.1.2. Dengesiz Gelir Dağılımı	80
3.2.1.2. Büyük Oranlı Yoksulluk	84
3.2.1.3. Tarım Kesiminin Hakim Niteliği	86
3.2.2. Az Gelişmiş Ülkelerin Sosyal Özellikleri	88
3.2.2.1. Geleneksel Toplum Yapısı.....	88
3.2.2.2. Kadının Toplumdaki Yeri	90
3.2.2.3. Din Faktörü	91
3.2.2.4. Eğitim.....	93
3.2.3. Az Gelişmiş Ülkelerin Demografik Özellikleri.....	94
3.2.3.1. Hızlı Nüfus Artışı.....	94
3.2.3.2. Yetersiz Beslenme.....	97
3.2.3.3. Yetersiz Sağlık Koşulları	98
3.2.3.4. Sağlıksız Kentleşme ve Yetersiz Barınma	100
3.2.4. Az Gelişmiş Ülkelerin Siyasal Özellikleri.....	101

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

LİTERATÜR TARAMASI

4.1. EKONOMİK ÇEVREYE İLİŞKİN KURUMLAR VE KALKINMA İLİŞKİSİ.....	107
4.1.1. Kurumlar ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar	107
4.1.2. Kurumlar ve Kaynakların Etkin Kullanımı	109
4.1.3. Kurumlar ve Gelir Dağılımı	111
4.1.4. Kurumlar ve Ticari Politikalar.....	112
4.1.5. Kurumlar ve Ekonomik Girişimler.....	113
4.2. SOSYAL ÇEVREYE İLİŞKİN KURUMLAR VE KALKINMA İLİŞKİSİ	114

4.2.1. Kurumların Siyasi Kalitesi ve Kalkınma.....	114
4.2.2. Kurumsal Özgürlükler ve Kalkınma.....	115
4.2.3. Küreselleşme ve Kalkınma.....	118
4.2.4. Eğitim ve Kalkınma.....	118

BEŞİNCİ BÖLÜM

KURUMLAR VE EKONOMİK KALKINMA ARASINDAKİ İLİŞKİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ

5.1. MODEL VE VERİ SETİ	120
5.2. YÖNTEM.....	123
5.2.1. Panel Veri Analizi	123
5.2.1.1. Havuzlanmış En Küçük Kareler Yöntemi.....	125
5.2.1.2. Sabit Etkiler Modeli	126
5.2.1.3. Rassal Etkiler Yöntemi	127
5.2.1.4. Hausman Testi.....	129
5.3. BULGULAR	130
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME.....	134
KAYNAKÇA	137

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Farklı Hiyerarşi Düzeylerine Göre Kurumlar.....	12
Tablo 2: Büyüme ve Kalkınma Arasındaki Farklar.....	43
Tablo 3: KBDG'e Göre Ülkelerin Sınıflandırılması.....	46
Tablo 4: İnsani Gelişme Endeksi Bileşenlerinin Maximum ve Minimum Değerleri	49
Tablo 5: İnsani Gelişme Endeksleri ve Bileşenleri.....	50
Tablo 6: Rostow'un Çeşitli Ülkeler İçin Saptadığı Kalkış Tarihi.....	67
Tablo 7: Bazı Ülkelerin Tahmini Olarak Olgunluğa Erişme Tarihleri.....	68
Tablo 8: Çeşitli Ülke Gruplarının GSMH, NÜFUS ve KBDG'sinin Yıllık Yüzdesi	79
Tablo 9: Yüksek Gelirli Ülkelerin Gini Katsayısı.....	83
Tablo 10: Üst-Orta Gelirli Ülkelerin Gini Katsayısı.....	83
Tablo 11: Farklı Gelişmişlik Düzeylerine Sahip Ülkelerdeki Doğum Oranları, Ölüm Oranları ve Nüfus Artış Hızları (%).....	95
Tablo 12: Sağlıkla İlgili Bazı Göstergeler.....	99
Tablo 13: Çalışmada Kullanılan Ülke Grupları.....	120
Tablo 14: Çalışmada Kullanılan Kurumsal Göstergeler.....	122
Tablo 15: Panel Birim Kök Testi Sonuçları.....	130
Tablo 16: Testler.....	131
Tablo 17: Model Tahmin Sonuçları.....	132

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Kurumların Oluşumu	15
Şekil 2: İnsani Gelişme Endeksinin Üç Boyutu ve Dört Göstergesi.....	49
Şekil 3: Tamamlayıcılık İlişkisi	53
Şekil 4: Yoksulluk Kısır Döngüsü	64
Şekil 5: Lorenz Eğrisi.....	81
Şekil 6: Eğitimin Temel Özellikleri	93



KISALTMALAR LİSTESİ

AGÜ	Az Gelişmiş Ülkeler
BM	Birleşmiş Milletler
CPI	Corruption Perception Index
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
ECLA	The Economic Commission for Latin America
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla
HDR	Human Development Report
HDI	Human Development Index
ICRG	International Country Risk Guide
IMF	International Monetary Fund
KBDG	Kişi Başına Düşen Gelir
KBDMG	Kişi Başına Düşen Milli Gelir
PPP	Purchasing Power Parity
PRS	Political Risk Service
SAGP	Satın Alma Gücü Paritesi
TDK	Türk Dil Kurumu
UNDP	United Nations Development Programme
WGI	Worldwide Governance Indicator

GİRİŞ

İktisadi kalkınma konusu iktisat literatüründe yeni ve ilgi çeken bir olgudur. Kalkınma konusu iktisatçılar tarafından, özellikle 2. Dünya Savaşı sonrasında kapsamlı ve sistematik bir şekilde incelenmeye başlanmış ve iktisat biliminin bir dalı olmuştur. 2. Dünya Savaşı sonrasındaki (1950-1960) dönemde, sömürgecilikten kurtulan az gelişmiş ülkeler ve savaş sonrası ekonomisini toparlamaya çalışan batılı devletler hızlı bir iktisadi büyüme sürecine girmiştir. 1970'li yıllara kadar gelişmiş ülkelerin izlediği kalkınma politikalarının esas alınması, kalkınma ile ilgili olan temel sorunların (yoksulluk, eşitsizlik, gelir dağılımı, işsizlik, temel ihtiyaçların karşılanamaması vb.) giderilmesinde yetersiz kalındığının farkına varılmasını sağlamıştır. Bu bağlamda kalkınma, sadece niceliksel bir kavram olmaktan çıkmış, niteliksel özellikleri de (sosyal, kültürel, siyasi vs.) kapsayan bir değişiklik süreci olarak kabul görmüştür.

Kalkınma felsefesinde yaşanan bu değişiklikler, 19. yüzyılın başlarında kurumsal yapı ve ekonomik gelişme arasındaki etkinin incelenmeye başladığı çalışmaların artmasına neden olmuştur. Kurumlar, kurumsal yapı ve kurumsal değişimin iktisadi kalkınma üzerindeki etkisini inceleyen bu çalışmalar; iyi ve etkin kurumların ekonomi üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu konusunda mutabakat sağlamıştır.

Bu çalışmada kurumsal yapı ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişki incelenmiş ve toplumsal refaha katkı sağlamak amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu amaç doğrultusunda çalışmanın birinci bölümünde; kurum kavramı detaylı bir şekilde incelenmiş, kurumsal iktisat kavramının tanımı, farklılaşması, aldığı eleştiriler, diğer iktisadi akımlarla olan benzer ve farklı noktalarına değinilmiştir. Ardından kurumsal kalite kavramının tanımlanmasına ve nasıl ölçüldüğüne yer verilerek bölüm sonlandırılmıştır. İkinci bölümde; kalkınma kavramının ve kalkınma teorilerine yer verilmiştir. Üçüncü bölümde; kalkınma konusunda sıkıntı yaşayan 'az gelişmiş ülkeler' olgusu açıklanmış ve bu ülkelerin yaşadığı ortak sorunlar hakkında bilgi verilmiştir. Dördüncü bölümde; kurumlar ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişki, ekonomik çevreye ilişkin kurumlar ve kalkınma arasındaki ilişki, sosyal çevreye ilişkin kurumlar ve kalkınma arasındaki ilişki şeklinde iki başlık altında

değerlendirilmiştir. Çalışmanın son bölümünde ise, kurumsal yapı ve kalkınma arasında nasıl bir ilişki olduğu panel veri yöntemi analizi ile irdelenerek sonlandırılmıştır.



BİRİNCİ BÖLÜM

KURUM, KURUMSAL İKTİSAT VE KURUMSAL KALİTE

1.1. KURUM

1.1.1. Kurum Kavramının Tanımı ve Özellikleri

İtalyan düşünür Giambattista Vico, 1725 yılında “*Scienza Nuova*” adlı eserinde ‘bireylerin davranışlarının doğruluğunun, yine bireylerin kendileri tarafından yaratılmış, gerçekleştirilmiş faaliyetlerin içinde aranması gerektiğini’ vurgulamıştır. Vico böylece, dolaylıda olsa kurum kavramının tanımını yapmış ve bu tanım ilgili literatürde kurum en eski kurum tanım olarak yerini almıştır (Aktaran: Akın, 2012: 5).

Kurumsal iktisadın temel ilgi alanı olan “kurum” kavramı, farklı disiplinlerde taşıdığı anlam farklılıkları ile dikkat çekmektedir. Öncelikle hukuk bilimine bakıldığında zaman zaman kurum kavramının; “evlilik, aile, ortaklık, mülkiyet gibi köklü bir yapıyı içeren, genellikle devletle ilişkisi olan yapı veya birlik, müessese..” anlamına geldiğini söylenebilir (TDK, Türk Dil Kurumu). İktisat biliminde kurum kavramı; ‘tesis, müessese, kuruluş, aile, mülkiyet, hukuk, özgürlük gibi somut veya soyut..’ bir anlam taşımaktadır (Seyidoğlu, 1992: 508). Günlük dilde kurum; “kurumsal işlevleri yerine getiren kuruluşlar” olarak tanımlanır (Aydın, 2005). Sosyoloji alanına bakıldığında ise kurum; “sosyal ve kültürel faaliyetler gibi toplumsal problemler ve ihtiyaçlarla ilgilenen büyük, yaygın teşkilatlara verilen isim” olarak karşımıza çıkar (Akın, 2012: 5).

Sosyal bilimlerdeki bütün kavramlarda olduğu gibi kurumsal literatürdeki “kurum” kavramının üzerinde de ortak bir anlam birliğine varıldığı söylenemez. Bu bağlamda kurumsal iktisadın kurucularından biri olan Commons, kurum kavramının taşıdığı belirsizliklerden kaynaklanan bir tanım zorluğu yaşadığını ifade etmektedir. Commons kurumu; “bireysel eylemin genişletilmesi, serbestleştirilmesi ve denetiminde ortaya çıkan toplu eylem” şeklinde tanımlamaktadır (Commons, 1931: 648-649).

Kurumsal iktisadın bir diğerkurucusu Veblen ise kurumu; “geçmişten gelen alışkanlıkların sonucu” olarak tanımlar. Wesley C.Mitchel kurumu; “geniş kabul gören iyi düzeyde standartlaşmış sosyal alışkanlıklar”, Walton Hamilton ise “bir grubun alışkanlıkları veya insanların gelenekleri içine gömülü belirli düzeyde geçerliliği ve sürekliliği olan bir düşünce veya eylem tarzı” olarak tanımlamaktadır (Aktaran: Demir, 1996: 96-174).

Kapp’a göre kurum; “hukuksal bir organizasyonu değil, geçmişten devralınan ve günümüzde devam eden -grup alışkanlıkları ile davranış kalıplarını da içeren- dengelenmiş düşünce alışkanlıkları ve davranış biçimleri”dir (Kapp, 1968: 2-3). Ayres’e göre ise kurum; “sosyal olarak belirlenmiş, ilişkilendirilmiş davranış kalıpları kümesi”, J.Fagg Foster’a göre kurum, “kurallarla belirlenmiş davranış kalıpları”dır (Aktaran: Bakırtaş, 2016: 69).

Greif’e göre kurum; “sosyal bir davranış düzeni oluşturmak için kurallar, inançlar ve normlardan meydana gelen bir sistem”dir (Aktaran: Arslan, 2007: 44). Mathews (1986: 903) kurumu; “sosyal-ekonomik hakları tanımlayan ve ekonomik yaşamda insanları yönlendiren kısıtlamalar” biçiminde tanımlamıştır (Aktaran: Ata, 2009: 17).

Kasper ve Streit (1998: 28), kurumları “insan etkileşimindeki olası, keyfi ve fırsatçı davranışları sınırlayan insan yapımı kurallar” olarak tanımlarken, Keizer kurumu “insan davranışlarına yön veren kurallar” olarak tanımlamıştır (Hayaloğlu, 2012: 45). Uphoff (1986: 6)’a göre kurum; “zaman içinde süregelen davranış kalıpları”, Ruttan ve Hayami (1984: 204)’e göre “insanlar arasındaki eşgüdümü kolaylaştıran toplumun veya örgütlerin kuralları”, Schotter (1987: 117-118)’e göre ise kurumlar, ya kurallar ya da davranış kalıpları çerçevesinde tanımlanıp değerlendirilmektedir (Aktaran: Mıhçı, 2005: 2-3).

İktisat yazınındaki birçok düşünürün yaptığı farklı kurum tanımlamalarından sonra, North’un bütüncül bir kurum tanımına ulaştığı söylenebilir. North (1989:1321)’e göre bu tanım; “kurumlar, insan ilişkilerinde tekrarlanan kurallar,

kuralların yaptırım özelliği ve davranış kalıpları” şeklindedir (Aktaran: Mıhçı, 2005: 3).

Yukarıda açıklanan farklı kurum tanımlamalarından yola çıkarak ortak bir tanımlamaya gidilecek olursa, kurum kavramının “bir arada yaşayan toplum bireylerinin inançlarını, değerlerini, eylemlerini, alışkanlıklarını, gelenek ve göreneklerini formel ve enformel olmak üzere iki şekilde ifade eden kurallar bütünü” olduğu söylenebilir.

Enformel ve formel kurallar setinden oluşan kurumlar, bazı toplumlarda kötü bir yapıya sahipken bazı toplumlarda ise üretimi, yatırımı, güveni, istikrarlı, yeniliği, beşeri sermayeyi arttırmayı sağlayacak kadar iyi bir yapıya sahiptir. Kısaca ülkelerin ekonomik performansının gelişmesine katkı sağlayabilecek iyi kurumlara sahip olduğu söylenebilir. İyi kurumların sahip olduğu üç özelliği aşağıdaki gibi sıralanabilir (Aktaran: Biber, 2010: 9):

1. Bireylerin mülkiyet haklarının güvence altına alınmış olması,
2. Politikacılar, bürokratlar, diplomatlar vs.. gibi devlet bünyesi altında çalışan kesimin, görevlerini kendi çıkarları doğrultusunda kullanmasını engellemesi,
3. İyi kurumlar, beşeri sermayeyi bir takım özelliklere (yenilik yapma, eğitim, tüketimde rasyonellik, sağlık, ulaşım vs) sahip olacak şekilde geliştirilmeli ve onları daha da verimli alanlara itme gücüne sahip olmalıdır.

Kurumları anlamaya yönelik çeşitli tanımlar yapılmış olsa da, bu tanımların keşiştiği ortak bir payda vardır. Bunlardan birincisi, kurumların oluşması ve varlıklarının sürdürülmesinin belirli kısıtlara ve kurallara bağlı olması. İkincisi, kurumların tahmin edilebilir olması. Üçüncüsü ise, birey ve insan toplulukları arasındaki ilişkileri düzene koyabilmesidir (Mıhçı, 2005: 13).

Tanımı konusunda uzlaşamayan kurumun temel özellikleri aşağıdaki gibidir (Aydın, 2005, Bakırtaş, 2016: 70):

- Kurumlar belirli bir amacı gerçekleştirmeye yöneliktir.
- Kurumlar, toplum halinde yaşayan bireylerin davranış biçimleri ve eylemleri sonucunda oluşur.
- Kurumlar her toplulukta aynı değildir. Çünkü her toplum yapısı inanış, gelenek, görenek, normlar, değerler, alışkanlıklar vs. yönünden farklıdır.
- Kurumların yaşam süreleri uzundur ve zamanla değişim gösterebilirler.
- Kurumlar gerek alt kurumlarıyla gerekse diğerleri ile yapılanmış, örgütlenmiş ve eş güdümlenmiştir.
- Kurumlar her ne kadar birbiriyle ilişki içerisinde olsa da, temel kurumlar göreceli bir bağımsızlığa sahiptir.
- Bilgi, öğrenme ve tecrübe gibi kavramların, kurumların oluşmasına sağladığı katkının yanı sıra, toplumun içinde kurum kavramının yaygınlaşmasına da önemli derecede yardımcı olur.
- Kurumlar kültürün normatif değerlerini ihtiva ettiği için, zorunlu bir şekilde değer yüklüdür.
- Kurumlar, hem formel hem de enformel kurallardan oluşan bir kavramdır.

Neale bir kurumun üç özellik taşıması gerektiğine vurgu yapmaktadır. Bunlar şu şekildedir (Aktaran: Demir, 1996: 175):

1. Etkinlikte bulunan bir insan grubu olmalıdır. Çünkü kurumun oluşabilmesi için bir grup insanın ortaklaşa bir faaliyette bulunması gerekmektedir.
2. Yapılan bu faaliyetlerde tekrarlama, istikrar ve sonucun tahmin edilmesine yardımcı olacak kurallar olmalıdır.
3. Son olarak, yapılacak etkinlikler ve kuralları izah eden veya yasallaştıran ortak görüşlerin olmasıdır.

Bu üç unsur göz önüne alındığında, kurum için “bir grup tarafından paylaşılan ortak bakış açılarının bir araya getirdiği durumlar” denilebilir. Kurumların farklı tanımlamalarına yer verdikten sonra toplum içinde üstlendiği işlevlere aşağıdaki kısımda değinilmiştir.

1.1.2. Kurum Kavramının İşlevleri

Kurumların olumlu ve olumsuz olmak üzere iki işlevi vardır. Kurumların ilk ve en önemli işlevinin toplumsal düzeni sağlamaktır. Kurumlar belirsizliği azaltır. İnsan etkileşimi sürecinin karmaşık yapısını daha anlaşılır ve öngörülebilir duruma getirerek, farklı bireyler arasındaki etkileşim zorluk yaşamadan sağlanmış olur. Kurumlarla beraber toplumdaki hangi davranışımızın kabul göreceğini bilebiliriz. Örneğin; bayramda büyükleri ziyaret etmek, kırmızı ışıktaki durmak, tasarruf etme ve yatırım yapma kararları vermek, gezmek, kitap okumak, vb. birçok davranışımızı şekillendirirken toplumdaki kurallar çerçevesinde hareket etmeye çalışırız. Kurumlar davranışlarımızdaki belirsizliği azaltır ve biçimlendirir.

Kurumlar dünyanın karmaşıklığını azaltır. Böylece bireylerin üstüne düşen görevlerinin basitleştirilmesinde önemli bir işlev görür. Çünkü birey yapacağı şeyleri düzenlenmiş ve planlanmış şekilde bulduğu için öğrenmek ve keşfetmeye zaman ayırmaz. Kurumlar bunu toplumda hazır hale getirmektedir. Kurumlar insan ilişkileri konusunda ve belirli rollerin nasıl yerine getirileceği konusunda yol gösterici işleve sahiptir. Kurumsal kısıtlamalar, insanların yapmasının yasak olduğu faaliyetleri tanımlayarak, onlara hangi davranışları hangi sınırlar çerçevesinde gerçekleştirebileceği konusunda yardımcı olmaktadır. Kurumlar işlem maliyetlerini azaltmaktadır.

Kurumlar toplumsal ilişkilerde güven ortamı oluştururlar. Güven, girişimci ve yaratıcı olmak, yeni fikirler için başkalarına müşevvik olmak gibi farklı konularda kişilere bir destek oluşturmaktadır. Kurumlar insanların davranışında bir sürekliliğe ve istikrara neden olur. Süreklilik, sağlamlık, dayanıklılık insan davranışlarının istikrarlı ve uyumlu bir hale getiren kurumlar sayesinde sağlanmaktadır.

Kurumların diğer işlevlerinden biride güç ve tercih üzerindeki etkisidir. Kurumlar, diğer insanların özgürlüğünü kısıtlayacak şekilde kullanılacak olan gücü sınırlamaktadır. Kurumlar, gücü sınırlayarak “bireysel özerkliği” korumaktadır. Kurumların en önemli işlevlerinden biride, kişiler arasında veya gruplar arasında yaşanan anlaşmazlığı azaltmak ve çözmektir (Bakırtaş, 2016: 71, Aktan ve Vural, 2005).

Kurumların olumlu işlemlerinin yanı sıra olumsuz bir takım işlevleri de vardır. Hiçbir kültür tüm parçalarıyla herkesin optimum düzeyde kazançlı olmasını sağlayacak biçimde işlemez. Dolayısıyla kurumların işleyişinde bir takım aksaklıklar yaşanması kaçınılmazdır.

Kurumların temel olumsuz işlevi, ara sıra sosyal ilerlemeyi engellemelerinde çıkmaktadır. Kurumlar, sosyal davranışın koruyucusu ve sürdürücüsü olduğundan dolayı, katı olma ve değişmeyi önleme isteğindedir. Bu tutuculuğun ortaya çıkardığı iki işlev vardır. İlk olarak kurumlar, bazı davranış kalıplarını oldukça benimsediği için, o davranışla temsil edilen değer ne kadar demode olursa olsun onu korumaktadır. İkinci olarak da, bazen kişilerin çoğunluğunun dışsal davranışı ile uyuşmayan değerleri koruma altına almaktadır.

Kurumlar, bazen bireylerin sosyal kişiliklerini engellemeye yol açmaktadır. Kültüre uymayan, kültürdeki kurumların kontrolü altından çıkan ve ona muhalif olan kişiler “acayip” olarak nitelendirilmektedir. Bu kişiler, kurumların onları katı sakinleştirme girişimlerine izin vermediği için de uyumsuz olmaktadır. Mutlak bir bireysel özgürlük hiçbir toplumda yoktur. Ancak kişisel engellemelerle bireyciliğin yüce bir ideal olarak tanındığı, bununla birlikte kurumların insanları uyuma zorladığı yerlerde daha sık karşılaşılabilmektedir. Son olarak kurumların olumsuz işlevlerinden biride sosyal sorumluluğun karıştırılmasıdır. Demode hale gelen eski davranış şekilleri bazen bireyleri sıkır ve reform gerektirir. Bu değişim sorumluluğunu hiç kimse almazsa bunlar yaşamlarının devam ettirir. Sorumluluk karmaşasının kanıtı, bireyler var olan sistemden yakınmaya başladıklarında ya da davranışlarını yerleşik alışkanlıklara bağlayarak haklı çıkarmaya kalkıştıklarında aleni bir biçimde ortaya çıkar. Bir kurum bireyler üzerinde haksızlık yapabilir, fakat kurumun uzun bir geçmişinin olması kurumu haklı kılmaya yeterlidir (Fichter, 2004: 143-144).

Sonuç olarak kurumların temel işlevi: bireylerin uyum içinde yaşamasını sağlamak, toplumdaki kişilerin sahip olduğu hak ve özgürlükleri en minimum düzeyde ihlal etme fikrini bir vizyon olarak benimsemek ve ona göre hareket etmektir. Kurumların işlevlerini kavradıktan sonra, aşağıdaki kısımda kendi içinde formel ve enformel olarak ikiye ayrılan kurum kavramına değinilecektir.

1.1.3. Kurum Kavramının Türleri

Kurumları formel (dışsal) ve enformel (içsel) kurumlar olarak ikiye ayırabiliriz. İnsanlar gündelik hayatında düzeni sağlamak adına birtakım kurallar koyarak resmi (formel) kurallarını oluştururken, geliştirdiği bir takım eğilim ve davranış biçimleriyle resmi olmayan (enformel) kurallarını oluşturmuştur. Fakat bu kurallar arasındaki dereceler farklıdır. Bir uçta tabular, gelenek ve görenekler varken diğer uçta yazılı anayasalar vardır. Kurum kavramını daha net bir şekilde anlaşılması için bunlar aşağıdaki kısımda tek tek ele alınmıştır.

1.1.3.1. Formel Kurumlar

Formel kurumlar; siyasi (yasa) kurallar, ekonomik kurallar ve sözleşmelerden oluşmaktadır.

Anayasa → Yasa → Örf ve adetler → Özel kararlar →
Sözleşmeler

Yukarıdaki şekildeki gibi genel kurallardan özele doğru uzanan bu kurallar hiyerarşisi, bütün kısıtları tanımlamaktadır. Siyasi kurumlar devlet sistemini, devletin hiyerarşik yapısını, devletin ana karar mekanizmasını ve gündemin nasıl denetleneceğini tanımlar. Sözleşmeler ise, mübadele durumundaki antlaşmaya ortak olan özel hükümleri içerir.

Formel kurumların diğer bir ismi ile resmi kurumların özellikleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Akın, 2012:7, North, 2010: 61-66, Aktan ve Vural, 2005):

- Formel kurallar, bireyin dışındaki bir otorite tarafından düzenlenmiş olan kurallar dizisidir.
- Formel kurallar, kendiliğinden oluşmaz. Genellikle bir otorite tarafından konulur. Bu otorite devlettir. Demokrat olmayan devletler de ise, insanların dini duygularını sömüren yöneticiler (yönetme yetkisini tanrıdan aldığını söyleyen) mevcuttur. Bu yöneticiler (kral vs.) kuralları koyar ve bireyler bu kurallara uymak zorundadır.

- Formel kuralların oluşumunu sağlayan aktörlerden bir diğeri ise, özel girişim ve toplumu oluşturan sivil kesimdir.
- En formel kuralların tersine, formel kurallara uyulmaması sonucunda insanlar bir yaptırım cezasına tabi olurlar. Bu para cezası da olabilir, hapis cezası da olabilir, ölüm cezası da olabilir.
- Formel kralların uygulanması için ‘idari harcamalar’ yapılması gerekmektedir. Oysa enformel kurallara uyulması genellikle gönüllü olarak yapıldığı için herhangi bir idari maliyeti yoktur ve çok düşük miktardadır.
- Formel kurallar, enformel kısıtların etkinliğini tamamlayabilir ve arttırabilir.
- Formel kurallar, enformel kuralları değiştirebilir, dönüştürebilir veya yerini almak için oluşturulmuş olabilir.
- Formel kurallarda, idari maliyetler (işlem maliyetleri ve enformasyon kıtlığı) etkin değildir. Dolayısıyla bilgi eksikliği ve insanlar tarafından konulan formel kurallar kusursuz bir biçimde dizayn edilemezler.

1.1.3.2. Enformel Kurumlar

Enformel kurumlar, kısaca toplumun yaşam tarzını düzenleyen, resmi olmayan davranış kuralları olarak tavsiz edilmektedir. North(2010:56)’a göre enformel kurumlar; tekrarlanan insan etkileşimini kanalize etmek için oluşmaktadır. Aynı zamanda da üç kategoriye içermektedir. Bunlar şu şekildedir:

1. Formel kuralların uzantıları, daha ayrıntılı ve değiştirilmiş halleri
2. Toplumsal olarak kabul görmüş davranmış normları
3. İçsel olarak davranış standartlarıdır.

North’un “enformel kurallar nereden gelir?” ve “kuralların kaynağı nedir?” sorularına karşı verdiği cevap; “toplumsal olarak aktarılan bilgiden gelir” şeklinde olmuştur. Yani “kültür” adını verdiğimiz mirasın bir parçasıdır. North kültürü: “bir kuşaktan diğereine öğrenme veya taklit yoluyla aktarılan bilgi, tavırlar ve davranışı etkileyen değerler” olarak tanımlamaktadır (North, 2010: 52).

North, enformel kuralların gelişigüzel bir şekilde oluştuğunu ve bu kurumların korunmasının kişinin kendi yararına olacağını söylemiştir. Toplumsal yaşamda kendi kendine oluşan bu tür kurumlar, tüm bireylerin çıkarlarına hizmet ettiği için kalıcıdır. Enformel kuralların kalıcı olmasının arkasında yatan temel neden ise budur. Enformel kurumların özellikleri aşağıdaki gibidir (Aktan ve Vural, 2005, Özveren, 2007: 48, Akın, 2012: 7-8):

- Kişisel öğrenme yolu ile birey, davranış ve eylemlerini kendi benimser. Böylece kişisel kuralları kendi kendine oluşmuş olur. Bunlar ‘ilke’ olarak da adlandırılabilir. Sigara içmeme, engelli yerine park etmeme, hayvanları beslemek ve ya dışarıda gördüğümüz hayvanlara yardımcı olmak vs. günlük yaşamdan birçok örnek verilebilir.
- En formel kurallar toplumsallaşma sürecinde öğrenilir. Bir arada yaşayan insan toplulukları birbirlerinin davranışlarına şahit olur ve benimser.
- En formel kurallar geçmiş kuşakların dünyayı algılayış şeklini ve olayları değerlendirilme biçimlerine yansır. Kısaca enformel kurallar evrimsel olarak ortaya çıkmaktadır. Ahlak kuralları, örf ve adetler, tabular, ideolojiler bu çerçevede bir örnektir.
- Enformel kuralları olma zorunluluğu yoktur. İnsanlar gönüllü bir şekilde bu kurallara olmaktadır.
- Enformel kurallara uyulmaması takdirde herhangi bir yaptırım uygulaması yoktur. Fakat bu kurallara uymayan bireyler toplum içinde taşlanır ve ayıplanır. Örneğin; halka açık alanların kullanımına özen göstermeyen, toplu taşıma araçlarında hamile ve yaşlı insanlara yer vermeyen insanlara cezai bir yaptırım yoktur. Fakat toplum içinde bu tür insanlara karşı ayıplama söz konusudur.

Williamson (2000) farklı hiyerarşi düzeylerine göre, kurumların resmîlik düzeyine alternatif bir sınıflama yapmıştır. Birbiriyle ilişki halinde olan bu düzeylerden en yüksek olanı, en düşük olana da sınırlandırmalar koymaktadır. Aynı zamanda en üst düzeyden en alt düzeye doğru giden bir hiyerarşik sıralama vardır (Bal ve Özdemir, 2017: 83).

Tablo 1

Farklı Hiyerarşi Düzeylerine Göre Kurumlar

Düzyey	Örnek	Değişim sıklığı	Etki
1.Düzyey	Toplumun sosyal yapısına ilişkin kurumlar Gayri resmi olan kurumlar, gelenekler, sosyal normlar, tabular vb. (Dışsal)	100 veya 1000 yıl (Çok uzun zaman dilimi) Kurumsal yapı, çoğunluk ile şoklar ve krizlerle değişmektedir.	Toplumun kendisini yöneteceği yerleri tanımlar.
2.Düzyey	Oyunun kurallarına ilişkin kurumlar Mülkiyet hakkı, yasal sistem gibi çoğunlukla gayri resmi kurumlardır. (İçsel veya dışsal)	10 yıl ile 100 arası (Uzun zaman)	Toplu olarak kurumsal çevreyi tanımlar.
3.Düzyey	Oyunun oynanmasına ilişkin kurumlar Ülkenin kendi özel yapısına göre belirlenen yönetim kuralları ve sözleşme ilişkileri, iş kontrolleri düzenlemelerdir. (İçsel veya dışsal)	1 ile 10 yıl arası (Orta vadeli)	Kurumların yapılmasına önderlik eder
4.Düzyey	Tahsis mekanizmasına ilişkin kurallar Sermaye hareketlerinin kontrolü, ticaret akımları rejimi, sosyal güvenlik sistemidir. (Dışsal)	Kısa dönemli ve sürekli	Kurumların yapılmasına önderlik eder

Kaynak: Williamson, 2000, sayfa: 597 (Aktaran: Bal ve Özdemir, 2017).

Tabloda gösterilen kurumsal hiyerarşi düzeyi, geçmişten günümüze kadar varlığını gösteren kurumsal yapının özelliklerini ve etki sürelerini izah etmektedir. Birinci düzeyde toplumsallaşmanın ilk aşamaları ve en formel kurumların toplumda yarattığı etki görülmektedir. İkinci ve üçüncü düzeylerde toplumsal ilişkiler formel ve in formel kurumlarla beraber düzenlenmektedir. Son olarak, dördüncü düzeydeyse ise toplumsal yapı var olan şekilde evrilmiş, resmi kurumlar ekonomik etkileşimin ilk belirleyicisi haline gelmiştir. Birinci düzey araştırılırken özellikle gelişmekte olan ülkeler göre, ikinci ve dördüncü düzeyler ise gelişmekte olan ülkelerde ya kısmi olarak oluşturulmuş ya da tüm fonksiyonları taşımamaktadır.

Özetle formel ve enformel kurumlar birbirinden ayrı düşünülemez. Çünkü bu iki olgu bağımsız olmadığı takdirde anlamlı ve etkindir. Formel kurumların meydana gelmesinde enformel kurumlarında etkisi vardır. Sudgen'in 1989 yılında yayımladığı makalesinde verdiği örnek bu ilişkiyi gözler önüne sermektedir. Bu örnek ise şu şekildedir; İngiltere'de insanlarsa sağdan yürüme alışkanlığına sahip olduğu için araçlar seyir halinde soldan gitmek durumunda kalmıştır. Bu yüzden de bu alışkanlıklar yazılı trafik kurallarına geçerek resmi bir kurum halini almıştır (Aktaran: Akın, 2012: 8). Aynı şekilde enformel kuralların etkin olabilmesi için formel kurallara ihtiyaç vardır. Tek başına en formel kurallar toplumsal düzeni tam olarak sağlayamaz. Enformel kuralların yanında, insan aklıyla formel kurallarının oluşturulması da kaçınılmaz ve gereklidir.

1.1.4. Kurum Kavramı ile Diğer Kavramların Karşılaştırılması

Kurum kavramının daha iyi kavranılması için diğer kavramlarla olan ilişkisine ve aradaki farklara değinmek gerekirse, ilk olarak kurum ve kural arasında sıkı bir ilişki olduğu söylenebilir. Kural; "bir sanata, bir bilime, bir düşünce ve davranış sistemine temel olan, yön veren, ilke, nizam"dır (TDK). Kurum ise toplumda kabul görmüş kurallar demektir. Bu yüzden kurum ve kural bir bütündür ve ayrı düşünülemez. Örneğin; tek tek eğitim kuralları, eğitim kurumunu oluşturmaktadır (Aktan ve Vural, 2005).

Kurum kavramı ile benzer kavramlardan bir diğeri ise değerlerdir. Sosyal bilimlerin birçok alt dalına konu olan değer kavramı da tıpkı kurum kavramı gibi çeşitli tanımlamalara maruz kalmıştır. Sosyolojik olarak değer; bir gruba veya topluma üye olan bireylerin duygu ve düşüncelerini yansıtan genelleşmiş ahlaki inançlardır. Değerlerin günlük yaşamımıza büyük etkisi vardır. Çünkü normları şekillendiren toplumun önem verdiği değerlerdir. Bu bağlamda değerlerin ilk dışlaşma biçimi normlardır (Aydın, 2005).

Norm; "bir toplumsal grubun kendisi için ilke edindiği ve grup üyelerinin eylemlerini yönlendiren davranış kurallarının tümü"dür (Büyük Larousse, 1986: 8705). Normlar, herhangi bir yaptırım gücünün olması nedeniyle enformel kurallar bütünü olarak görülebilir.

Kurumu ile benzer bir diğerk kavram da kùltùrdùr. Kùltùr; “değil, inanç, değer, norm, davranışlar ile bir nesilden bir diğerkine aktarılan maddi öğelerden oluşan bir bütùn”dür. Yani kùltùr için “toplumun yaşam biçimidir ve toplumsal kurumlardan oluşmaktadır” denilebilir.

Son olarak kurum ve kuruluş arasındaki farkı vurgulamak gerekirse; kurumlar gibi kuruluşlar da insanlar arasındaki etkileşime bir strùktür kazandırılmaktadır. Belirli bir hedefe ulaşmayı kendine vizyon edinen bireylerin oluşturduğu gruplara “kuruluş” denilmektedir. Örnekk olarak kuruluşlar; siyasi (partiler, belediye meclisi vb.), iktisadi (şirketler, aile çiftlikleri, ticaret odaları vb), eğitim (okul, üniversite, kreş, meslekte uzmanlaşma kuruluşları vb) ve toplumsal (kulüpler, spor kuruluşları vb) amaçlı oluşumları kapsamaktadır (North, 2010: 11-12). Kurumlar oyunun kuralları olarak tanımlanırken, kuruluşlar da bu oyunun kurallarını değiştirebilecek piyonlar olarak tanımlanabilir.

Yönetim bilimi açısından kurum kavramı “organizasyon” ya da “örgüt” anlamına gelmektedir. Bu yüzden sosyolojik anlama gelen kurum kavramı ile bu kavramları karıştırmamak gerekmektedir. Yönetim bilimi açısından kurum maddi bir varlığı ve tüzel bir kişiliği temsil ederken, sosyolojik açıdan kurum ise fiziki bir varlığa sahip olmadığı gibi tüzel bir kişiliğe de sahip değildir (Aktan ve Vural, 2005). Yukarıda kurumların diğerk kavramlarla olan ilişkisini inceledikten sonra, bu kavramlarla etkileşim haline girmesi sonucunda nasıl oluşum gösterdiği aşağıdaki kısımda incelenecektir.

1.1.5. Kurum Nasıl Oluşur?

Sosyolojik açıdan “kurumlar nasıl oluşur?” sorusu iki şekilde açıklanmaktadır. Bunlar; “Eylemlerden değerlere” ve “Değerlerden eylemlere” giden süreçlerdir. Günümüz sosyolojisinde tüm sosyal olgular birbiriyle karşılıklı etkileşim halindedir. Bu etkileşim tek taraflı değildir.

Durcheim (klasik sosyoloji)’e göre değer, bütùn sosyo-kùltürel olgular (norm ve kurum gibi) toplumsal koşulların bir ürünü olarak varlığını göstermiştir. “Eylemlerden Değerlere” olarak adlandırdığımız bu süreç şu şekildedir: (Aydın, 2005).

Eylemler → Alışkanlıklar → Normlar → Kurumlar → Değerler

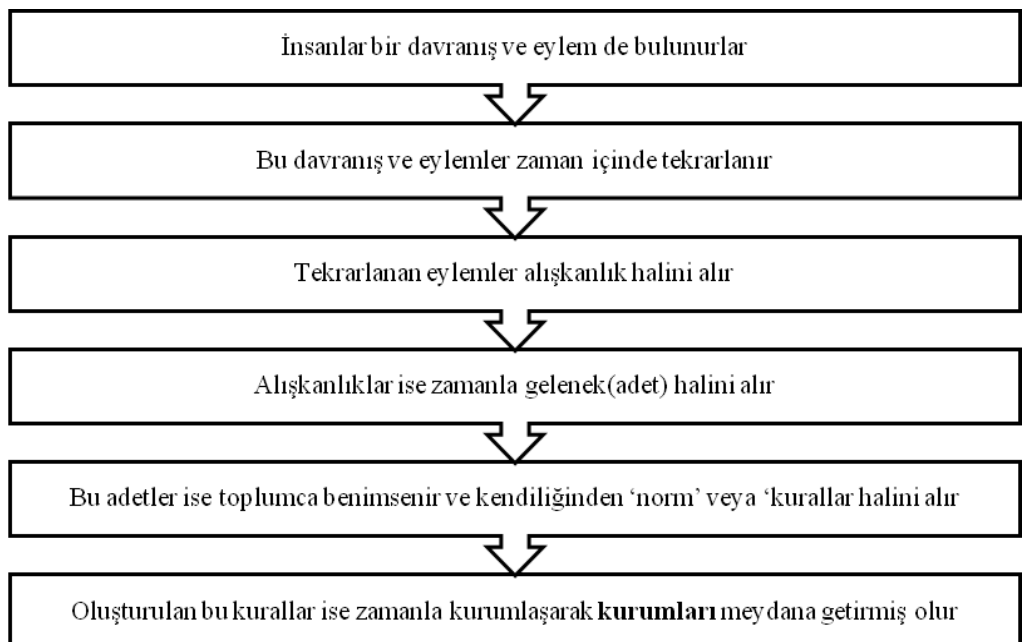
Yani insanlar ilk başta ihtiyaçlarını gidermek için eylemlerde bulunur. Bu eylemler tekrarlanarak alışkanlıklara dönüşür. Bu alışkanlıklar da zaman içinde kurala bağlanır ve böylece normlar ortaya çıkar. Normlar “sürekli eylem” özelliğini taşıdığı oranda kurumlaşmaktadır (Kösemihal, 1955: 259).

Tüm bunların sonunda kurumlar kendisine has değerler üretir. Modern Sosyoloji, tüm sosyal olguların birbiriyle karşılıklı etkileşim halinde olduğunu ve bu etkileşimin tek taraflı olmadığını söylemektedir. Bu görüş altında sosyal olguların oluşumunun açıklanmasında ikinci yöntem olan “*Değerlerden Eylemlere*” süreci kullanılmaktadır. Bu süreç aşağıdaki şekildedir (Ata, 2009: 21):

Değerler → Yapılar → Normlar → Kurumlar → Eylemler

Bu mekanizmaya göre değerler; bir kısmı sosyal şartlar sonucu oluşmuş olsa da bir kısmı bir veri olarak vardır. Farklı bir toplumdaki kopyalanan, hazır olarak alınan değerler, tümdengelimci bir metotla önce yargılara dökülmektedir. Ardından da normlaşıp, kurumlaşarak eylem halini almaktadır. Kurumların oluşumu genel olarak aşağıdaki şekildeki gibi özetlenebilir;

Şekil 1
Kurumların Oluşumu



1.2. KURUMSAL İKTİSAT

Kurumsal iktisat hemen hemen 20. yüzyılın başlarında, ekonomiye sosyo-kültürel ve sosyo-politik kurumları yok sayarak ‘tarihsiz’ bir kurumsal çerçevede çözümlenmeye girişmiş, neo-klasik iktisada eleştirel bir tutumla yaklaşarak ortaya çıkmış ve inkişaf göstermiştir. Kurumsal iktisat denildiğinde akla; temel inceleme konusu ‘kurum’ olan bir doktrin gelmektedir. Bu başlık altında kurumsal iktisadın ortaya çıkışını, tarihsel gelişimini, temel özelliklerini, diğer iktisadi topluluklarla olan görüş farklılıklarına değinilerek daha iyi kavranılmasına yardımcı olmaya çalışılacaktır.

1.2.1. Kurumsal İktisadın Tanımı ve Tarihsel Temelleri

Kurumsal iktisat akımı 20. yüzyılın hemen başlarında Amerika’da çıkmıştır. Kurumsal iktisat, iktisat biliminde ‘yerleşik’ bir yapıda olmayan düşünce okullarından biridir. Amerika’da çıkmasına rağmen, entellektüel temelleri bir yandan İngiltere çıkışlı sosyal evrimciliğe, bir yandanda Alman Tarihçi Okulu’na dayanmaktadır. İngiltere’de ortaya çıkmasının nedenlerinden biri; İngiltere’de sanayi devrimi yaşanması ve onu izleyen iktisadi gelişmelere diğer Avrupa ülkelerinden daha önce tanıklık etmesidir (Demir, 1996: 65, Mıhçı, 2005: 5).

Kurumsal iktisadın kurucusu Norveç göçmeni bir ailenin çocuğu olan Amerikalı “*Thorstein Veblen*” dir. Veblen, kurumsal iktisadın temellerini 1988’de yayımlanan “*Why is Economics not an Evolutionary Science?*” (İktisat Neden Evrimsel Bir Bilim Değildir?) İsimli ünlü makalesinde atmaya başlamıştır. Veblen’den sonraki en önemli kurumsal iktisatçılardan birisi, istatistiksel yöntemlerin kullanılmasını şiddetle savunan ve böylece ‘tüme varım’ yöntemini iktisadi analizde yerleştiren W.C. Mitchell, diğeri ise yasama yoluyla ekonomik ve sosyal reformların yapılabileceğini söyleyen, yaşadığı dönem zarfında çoğu reform hareketine öncülük eden Commons’dur (Savaş, 2007: 645).

Kurumsal iktisat okulu ile özdeşleşmiş bu iktisatçılar, 20. yüzyıl döneminde gerçekleşmekte olan kapitalizmin yapısal dönüşümünü dikkate alarak tekelci şirketleri, sendikal oluşumları, devletin ekonomik etkinliklerini ve belirsizliğin neden

olduğu ekonominin denge dışı seyrini kurumsallaştırmayı hedeflemiştir (Özveren, 2007: 23).

Kurumsal iktisadın doğuşunda önemli bir yere sahip olan faktörlerden biri Alman Tarihçi Okulu'dur. Kurumsal iktisadın yöntem bilimsel temeli, 19. yüzyılda klasik ve neo-klasik düşünceye tepki olarak gelişen, Wilhelm Roscher, Bruno Hildebrand ve Karl Knies'in öncülüğünde kurulmuş olan Alman Tarihçi Okulu'nun eleştirileri çerçevesinde biçimlenmiştir (Özveren, 2007: 51). Bu okul klasik iktisadi düşünceyi yöntem bakımından eleştirmiştir. Liberal öğretiyi tümünden gelimci, soyutlayıcı ve akılcı yönetime dayanmaktaydı. Oysa tümünden gelim yerine tüme varım; soyutlama yerine somut olgular; bireyci davranışların akılcılığı yerine, böyle olmadığını kabul eden yöntemler kullanılabilirdi. Tüm bu eleştiriler Alman Tarihçi Okulu'nun iktisada yaptığı "bağımsız" katkısıdır (Kazgan, 2012: 185).

Alman Tarihçi Okulu'na mensup olan iktisatçılar genelde ekonomiye devletin müdahale etmesini savunmaktadır. Aynı görüş kurumsal iktisatçılar tarafından da kabul edilmektedir. Bunun nedeni ise dönemin sosyo-ekonomik şartlarında yatmaktadır.

Kurumcu iktisadın ortaya çıkmasına neden olan diğer önemli sebep: dönemin sosyo-ekonomik koşullarında yaşanan olumsuz gelişmelerdir. İç savaş ile Birinci Dünya Savaşı arasındaki dönemde Amerikan ekonomisi hızlı bir gelişme yaşamış ve dünyanın en güçlü ekonomisi sıfatını kazanmıştır. Ancak bu güç toplum içinde eşit yansımamış aksine toplumdaki gruplar arasındaki gelir farkını daha da artırmıştır. Olumsuzluklar zincirinin ilk halkasını oluşturan bu sorunlardan sonra yaşanan diğer olumsuzluklardan bazıları ise şu şekildedir (Savaş, 2007: 645-646):

- Çalışma saatleri çok uzun ve hiçbir güvence yoktur
- Arda arkası kesilmeyen güçler ücretlerin düşmesine neden oluyordu
- Vergi yükü işçiler üzerine yıkılıyor ve tefecilik yaygınlaşıyordu
- Politik yozlaşma ve usulsüzlükler artmıştı

Yaşanan tüm bu olumsuzluklardan sonra, iktisatçıların marjinalistlere olan güveni zedelenmiştir. Onların "bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler" politikasının

en iyi sonuç vereceğini söyleyen klasik inanç reddedilmiştir. İşte tüm bu sosyal, ekonomik ve siyasal açılığın olduğu dönemde, kurumsal iktisatçılar reform ve toplumsal kontrol istekleriyle sistemin onarılmasını savunarak ortaya çıkmıştır.

Kurumsal iktisadın felsefi dayanağını John Stuart Mill'in "*Pragmatizm (faydacılık) Felsefesi*" oluşturmaktadır. Pragmatizm Felsefesi 19. yüzyılda egemen olan davranış ve bilimsel teori yapılarının sorgulanmasıyla ortaya çıkmıştır (Derya, 2017:1093). Pragmatizmin özünüyse "*faydalı olmayan bir şeyi doğru değildir*" ideası oluşturmaktadır. Yani bir felsefe olmaktan daha çok, bir metot veya fikri doğruluğu eyleme göre ölçen bir yöntemdir (Aktan ve Vural, 2005).

Pragmatizm, bilimi "önceden belirlenmiş amaçlara ulaşmada maşa olarak görev gören bir meşru kılma çabası değil de, bir inceleme süreci" olarak tanımlar. Bu tanımlama ile kurumsal iktisatçıların yerleşik iktisadi düşünceye yaptığı "farazi çıkarımlar" eleştirisinin temelleri sezilebilmektedir (Yılmaz ve Ekiz, 2017: 175).

John Stuart Mill'in Şekillendirdiği faydacı felsefenin diğer öncülerinden bazıları da William James ve Charles Pierce'dir. Pierce'e göre bilgi daima dolaylıdır. Yani her bilgi kendinden önceki bilgilerde ilişki halinde üretilmektedir. Bu yaklaşım eski korsan iktisadın bilgiye ve topluma bakış açısı ile paralellik göstermektedir (Derya, 2017:1093).

Pragmatizm'in Pierce ve James'ten sonraki en önemli temsilcisi John Dewey'dir. Dewey, kurumlara özel bir ilgi göstermiştir ve bilimin bu kadar başarılı olma nedenlerinden birinin, eleştiriyi kurumsallaştırması olduğunu savunmuştur. Aynı zamanda Dewey geçerli olan kurumun zamanla eleştirilebileceğini savunarak, yeni kurumların oluşturulmasını istemiştir. Buradan kurumsal iktisatçıların Dewey'in görüşlerini olduğu gibi kabul ettiği sonucuna varılabilir (Aktan ve Vural, 2005).

Kurumsal iktisat da yaşanan gelişmeler kronolojik olarak sıralandığında, bu gelişmeler dört temel dönemde özetlenebilir (Akın, 2012: 11):

1. 1890 ile 1925 tarihleri arasındaki, Veblen'in Çalışmaları ile kurumsal İktisadın temellerinin atıldığı birinci dönem,

2. 1925 ile 1939 tarihleri arasındaki Veblen'in takipçileri olarak bilinen Commons, Mitchell ve Clark'ın çalışmalarını kapsayan ikinci dönem,
3. 1930'dan başlayarak 1990'lı yıllara kadar süren Galbraith, Ayres ve Myrdal'ın çalışmalarını kapsayan üçüncü dönem,
4. 1990'dan günümüze kadar olan sürede, yeni kuramcılar olarak da tanımlanan, kavrama yönelik çalışmalarıyla Nobel kazanan Dougless North ve Putnam gibi günümüz ekonomistlerini kapsayan dördüncü dönemdir.

Sonuç olarak kurumsal iktisat; bireysel eylemden ziyade toplu eylemi yansıtan ve kurumlara önem veren, ekonomiye evrimsel bir bakış açısı ile bakan, deneysel gözlemlere ağırlık veren, piyasa mekanizmasında oluşan aksaklıklardan dolayı devlet müdahalesine olumlu yaklaşan bir düşünce akımı olarak ortaya çıkmıştır. Bu açıdan kurumcu iktisat, ekonomik sistemin kontrolünde hem özel sektörü hem de kamu sektörünü gerekli gören bir “karma ekonomi” olarak adlandırılabilir (Tsuru, 1993: 101).

1.2.2. Eski Kurumsal İktisadın Temel Özellikleri

Kurumsal iktisat hakkında bilinmesi gereken en önemli şeylerden biri; kurumları savunarak, kurumların sayılarının artmasını, etkilerinin yaygınlaşmasını, onların varlık ve işleyişinin iktisadi açıdan açıklanmasını öneren bir anlayış olmadığıdır. Kurumsal iktisat, iktisadın kurumları da kapsamasını savunmaz. Aksine iktisadın doğal süreçlerinin, ister istemez kurumsal olduğunu söylemektedir. Ekonominin ancak kurumsallaşmış bir süreç olarak tanımlanabileceğini ve anlaşılabilirliğini söylemektedir (Özveren, 2007: 17).

Kurumsal iktisat hakkındaki genel bilgiler ‘temel özellikleri’ şeklinde aşağıda maddeler halinde sıralanmıştır (Savaş, 2007: 646-648, Aktan ve Vural, 2005, Güngör, 2001, Demir, 1996: 68, Beşkaya ve Ursavaş, 2014: 5):

- Kurumsal iktisat, ekonominin ‘bütüncül’ bir bakış açısıyla incelenmesi gerektiğini savunmaktadır. Bireylerin davranışlarının tek tek incelenmesi ve karmaşık bir mekanizmayı, onun parçalarını birbirinden bağımsızmış gibi tek tek ele alınıp incelenmesi yönteminin terk edilmesi gerektiğini söylemektedir.

- Kurumsal iktisada göre iktisadi hayatın merkezinde bireylere değil, kurumlar vardır. Bu yüzden iktisadi kurallar bireyler değil, kurumlar tarafından belirlenmektedir. Onlara göre kurum sadece, belli amaçlarla oluşturulmuş bir kuruluşla (kütüphane, okul, hapisane, vb kuruluş) tanımlanamaz. Kurum onlara göre düşünce alışkanlığıdır. Aynı zamanda organize olmuş ve bir kültürün belli bir parçası olarak kabul edilen grupsal bir davranış şeklidir.
- Kurumcular, ekonominin dar kapsamlı bir şekilde bırakıldığı söylemektedir. Ekonominin sadece ekonomik olgularla değil siyaset, sosyoloji, hukuk, ideoloji, psikoloji, gelenek ve görenek gibi insan yaşamını etkileyen diğer davranış biçimleri ve bilimleriyle de ele alınması gerektiğini vurgulamaktadır.
- Kurumsal iktisatçılar hem kapitalizmi hem de marksizmi eleştirmektedir.
- Kurumcular, iktisadi analizlerde evrimsel '*Darwinci*' yöntem kullanmaktadır. Çünkü onlara göre toplum sürekli olarak değişmektedir. Ekonomik yaşamda 'denge' değil 'hareket' esastır.
- Kurumsal iktisatçılar servet ve gelir dağılımındaki eşitsizliği giderecek 'demokratik reformları' savunmuşlardır. Toplumsal maliyet ve toplumsal yarar gibi kavramlara önem vererek, "piyasa fiyatları, kaynakların etkin dağılımı ve toplumsal refahın bir göstergesidir" şeklindeki görüşe katılmamışlardır.
- Kurumsal iktisatçılar, değişime verdikleri önem nedeniyle normal 'denge' kavramını reddetmiş, onun yerine 'devresel nedensellik ilkesini' benimsemiştir. Bu ilke ile devletin ekonomik yaşama ne zaman ve hangi kurum aracılığıyla müdahale etmesi gerektiğini saptamak daha kolay olacaktır. Ayrıca devletin enflasyon, durgunluk ve ekonomik kalkınma gibi konularda da zamanında müdahale etme hakkı olacaktır.
- Kurumcular, geleneksel teorilerin ekonomik yaşamda bir 'uyum' olduğuna dair görüşlerine karşı çıkmıştır. Çünkü onlara göre ekonomide uyum değil 'çıkarları arası çatışma' hakimdir. Bu yüzden demokratik bir yapıda olan ve çıkar grupları arasında objektif davranabilecek bir siyasi iktidarın düzenleyici rolüne ihtiyaç vardır.
- Kurumcular için paranın rolü sadece mübadele aracı olması değildir. Aynı zamanda spekülasyon ve ihtiyat saiki rolü de vardır.

- Kurumcular konjonktür modelini kurmuşlardır. Bazı dönemler ve uzun süreli iktisadi dalgalanmaları inceleyerek toplumsal bir denetim kurulabileceğine inanmışlardır.
- Kurumculara göre bilgi bağlamında, belirsizlik ve sınırlı rasyonalite vardır. Tercihlerin oluşumu ve dünyanın algılanmasında bilgi kadar, inançlara da vurgu yapmaktadırlar.
- Kurumcular, Pragmatizm felsefesi tarafından öne sürülen psikolojik ‘fayda-zahmet’ analizini reddetmiştir. Bazıları onun yerine, ‘Freud tipi’ davranış kurallarının benimsenmesini önermiştir.
- Kurumsal iktisatçılar, metodolojik olarak ‘tümünden gelim’ yerine ‘tüme varım’ yönteminin kullanılmasını kabul etmiştir. İstatistiksel verilere yani, ‘somut’ verilere dayanılması gerektiğini savunan kurumcular, ‘soyut’ teorileşme yöntemlerini eleştirmişlerdir. Onların gerçeği yansıttığına inanmamışlardır.
- Kurumculara göre ekonomide mal ve hizmetlerin dağılımı sadece ‘görünmez el’ ile kısıtlanamaz. Aynı zamanda teknolojik değişikliklerle bir bütün halinde olan ‘kültürel koşullarla’ da belirlenebilmektedir.

Yukarıda saydığımız özellikler doğrultusunda kurumsal iktisadın genel tanımını; ekonomik yaşamın merkezine kurum kavramını oturtan, bireyden çok topluma ve gruplara önem veren, metodolojik olarak tümevarım yönteminin kullanılmasını öngören, eksik bilgi ve sınırlı rasyonaliteden söz eden, devletin ekonomiye müdahale etmesi gerektiği görüşünü benimseyen, iktisadi olguların bütüncül bakış açısıyla incelenmesi gerektiğini savunan bir düşünce sistemi şeklinde yapabiliriz. Kurumsal iktisadın temel özelliklerine değindikten sonra, aşağıda maruz kaldığı bir takım eleştirilere değinilecektir.

1.2.3. Kurumsal İktisat ve Yerleşik İktisadın Karşılaştırılması

Kurumsal iktisat, yerleşik iktisada muhalefet düşünceleriyle ortaya çıkmış ve gelişmiştir. Bu yüzden kurumsal iktisadın savunduğu temel ilkeleri daha iyi kavrayabilmek için, filizlenmesinde bir dürtü olan yerleşik iktisat ile zıtlaştığı noktalara bakmanın faydalı olacağı düşünülmüştür.

Kurumsal iktisat ile yerleşik iktisadın ayrı düştüğü noktalar şu şekildedir (Demir, 1996: 69-71, Özveren, 2007: 49-50, Güngör, 2001, Ata, 2009: 43-44):

- Kurumsal iktisat ve yerleşik iktisat arasındaki farklılıkların başında kurum kavramına bakış açıları gelmektedir. Kurumsal iktisat için kurum, hayati bir işleve sahiptir ve bireylerin ekonomik davranışlarının şekillenmesinde kilit nokta olarak görülen bir kavramdır. Yerleşik iktisatçılar için ise kurum, veri olarak kabul edilen ve bireysel davranışlardaki etkisi göz ardı edilen bir kavramdır.
- Kurumsal iktisatçılara göre iktisadi sistemler '*açık ve dinamik*' bir sistemdedir. Yani hareketli ve değişken bir yapıdadır. Yerleşik iktisatta ise, birçok şey '*kapalı ve statik*' bir durumdadır. Çoğu şeyin statik başka bir ifadeyle sabit olarak kabul edilmesi ekonomiyi kapalı hale getirmektedir. Kurumsal iktisat bilgi, teknoloji, tüketici tercihi, zevkler vs. sabit sayılmasını eleştirmektedir.
- Kurumsal iktisat, iktisadi davranışı zaman ve mekana özgü olarak görürken yerleşik iktisat, iktisadi davranışı zaman ve mekandan bağımsız bir şekilde ele almaktadır.
- Kurumsal iktisatçılar, ekonominin Evrimsel '*Darwinci*' bir yöntemle incelenmesi gerektiğini söylerken, yerleşik iktisatçılar Evrensel '*Newtoncu Fizik*' analiz yöntemi ile incelenmesi gerektiğini söylemektedir.
- Kurumcu iktisadın '*somut*' gerçekleri araştırmaya yönelmesine karşı, yerleşik iktisat kuramı '*soyut*' gerçeklerden kopuk ve düzenekçi bir anlayışa dayanmaktadır.
- Kurumsal iktisatta '*grup*' davranışları ve süreçler üzerinde durulurken, yerleşik iktisadın temel inceleme birimi '*birey*' dir. Çünkü kurumcular sınırlayıcı varsayımların çerçevesini çizer ve bütün piyasalar ve karar mercileri için dengenin nasıl oluştuğu ile pek ilgilenmezler.
- Kurumsal iktisatçılar için ekonomide '*eksik bilgi*' olduğu varsayılır ve bu durumda bireylerin '*sınırlı rasyonelliğe*' sahip olmasına ve işlem maliyetlerinin sıfır olmamasına neden olmaktadır. Yerleşik iktisatta ise '*tam bilgi*' söz konusudur ve tam bilgi sonucunda hem bireylerin '*rasyonel*' olması

hem de ekonomik işlemlerde işlem maliyetinin sıfır olması durumu ortaya çıkmaktadır.

- Kurumsal iktisat genel ve geniş anlamıyla iktidar yapısını ele almaktadır. Yerleşik iktisat ise genel olarak toplam talep üretim, istihdam ve fiyatlar genel düzeyinin belirlenmesi, kaynak tahsisi ve gelir dağılımını ele almaktadır. Yani yerleşik iktisat piyasanın işleyişini incelerken, kurumsal iktisat piyasayı biçimlendiren kurumların yapısı ile ilgilenmektedir.
- Yerleşik iktisatçılar “*optimalci*” düşüneyi kullanırken, kurumcular optimalci düşüneyi çok fazla kullanmamaktadır. Çünkü kurumculara göre, birden fazla optimal çözüm olabilmektedir.
- Yerleşik iktisatçılar, toplumda bir uyum olduğunu ve devlet müdahalesinin gerekli olmadığını savunmaktadır. Kurumsal iktisatçılar ise toplumda çatışmalar yaşanabileceğini, bu yüzden yaşanacak olan çatışmaları önleyecek kurumların oluşturulması gerektiğini savunmaktadır. Aynı zamanda Kurumcular devletin topluma müdahale etmesi gerektiğini söylemektedir.
- Psikolojik alanda kurumcular, insanların davranış ve tercih oluşumunda gelenek, alışkanlık ve kimlik kazanılması için çalışılmasının önemini vurgularken, Yerleşik iktisat, açık veya örtük biçimde üzerine kurulmuş olduğu hazcılığı vurgulamaktadır.

Sonuç olarak kurumsal iktisatçılar yerleşik iktisatçıları, iktisadi yaşamda kurum ve grup davranışları yerine bireyin önemli olması yönünde ve bilgi, kurumsal yapılar, iktidar, mülkiyet hakları ve hukuk sistemi gibi konuları iktisadi incelemenin dışında tuttuğu için kıyasıyla eleştirmişlerdir (Demir, 1996: 240).

1.2.4. Kurumsal İktisadın Eleştirisi

Diğer iktisatçılar, kurumsal iktisada karşı birçok eleştiri de bulunmuştur. Bu eleştiriler aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Demir, 1996: 76-77, Güngör, 2001, Aktan ve Vural, 2005):

- Genel olarak kurumsal iktisada yöneltilen eleştirilerin başında bağımsız bir bilim olarak ‘kurumsal iktisat’ diye bir okulun olmadığı yönündedir. Çünkü

kurumsal iktisatçılardan Veblen, Commons, Ayres gibi iktisatçıların her birinin kendine has görüşleri olsa da, bazı temel benzerlikler dışında hiçbir uzlaşma alanları yoktur. Bu yüzden eleştirmenlere göre kurumsal iktisat taraftarı olan düşünürleri bir çatı altında toplayacak ‘kurumsal iktisat’ diye ayrı bir iktisat okulundan söz etmek doğru değildir.

- İkinci olarak gelen eleştiri, kurumsal iktisatçıların inceleme alanının iktisattan çok sosyal bilimlerde olduğu noktasıdır. Örneğin; iktisat için çok önemli bir konu olan “fiyat mekanizması” üzerinde bile durmamışlardır.
- Kurumsal iktisatçılar, sadece somut iktisadi sorunların çözümü ile ilgilenmiş, “zaman ve mekandan bağımsız yasalar” ortaya koyma çabasında bulunmamıştır. Kurumcular daha çok, iktisadi politikaların gelişimi ve iktisadi değişim konularıyla ilgilenmiştir.
- Bir diğer eleştiri ise formel kurallar konusundadır. Bu doğrultuda “toplum için iyi kuralları kim, nasıl belirleyecektir?”, “toplum için iyi olan kural nedir?” gibi cevaplandırılması zor sorularla karşılaşmaktadır.
- Kurumsal iktisada yöneltilen eleştirilerin ana kaynağı olarak, kurumsal iktisatçıların bir eleştiri iktisadi olmaktan ileriye gidememiş olmaları gösterilebilir. Çünkü kurumcular ileriye sürdüğü görüşlerle yerleşik iktisada alternatif bir teori oluşturamamıştır. Eleştiri oklarına tuttuğu yerleşik iktisadın fiyat mekanizması ve fiyat oluşumunu açıklayan alternatif bir teori geliştirememiştir.

1.2.5. Kurumsal İktisadın Farklılaşması (Eski-Yeni Kurumsal İktisat)

Kurumsal iktisat kendi içinde farklılıklar göstermektedir. Kurumsal iktisadın öncülerinden olan T.B. Veblen ve J.R. Commons, kurumcu düşünce içinde iki farklı gelenek oluşumuna öncülük etmişlerdir. Veblen ve sonrasında Ayres’in çalışmalarını izleyen grup, yerleşik iktisadi bütünüyle dışlanmışlardır. Teknoloji ekonomiyi geliştiren itici güç olarak gören bu grup, teknolojiyle kurumsal yapılar arasındaki karmaşık ilişkileri inceleme üzerine odaklanmışlardır. Commons’ın çalışmalarını izleyen grup ise, kurumları teknolojik gelişmenin önünde bir engel olarak değil, alternatif teknolojiler arasında ki seçim tercihini ortaya çıkaran etkenler olarak görmüştür. Bu iki geleneğin birbirinden farklılaşmasına yol açan bu temel noktadır. Zamanla bu farklılık neo-

kurumsalcılık ve yeni kurumsalcılığın oluşmasına kaynaklık etmiştir (Mihçı, 2005: 6).

Kurumsal iktisadın kendi içinde bu farklılaşması, “*Eski Kurumsal İktisat*” ve “*Yeni Kurumsal İktisat*” şeklinde iki farklı grubun oluşmasını sağlamıştır. Buna rağmen bu gelenekler, sosyal değişim, toplu eylem, teknoloji, sosyal denetim, sanayileşme süreci ve piyasa mekanizmasının soyut bir mekanizma değil kurumsal bir kompleks olarak görülmesi konusundaki görüşleri ile ortak noktada buluşmaktadırlar (Demir, 1996: 87).

Aşağıdaki bölümlerde yerleşik iktisadın eksikliğinin giderilmesi taraftarı ve Commons’cu geleneğe bağlı olan Yeni Kurumsal İktisat anlayışı ayrı bir başlık altında incelenecektir. Ardından eski ve yeni kurumsal iktisat arasındaki farklara değinilecektir. “Bu iki gelenek arasındaki uyumsuzluklar nelerdir?”, “Savundukları görüşler nelerdir?” şeklindeki sorulara cevap verilmesi ile iki gelenek arasındaki farklılaşma sebebinin daha net kavranılması sağlanacaktır.

1.2.6. Yeni Kurumsal İktisat

Yeni Kurumsal İktisat hukuk, iktisat, örgütlenme kuramı, siyaset bilimi, sosyoloji ve antropoloji gibi farklı bilim dallarını bir araya getirerek, gündelik hayatımızda karşı karşıya bulunduğumuz (hükümet, hukuk, piyasalar, firmalar, aile gibi) toplumsal, kültürel, politik ve iktisadi kurumları açıklamaya çalışan, disiplinler arası bir girişim olarak tanımlanabilir (Özveren, 2007: 59).

Yeni Kurumsal İktisat, Neo-klasik yaklaşımdaki kıtlık ve tam rekabet terimlerini kullanmaya devam ederken rasyonalite ve tam bilgi gibi gerçekdışı soyut kavramları reddetmiştir. Bu kuramlar yerine işlem maliyeti, sınırlı rasyonalite, mülkiyet hakları, eksik sözleşmeler, fırsatçılık gibi yeni, somut, gerçekçi bir perspektif sunmuştur. Yeni Kurumsal İktisat, neo-klasik iktisattan kopamayıp onu ana disiplin çerçevesi içinde eleştiriyorken, Eski Kurumsal İktisattan ayrılmaktadır (Çetin, 2012: 44).

Yeni Kurumsal İktisat terimi ilk Oliwer Williamson'un 1957'deki çalışmalarında kullanıldı. Ama Yeni Kurumsal İktisadın başlangıcı olarak, Ronald Coase'in 1937'de yayınladığı "*The Nature of The Firm*" isimli makalesi kabul edilir. Okulun önde gelen isimlerini, Coase , Hayek, Chandler, North, Arrow, Williamson, Mancur Olson, Robert Axelrad gibi daha birçok katkı sağlayan yazar oluşturmaktadır.Yeni Kurumsal İktisadın iktisat literatürüne katkısı özellikle üç alanda ortaya çıkmıştır. Bunlar; işlem maliyeti, mülkiyet hakları ve sınırlı rasyonalitedir.

1.2.6.1. İşlem Maliyeti

Kurumcu literatürde işlem kavramını iktisadi çözümlemenin temel birimi olarak ileri süren ilk düşünür Commons'dır. Ancak bugün ki işlem maliyeti iktisadının kullandığı işlem maliyetleri kavramının kökeni,1991 yılında iktisat alanında Nobel ödülünü alan Ronald Coase'un 1937 yılında kaleme aldığı "*Firmanın Doğası (Nature of Firm)*" adlı makalesine dayanmaktadır. Coase bu makalesinde, "*işlem maliyeti*" kavramını adını koymadan işlevselleştirmiş, Yeni Kurumsal İktisadın kavramsal temellerini atmıştır. Coase'a göre işlem maliyetleri, piyasa mekanizmasını kullanmanın ortaya çıkarttığı bir maliyet türü ve firmaların varlık gerekçesiydi. Bu makalede Coase'un ileri sürdüğü temel tez, firmanın varoluş nedeni, piyasaya göre işlem maliyetlerini azaltmasıdır. Dolayısıyla işlem maliyetlerini azaltan firma başarı şansını kazanmaktadır (Coase, 1937). Eğer gerçekten piyasalar varsayıldığı gibi etkin ve maliyetsiz bir şekilde işliyor olsaydı, firmalara gerek kalmayacaktı.

North(North, 2010: 39)'a göre, işlem maliyetinin kilit noktası "bilginin ne kadar pahalı olduğu" sorusu ile alakalıdır. İşlem maliyeti, mübadele edilen unsurun değerli özelliklerini ölçmenin maliyeti ile hakları korumanın ve anlaşmaları yürürlüğe sokma ve denetlemenin bedelidir. Bu ölçüm ve yürürlüğe koyma, denetleme maliyetleri toplumsal, siyasal ve ekonomik kurumların kaynağını oluşturmaktadır.

1.2.6.2. Mülkiyet Hakları

Ekonomi açısından bakıldığında, mülkiyet hakları “bireylerin kaynakları kullanma hakları” olarak tanımlanır (Özveren, 2007: 69). North (2010: 47)’a göre, mülkiyet hakları “bireylerin kendi emekleri, sahip oldukları mal ve hizmetler üzerinde kazandıkları haklar” olarak tanımlanır. Alchian (1977: 130)’a göre, mülkiyet hakları, bir toplumda yaşayan bireylere belirli bir malı, yasak olmayan kullanım biçimlerinden birisini seçerek kullanma yetkisini veren bir belirleme yöntemidir. Mülkiyet haklarının korunmasında devlet önemli bir etkidir. Yalnız mülkiyet haklarının tek başına resmi olarak korunması yeterli değildir. Bunun toplumsal değerler, normlar, gelenekler, görenekler, alışkanlıklar, gibi etkenlerle desteklenmesi gereklidir (Özveren, 2007: 69).

Yeni Kurumsal İktisat, iktisadi büyümenin gerçekleşmesi için temel belirleyicinin mülkiyet haklarının korunması olduğunu söyler. İktisadi büyüme ve mülkiyet haklarının korunması arasındaki ilişkiyi ise işlem maliyeti-etkin kaynak tahsisi ikilemi ile açıklar. Bu bağlamda iktisadi işlemlerin karmaşık ve ileri dönemler için bir belirsizlik içerdiği durumda, yapılan sözleşmelerin çok daha ayrıntılı olması gereklidir. Zor ve ayrıntılı bir şekilde hazırlanacak olan sözleşmelerin bu sefer işlem maliyeti de çok yüksek olacaktır. İşlem maliyetini düşürmek için mülkiyet haklarının korunması ve mülkiyet haklarıyla ilgili olan düzenlemelerinin toplumsal normlarla koşutluk sağlaması gereklidir (Biber, 2010: 14). İşlem maliyeti yüksek olursa, insanlar yatırıma yönelmez ve böylece iktisadi büyüme olumsuz yönde etkilenir. Görüldüğü gibi işlem maliyeti ve mülkiyet haklarının korunması ters yönlü bir ilişki içerisindedir.

1.2.6.3. Sınırlı Rasyonalite

Neo-klasik yaklaşım bireylerin tam bilgiye sahip olduğunu söyler. Bireyin aldığı veya alacağı kararları verirken, geleceği tahmin etmesi doğrultusunda hareket ettiğini söyler. Yerleşik iktisat, Neo-klasik yaklaşımın bu kat kurallarına biraz daha esneklik kazandırmıştır. Yeni Kurumsal İktisat, tahmin edilemeyecek olaylar ve belirsizlikler karşısında bireyin zihinsel kapasitesinin sınırlı olduğunu, bu yüzden olayların nasıl sonuçlanacağı hakkında tam bilgiye sahip olamayacağını savunur

(Kama, 2011: 186). Belirsizliğin söz konusu olduğu durumlarda, nasıl davranılacağına ilişkin kuralların kılavuzluğunu kullanmak oldukça akılcı olacaktır. Bu yüzden sınırlı akılcılık, kurallı akılcılık olarak da geçmektedir. Kurumların var olma gerekçesi belirsizliği azaltmaktır.

1.2.7. Eski ve Yeni Kurumsal İktisadın Karşılaştırılması

Eski ve Yeni Kurumsal İktisat arasındaki farkı oluşturan temel çizgi Neo-klasik İktisada bakış açılarıdır. Eski Kurumsal İktisat, Veblen'in düşüncelerinin hakim olduğu bu düşünce sistemi, Neo-klasik iktisada katı eleştiriler getirmiştir. Yerleşik iktisadın soyutlayıcı, tündengelimci tutumuna karşı çıkmış, bunun yerine somut ve tümevarımcı yöntem kullanmasını öngörmüştür. Eski kurumculara göre, rasyonel iktisadi aktörler üzerine kurulu olan yerleşik yaklaşım tamamen terk edilerek, yerine iktisadi davranışın kültürel bağlam içinde oluştuğunu varsayan bir yaklaşım geliştirilmelidir. Fakat yeni kurumculara göre, rasyonel tercih üzerine kurulu yerleşik iktisat tamamen terk edilmek yerine revize edilmeli ve genişletilmelidir. Eski ve Yeni kurumsal İktisat arasındaki en önemli ayırım budur (Demir, 1996: 68-69).

Eski ve Yeni Kurumsal İktisadın farklılaştığı bir diğer nokta devlet müdahalesinin gerekliliği konusudur. Eski kurumsalcılar, iç savaş ve Birinci Dünya Savaşı arasındaki dönemde, Amerikan ekonomisinin hızlı bir büyüme yaşaması sonucunda karşılaşılan sorunlardan dolayı devlet müdahalesini gerekli görmektedir. O dönemdeki yaşanan sosyal güvenlik haklarının olmayışı, uzayan çalışma saatleri ve ağır vergi yükleri gibi sorunlar, kurumcuların mevcut sistemin devlet eliyle ve reformlarla onarılması isteğini doğurmuştur (Savaş, 2007: 646). Yeni Kurumsal İktisatçılar ise yerleşik iktisadı her ne kadar piyasa merkezli olsa da varsayımları ve yöntem bilimindeki sorunlar nedeniyle ekonomiye devlet müdahalesi için zemin hazırladığı gerekçesiyle eleştirmektedir (Özveren, 2007: 64). Yeni Kurumsal İktisatçılar, ekonomiye devlet müdahalesinin anayasal çerçevede olması gerektiğini söyler. Yani devlet sınırsız bir yetkiye sahip olmamalıdır.

Şenalp (2007)'e göre Eski Kurumsal İktisat işlem maliyetlerini düşürme çabasında piyasa denetimi ve firmaların ekonomik gücünü artırma gayretine

bağlarken Yeni Kurumsal İktisat ise işlem maliyetleri yaklaşımını ekonomikleştirme görüşü üzerine inşa etmiştir. Yeni kurumsalcılarda karı en çoklaştırıcı bir unsur görülen firma, ekonominin her aşamasında ortaya çıkabilecek işlem maliyetlerini en minimum düzeyde tutmaya çalışmaktadır.

Eski ve Yeni Kurumsal İktisat arasındaki farklardan biri diğeri kurumların değişmesinde rol alan etkenler konusundadır. Eski Kurumsal İktisatçılar, kurumları değiştiren temel unsurun teknoloji olduğunu söyler. Teknolojinin ilerlemesi ile çelişkili sosyal yapı biçimleri ve bireysel değerler ortaya çıkacaktır. Bu da uzlaştırıcı kural oluşturma dürtüsüyle kurumları etkileyecektir (Demir, 1996: 205). Yeni Kurumsal İktisatçılar ise kurumların değişimini bireysel eylemler ile ilişkilendirmektedir. Bu da görelî fiyat yapısının değişimi kolundan dolayı bir biçimde gerçekleşmektedir. Görelî fiyat yapısı, bireylerin zevk ve tercihlerini değiştirerek, iktisadi ve sosyal kurumların yapısında değişim meydana getirmektedir (Ata, 2009: 42).

Eski ve Yeni Kurumsal iktisadi bölüm konulardan biri de metodolojik olarak bireycilik ve bütüncülüktür. Eski Kurumsal İktisadın analizi, toplum ve birey arasındaki etkileşimi inkar etmeden, daha çok toplumun değerler, gelenekler ve resmi kurumlar tanımındaki rolüne dayanmaktadır. Yani eski kurumsalcılar “bütünlükçü” bir yaklaşım kullanmaktadırlar. Yeni Kurumsal İktisatçıların yaklaşımı ise temelde bireyseldir ve çıkış noktası bireyin kendisidir. Yeni Kurumsal İktisadın analizi, ‘kurumlar-birey’ arasındaki etkileşim yoluyla bireysel davranıştan türetilmektedir (Parada, 2002: 45).

Eski Kurumsal İktisat, iktisadi olguları analiz ederken makro yöneline sahiptir. Yeni Kurumsal İktisatçılar ise mikro bir bakış açısı kullanmaktadır. Yani eski kurumcular bireyleri kurumlar çevresinde davranan varlıklar olarak ele alırken, yeni kurumcular aksine iktisadi ve sosyal kurumları bireylerin davranışlarıyla açıklamaya çalışmıştır. Bireylerin gruplar ve toplumlar yerine kararlar aldığı gerçeğine bağlı kalmıştır (Keizer, 2007: 4-5).

Eski Kurumsal ve Yeni Kurumsal İktisattaki bir diğeri ayırım, toplumların uyumakta olduğu kurallarla ilgili olarak akılcılığın oynadığı roldür. Eski

kurumsalcılar, insan davranışlarında kısmi bir akılcılık bulunduğunu ve bunu ekonomik-toplumsal çevre tarafından sınırlandırıldığını düşünmektedir. Bu yüzden de genel olarak insan davranışlarını doğrudan yönlendiren normlar, kurumlar ve alışkanlıklar gibi etkenlerin önemine değinmektedirler. Yeni Kurumsal İktisatçılar ise akılcı bir en çoklayıcı olarak değil ama sınırlı akılcılık durumunda sınırlanmış bir öge olarak konu edinmiştir (Özveren, 2007: 84).

Eski Kurumsal İktisat analizlerinde enformel kuralları kullandığı için bu analizler ampirik olarak kanatlanamaz niteliktedir. Yeni Kurumsal İktisat ise formel kurumların analizini pozitif araştırma gündemine dahil etmiştir (Çetin, 2012: 49).

Kurumsal iktisat kendi içinde farklılaşma yaşasa da ortak görüşe sahip olduğu noktalar vardır. Bunlardan en önemlisi her iki iktisadi görüşün de ekonomik yaşamın merkezine “bireyleri” değil “kurumları” oturtmasıdır. İkinci olarak; her iki iktisadi düşünce, iktisadi olayların “statik” bir süreç olarak değil, geçmişten geleceğe uzanan “dinamik” bir süreç içerisinde ele alınmasını gerektiğini söylemesidir. Son olarak ise her iki yaklaşıma göre iktisadın, yöntem bakımından “Evrimsel” olması gerektiğidir. Her iki yaklaşım, iktisadın diğer sosyal bilimler (felsefe, sosyoloji, tarih, psikoloji vs.) ile daha fazla etkileşim halinde olması ve onlardan yararlanması gerektiğini söylemektedir.

Eski Kurumsal İktisat, İkinci Dünya Savaşı’nı izleyen dönemde etkinliğini yitirmiş ve Neo-klasik iktisada eleştiri getiren iktisadi bir grup olmaktan öteye gidememiştir. Oysa Yeni Kurumsal İktisat, geniş bakış açısıyla, eleştiriden öte çözümler sunmuştur. İktisat literatürüne işlem maliyetleri, mülkiyet hakları, sınırlı rasyonellik gibi çalışma alanları kazandırmış, teorik ve metodolojik açıdan bütünlük göstermiştir. Bu özellikler Yeni kurumsal İktisada pek çok üniversite ve iktisat politikalarının belirlendiği kurumlarda etkinlik göstermesi bakımından imkan tanımış, gelecek nesillere aktarılmasına yardımcı olmuştur.

1.3. KURUMSAL KALİTE

1.3.1. Kurumsal Kalitenin Tanımı

Kurumsal iktisatçılar, kurum kavramını farklı açılardan ele aldığı için tanım konusunda ortak bir noktada buluşmamışlardır. Aynı şekilde kurumların kalite düzeyini ifade eden kurumsal kalite kavramının tanımlamaları da çeşitlilik göstermektedir. Kurumsal kalite kavramı, birbiriyle son derece ilgili fakat bir o kadar da farklı olan devlet ile birey ve birey ile birey arasındaki var olan ilişkinin çeşitli boyutlarından oluşmaktadır. Bu yüzden de kurumsal kalitenin hem tanımlanması hem de ölçülmesi oldukça zordur.

Kurumsal kalite kavramı geniş anlamda bir takım parametrelerle açıklanmaktadır. Bu açıklamalar genellikle birbirine benzemektedir. Fakat farklı toplumların, farklı kişiler veya kurumlar arasındaki ilişkilerin çeşitli boyutları ele alındığından ayrışmalar meydana gelmiştir. Bunlara ek olarak kurallar ve kurumlar, formel ve enformel açıdan da değerlendirildiğinde birbirinden farklı değişkenlerle kurumsal kalite kavramı açıklanabilmektedir. Sonuç olarak kurumsal kalite kavramı, literatürde mevcut olan çalışmalarla ve bu çalışmalarda kullanılan parametrelerin farklılıklarına göre ekonomik, siyasal ve sosyal yönden çeşitli şekillerde açıklanabilmektedir (Teyyare, 2013: 75).

Kurumlar, gündelik hayatı bir yapıya kavuşturarak belirsizliği azaltır ve insan etkileşiminin rehberlerini oluşturur. Bu anlamda kurumlar, rekabete dayalı bir takım oyunun kurallarına benzer. Yani hem yazılı (formel) kurallardan hem de formel kuralların ruhunu oluşturan ve onları destekleyen enformel kurallardan oluşurlar. Kurumlar, değişim ve üretim maliyeti üzerindeki etkileri aracılığıyla ekonominin performansını etkilemektedir (North, 2010: 9-12). Kurumsal ve ekonomik değişimin olumlu yönde hareketi, kurumların etkin bir şekilde işlemesi ve kuralların seçiminde tercihlerin doğru ve uygulanabilir nitelikte olması kurumsal kalite kavramının çerçevesini oluşturmaktadır (Teyyare, 2013: 75). Kurumsal kalitede yaşanan iyileşmeler ekonomik gelişmenin sağlayıcısı olabilirken geri besleme etkisi ile ekonomik gelişme de kurumsal kaliteyi arttırabilmektedir (Aytun ve Akın, 2014: 97).

1.3.2. Kurumsal Kalitenin Ölçülmesi

Gerek kurum gerekse de kurumsal kalite gibi soyut ve ölçülmesi zor kavramların sayısal verilere dönüştürülmesi konusu başlı başına bir problem teşkil etmektedir. Çünkü genel olarak bu kavramların ölçüldüğü veri setlerinde, öznel ve değerlendirmelere dayalı anket gibi araçlar kullanılmaktadır. Bu durumda veri setlerinin güvenilirliği konusunda şüphe uyandırmaktadır (Yamak, 2015: 3).

Bu alanda yapılan çalışmalara bakıldığında, kurumsal kalitenin ölçülmesinde ön plana çıkan unsurlar; bürokratik etkinlik, mülkiyet hakları, finansal sistemler, etkin yargı sistemi, kayıt dışılık, kurumların geçmişi, yolsuzluk düzeyi, sözleşme güvencesi, devlet müdahalesi, siyasi kredibilite vb. faktörlerdir. Bu faktörlerin iktisadi gelişmeyi doğrudan etkilediği söylenebilir (Arslan, 2007: 70).

Kurumsal kalitenin ölçümünde kullanılan çeşitli veri setleri bulunmaktadır. Bunlar; Freedom House Endeksi, The Center for Systemic Peace tarafından yayınlanan Polity Endeksi, PRS Group tarafından yayınlanan ICRG Endeksi (Uluslararası Ülke Risk Rehberi), Transparency International Örgütü tarafından yayınlanan CPI (Yolsuzluk Algılama Endeksi), Dünya bankası tarafından yayınlanan WGI (Dünya Yönetişim Göstergesi) ve Fraser Institute ve Herigate Foundation ait Ekonomik Özgürlük Endeksleridir. Aşağıdaki kısımda kurumsal kaliteyi ölçmek için geliştirilen bu endekslerden bazılarına yer verilmektedir.

1.3.2.1. Freedom House Endeksi

Freedom House Endeksi, bağımsız sivil toplum kuruluşlarından biri olan Freedom House tarafından hazırlanan “*Freedom in the World (Dünyada Özgürlük)*” isimli rapordur. Rapor 1972 yılından bu yana her yıl yayınlanmaktadır ve bu endeks Seattle’daki Washington Üniversitesi’nde bölgesel çalışmalarda Horward tarafından eğitilmiş bir uzman olan, Raymond Gastil tarafından geliştirilmiştir. Bu yüzden “*Gastil Endeksi*” olarak da anılmaktadır (Hayaoğlu, 2012: 86, Freedom House, 2018).

Dünyada Özgürlük Raporu, 194 ülke ve ilgili seçilmiş 14 bölgedeki özgürlüğün artması ve azalmasının yıllık bir değerlendirmesini sunmaktadır. Hem analitik raporları hem de sayısal değerlendirmesini sunmaktadır. Hem analitik raporları hem de sayısal derecelendirmeleri içeren anket, özgürlüğü politik haklar ve sivil özgürlükler olmak üzere iki kategoriye göre ölçer (Puddington, 2011: 30). Siyasi haklar kategorisi; meşru seçimlerde farklı alternatiflere serbestçe oy verme hakkı, kamu görevliliği için rekabet etme, siyasi partilere ve organizasyonlara serbestçe katılım, kamu politikaları üzerinde belirleyici etkisi olan ve seçmenlere karşı sorumlu olan temsilcileri seçmek. Sivil özgürlükler kategorisi; devlet müdahalesi olmadan ifade ve inanç özgürlüğü, örgütlenme ve organizasyonel haklar, hukukun üstünlüğü ve kişisel özerklik ve bireysel haklar şeklinde dört alt başlığın değerlendirilmesiyle oluşmaktadır (Freedom House, 2012).

Her bir ülkeye, hem siyasi haklar için hem de sivil özgürlükler için 1'den 7'ye kadar puanlamalar verilmiştir. Bu sayısal verilerden 1'e sahip olanlar en özgür ülkeler, 7'ye sahip olan ülkeler ise özgür olmayan ülkeleri temsil etmektedir.

Yapılan bu derecelendirme ülkelere sorulan 10 siyasi hak sorusu ve 15 sivil özgürlük sorusu üzerine aldığı toplam puan (100'e kadar) ile belirlenir. Ülkeler her sorusu için 0 ile 4 arasında puan almaktadır. 0 en düşük özgürlük derecesini ifade ederken 4 en yüksek özgürlük derecesini ifade etmektedir (Puddington, 2011: 30). Siyasi haklar soruları üç alt kategoride gruplandırılmıştır: Seçim Süreci (3 soru), Siyasi Çoğulculuk ve Katılım (4 Soru) ve Hükümetin İşleyişi (3 Soru). Sivil özgürlükler soruları ise dört alt kategoride gruplandırılmıştır; İfade ve İnanç Özgürlüğü (4 Soru), Kişisel Özerklik ve Bireysel Haklar (4 Soru), Örgütsel ve Organizasyonel Haklar (3 Soru) ve Hukukun Üstünlüğü (4 Soru). Siyasi haklar için verilebilecek en yüksek genel puan 40'tır (veya 10 sorunun her biri için 4'tür). Sivil özgürlükler için verilebilecek en yüksek genel puan ise 60'tır (veya 15 sorunun her biri için 4'tür) (Freedom House, 2018). Politik haklar ve sivil özgürlüklerin birleştirilmiş ortalama derecelendirmeleri genel durum hakkında bilgi vermektedir. Politik haklar ve sivil özgürlük puanlarının ortalama derecesi 1.0 ile 2.5 olan ülkeler 'Özgür', 3.0 ile 5.0 olan ülkeler 'Kısmi Özgür' ve 5.5 ile 7.0 olan ülkeler 'Özgür Olmayan' ülkeler şeklinde sınıflandırılmaktadır (Puddington, 2011: 30).

1.3.2.2. Polity Endeksi

Kurumsal kalitenin ölçümünde kullanılan endekslerden bir diğeri “*Polity Endeksi*” dir. Polity Endeksi, ülkelerin karşılaştırmalı ve nicel analizlerini yaparak ülkelerin demokratik yapıları hakkında bilgi vermektedir. Polity Endeksi, Polity 1, Polity 2, Polity 3, Polity 4 olmak üzere dört aşamadan oluşmaktadır. Aşamalar arttıkça ele alınan ülke sayısı da artış göstermektedir. Yönetim rejimi araştırmasının aşamalarını ifade eden bu endekslerden en sonuncusu Polity 4 endeksidir. Polity 5 endeksi ise şuan da geliştirilme aşamasındadır.

Polity 4 veri kümesi, 1800-2017 dönemi boyunca tüm büyük ve bağımsız devletleri (son olarak bu sayı 167 ülke) kapsamaktadır. Bu proje, tüm büyük ülkelerdeki rejim değişikliklerini sürekli izlemekte ve rejim otoritesinin özellikleri, değişiklikleri ve veri güncellemelerini yıllık olarak takip etmektedir. Polity Endeksi verileri, sadece merkezi hükümetin kurumlarını ve bu otorite çerçevesinde hareket eden veya reaksiyon gösteren siyasi gruplarla ilgili bilgileri içermektedir (The Center for Systemic Peace, 2018)

Polity Endeksini yayınlayan “*The Center for Systemic Peace (CSP)*” 1997 yılında kurulmuştur. Bu kurumun inşasının temelinde, dinamik küresel sistemin yapısal bağlamındaki siyasal şiddet sorunu ve küresel sistem üzerinde yenilikçi araştırma ve analizler yapma güdüsü yatmaktadır. Aynı zamanda kurum, gerek insani ilişkilerde gerekse toplumsal-sistemik gelişim süreçlerinde meydana gelen şiddetin temel sorunları üzerinde bir çok bilimsel araştırma ve kantitatif analizler yapılmasına rehberlik etmiştir. Bu yüzdende politik konularda yapılan çalışmaların ana kaynağı olma niteliğini taşımaktadır.

Polity Endeksinin kavramsal çerçevesi, belirsizlik taşıyan yönetim yapısı yerine; kurumların yönetiminde demokratik ve otokratik otoritenin niteliklerini birlikte ele alması yönüyle büyük önem arz etmektedir. Bu bakış açısı, tam olarak kurumsallaşmış otokrasilerden, tutarsız veya karışık otorite rejimleri yoluyla tamamen kurumsallaşmış otokrasilere kadar uzanan bir yönetim otoritesi yelpazesi sunmaktadır.

Polity skoru, -10 (güçlü monarşi) ve +10 (güçlü demokrasi) arasında değişen, 21 puanlık bir ölçekte olduğu zaman rejim otoritesini kullanma hakkına sahip olur. Politika puanları ayrıca rejim kategorilerine ayrılabilir. 3 kategoriden oluşan rejim kategorilerinden ilki ‘Otokrasiler’ (-10 ile 6 puan arasında), ikincisi ‘Anokrasiler’ (-5 ile +5 puan arasında) ve üçüncü olarak ‘Demokrasiler’ (+6 ile +10 puan arasında) dir (The Center for Systemic Peace, 2018).



İKİNCİ BÖLÜM

KALKINMA

2.1. KALKINMA KAVRAMININ ANATOMİSİ

Kalkınma iktisadı oldukça yeni bir ilgi alanıdır. Yaklaşık bir kuşak önce ve diğer sosyal bilimlerin uzaktan, biraz kuşku, biraz kıskançlık dolu bakışları altında iktisadın bir alt disiplini olarak doğmuştur (Şenses, 2003: 23). Fakat bazı kimseler kalkınma iktisadının ayrı bir dal olduğunu kabul edememiş ve bunlara göre kalkınma iktisadı, farklı ekonomi dallarına ait analiz tekniklerinin kalkınmaya uygulanmasıyla oluşan bir alan halini almıştır. Halbuki kalkınma iktisadı kendine has yöntem ve analiz teknikleri geliştirmiş ve ekonominin diğer dallarından sık sık yararlanan bağımsız bir alan durumuna gelmiştir (Seyidoğlu, 2006: 827).

Her ne kadar Adam Smith'in ilk kalkınma iktisatçısı, 1776 yılında yayınlanan "*Ulusların Zenginliği*" adlı eserinin ise kalkınma konusundaki ilk bilimsel makale olduğu ileri sürülse de, kalkınma ile ilgili ilk sistematik çalışmalar için 1940'lı yılların sonunda adım atılmıştır (Özsoy, 2017: 5). 1948 den sonra ise BM (Birleşmiş Milletler) koridorlarında sıklıkla telaffuz edilmeye başlanmıştır (Başkaya, 2005: 17). Genel olarak bakıldığında kalkınma iktisadının ortaya çıktığı dönem İkinci Dünya Savaşı sonrasına tekabül etmektedir. Bunun temel nedeni de Afrika kıtası başta olmak üzere, dünyanın farklı yörelerindeki sömürgelerin teker teker bağımsızlığına kavuşması ve böylece az gelişmiş ülke sayısının artış göstermiş olmasıdır (Seyidoğlu, 2006: 827).

Kuşkusuz ki, ulusal ve uluslararası düzeyde günümüzün en önemli sorunlarından birisi az gelişmiş ülkelerin ekonomik kalkınmasıdır. Gelişmiş ve az gelişmiş olan ülkeler arasındaki yaşam kalitesi farkının kapatılabilmesi az gelişmiş olan ülkelerin hızlı bir şekilde kalkınmasına bağlıdır. Kalkınma sorunlarının güncellik kazanmasına iktisatçılar hazırlıksız yakalandığı için, o dönemlerde kalkınma olayını tüm yönüyle inceleyecek bir ekonomik teori mevcut değildi (Seyidoğlu, 2006: 827). Zamanla İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki dönemden bugüne kadar gelişmekte olan ülkelerin kalkınması için birçok kalkınma teorisi

geliştirilmiştir. Özellikle 1950’lerde geliştirilen teorilerin hepsi gelişmekte olan ülkelerin kalkınmasının anahtarını sanayileşme olarak görmektedir. Sanayileşmek ise modern teknolojiler kullanarak teknoloji üretebilmek ile mümkündür. Kalkınmanın gereği olarak yüksek katma değerli mal ve hizmet üretimi de büyük oranda teknolojik kapasitenin gelişmişliği ile ilintilidir (Adıgüzel, 2006: 7). Dolayısıyla bu alandaki yatırımlar için gerekli olan finansman ve bu finansmanı sağlayacak tasarruflar önem kazanmıştır. Düşük gelir düzeyine sahip olan az gelişmiş ülkeler yeterli tasarrufu yapamamakta ve buna bağlı olarak yatırımların finansmanını da sağlayamamaktadır. 1950 yıllarında Dünya Bankasının da teşvikleriyle, bu finansmanı sağlayacak kalkınma bankaları hemen hemen tüm gelişmekte olan ülkede kurulmuştur (Adıgüzel, 2006: 7).

İktisadi kalkınmanın tanımlanmasında literatürde iki farklı yaklaşım bulunmaktadır. Bunlardan ilki; 1950’li ve 1960’lı yıllar boyunca bu alt disiplinin temelini oluşturan, iktisadi gelişmeyle sanayileşme ve iktisadi büyümeyi eş anlamlı gören ‘geleneksel kalkınma yaklaşımı’dır. Bu yaklaşıma göre, iktisadi kalkınmanın sağlanabilmesi için ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi yoluyla hızlı sermaye birikimi ve daha yüksek milli gelir artışının sağlanması gerektiği yönünde tezler öne sürülmüş ve bu yönde farklı politikalar çıkartılmıştır (Özsoy, 2017: 5). KBDMG’deki (Kişi Başına Düşen Milli Gelir) değişimi dikkate almayan bu tanımlama oldukça yetersiz kalmıştır. Çünkü ülkede nüfus artış hızının milli gelirdeki artış oranından daha yüksek olması durumunda KBDG’de (Kişi Başına Düşen Gelir) bir azalma görülecektir ve bu durumda toplumun refahında azalma meydana gelecektir.

Bu eksiklik doğrultusunda insanlar iktisadi kalkınmanın tanımlamasında değişiklik yaparak, tanımı kişi başına düşen gelirin artması sonucunda kalkınmanın gerçekleşeceği şeklinde revize etmiştir. Bu tanımda da noksanlıklar olduğu geçen zaman içinde anlaşılmıştır. Ülke içinde gelirin artması ve uzun dönemde kişi başına düşen gelirin artmasıyla beraber, gelir dağılımındaki eşitsizlikte de artış meydana gelirse, KBDG de ki artış hiçbir anlam ifade etmez. Zengin daha zengin, fakir ise daha fakir olarak hayatına devam eder. Böylece iki tabaka arasındaki yelpazede gittikçe açılır (Berber, 2017: 13-14). Bu yüzden kalkınmadan bahsedilebilmesi için,

üretim hacmindeki artışın devamlı, önemli ve reel olması gereklidir. Bu hususlar aşağıda tek tek açıklanmıştır:

- İlk olarak üretimdeki artışın devamlı olması gerekmektedir. Çünkü kısa vadeli olan artışlar ekonomide bir iyileşme ve refah artışı sağlamaz. Geçici (tesadüfe bağlı) olan artışlar kalkınma anlamına gelmez.
- İkinci olarak, üretim artışında meydana gelen artışların fark edilecek şekilde önemli olmalıdır. Küçük oranlı artışlar toplum ihtiyacını karşılamada yetersiz kalır ve bu belirsiz artışlar kalkınma sayılmaz.
- Son olarak, artış reel olmalıdır. Gerçekleşen üretim artışı eğer satın alma gücü düşmüş bir para ile saptanmış ise, bu artış nominal (para cinsinden) dir ve yanıltıcıdır. (Köklü, 1976: 135).

1960'lı yılların sonu 1970'li yılların başına geldiğimizde kalkınmaya yöneltilen dar kapsamlı bakış açısının değiştiğini görürüz. Tanımlamalar artık gelir odaklı olmaktan çıkmıştır. Yoksulluk ve eşitsizlik konuları başta olmak üzere kalkınmanın bütün yönlerini ele alacak yaklaşımların gerçekleştirildiği ikinci aşamaya geçilmiştir. Bu aşama “*Modern Kalkınma Yaklaşımı*” olarak adlandırılmaktadır. KBDG de artışlar yaşanmasına rağmen, yaşam kalitesinde bir artma meydana gelmemesi, çoğu insanın hala kıtlık yaşaması, kalkınmayı “refah” temeline oturtmayı ve bu çerçevede tanımlamayı gündeme getirmiştir. İnsan ve refah faktörünü göz ardı eden geleneksel yaklaşım eleştirilirken, müreffeh bir toplum yaratma temeline dayanan modern kalkınma yaklaşımı benimsenmiştir.

1970'li yıllarda yaşanan çarpıcı büyümelere rağmen, gelir dağılımındaki eşitsizlikler sonucunda birçok ülkenin eski durumundan daha kötü hale geldiği bulgusuna rastlanmıştır. Bu alarm sesleri, Dünya Bankası başkanı Robert McNamara'nın 1972 yılında Yönetim Kurulu toplantısında yaptığı konuşmalara da yansımıştır. Bu bulgular sonucunda bir dizi araştırma yapıldı ve çok geçmeden dikkatler gelir dağılımının yalnızca görece unsurlarına değil, bir ülke nüfusunun daha yoksul grupları için mutlak gereksinim tatminine yöneldi. Bugün kalkınmanın ana

alanlarından biri olan “*Temel İhtiyaçlar Yaklaşımına*” ilgi böyle doğmuştur (Şenses, 2003: 49-50).

Temel ihtiyaçlar yaklaşımının başlangıç noktası, insan olarak potansiyellerini gerçekleştirebilmeleri için kişilerin temel ihtiyaçlarının tanımlanmasıdır. Bu ihtiyaçlara ilişkin farklı listeler bulunsa da bunlardan bazıları şunlardır (Sloman, 2004: 508):

- Yeterli ölçüde beslenme
- Barınma, ısınma ve giyinme
- Genel eğitim imkanları
- Yeterli sağlık imkanları
- Sosyal faaliyetler için yeterli boş zaman
- Küçültücü olmayan iş imkanı
- Kendi ekonomik kararlarını verme özgürlüğü
- Kişilerin hükümetin ve kendi yaşamlarını etkileyen birimlerin kararlarına katılabilme özgürlüğü

Toplumun temel ihtiyaçlarının karşılanmasına ek olarak refahın tamamlayıcı değişkenlerinden olan, daha yüksek istihdam düzeyine ulaşılması, gelir dağılımındaki adaletsizliğin azaltılmasının yanı sıra bütün bunların gerçekleştirilebilmesi için de sosyo-ekonomik yapıda yapısal bir dönüşüm yapılması sürecinde iktisadi kalkınmanın tanımlanmasına eklenmiştir (Berber, 2017: 14).

Tüm bu kriterleri veri olarak alarak iktisadi kalkınmanın genel bir tanımını yapacak olursak; “bir ülkenin ürettiği mal ve hizmet miktarındaki artış olarak kabul edilen büyümeye ek olarak ekonomik, sosyal, kültürel, siyasal ve diğer alanlarda da yapısal değişim/dönüşümün beraber yaşanması süreci” olduğu söylenebilir. Üretim artışı ve gelir artışı sayısal veriler içerdiği için kalkınmanın nicel yönünü oluştururken, ekonomik, sosyal, siyasal, kültürel ve diğer alanları kapsayan yapısal dönüşüm/değişim ise kalkınmanın nitel yönünü oluşturmaktadır. Kalkınma kavramının taşıdığı niteliksel ve yapısal dönüşüm anlamı sanayileşmeyi içeren bir anlam barındırmaktadır. Ekonomik ve teknolojik açıdan niteliksel ve yapısal değişim

tarım toplumundan sanayi toplumuna geçişi gerekli kılarken, günümüzde artık bilgi toplumu ve bilgi ekonomisine geçişi de gündeme getirmektedir (Adıgüzel, 2006: 7). Aynı zamanda yapısal dönüşüm ve sanayileşme kavramlarının da ekonomik kalkınma anlamında kullanıldığı görülmektedir (Özsoy, 2017: 3).

Goulet (2006), ekonomik kalkınmayı, ekonomik, teknolojik, sosyal ve politik değer değişimi olarak tanımlamakta ve eğer az gelişmiş olan bir ülke değişime karşı direniş gösteriyorsa, bunun olası üç nedeninin yoksulluk, güçsüzlük ve umutsuzluk olduğunu söylemektedir.

Hirschman (1958), ekonomik kalkınmayı bir yapboz bulmacasına benzetmiş ve ekonomik kalkınmanın çok boyutlu yönüne dikkat çekmiştir. Hirschman'a göre, bir yapboz bulmacasında diğer parçaların yeri belli olduğu zaman, belirli bir parçanın yerini bulmak oldukça basittir, fakat tek bir parçası belli olan bir yapbozun diğer parçalarının yerini bulmak oldukça güçtür. Bu benzetmeden hareketle, ekonomik kalkınmanın alt faktörlerinin (ekonomik, sosyal, politik, kültürel ve kurumsal mekanizma vb.) birbirleriyle olan ilişkisinin oldukça yakın olduğu görüşüne varılabilir ve birinde yaşanacak bir iyileşmenin diğerinin gelişmesine olumlu katkı sağlayacağı söylenebilir.

Pierre Philippe Rey'in kalkınma yorumu: *“Burjuvazinin vesayet altında tuttuğu halkları korumak için kullandığı sözcüklerden, içerikten yoksun ama en etkin, dolayısıyla da en zararlı olanı hiç şüphesiz kalkınmadır”* şeklindedir.

Amartya Sen'e göre kalkınma, özgürlükleri kısıtlayan engelleri ortadan kaldırma sürecidir. Çünkü bireysel özgürlüklerin genişletilmesi, daha iyi sosyal düzenlemeler yapılmasını sağlarken, sosyal düzenlemeler daha etkin ve adil bir şekilde olduğu zaman, bireysel özgürlüklerde artar (Kirmanoğlu, 2005: 25-26).

Sen'in kalkınma üzerine geliştirdiği kavramlar arasında “özgürlük” kavramı önemli bir yerdedir. Kalkınma ve özgürlük kavramları arasındaki ilişki oldukça girift ve döngüselidir. Bu yüzden özgürlükler sadece seçme ve seçilme hakkı gibi formel temellere dayanmayıp, eğitim ve sağlık hakkı gibi reel özgürlükleri de içine alan bir kavramdır. İnsan özgürlükleri üzerinde yoğunlaşma; GSMH'nin (Gayri Safi Milli

Hasıla) büyümesi, kişisel gelirin artması, teknolojik ilerleme veya sanayileşme gibi dar kapsamlı bir kalkınma üzerine düşünmekten çok farklıdır. Bu noktada araçlar ve amaçların birbirinden iyi ayrılması gerektiğini söyleyen Sen, özgürlüklerin bir yandan gelişmenin kurucu unsuruyken diğer yandan aracı olduğunu söyler. Bunun yanı sıra, ekonomik kalkınma, bireylerin aktörlüğü ile doğrudan ilintili olduğu için, değişik fırsatların ve temel hakların sağlanması, insanların mutluluğunu, özgürlüğü ve eylem kabiliyetini artırır. Bu sayede de ekonomik ilerlemenin önünü açacaktır. Sonuç olarak Amartya Sen kalkınmayı bir yandan özgürlüğün genişletilmesi süreci olarak görürken, bir yandada özgürlüklerin genişlemesi ile elde edilen bir maddi ilerleme olarak görmektedir (Kardaş, 2008: 181).

2.2. BÜYÜME VE KALKINMA

İktisat literatürüne bakıldığında ekonomik büyüme, ekonomik kalkınma ve ekonomik gelişme kavramları iktisatçılar tarafından çeşitli şekillerde ele alınmaktadır. Oysa günlük yaşamda çok düşünülmeden kullanılan bu sözcüklerin taşıdığı anlamlar farklıdır. Ancak burada belirtilmesi gereken konu; bu üç kavramda bir ekonomide uzun dönemde milli gelir, istihdam düzeyi, üretim düzeyinde meydana gelen artış ile doğrudan ilişkili olduğu hususudur.

Ekonomik büyüme kavramı; bir ülkede üretim kapasitesinin, üretimin dolayısıyla milli gelirin artmasını ifade etmektedir. Milli gelirdeki artış sonucunda kişi başına bir yıldan diğer yıla daha yüksek bir reel gelir sağlayacak şekilde devam eden sürekli artışlara denilmektedir (Şahin, 1994: 432). Samuelson ve Nordhaus (1992)' a göre ekonomik büyümenin motoru dört tekerlek üzerindedir. Bunlar:

- İnsan kaynakları (işgücü arzı, eğitim, disiplin, motivasyon)
- Doğal kaynaklar (toprak, iklim, yakıtlar, minareler)
- Sermaye oluşumu (makinelere, fabrikalar, yollar)
- Teknoloji (bilim, mühendislik, yönetim, girişimcilik)

Bu dört faktörde meydana gelen artış, o ülkede ki kişi başına düşen reel gelirde sürekli bir artış yaratıyorsa ülke ekonomisinin büyüdüğünden bahsetmek

mümkündür. Örneğin; bir ülkede kişi başına düşen milli gelir yılda ortalama olarak % 4,5 düzeyinde artıyorsa, bu oran ülkenin yıllık büyüme hızının % 4,5 düzeyinde olduğunu ifade etmektedir. Kişi başına düşen milli gelirdeki yıllık artış oranı bize bir ülkedeki üretim olanaklarının ne kadar arttığını ve dolayısıyla, üretim olanakları eğrisinin bir önceki yıla göre ne kadar sağa kaydığını göstermektedir (Dinler, 2001:551).

Ekonomik kalkınma kavramına baktığımız zaman, ekonomik büyüme sözcüğü ile sıkça eş anlamlı kullanıldığını görürüz. Ancak bu iki kavramda birbirinden farklı anlamlar taşımaktadır. Kalkınma; bir ülkedeki fert başına düşen milli gelirdeki artışın yanı sıra söz konusu olan ekonominin sosyo-kültürel, teknik, kurumsal, politik, dini ve hatta ahlaki ve geleneksel yapısındaki değişiklikleri ifade etmektedir. Kalkınma bu bakımdan büyümeden daha geniş bir anlama sahiptir. Kalkınma kavramı büyümeyi de içermektedir. Gelişen bir varlığın büyüdüğü de söylenilebilir. Ancak tersi aynı derecede doğru değildir. K.Kindelberg'e göre bir insanın boyunun uzaması ile ağırlığının artması büyümeyi gösterirken; zekasının, yaşama biçiminin, yeteneklerinin, davranışlarının dolayısıyla fonksiyonel kapasitesinin artması gelişmeyi göstermektedir (Unay, 1993: 278). Özetle, kalkınma olayı fark edilebilir, algılanılabilir ama somut olarak ölçülememektedir. Bu yüzden kalkınma ölçülemeyen soyut verileri (niteliksel) yansıtırken, büyüme somut olan ülke ekonomisindeki sayısal (niceliksel) verileri yansıtmaktadır.

Ekonomik kalkınma ve ekonomik büyüme mukayesesini yapacak olursak, ekonomik kalkınma daha geniş anlam taşımaktadır. Kalkınma, salt üretimin ve kişi başına düşen gelirin artırılması demek olmayıp, az gelişmiş bir toplumda iktisadi ve sosyo-kültürel yapının da değiştirilerek yenileştirilmesi demektir. Kalkınma büyümeden farklı olarak aşağıdaki beş unsuru kapsamaktadır (Adelman ve Yeldan, 2000: 95):

1. Kendi kendini sürdüren büyüme,
2. Teknolojik gelişme,
3. Sosyal, politik ve kurumsal modernleşme,
4. Beşeri koşullarda yaygın gelişme,
5. Üretim kalıplarında yapısal değişim.

Kalkınma ve büyüme arasındaki farkların daha anlaşılır bir şekilde ifade edilmesi için aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.

Tablo 2

Büyüme ve Kalkınma Arasındaki Farklar

Büyüme	Kalkınma
Dar kapsamlıdır. Tek boyutludur.	Geniş kapsamlıdır. Çok boyutludur.
Nicelik yönlü bir kavramdır.	Nitelik yönlü bir kavramdır.
Gelişmiş ülke sorunlarına odaklanır.	Az gelişmiş ülke sorunlarına odaklanır.
Makro ve mikro boyutludur.	Makro boyutludur.
İktisat teorisi kapsamındadır.	İktisat politikası kapsamındadır.
Endojen (içsel) faktörler etkisiyle gerçekleşen bir süreçtir.	Exojen (dışsal) faktörler etkisiyle gerçekleşen bir süreçtir.

Tüm bu farklılıklara rağmen büyüme ve kalkınmanın birbirini etkileyen ve tamamlayan süreçler olduğu göz ardı edilmemelidir. Kalkınma nasıl bir yapısal değişiklik ise, büyümede de bir yapısal değişiklik vardır. Büyüme kalkınmaya temel hazırlamaktadır. Bir büyüme olarak nitelendirilen nüfus artışı, üretim tekniklerinde ve ekonomik yapıda yeniliklere gidilmesini zorunlu kılmaktadır. Benzer şekilde kalkınma yapısal değişimler içermezse, büyüme belirli bir yerde sınırlanabilmektedir (İldırar, 2004: 6). Kısaca; kalkınmanın büyüme üzerinde, büyümenin de kalkınma üzerinde etkisi olduğu için, bu kavramlar arasındaki ayrımın çok güç hatta olanaksız olduğu söylenebilir.

2.3. KALKINMANIN ÖLÇÜLMESİ

Gelişmeyi neyin oluşturduğu, nasıl en iyi ölçüldüğü ve nasıl elde edildiği konusunda çok az bir uzlaşma vardır. Bu anlaşmazlığın sebebi ise ekonomik ve sosyal değişimin hızlı olması ve buna bağlı olarak kalkınma amaçlarının ve ölçütlerinin yeniden tanımlanmak istenmesidir (HDR, 1990: 104). Kalkınmanın ölçülmesi bir ülkenin dünya gelişmişlik sıralamasındaki yerini göstermesi bakımından oldukça önem arz etmektedir (Özsoy, 2017: 6). Literatürde kalkınmanın ölçülmesinde kullanılan birçok değişken vardır. Bunlardan en fazla kullanılanlar ise GSMH ve kişi başına GSMH, satın alma gücü paritesi ve insani kalkınma endeksidir.

2.3.1. GSMH ve Kişi Başına GSMH İle Ölçüm

Ülkeler arasındaki gelişmişlik düzeyini karşılaştırabilmek için ilk ölçüm yöntemi olarak, uluslararası düzeyde kabul görmüş olan kişi başına GSMH (Gayri Safi Milli Hasıla) göstergesi kullanılmıştır. Kişi başına GSMH'nin kalkınmanın ölçümünde kullanılmasının nedenlerinden bazıları şu şekilde sıralanabilir (Jahan, 2002: 1):

1. Ekonomik performansı değerlendirmek için çekici bir gösterge olması,
2. Dünyadaki ülkeleri zengin-fakir, gelişmiş-gelişmekte olan şeklinde gruplara ayırmak için kullanışlı olması,
3. Son olarak, ulusal gelir hesapları üzerinde belirli bir zaman aralığı içinde kişi başına geliri hesaplamak için güvenilir ve kesin verilerin mevcut olmasıdır.

GSMH'nin kullanılmasının avantajları olduğu gibi bir takım ortak eleştirilere dayanan dezavantajları da vardır. Bunlar:

1. Kayıt dışı ekonominin hesaplanmaya dahil edilmemesi,
2. Ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin karşılaştırılması için ortak bir para birimi oluşturulsa (Örn: ABD doları) dahi, bu resmi döviz kurlarının ülke paralarının gerçek değerini yansıtmayacağı şeklinde bir kur sorununun yaşanması,

3. Ülkelerin GSMH ölçüm birim ve yöntemlerinin farklı olmasının güven sorunu yaratması ve bu durumun yapılan karşılaştırmaların doğruluğu hakkında şüphe uyandırması,
4. Bir ülkede büyüme yaşanmasına rağmen, kalkınmanın gerçekleşmemesi. Bu durum inanç faktörüne, toplumun demokrasi ve özgürlük anlayışına, yönetim biçimine bağlı olarak değişmektedir. Örneğin, Suudi Arabistan'da ve birçok Arap ülkesinde milli gelir düzeyi oldukça yüksek olmasına rağmen kalkınmışlık seviyesi çok düşüktür Ulusal gelir olduğundan daha düşük hesaplanmaktadır. Gelişmekte olan birçok ülke kırsal kesimde yaşadığı için kendi ihtiyaçlarını kendileri karşılamaktadır. Yapılan üretimin bir kısmı tüketilince, bu GSMH' ya yansımamaktadır (Özsoy, 2017: 7).
5. Bir diğer sorunda piyasa fiyatlarının bozulmuş olma ihtimalidir. GSMH piyasa fiyatlarına göre belirlenmektedir. Fiyatların bozulmamış marjinal maliyetini yansıtacağı büyük bir rekabet ortamının olmaması ve piyasaların büyük oranda parçalanmış olmasından dolayı fiyatlarda bozulma görülebilmektedir (Sloman, 2004: 510).

Birçok iktisatçı kişi başına düşen GSMH'nin uygun bir şekilde düzenlenip iktisadi performansa ilişkin güvenilir ölçüler sunmasının yanı sıra, ekonomik olmayan unsurlar (sağlık, eğitim, yaşam koşulları vs.) içinde yeterli bir vekil olarak görev yaptığını düşünmektedir. Bu düşünceye muhalif olan iktisatçılar ise GSMH'nin temel olarak kusurlu bir kalkınma ölçüsü olduğunu müdafaa etmektedir. Bu kusurlardan bazıları; iktisadi faydaların dağılımını dikkate almama, yoksulluk ve yetersiz beslenme, okuma-yazma bilmeme, ekonomik ve sosyal hastalıkların derinliği ve genişliğini yeteri kadar yansıtmama ve sınırlı kişisel özgürlük ve güvenliği bünyesinde barındıran düşük yaşam düzeyinin var olması şeklinde sıralanabilir (Todaro, 1992: 359). İki farklı görüşe rağmen varılan ortak nokta GSMH'nin kesimler arasındaki farklılığı vurgulamak için yetersiz bir ölçü olmasına rağmen genel bir fikre sahip olunması açısından önemli bir kriter olduğu yönündedir (Yavilioğlu, 2002: 51).

Ülkelerin ekonomik zenginlikleri ifade edilirken, her ülke kendi milli parası üzerinden değerlendirilir. Gelişmişlik düzeyinin tespiti için de bu ülkeler arası mukayese yapmak gerekmektedir. Ancak milli para birimleri ile ifade edilen değerler bu yöntemde uygun olmadığı için, her ülkenin para birimiyle ifade edilen milli geliri ortak bir para birimi olan “Dolar” a dönüştürülür. Elde edilen değer ise ülkenin yıl ortasındaki nüfusuna bölünerek dolar bazında kişi başına düşen gelir seviyesine ulaşılır. Yapılan bu işlem ise “Döviz Kuru Yöntemi” olarak adlandırılır (Berber, 2017: 241). Ülkelerin gelir düzeylerine göre aralarındaki gelişmişlik farkını ortaya koymak adına çalışmalar yapan uluslararası birçok kuruluş vardır. Bu kuruluşlardan biri olan Dünya Bankası örgütünün, bu yöntemi kullanarak yaptığı sınıflandırma aşağıdaki Tablo 3’te gösterilmiştir.

Tablo 3
KBDG’e Göre Ülkelerin Sınıflandırılması

Düşük Gelirli Ülkeler	Kbdg; 1.025 \$ ve daha düşük olanlar
Orta Gelirli Ülkeler	Kbdg; 1.026 \$ ve 12.745 \$ arası olanlar
-Düşük Orta Gelirli Ülkeler	1.025 \$ ve 4.035 \$ arası
-Yüksek Orta Gelirli Ülkeler	4.036 \$ ve 12.745 \$ arası
Yüksek Gelirli Ülkeler	Kbdg; 12.746 \$ ve daha yüksek olanlar

Kaynak: World Bank, 2015.

Daha önceki yıllarda kişi başına gelir miktarı 200 dolar civarındaki ülkeler az gelişmiş ülke olarak nitelendirilmekteydi. Tabloda gördüğümüz gibi günümüzde bu miktar oldukça artmış ve 1000 dolar civarlarında seyretmektedir. Kişi başına düşen geliri gösteren sayısal farklılıkların yanı sıra, söz konusu ülkelerin kendi aralarında da yapısal, sosyal ve ekonomik farkların bulunduğu göz ardı edilmemelidir (İsmayılov, 2007: 11).

Sonuç olarak HDR (Human Development Report) (1990)’da belirtildiği gibi GSMH büyümesi, insanların gelişimi için gereklidir ama yeterli değildir. Belirli adımlar atılmadığı sürece hızlı bir büyüme oranı ve kişi başına GSMH rağmen bazı

toplumlarda insani gelişme yetersiz olarak kalır. Bu yüzden kalkınma insanların başarılarını, yeteneklerini, özgürlüklerini geliştirmeye odaklanmalıdır. Elbette ki insanların sahip olduğu gelir, mallar (temel veya başka türlü) ve zenginlik önem taşımaktadır. Ancak yaşam standardının doğrudan bir ölçüsü olmak için yeterli değildir (Anand ve Sen, 1994: 1).

2.3.2. Satın Alma Gücü Paritesine Göre Ölçüm (PPP)

İki ülke refahı karşılaştırılırken en kolay elde edilen ve uluslararası bir kapsama sahip olan gelir göstergesinin kişi başına GSMH olduğunu görmüştük. Fakat ticaret dışı olan mallar ve hizmetlerin mevcudiyeti, döviz kurlarındaki anormallikler, vergi ve tarifelerden kaynaklanan çarpıklıklar kişi başına gelir verilerini normal fiyatlarda uluslararası karşılaştırmalar için elverişsiz kılar (HDR, 1990: 12). Bu yüzden ticarete konu olan ve olmayan malların ikisini de bünyesinde barındıran SAGP (Satın Alma Gücü Paritesi) yaklaşımı kullanılmaya başlanmıştır. SAGP teorisi ilk defa İsveçli iktisatçı, Gustav Cassel tarafından ortaya konmuştur. IMF (International Monetary Fund)'ye üye olan ülkelerde Bretton Woods dönemini kapsayan ve sabit kur sistemin benimsendiği dönem sonrasında döviz kurlarının dalgalanmaya bırakılması ile oynaklığın artışı SAGP analizlerinin kullanımını arttırmaya başlamıştır (Akçay ve Erataş, 2015: 82).

Kişi başına düşen dolar cinsinden GSMH'nin iç piyasadaki satın alma gücünü baz alarak hesaplanan kişi başına düşen GSMH değerine, satın alma gücü paritesine göre kişi başına düşen GSMH denir. PPP (Purchasing Power Parity), fert başına düşen dolar cinsinden GSMH'yi değil, fert başına düşen dolar cinsinden GSMH'nin iç fiyat seviyesinde satın alabileceği mal ve hizmet değerini dikkate almaktadır (Bocutoğlu, 2004: 55-56).

Belli bir tarihte, Türkiye' deki fiyatları Türk Lirası cinsinden P_t , ABD'deki fiyatları dolar (\$) cinsinden P_a olsun. Bu durumda SAGP göre döviz kuru; $P = P_t/P_a$ şeklinde bulunur. Örneğin; bir kilo patatesi Türkiye' de 4 TL'ye alırken, ABD'de 2 \$ aldığımızı varsayalım. Bu durumda ABD ve Türkiye arasındaki satın alma gücü paritesi $4/2 = 2$ t/\$ olacaktır. Yani satın alma gücünü yansıtan gerçek döviz kuru

1\$=2t şeklindedir. Satın alma gücü paritesinde şu varsayımlar yapılmaktadır (Eren, 2001: 379):

1. Ticarete engeller yoktur.
2. Tüm malların ticarete konudur.
3. Farklı ülkelerdeki mallar arasında yüksek ikame vardır.
4. Para arzında bir değişme döviz kurunda yıpranma ve iç fiyat düzeyinde yükselmeye neden olur.

Neticede, PPP ülkeler arasındaki fiyat farklılıklarını bertaraf ettiği için, uluslararası gelişmişlik seviyesinin karşılaştırılmasında bizi doğrulara bir adım daha yaklaştırarak güvenilir sonuçlar elde etmemizi sağlamaktadır (Özsoy, 2017: 9).

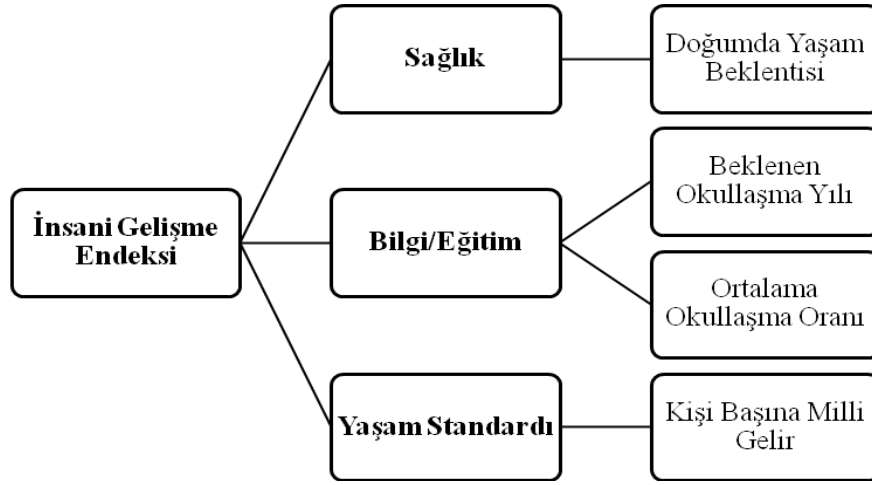
2.3.3. İnsani Kalkınma Endeksi ile Ölçüm

İlk olarak makro ekonomik istikrar politikalarının toplam çıktısının göstergesi amacıyla oluşturulan, gayri safi milli hasıla (GSMH) ve gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH) kavramlarının bir refah göstergesi sayılmasının yanlış olduğu düşünülmektedir. Uluslararası karşılaştırmalarda GSMH ve GSYİH'si yüksek olan ülkeleri zengin olarak düşünülmemekte kalınmamakta, aynı zamanda yüksek refaha sahip oldukları düşünülmektedir. Fakat gelir refahın sadece bileşenlerinden biridir. Bu yüzden GSMH ve GSYİH uzun zamandır yanıltıcı ve yetersiz refah göstergesi olarak eleştirilmiştir (Neumayer, 2004: 2).

Ekonomik büyümenin kendi başına yetersiz olduğunun ve insanların yaşamlarını iyileştirmek için sadece bir araç olduğunun anlaşılması ile birlikte insan refahı ve çeşitli insani gelişme endeksleri ve göstergeleri için yeni arayışlar ortaya çıkmıştır (Jahan, 2002: 1). Bu doğrultuda, 1990 yılında “insan” odaklı gelişme çerçevesinde hazırlanan İnsani Gelişme Endeksi (HDI), Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından hazırlanan İnsani Gelişme Raporu (HDR) ile yayınlanmaya başlamıştır (Başar, Eren ve Eren, 2015: 846). İlki 1990 yılında Pakistanlı ekonomist ve maliye bakanı Mahbub ul Haq önderliğinde bir grup tarafından hazırlanan rapor her yıl yayınlanmaya başlanmıştır ve yaygın bir şekilde kullanılmaktadır (Gürses, 2009: 341).

Şekil 2

İnsani Gelişme Endeksinin Üç Boyutu ve Dört Göstergesi



Kaynak: UNDP, Human Development Report, 2010, sayfa:13.

İnsani gelişme endeksinin üç temel bileşeni bulunmaktadır. Bunlar; Sağlık standardı: Doğumdan itibaren beklenen ortalama yaşam süresi ile ölçülür. Eğitim standardı: Eğitim düzeyinin belirlenebilmesi için iki ayrı değişkenden yararlanılmaktadır.

- Yetişkinler içindeki okuma-yazma oranı (eğitim endeksi hesaplamasında 2/3'ü alınır)
- Çocuklar için okullaşma oranı (eğitim endeksi hesaplamasında 1/3'ü alınır)

Yaşam standardı: Kişi başına düşen gelirin satın alma gücü paritesi yöntemi ile hesaplanması ile ölçülür.

Tablo 4

İnsani Gelişme Endeksi Bileşenlerinin Maximum ve Minimum Değerleri

Değişkenler	Gözlenen maximum değer	Minimum değer
Ortalama yaşam beklentisi	83.4	20.0
Ortalama eğitim süresi	13.1	0
Beklenen eğitim süresi	18.0	0
Kişi başına GSMH (PPP \$)	107,721	100

Kaynak: UNDP, Human Development Report, 2011, sayfa:168.

Eğitim, sağlık ve yaşam bileşenleri için veri toplanan tüm ülkeler içinde maksimum ve minimum değerler sabitlenmiştir. Bu maksimum ve minimum değerler doğrultusunda her bir gösterge için alt endeksler oluşturulmuştur ve bu endekslerin ortalaması alınarak İnsani Gelişme Endeksine ulaşılmıştır. Endeks değeri 0 ile 1 arasında yer almaktadır. Bu değerler arasındaki dereceye göre ülkeler insani gelişmişlik gruplarına ayrılmıştır. 1'e yaklaşık insani gelişme derecesi artmaktadır.

- Çok yüksek insani gelişmeye sahip lkeler = 0.900-1.000
- Yüksek insani gelişmeye sahip lkeler = 0.800-900
- Orta insani gelişmeye sahip lkeler = 0.500-0.799
- Düşük insani gelişmeye sahip lkeler = 0.000-0.499

Tablo 5

İnsani Gelişme Endeksleri ve Bileşenleri

	İnsani gelişme İndex değeri 2017	Yaşam beklentisi 2017	Ortalama eğitim yılı 2017	KBDG (2011 yılı PPP ile, \$) 2017
İnsani Gelişmişlik grupları				
Çok yüksek insani gelişmiş	0.894	79.5	12.2	40,041
Yüksek insani gelişmiş	0.757	76.0	8.2	14,999
Orta insani gelişmiş	0.645	69.1	6.7	6,849
Düşük insani gelişmiş	0.504	60.8	4.7	2,521
Gelişmekte olan ülkeler	0.681	70.7	7.3	10,055
<u>Bölgeler</u>				
Arap lkeleri	0.699	71.5	7.0	15,837
Doğu Asya ve Pasifik	0.733	74.7	7.9	13,688
Avrupa ve Merkezi Asya	0.771	73.4	10.3	15,331
Latin Amerika ve Karayipler	0.758	75.7	8.5	13,671
Güney Asya	0.638	69.3	6.4	6,473
Sahra-altı Afrika	0.537	60.7	5.6	3,399
En az gelişmiş lkeler	0,524	64.8	4.7	2,506
OECD	0.895	80.6	12.0	39,595
Dünya	0.728	72.2	8.4	15,295

Kaynak: UNDP, Human Development Report, 2018, sayfa: 25.

Tablo 5'te Birleşmiş Milletler tarafından hazırlanan İnsani Kalkınma Raporunun 2018 yılı genel değerleri verilmiştir. Raporda 189 ülke insani gelişmişlik yönünden sıralanmıştır. Sıralamanın birinci grubu olan çok yüksek insani gelişmiş ülkeler arasında Norveç, İsviçre ve Avustralya ilk sıralarda yer almaktadır. Norveç'in insani kalkınma endeksi 0.953, yaşam beklentisi 82,3 ortalama eğitim yılı 12,6 ve SAGP'ne göre kişi başına düşen geliri ise 68,012'dir. Bu değerler grup içinde benzer oranlarda seyretmektedir.

En alt kategori olan çok düşük insani gelişmeye sahip olan ülkeler grubunda Sierre Leone, Mali, Çad, Orta Afrika Cumhuriyeti, Nijerya gibi ülkeler yer almaktadır. Orta Afrika Cumhuriyeti'nin insani kalkınma endeksi 0.367, yaşam beklentisi 52,9, ortalama eğitim yılı 4,3 ve SAGP'ne göre kişi başına düşen geliri 663 tür. Nijerya ile karşılaştırdığımız zaman rakamlar arasındaki fark fahiş bir durumdadır. Türkiye ise bu 189 ülke arasında 65. sıra ile yüksek insani gelişme sınıfında yer almaktadır.

Özetle HDI, gelişmenin neyi oluşturduğunu ve farklı grupların nasıl olduğunu anlamamız konusunda bize yardımcı olarak önemli katkılar sağlamıştır. Aynı zamanda sosyal ve ekonomik verileri bir araya getirerek ulusların hem nispeten hem de mutlak olarak gelişim performanslarını daha geniş çaplı ölçmelerine izin vermektedir (Todaro ve Smith, 2015: 54). İnsani gelişme endeksi her ne kadar bünyesinde bir takım eksiklikler barındırsa da, kalkınmanın merkezine 'insan' kavramını oturtması ile gelir odaklı ölçüm yöntemlerinden ayrılmıştır ve günümüzde en çok kullanılan ölçüm yöntemi olmuştur.

2.4. KALKINMA STRATEJİLERİ

Kalkınma stratejileri genel olarak "*Dengeli Kalkınma Stratejileri*" ve "*Dengesiz Kalkınma Stratejileri*" olarak iki farklı biçimde tanımlanmaktadır. Bu ayrımın temelinde ekonomideki yapılması beklenen yatırımların "*dengeli bir şekilde mi yoksa dengesiz bir şekilde mi*" gerçekleştirilmesi gerektiği ikilemi yatmaktadır. (Adaçay, 2017: 57). Gelişmekte olan ülkelerde kalkınmanın sağlanabilmesi için "*özellikle yatırımlarda hangi sektöre öncelik verilmeli?*" sorusuna yanıt arayan bu

zıt kalkınma stratejilerinden ilk olarak dengeli kalkınmaya ardından da dengesiz kalkınmaya değinilecektir (Dinler, 2001: 563).

2.4.1. Dengeli Kalkınma Stratejisi

Dengeli kalkınma kavramı, genelde az gelişmiş ülkeler için kullanılmaktadır. Bu yüzden dengeli kalkınma stratejisinin tanımı yapılırken: az gelişmiş ülkelerdeki kıt olan kaynakların dağılımı ve kullanımı yapılırken, bütün ekonomik sektörler arasında uyum ve tamamlanmaların esas alınması ve eş-anlı bir büyüme çabası içine girilmesi şeklinde tanımlanabilir.

Dengeli kalkınma kavramı ilk olarak 19. Yüzyılın en tanınmış Alman ekonomistlerinden biri olan Fredrich List tarafından ortaya atılmıştır. Daha sonra bu model Rosenstein-Rodan, Nurkse, T. Scitovsky, G. Myrdal, A. Lewis, B. Balassa, Tinbergen, Fleming ve Chenery gibi ekonomik büyüme ve kalkınma sorunlarını inceleyen iktisatçılar tarafından geliştirilmeye çalışılmıştır. Bu iktisatçılar için dengeli kalkınmanın hareket noktasını “az gelişmiş ülkelerde piyasanın tek başına kaynak dağılımını yeterince sağlamadığı ve kalkınma sorununun çözümünde kifayetsiz olmadığı” düşüncesi oluşturmuştur (Dinler, 2005: 370). Bu görüşün altındaki sebep ise gelişmiş ülkelerde kaynakların sektörler arasındaki dağılımını piyasa mekanizması arz ve talep koşullarının belirlediği fiyata göre sağlarken, az gelişmiş ülkelerde piyasa mekanizmasının tam olmaması yüzünden kaynakların etkin olarak dağıtılmasının mümkün olmamasıdır (Ülgen, 2007: 379).

Dengeli kalkınma stratejisinde savunulan hususlar; ekonomik planlama, devletin piyasa işleyişi ile ilgili düzenleyici önlemler alması ve kamu kesiminin sanayileşmede etkin bir rol almasıdır.

Dengeli kalkınma modelleri üç grupta toplanabilir. Bunlar (Acar, 1990: 55):

1. Yatırımların ekonominin bütün kesiminde aynı hızda bir büyüme sağlayacak biçimde yapılması ve dağıtılması görüşünü öngörenler,
2. Bütün kesimlerde aynı hızda bir büyüme olmasını şart koşmayarak bütün kesimler de eş-anlı bir gelişmeyi öngörenler,
3. Yatırımların dağıtılmasının artan arzın gelirler tarafından tamamen eritilebilecek şekilde olmasını öngörenlerdir.

Dengeli kalkınmanın aldığı eleştiriler oldukça fazladır. Bunlardan en önemlisi yukarıdaki maddelerde de belirtildiği gibi, tüm sektörlerde eş-anlı bir şekilde gerçekleştirilecek büyüme için lazım olan kaynakların nereden temin edileceği sorundur. Eleştirilerden bir diğeri ise mevcut kıt kaynakların eş anlı olarak dağıtılması halinde her sektörün daha az pay alacağı ve bu durumda verimliliğin olumsuz etkileneceği düşüncesidir (Ülgen, 2007: 379).

Tamamlayıcılık fikri, dengeli kalkınmanın önemli bir unsurudur ve dengeyi sağlamak için bir araç değil, pusuladır (Yavilioğlu, 2002: 55). “Denge” olgusunun sağlanabilmesi için tamamlayıcılık ilişkilerinden bazıları aşağıda şematize edilmiştir.

Şekil 3

Tamamlayıcılık İlişkisi



Bu dengelerin sağlanması kaynak israfını önlemek için gereklidir. Üretimdeki tamamlama “her arz pazar ihtiyacı duyar” ilkesine, tüketimdeki tamamlama ise “her gelir artışı talebi uyarır” ilkesine dayanmaktadır. Özetle dengeli kalkınma sektörler ve bölgeler arasında oluşturulmaktadır (Adaçay, 2017: 58). Aşağıdaki kısımda dengeli kalkınma görüşünü aynı ölçüde paylaşmayan iktisatçılardan bazılarına değinilecektir.

2.4.1.1. Rosenstein-Rodan ve Büyük İtiş Modeli

Avustralyalı iktisatçı Paul N. Rodan’ın, 1943 yılında yayımlanan “Doğu ve Güney Doğu Avrupa’nın Sanayileşme Sorunları” adlı makalesi, İkinci Dünya Savaşı sırasında Doğu ve Güney Doğu Avrupa ülkelerini analiz etmiştir. Bu analiz sonucun

da ise az gelişmiş bölgeleri konu alan kalkınma ekonomisi ile ilgili bir dizi sonuca varmıştır (İlkin, 1974: 17, Taban ve Kar, 2015: 66). Rodan bu makalesiyle kalkınma ekonomisinin kurucularından biri olarak kabul edilmektedir.

Rodan'a göre, az gelişmiş ülkelerin kalkınma köprüsünü oluştururken karşısına çıkan iki önemli engel vardır. Bunlardan ilki GSMH oranının düşüklüğünden kaynaklanan "talep darlığı" diğeri ise "üretim sorunları" dır (Taban ve Kar, 2015: 66).

Bu iki maddeye ek olarak az gelişmiş ülkelerin kalkınmasını sınırlayan başka faktörlerde mevcuttur (Acar, 1990: 57):

- Sosyal refah kavramının tutarlı bir içerik kazanmamış olması,
- İstatistiksel verilerin yeterli olmaması,
- Tam istihdama ulaşmak için daha düşük bir büyüme hızına katlanabilir olması,
- Gelir dağılımı iyileştirmelerinin büyüme hızı ile paradoks yaşaması,
- Hızlı bir kalkınma yaşanması için "ne gibi fedakarlıklar yapılmalı?" sorusunun somut bir cevabının olmaması ve yüksek gelir düzeyine ulaşılacak zamanın tercih konusu olmasıdır.

Rodan, kalkınma ve sanayileşmenin gerçekleşmesini sağlayabilmek için "*büyük itiş*" (big push) gücüne ihtiyaç olduğunu söylemektedir. Bu görüşün temelinde: devamlı bir büyüme için farklı sanayi kuruluşlarının birbirlerini tamamlaması gerektiği ve yapılacak olan yatırımların eş anlı bir şekilde yapılması gerektiği yatmaktadır. Bu yatırımlar, kalkınmanın tetiğini çekici bir rol üstlenmektedir.

Rodan'a göre özel kesim, bölgenin iç piyasasının dar olması ve piyasanın dinamizmden yoksun olması nedeniyle yatırım konusunda ürkek davranmaktadır. Pazarın genişletilmesi için sunulan öneriler ise aşağıdaki gibidir (ilkin, 1974: 90, Parasız, 2005: 18):

- Gizli işsizlik; tarım kesiminde yoğun emek harcamasına rağmen, düşük üretim artışı sağlayan ve harcadığı bu emeğin karşılığında düşük gelir alan gizli işsizlerin, üretimde kullanılmasıyla pazar genişletilebilir.
- Tedricen artan ve yayılan yatırımların, daha yüksek bir gelir yaratıcı etki yapması sağlanabilir.

Rodan'a göre büyük itiş yatırım yapılması için sosyal altı yapı sermayesi büyük önem arz etmektedir. Bu aşamada hükümet önemli bir role sahiptir. Girişimciler tek başına muhtemelen ekonomiyi ileriye taşıyacak yatırımları yapamayacaktır. Çünkü özel sektörün alacağı kararlar optimal olmayacaktır. Ekonominin hızlı ve sürdürülebilir bir hal alması için, ekonomideki birçok yerde daha fazla yatırıma ihtiyaç vardır. Bu sürecin gerçekleşmesi için enerji, haberleşme, ulaşım, su ve kanalizasyon hizmetleri, eğitim, okul, hastaneler, açık hava alanları, park, yol gibi sosyal altyapı yatırımlarının yapılmış olması gereklidir. Bu yatırımların toplam yatırım içindeki aldığı payın %30-35 olduğu düşünülürse, piyasa mekanizmasının tek başına sosyal alt yapı sermayesini oluşturamayacağı sonucuna varılır. Bu yüzden de kamu müdahalesi ve planlamasının gerekli olduğu söylenebilir (Parasız, 2005: 18).

Rodan'ın bu görüşü, büyük itişin gerçekleşmesi için sosyal sermaye yatırımların tek başına yeterli olmadığını söylemektedir. Ayrıca eş-anlı yatırımı gerçekleştirmek için gerekli içsel dinamizminden yoksun olan az gelişmiş ülkelere yapılacak olan dışsal yardımların önemini vurgulamaktadır. Yardımların geliri belirli bir düzeye taşınmaya kadar değil, büyümenin sürekli bir hal alması durumuna kadar yapılması gerekmektedir. Böylece statik yapıda olan ekonomi, dinamik bir yapı olma yolunda ilerleyecektir.

Rodan, AGÜ (Az Gelişmiş Ülkeler)'de kalkınmanın sağlanması için yabancı özel sermayenin nasıl kullanılacağı konusunda tedirgin bir tutum sergilemiştir. Çünkü ona göre, yabancı sermayeler kendi özel karlarını yaratma çıkarında olduğu için tüm bölgenin sanayileşmesi hedefi yerine getirilemeyecektir. Ayrıca, özel sermayelerin ilgi alanına küçük birimler girerken, dışsal ekonomilerin faydalarından yararlanma arzusu girmemektedir. Bu kaosun önüne geçilmesi ve az gelişmiş ülkelerin kalkınmalarını gerçekleştirmesi için yeni bir 'kurumsal çatı' gerekmektedir.

Bu durumda tüm endüstri tek dev bir firma olarak veya tröst bir yapıda ele alınmalı, tüm faaliyetler planlanmalıdır (Yavilioğlu, 2002: 56).

Rodan'ın büyük itiş görüşü, her ne kadar az gelişmiş ekonomilerde eş-anlı yatırımı gerçekleştirecek sermayenin olmadığı gerçeğini göz ardı etmesi sebebiyle eleştirilere maruz kalsa da, iktisadi gelişmeye bir bütün olarak yaklaşması ve “*dışsal ekonomiler*” kavramını ele alması yönünden önem teşkil etmektedir.

2.4.1.2. Kısır Döngü Kuramı- Nurkse Modeli

Az gelişmiş olan ülkelerin kalkınması için gerekli olan stratejiyi “*dengeli kalkınma*” olarak gören iktisatçılardan bir diğeri Ragnar Nurkse'dur. Nurkse'un modeli “*bir ülke fakir olduğu için fakirdir*” görüşünden hareketle, kısır döngüye dayanmaktadır.

Nurkse, az gelişmiş ülkelerde dengeli kalkınma stratejisi konusuna büyük önem vermiştir ve geri kalmışlıktan kurtulmanın yolunu farklı endüstrilere aynı dönemde yapılacak olan yatırımlara bağlamıştır. Yapılacak olan yatırımlar ile iç piyasada bir genişleme ve canlanma sağlanacaktır. Böylece kısır döngü çemberinden kurtulmak mümkün olabilecektir. (Taban ve Kar, 2015: 68). Nurkse'un cephedeki hücumu benzettiği bu strateji, dışsal ekonomilere de oldukça önem vermiştir. Nurkse, ekonomide tek bir üretim alanının genişletilmesinin değil, farklı üretim alanlarının genişletilmesinin dışsal ekonomiler yaratacağını söylemektedir. Bu da ekonomideki iç piyasa genişlemesine ek olarak prodüktivite konusunda da bir artış sağlamaktadır.

Yaşanan tüm bu gelişmeler, dengesiz kalkınma stratejinin doğurduğu verimden daha fazla bir verim yaratacağı için, az gelişmiş ülkelerde uygulanması gereken politikanın dengeli kalkınma stratejisi yönünde olması gerektiği sonucunu doğurmaktadır. Nurkse, bu doğrultuda gerçekleştirilecek yatırımların, iktisadi kalkınma alanında hem talep yönüyle hem de arz yönüyle yoksulluk kısır döngüsünün kırılacağını söylemektedir.

Sonuç olarak bakıldığında Nurkse'un dengeli kalkınma görüşünün arkasında iç piyasayı genişletme ve prodüktivite artışını sağlama gibi kantitatif etkilerin yanı

sıra, iç piyasaya dinamizm getirmek ve yatırım müşevviklerini arttırmak gibi kalitatif faktörlerin de yattığı söylenebilir (Manisalı, 1978: 67).

2.4.2. Dengesiz Kalkınma Stratejisi

Dengesiz kalkınma stratejisi, dengeli kalkınma stratejisinin görüşlerine eleştirel bir biçimde yaklaşmış ve alternatifi olarak ortaya çıkmıştır. Dengesiz kalkınma kuramının genel olarak üzerinde durduğu iki konu vardır (İlkin, 1974: 111):

1. Bazı koşullarda dengesizlik ekonomik büyümeyi ve kalkınmayı hızlandırabilir.
2. Ekonomik büyümeyi ve kalkınmayı gerçekleştirebilmek için bazen dengeden vazgeçmek gerekir.

Bu iki noktaya dayanarak dengesiz kalkınmanın savunduğu temel ilkenin “az gelişmiş ülkelerin başlıca sorunlarından birinin kaynakların sınırlı olması” olduğu söylenebilir. Dengeli kalkınma modeli bu özelliği göz ardı etmiş ve kıt kaynakların eş-anlı bir şekilde birçok sektöre dağıtılması gerektiği tezini savunmaktadır. Fakat bu şekilde, optimal ölçeğin altında kalmış ve düşük verimle çalışan tesisler kurulmuş olacak ve ekonomi belirsiz bir büyüme ile durgunluğa doğru itilmiş olacaktır.

Sonuç olarak; Az gelişmiş ülkelerde dengeli bir büyümenin statik bir durum yarattığı söylenebilir. Oysa AGÜ’ün gelişmesi ve bu durumdan kurtulması için ‘büyük itişe’ ihtiyaç vardır. Ekonomide dalgalanmalar, patlamalar, sıçramalar gibi dinamik bir sürecin habercisi olan durumlarda az gelişmiş ülkeler gelişme gösterebilecektir. Bunu başarabilmek içinde başvurulacak yöntem; yatırımları çok sayıda sektöre eş-anlı dağıtmak yerine umut vadeden az sayıda sektöre öncelik verip, onlar arasında bölüşümü sağlamaktır. Bu yöntem akla daha yakın olması ile birlikte, optimal ölçekli verimli tesislerin kurulmasını sağlamaktadır (Şahin, 1994: 447).

Az gelişmiş ülkelerdeki iç pazarın genellikle dar olması, dengesiz kalkınma kuramına terstir. Sanayide tamamlamalara katı bir şekilde uyulması halinde, işletmeler optimum ölçeğin altında kalacak ve akabinde kaynak israfı yaşanacaktır.

Oysa sektörler arasında bir tamamlama gözlenmeyip, yatırımların öncelikli olan sektörlerle yapılması durumunda; dışsal ekonomilerin etkisiyle yatırımlar uyarılacak, uyarılmış olan yatırımlarda yeni dışsal ekonomilerin peyda etmesini sağlayacaktır. Böylece ekonomide kalkınma vetiresi hızlanacaktır (Ülgen, 2007: 380).

Dengesiz kalkınma stratejisi, dengeli kalkınmadaki piyasa ekonomisinin varlığını kabul ederken, planlı kalkınma ve devlet müdahalesi görüşünü reddeder. Bu kuram, ekonomide devlet müdahalesi ve planlamaların etkin olmasındansa, gerekli yer ve zamanda ‘piyasa ekonomisi’ ve ‘fiyat mekanizmasının’ devreye girerek gelişmeye dinamik bir yapı kazandıracığını öngörmektedir.

Dengesiz kalkınmaya yöneltilen eleştirilerden en dikkat çekenini, birkaç sektördeki gelişmenin ekonomide bir takım darboğazları ortaya çıkaracağıdır. Dengesiz kalkınmayı savunan ekonomistlerin bu eleştiriye verdiği yanıt: Darboğazların teknik ilerleme için ‘uyarıcı’ görevi gördüğüdür (Dinler, 2005: 376).

Dengesiz kalkınmanın arzulanan bir politika olması için; ölçek büyültme maliyetinin yüksek olması, yeni buluş ve uygulamalara olanak hazırlaması, dengeli büyüme ile karşılaştırıldığı zaman daha fazla gelir yaratıcı etkilere sahip olması, bölünmezliğin önemli olması gerekmektedir (Dülgeroğlu, 1999: 43).

Sonuç olarak az gelişmiş ülkelerin kalkınma problemleri yönünden iki stratejiyi göz önüne aldığımız zaman, dengesiz kalkınma stratejisinin, sınırlı olan kaynakların optimal dağılımını gerçekleştirebileceği kanısına varılmıştır. Kıt olan kaynaklar önce belirli sektörlerle yöneltilen, önsel ve gerisel katsayısı yüksek olan bu sektörler diğer sektörlerle iletişim kurarak tüm ekonomide canlanmaya yol açacaktır (Ülgen, 2007: 380). Böylece dengesiz kalkınma rotasıyla çıkılan yolda zamanla dengeli kalkınma yönüne doğru sapılmış olacaktır.

2.4.2.1. Hirschman’ın Görüşleri

Albert O. Hirschman dengesiz kalkınma stratejisinin en önemli temsilcilerinden biri olarak gösterilmektedir. Görüşlerini ‘sektörler arası ilişkilere’ ve ‘sektörlerin durumuna’ dayandıran Hirschman, dengeli kalkınma modelindeki

'sektörler arası bağıllık' durumu ve 'büyük itiş' kuramına katılmaktadır. Fakat Hirschman, gerçekleştirilecek olan 'büyük itiş'in dengeli ve uyumlu bir şekilde olması halini kabul etmeyerek, dengeli kalkınma görüşünü benimseyen yazarlardan farklı bir yön çizmiştir.

Hirschman'ın dengeli kalkınma modeline yaptığı eleştirilerden ilki şu şekildedir; dengeli kalkınma, kalkınma sürecini realist ve dinamik bir süreç olarak analiz etmemektedir. İkincisi ise; 'dengeli kalkınma, imkanları kısıtlı olan az gelişmiş ülkelere, yatırımların geniş çaplı yapılması önermesini yaparak geçersiz bir model olduğunu göstermektedir' şeklindedir (İlkin, 1974: 116).

Ekonomide öyle sektörler vardır ki; az gelişmiş ülkelerdeki bu sektörler 'dengesiz' olarak ağırlık verildiğinde, az gelişmiş ekonomilerde bir 'büyük itiş' gerçekleştirilebilecektir. Örneğin; ilk etapta 20 sektörden 2 tanesine ağırlık verilmesi, ekonomide bir itiş gücü sağlayacaktır. Ancak bu 20 sektörün hepsine eş-anlı bir şekilde ağırlık verilirse; iç piyasanın darlığı (hem arz hem talep yönünden) sorunu ve az gelişmiş ülke ekonomisinin maddi imkanları buna el vermeyecektir.

Birkaç sektöre ağırlık verilerek sağlanacak 'kalkış' ile sektörler arası ilişkiler çoğalacaktır. Bu durum diğer sektörlerinde gelişmesine yardımcı olacaktır. Kısaca (X) sektörü yarattığı fazla kapasite ile (Y) sektörünün doğmasına ve büyümesine ortam hazırlamış olacaktır (Manisalı, 1978: 83).

Hirschman'a göre az gelişmiş ülkelerde sanayileşme sürecinin başlaması için, tüketim metaları üreten sanayilerinin kurulması gerekmektedir. Bu sanayi türleri ise iki tanedir. Biri yerli ve ithal edilmiş hammaddeyi işleyen sanayi, diğeri de İthal edilmiş yarı mamülü işleyen sanayidir (İlkin, 1974: 117). Tüm bunlardan sonra Hirschman, dengesizlikler arasındaki geçişin belirli bir sıçramayla gerçekleştirilebilmesi için, dengesizlik ve darboğazların bilinçli bir şekilde yaratılması gerektiğini söylemektedir (Han ve Kaya, 2006: 212).

Hirschman, ekonomide farklı alanlarda 'dengesizlik' yaratılarak, yatırımların aşağı-yukarı hareket etmesine olanak tanınması gerektiğini, kurulacak olan her sanayi kolunun kendinden sonrakine dışsal ekonomiler sağlayacağını ve böylece

kümülatif bir vetirenin başlatılacağını söyler. Bütün bunların gerçekleşmesi için de ‘serbest piyasa ekonomisi’ koşullarını gerekli görmektedir (Başkaya, 2001: 66).

Hirschman, dengesiz kalkınmanın gerçekleşmesi için öncü sektör liderliğine ihtiyaç olduğunu söylemektedir. Hirschman’a göre, bu öncü sektör, sürükleyici olabilen ve bunun içinde önsel ve gerisel bağlantıları yüksek olan bir sektör olmalıdır. Öncü sektör bu önsel-gerisel bağlantı yöntemiyle, yani girdi-çıktı ilişkisiyle, hem dışsal ekonomilerden yararlanacak hem de kendisi dışsallıklar yaratacaktır. Önsel ve gerisel bağlantılar yeni fabrikalar kurulmasına imkan tanımakta ve ilgili işletmeyi etkileyerek üretim hacminin artmasını sağlamaktadır.

Hirschman’ın bahsettiği öncü sektörün sahip olması gereken önsel ve gerisel etkiye örnek vermek gerekirse;

Önsel etki: Çimento sanayisinde, ambalajlama amacıyla çok katlı kağıttan yapılan torba üretimi.

Gerisel etki: Çimentodan yapılan beton direk fabrikalarının kurulması.

Dengeli kalkınma teorisi karşısında, Hirschman’ın teorisi, ilk defa ‘ithal ikamesi’ üzerine dikkat çekmesinden başka bir özgünlük içermemektedir (Başkaya, 2001: 66).

2.4.2.2. François Perroux: Kalkınma Kutupları

“*Kalkınma Kutupları*” veya “*Kalkınma Noktaları*” şeklinde adlandırılan kriter, sanayileşme sürecinde yaşanan yatırımların yöresel (coğrafi) dağılımı ile yani, ekonomik farklılaşma ile alakalı bir kriterdir (Savaş, 1986: 141). Yapılan ampirik çalışmalar, kalkınma sürecinde bazı yörelerin ön plana çıktığı sonucunu doğurmuştur. Örneğin; Fransa’da Paris bölgesi, Brezilya’da Sao Paulo, Japonya’da Tokyo ve Oseka, Arjantin’de Buenos Aires, İtalya’da Milano, Portekiz’de Lizbon, Türkiye’de İstanbul bölgeleri gibi (İlkin, 1974: 119).

Bu kriteri ilk defa öne süren Fransız iktisatçı François Perroux’ya göre, yatırımlar ilk başta belirli bir bölgede toplanmakta ve bu bölgede “ekonomik

kalkınmanın merkezi” konumuna gelmektedir. Bu bölge diğer bölgelere kıyasla daha hızlı bir şekilde kalkınmaktadır. Perroux böyle bir yöresel dağılımda sorun olmadığını, aksine kalkınmanın bu bölgeye içtima etmesine teşvik edilmesi gerektiğini söylemektedir. Çünkü kalkınma kutbunda; nitelikli emek, altyapı yatırımları ve dışsal ekonomiler kolaylıkla oluşturulabilir. Böyle elverişli bir ortamda sermayenin karlılık oranı yüksektir ve bu da; uzun dönemde, kalkınmayı geri kalmış bölgelere aktarma olanağı sağlamaktadır (Savaş, 1986: 141).

Dinler (2005)’in aktarımıyla, *“Perroux’nun iktisadi gelişme, her yerde birden görülmez, farklı şiddetlerde çeşitli nokta ya da kutuplarda oluşur, çeşitli yollardan değişen nihai etkilerle tüm ekonomiye yayılır”* şeklinde özetlenecek bu görüşü, birçok iktisatçı tarafından şiar edinmiştir (Dinler, 2005: 377, Perroux, 1964). Kutuplaşma, ekonomideki belirli sektörlerin ortak çıkarları sonucunda yaşadığı birleşmeye bağlı olarak meydana gelen dengesiz kalkınma vetiresine denilmektedir.

Kutuplaşmanın oluşum nedenlerini aşağıdaki şekildedir (Taban ve Kar, 2015: 73, Han ve Kaya, 2006:218, İlkin, 1974:120):

- Pazar büyüklüğü: Ulaşım olanakları elverişli olmadığı zaman, üretim birimlerinin talebin daha fazla olduğu bölgelerde toplanması olağandır.
- Altyapı koşulları: Yol, su, elektrik gibi altyapının mevcut olduğu bölgelerde, işletmelere çok büyük dışsal ekonomiler sağlanmış demektir.
- Hammaddeye yakınlık: Kullanılan hammaddelerin taşınması zor ve maliyetli olduğu sanayi dallarında, işletme kuruluş yerini belirlerken, hammaddeye yakın ve ucuz olan bölgeyi seçmek durumunda kalmaktadır.
- Yetişmiş insan gücü: Bir işletme, kullandığı teknolojiye uygun olan kalifiye emeği kolaylıkla sağlayabilmesi için kuruluş yerini buna göre seçecektir.
- Yan sanayi: Üretim yaparken çok fazla ara mal kullanan bir işletmenin, kuruluş yerini saptama kriterleri arasında ‘ara mala kolay ve ucuz ulaşabileceği bir bölge’ vardır.
- Sosyal üst yapı: Eğer işletme, idarecileri veya işçileri için belirli bir sosyal tesis gereği duyuyorsa, ya bu olanağı kendi sağlamalı ya da bunların daha önceden mevcut olduğu bir bölgeyi kendine kuruluş yeri olarak seçmelidir.

Sosyal tesislerin maliyetli olduğu göz önünde tutulursa, küçük işletmelerin genellikle bu tesislerin hazır bir şekilde bulunduğu bölgeleri seçmesine anlam verilebilir.

Kalkınma kutuplarını oluşturan işletmeler, diğer iktisadi üniteleri etkileyerek o bölgede bir gelişme meydana getirmektedirler. Bu nedenle kalkınma kutbu, yayılma etkilerini arttıran, hammadde, ara malları, tüketim malları üzerinde arz ve talep açısından arttırıcı bir gücü olan “itici güç” yaratmaktadır. Kalkınma kutbunun doğması, ekonomik ve sosyal yapıyı dural dengeden çıkarmakta ve dinamik bir duruma getirmektedir. Bu gelişme, bölgede üretim artışlarına ek olarak gelirdede bir artış yaratmaktadır. Ayrıca teknik yenilikler ve yatırımlar ortaya çıkmaktadır. Böylece çevredeki geleneksel bölge ve kutup arasında mal akımı ve işgücüne bağlı olarak, iki bölge arasındaki ekonomik ve sosyal farklılıklar zaman içinde bertaraf edilebilmektedir. Fakat bu sürecin yavaş ve bölgesel olduğu, ülkenin her yerine yayılmasının ise zaman aldığı unutulmamalıdır (Taban ve Kar, 2015: 73, Han ve Kaya, 2006: 218, İlkin, 1974: 120-121).

Kalkınma kutuplarının pozitif etkilerine karşı negatif etkileri de vardır. Myrdal bu geriletici nitelikteki negatif etkilere dikkat çekmiştir ve geriletici etkilerin çoğu zaman daha baskın olduğunu vurgulamıştır.

Kalkınma kutuplarının altyapı yatırımları ve dışsal ekonomiler gibi olumlu yanları, üretici ve tüketicileri cezp etmekte ve böylece üretim faktörleri bu bölgelere doğru kaymaktadır. Bunun sonucunda bölgesel farklılıklar yaşanmakta, gelir dağılımı adaletsizlikleri ortaya çıkmakta ve az gelişmiş ülkeler fakirlik çukuruna bir adım daha itilmiş olmaktadır. Tüm bunların yaşanmaması için alınacak olan tedbirlerin kalkınma kutuplarının meydana gelmesini önleyici, kalkınma kutuplarının diğer bölgelere göre göstereceği farklılığın azaltılmasını sağlayıcı olması gerekmektedir (Savaş, 1986: 141).

Az gelişmiş ve gelişmemiş ülkelerde ekonomik gelişmeyi başlatmak, gelişmiş ülkelerde ki sorunlu ve geri olan bölgelerin kalkınmasını sağlamak amacıyla belirli bölgelerde “*kalkınma kutbu*” adı altında gelişim merkezleri açmaya çalışılmaktadır. Böylece, gelişmiş olan bölgelerdeki var olan gelişme daha geniş alana yayılacak ve

ülkedeki az gelişmiş bölge oranı azaltılmış olacaktır. Diğer taraftan ise, az gelişmiş olan bölgelerde ki ekonomik gelişme fitili ateşlenmiş olacaktır (Dinler, 2005: 378).

2.5. KALKINMA TEORİLERİ ÇERÇEVESİNDE AZ GELİŞMİŞLİĞİN NEDENLERİ

Çoğu ekonomist büyüme ve kalkınma kavramlarını eş anlamlı görmektedir. Kalkınmayı, büyüme içerisinde kendiliğinden nükseden bir vetire olarak gören iktisatçıların varlığı ve kalkınmanın kendine has niteliklere sahip olması, bazı iktisatçıları kalkınmaya değişik anlamlar yüklemeye itmiştir. Özellikle İkinci Dünya Savaşı döneminde ortaya çıkan kalkınma ekonomisi, kalkınma sorunlarının farklı nitelikte olduğunu göstermiştir.

Büyüme ve kalkınma ayrımı yapılırken, kalkınmanın sadece ekonomideki GSMH artışı ile sınırlı kalmadığına, aynı zamanda sosyal, kültürel, siyasal vb. birçok boyuta sahip olduğu fikrine ulaşmak için, aşağıda farklı kalkınma teorilerine yer verilmiştir (İlkin, 1974: 72).

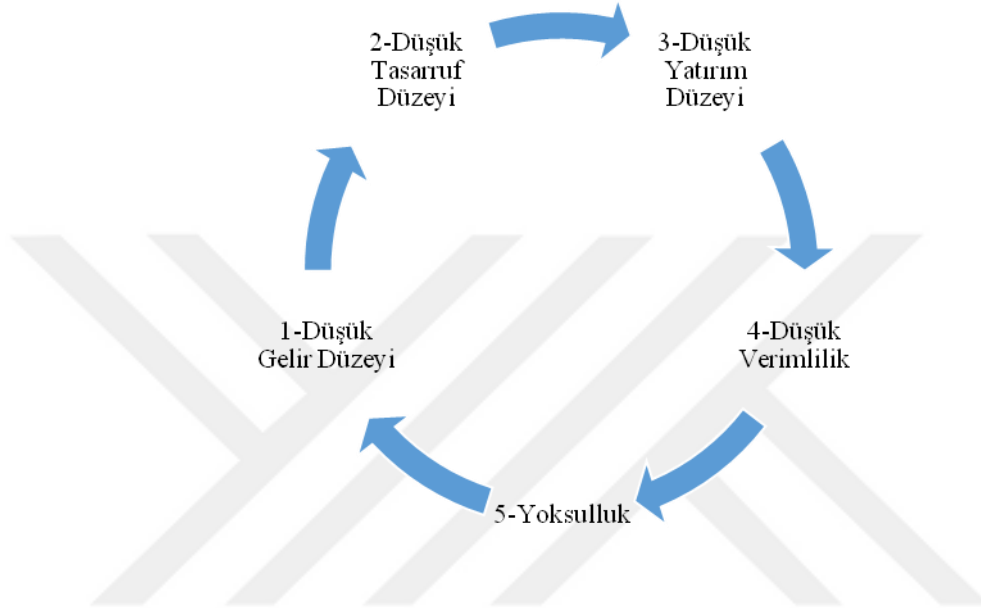
2.5.1. Kısır Döngü Teorisi ve Az Gelişmişlik

Az gelişmiş olan ülkelerde kişi başına düşen gelir oldukça düşüktür ve bu da beraberinde yoksulluğu getirmektedir. Nurkse az gelişmiş olan ülkelere “*az gelişmiş ülkeler yoksul oldukları için yoksuldur*” şeklinde bir atıfta bulunmuştur. Bu ifadeyle yoksul olan ülkelerin bir kısır döngü içinde olduğu, bu döngünün ise kendini müzmin olarak tekrarladığını vurgulamak istemiştir. Döngünün başlangıç noktası aşağıdaki şekilde de görüldüğü gibi kişi başına düşen gelir düzeyi ile başlamaktadır. Az gelişmiş ülkelerin temel sorunlarından biri olan nüfus artışı ile kişisel gelir azalmaktadır. Kısıtlı olan gelirin büyük bir kısmı ihtiyaçlara giderken, küçük bir kısmı tasarrufa gitmektedir (İsmayılov, 2007: 53).

Nurkse’un dediği gibi, az gelişmiş ülkeler düşük gelir düzeyinden dolayı tasarruf yapamamakta ve tasarruf eksikliğinden dolayı da sermaye birikimi sağlayamamaktadır (Nurkse, 1966: 61-74). Sermaye birikimi sağlanamadığında yatırım yapılamamakta ve düşük yatırımlar sonucunda düşük verimlilik meydana

gelmektedir. Düşük verimlilik yaşanmasıyla birlikte ise tekrar düşük milli gelir düzeyi elde edilmektedir. Böylece döngü başlangıç noktasına gelerek aynı aksiyomları tekrar tekrar izlemektedir. Yaşanan bu döngü aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.

Şekil 4
Yoksulluk Kısır Döngüsü



Bu açıklamalardan anlaşılacağı gibi Yoksulluk Kısır Döngüsü Teorisi; tasarrufları gelirin bir fonksiyonu, geliri de yatırımın bir fonksiyonu olarak işleme gerekmektedir. Bu varsayım ile hareket edildiği zaman; yabancı sermaye, dış borçlanma ve dış yardımlar bu çemberi kırmak için yeterli olacaktır. Zira bu üç farklı dış kaynak, tasarruf ve talep yetersizliği sorununu yok ederek ekonomide yatırım ve gelir artışına olanak sağlayacaktır (Savaş, 1986: 282).

2.5.2. Gelişme Aşamaları Teorisi ve Az gelişmişlik

Amerikalı ekonomist Walt W. Rostow ekonomik ve toplumsal gelişmenin beş aşamada gerçekleştiğini söylemektedir. Bütün ülkelerin bu aşamalardan biri içinde yer almaktadır. Geleneksel toplum, kalkışa hazırlık, kalkış (take-off), olgunluk, kitle tüketimi şeklinde sıralanan bu aşamalara aşağıda kısaca değinilmiştir.

2.5.2.1. Geleneksel Toplum Aşaması

İlk aşama geleneksel toplum aşamasıdır. Bu tip toplumlar Newton döneminden önceki bilim ve teknolojiye dayanmaktadır. Az gelişmiş ülkeleri genel olarak bu kategori içerisinde değerlendirebiliriz. Bu aşamada insanların % 75' i tarım sektörü ile geçimini sağlamaktadır. Fakat tarımsal üretimin hava koşulları ile ilişkili olması sonucu tarımsal üretimde dalgalanmalar olmakta ve tarımsal gelişme sınırlı kalmaktadır. Teknolojik imkanların sınırlı olması, primitif yöntemlerin uygulanması sebebiyle üretim verimli değildir ve belirli bir noktaya kadar gitmektedir. İş bölümü hemen hemen hiç yoktur. Bu yüzden herhangi bir meslekte yükselme ve üst düzeylere ulaşma olanağı mevcut değildir. Ekonomik, hukuki, siyasal kurumlarda eksik ve gelişmemiş bir yapıdadır. Toplumda kadercilik, sıkı aile ve aşiret bağları mevcuttur. Toprak sahibi aileler arasında bir hiyerarşi mevcuttur ve geniş araziye sahip olan kişiler toplumda söz sahibidir. Kültür seviyesi düşüktür ve halk değişime gerek duymamaktadır.

Bütün bu koşullar kişi başına gelir düzeyinin düşük olmasına neden olurken az gelişmişlik sorununun nedenlerine de cevap niteliğindedir. Düşük gelir düzeyi yüzünden insanlar hiç tasarruf yapamamış, yaptığı tasarrufları da 'sosyal verimliliği çok düşük alanlara' kaydırarak ekonominin durgun bir yapıda kalmasına neden olmuştur. Ekonomik gelişmenin en sınırlı olduğu, teknolojik gelişmenin olmadığı, merkezileşmemiş siyasi gücün olduğu geleneksel toplum aşamasından hemen hemen tüm ülkeler geçmiştir.

2.5.2.2. Kalkışa Hazırlık Aşaması

Kalkışa hazırlık aşaması, geleneksel toplum yapısından çıkmak isteyen az gelişmiş ülkelerin kalkınma sürecine girebilmeleri için gerekli alt yapının hazırlandığı aşamadır. Bu aşamada artık ekonomik, sosyal, kültürel ve politik değer yargılarında gelişmeler yaşanmaya başlamıştır. Ekonomik olarak; yatırımların ulusal gelirin %10'unu oluşturması hedeflenmiştir, tarımda kullanılan teknikler geliştirilmiştir, sanayi kolları sürekli geliştirilmektedir. Tüm bunların sonucunda üretimden elde edilen karlar tekrar yatırıma dönüşmüş ve kalkış için gerekli olan altyapı (ulaştırma, enerji vs.) hazırlanmıştır.

Görel olarak ölüm oranı düşmüş ve nüfus hızla artmaya başlamıştır. Sermaye dolaşımı sağlayacak kurumlar oluşturulmuştur, iç ve dış ticaret gelişmeye başlamıştır, tasarruflara teşvik amaçlı bankalar kurulmuştur. Ancak tüm bunlara rağmen ekonomi kendi kendine yetmemektedir. Çünkü artan nüfusla birlikte üretilen malları tüketme hızı da artmıştır. Bu aşamada toplumda düalist bir yapı oluşmuştur (Cirhinlioğlu, 1999: 71).

Eğitime verilen önem artmış ve toplum daha bilinçli hale gelmiştir. Böylece arazi sahiplerinin egemenliği son bulmuştur. Artık müteşebbisler tarımdan aldığı hammaddeleri sanayi sektörüne aktarmaya başlayarak, toplumda etkin rol oynayan kesim haline gelmiştir. Milliyetçilik akımı güçlenmiştir. Kalkınma arzusu içinde olan bu ülkeler, ancak milliyetçilik ideolojisine sahip çıktığında, kendini gelişmiş ülkelerin zararlı ekonomik etkilerinden koruyabilir (Savaş, 1986: 301). Etkili, merkezîyetçi ve milli bir devletin kurulması kalkınmaya hazırlık aşamasının en önemli tarafını teşkil etmektedir. Bu siyasi bünye gelişme hareketi için zorunlu ve aşağı yukarı evrensel bir koşul olmaktadır (Rostow, 1970: 7).

Bu aşamayı ilk tamamlayan ülke İngiltere olmuştur. Çünkü kalkış için gerekli olan ön koşullar (coğrafi konum, doğal kaynaklar, ticari olanaklar, sosyal-ekonomik yapı) bu ülkede kendiliğinden oluşmuştur. 17.yüzyılın sonu, 18.yüzyılın başlarında ise Batı Avrupa ülkeleri (dışarıdan zorlayıcı etkilerle birlikte) kalkışa hazırlık aşamasına girmiştir (Özsoy, 2017: 33).

2.5.2.3. Kalkış Aşaması

Kalkış aşaması kalkınma sürecinin kendi kendini beslemeye başladığı, yani süreklilik arz ettiği dönemdir. Rostow' a göre bu aşama "*kalkınmanın başlamasını*" temsil etmektedir. Bir önceki aşama olan, hazırlık aşamasında, kalkınmanın gerçekleşebilmesi için uzun süren uğraşlar sonucunda altyapı hazırlanmış ve bu ileri görüşlü adım sayesinde, 20-30 yıl sürecek olan kalkış aşamasına yatırım hamlesi yapılmıştır. Artık az gelişmiş ülkeler, kalkınması için karşısına çıkan tüm engelleri bertaraf etmektedir. Tüm bunların sonucunda; kalkınma sağlam temeller üzerine oturtulmuş, etkin ve sürekli bir nitelik kazanmış olacaktır.

Rostow'a göre bir ekonominin kalkışının gerçekleşmesi için şu koşullara ihtiyaç vardır (İşgüden, 1995: 149):

- Üretken yatırımların milli gelir içindeki payının %5 ya da daha azından %10'una ya da daha fazlasına çıkması.
- Kalkınmada 'öncü' rol üstlenecek, yüksek gelişme hızına sahip bir veya daha fazla imalat kolunun kurulması.
- Dış ticarete yaratılan tasarrufları iyi bir biçimde kullanılabilir, gelişmeye devamlı bir nitelik kazandıracak, modern kesimin gelişmesine destek verecek siyasal, yönetsel ve sosyal bir yapının sağlanması.

Aynı zamanda W.W Rostow yapılacak olan yatırımların nasıl başarılılabileceğine dair şu ipuçlarını vermektedir (Cirinlioğlu, 1999: 72):

- Kamulaştırmalar ve vergilerden elde edilen gelirler yatırıma aktarılabilir.
- Yatırımları gerçekleştirmek için gerekli olan para "bankalar" aracılığıyla sağlanabilir.
- Hükümetin ihtiyacı olan para dış ticaretten sağlanabilir.

Tablo 6

Rostow'un Çeşitli Ülkeler İçin Saptadığı Kalkış Tarihi

İngiltere	1783-1802	Japonya	1878-1900
ABD	1843-1873	Belçika	1833-1860
Fransa	1830-1860	Kanada	1896-1914
Almanya	1850-1890	Rusya	1890-1914

Kaynak: Rostow, 1960, sayfa: 38.

2.5.2.4. Olgunluk Aşaması

Kalkış aşamasından yaklaşık 40 yıl sonra olgunluk aşaması başlamaktadır. Özetle bu aşama 'toplumun o dönemdeki modern teknolojiyi, tüm kaynaklarına etkili bir şekilde uyguladığı devre' olarak tanımlanmaktadır (Rostow, 1970: 52).

Olgunluk safhasında nüfus artışından fazla olan GSMH'nin %10-%20'si tasarruf edilmiş ve yatırımlara dönüştürülmüştür. Yeni teknolojiler, yeni endüstrilerin gelişmesine izin vermektedir. Fakat diğer sektörler birtakım güçlüklerle karşı karşıya kalmaya başlamıştır. Ekonomi yıkma-yaratma (shumpetergil saptama) sürecindedir. Ekonomik kalkınma bu aşamada düzenli bir olgu halini almıştır (Parasız, 1997: 33).

Sonuç olarak; olgunluğa geçişte hakim sektörleri belirleyen şey sadece teknolojinin gelişmesi değildir. Doğal kaynakların durumu, kalkış safhasının ana özellikleri ve bu safhanın harekete geçirdiği kuvvetler, bir noktaya kadar da uygulanan hükümet politikalarıdır (Rostow, 1970: 52).

Tablo 7

Bazı Ülkelerin Tahmini Olarak Olgunluğa Erişme Tarihleri

Büyük Britanya	1850	İsveç	1930
Birleşik Devletler	1900	Japonya	1940
Almanya	1910	Rusya	1950
Fransa	1910	Kanada	1950

Kaynak: Rostow, 1970, sayfa 53.

Değerler kabataslak oluşturulmuş olup, olgunluğa geçiş bu değerlerden ortalama 60 yıl sonrasına tekabül etmektedir.

Bazı ülkelerdeki kalkışa geçmede itici güç olarak şunlar gösterilmiştir (İlkin, 1974: 76):

- Almanya- 1814 devrimi,
- Japonya- Meiji devri
- Hindistan- Bağımsızlık elde etmesi
- Çin- Komünist devrimi
- İsviçre- Kereste ihraç olanağının doğması
- Arjantin ve Avusturalya-dış ticaret hadlerinin aleyhe dönmesi neticesinde içerde ithal ikameci sanayilerin kurulması.

2.5.2.5. Kitle Tüketim Aşaması

Bu aşamada ekonominin belli başlı sektörleri dayanıklı mallara ve hizmetlere doğru kaymaya başlamıştır. İstihdam olanakları artmış, güçlü bir pazar ekonomisi kurulmuş, kentleşme oranı artmış. (Cirhinlioğlu, 1999: 72). Dikiş makinesi, bisiklet, çeşitli elektrikli ev aletleri adım adım yaygınlaşmıştır. Otomobil imali ekseri ve ucuz bir biçimde yapılmaya başlamıştır (Rostow, 1970: 10).

Ulusal gelir düzeyi yükselmiştir. Bireylerin temel ihtiyaçlarını karşılama konusunda hiçbir sıkıntısı kalmamıştır. İnsanlar artık ellerindeki parayı nasıl harcayacakları konusuna yoğunlaşmaya başlamış ve ‘tüketim’ odak noktaları haline gelmiştir. En geniş anlamıyla bu aşamada refahın ön planda olduğu zengin bir sınıf oluşmuştur. Kitle tüketim çağını ideal bir sürecin sonu şeklinde tanımlanabilir (Parasız, 1997: 33). Bu aşamada refahı arttırmaya yönelik üç hedef vardır:

1. En önemli kaynakların askeri saha ve dış politika hizmetlerine verilmesi
2. Refah devleti denilen bir nizam kurulması
3. Tüketim seviyesinin artık gıda, giyimi konut gibi temel ihtiyaçları aşmasıdır.

Rostow’a göre bu aşamanın sonrasında ülkelerin nasıl yollar izleyeceği soru işaretidir. Kimisi çok çocuklu aileler kurmayı tercih edecek, kimileri ise daha fazla boş zaman yaratma kaygısına düşecektir (Acar, 1990: 53).

Rostow’un teorisini bir kaç açıdan eleştirebiliriz (Dülgeroğlu, 1999: 47):

- Safha süreleri ve birinden diğerine geçiş noktasını belirlemek oldukça güçtür. (Kalkışa hazırlık ve kalkış aşaması çoğu kez karıştırılmaktadır).
- Kalkış aşamasının özelliklerinden biri olan “yatırımların GSMH’nin % 10’unu oluşturması” her zaman sağlanabilecek bir olgu olarak kabul edilmektedir ve vasıftan uzaktır.
- Rostow’un yaptığı genellemeler oldukça kısıtlı gözlemlere dayanmaktadır. Bu yüzden gelişen ülkeler açısından aynı aşama ünitelerinin geçerli olmadığı belirtilmektedir.

- Her safhada maddeleştirilen özellik, kendinden önceki ve kendinden sonraki safhalarda da göze çarpabilmektedir.

Rostow'un safha teorisi her ne kadar eleştiri oklarına maruz kalsa da, ekonomik kalkınma yazınında birçok soruya cevap vermesi ile büyük önem arz etmektedir.

2.5.3. Yapısalcı Yaklaşım ve Az Gelişmişlik

Bu kuram kalkınma iktisadının ilk yirmi yılında önem kazanmış ve birçok açıdan onunla özdeşleşmiştir. İsminden de anlayacağımız gibi az gelişmiş ülkelerin sorunlarının özünde, karşı karşıya kaldıkları yapısal engellerin yattığı tezine dayanmaktadır (Şenses, 2017: 106). Bu kuramın önde gelen isimleri arasında H.W. Singer, R.Prebisch, C.Furtado, O.Sunkel ve A.Lewis yer almaktadır.

1948 yılında merkezi Şili'nin başkenti Santrago'da olan Birleşmiş Milletler Latin Amerika Ekonomik Komisyonu (ECLA) kurulmuştur. Bu komisyonun özgün az gelişmişlik tahliline yönelmesi geleneksel yaklaşımlardan kısmen bir kopmaya neden olmuştur. Bu kopmada rol oynayan kişiler arasında ECLA'nın direktörü olan Arjantinli Raul Prebisch'de yer almaktadır (Başkaya, 2005: 68).

Prebisch'in AGÜ'lerin dış ticaret hadlerinin birincil mallar aleyhine sonuç verdiğini gösteren çalışması eleştiri oklarının hedefi olmuştur. Fakat 1950-1960'larda "ihracat karamsarlığı" ile beraber bu görüş, birçok az gelişmiş ülkenin iktisadî politikasını etkilemiştir. Prebisch ve yapısalcı tezler, az gelişmiş ülkelere, kendi aralarında ticareti geliştirmelerini, ekonomiye devletin müdahale etmesi gerektiğini ve koruma altında gerçekleşecek 'ithal ikameci sanayileşme stratejisini' önermiştir (Oygur, 1984: 29-30).

1960'larla beraber Latin Amerika ekonomisinde bir çöküş başlamıştır. Neredeyse tüm ülkede enflasyon, işsizlik, ihracat problemleri ve döviz sorunu yaşanmaya başlamıştır. Bu tür ekonomik sorunlar sonucunda, halk büyük tepkiler göstermiş ve Latin Amerika ülkesinde iktidar devrilmiştir. Sonuç olarak refahı

hedefleyen komisyon amacına ulaşamamış, varıl ve yoksul arasındaki mesafe daha da açılmıştır (Cırhinlioğlu, 1999: 131-132).

Yapısalcı yaklaşımlar kapsamında Arthur Lewis' in (1951-1991) geliştirdiği modeli de gösterebiliriz. Bu modelde az gelişmiş ölkelerin bir diğer yapısal özelliği olan ‘tarımsal işgücü fazlası’ temel alınmıştır. Tarımsal iş gücü fazlasının, tarım-dışı sektörlere (başta sanayi kolu olmak üzere) aktarılmasının bu sektörlere uzun süre sabit ücretle sınırsız miktarda emek arzında bulunacağı ve akabinde elde edilen kârların yatırıma dönüştürölerek; sanayileşme temelli hızlı büyümenin motorunu oluşturacağı düşüncesi bu modelin temel tezini oluşturmaktadır (şenses, 2017: 107).

Yapısalcılık yaklaşımlarını benimseyen ekonomistlerin üzerinde hem fikir olduğu sav iki tanedir (Görgün, 2012: 63):

1. Gelişmiş ve gelişmekte olan ölkeler arasındaki farklar sadece ekonomik yapı ile sınırlandırılmalıdır. Çünkü kültürel ve siyasi yapı gelenekler alışkanlıklar normlar ve siyasal yapılanmalar arasında da farklar vardır. Bu yüzden bu ölkelerin tümü için geçerli ve tümünde başarılı olacak tek bir gelişme stratejisi yoktur.
2. Öne sürölen bu ikinci savda Neo-klasik iktisat teorisinin varsayımları ile ilgilidir. Neo-klasik iktisat teorisi, bütünleşmiş piyasalar, rasyonel davranan tüketici ve üreticiler, çok sayıda üretim ve tüketim gibi tam rekabetin gerçekleşmesi için gerekli olan koşulların gelişmiş ekonomide olduğunu varsaymaktadır. Gelişmekte olan ölkelerde bile bunları varsaymak düşündürücü iken az gelişmiş ve gelişen bir ekonomide gerçekle-teori arasındaki paradoksu daha da arttırır.

Kısaca çağımızda gelişen her ölkenin az gelişmişlik sıfatından kurtulması için yaşadığı aşamalar farklıdır. Az gelişmişlik özgül bir olgu olduğundan çözümü için kendine has bir teoriye ihtiyaç duymaktadır. Bu bağlamda R. Prebish'in ‘merkez-çevre’ analizi yöntemsel açıdan bağımlılık okulunu etkileyerek bu okulun gelişmesine katkıda bulunmuştur (Yüksel, 2013: 53).

2.5.4. Bağımlılık Yaklaşımı ve Az Gelişmişlik

Bağımlılık teorisi, 1960'lı yılların sonunda Latin Amerika ve Afirika'da son derece popüler olmuştur ve bu yaklaşımı savunanların çoğu Marksist kuramlardan etkilenmiştir. Bağımlılık analizi yapısalcı yaklaşımların, özellikle Raul Prebisch'in merkez-çevre ayrımı yaklaşımı üzerine inşa edilmiştir. Merkez sebep, çevre etki olarak görülmüştür (Parasız, 2015: 38). Sanayileşmiş ülkeleri tanımlamak için 'merkez', az gelişmiş ülkeleri tanımlamak için 'çevre' sıfatları kullanılmaktadır (Görgün, 2012: 60).

Dos Santos (1970)'a göre bağımlılık, belirli ülkelerin ekonomisinin, bir başka ekonominin gelişim göstermesi ve genişlemesi ile koşullandırılmış olması halidir. İki ya da daha fazla ekonomi arasındaki bağımlılık ilişkisini, bazı ülkelerin (baskın ülkeler) kendi kendine yetebileceğini ve genişleme sürecini tek başına başarabileceğini, bazı ülkelerin (bağımlı ülkeler) ise bunu tek başına yapamayacağı söylenerek açıklanabilir. Bu yüzden bağımlı olan ülkeler baskın olan ülkelerin genişlemesinin bir yansıması olur ve ancak o zaman kalkınabilirler. Bu yansımanın yaratacağı durum pozitif mi yoksa negatif mi olur belirsizdir.

Genellikle Birleşmiş Milletlere bağlı olan ECLA'daki ekonomistler tarafından geliştirilen kuramın öncüleri; A.G Frank, D. Santos, Paul Baran, S.Amin, C. Furtado, J. Galthung şeklinde sıralanabilir.

Çoğu bağımlılık teorisyeninin üzerinde hem fikir olduğu 3 özellik bulunmaktadır (Ferraro, 1996):

1. Bağımlılık sistemi, baskın/bağımlı, merkez/çevre, metropol/uydu şeklinde farklı olarak tanımlanan iki devlet sistemi olduğunu söylemektedir. Egemen devletler sanayileşmiş devletlerdir, bağımlı devletler ise kişi başına GSMH'leri düşük olanlar ve Latin Amerika, Asya ve Avrupa'nın devletleridir.
2. Bağımlı devletlerde, dış güçlerin ekonomik faaliyetlere karşı büyük önem arz ettiği varsayımı hakimdir. Bu dış güçler, uluslararası mal piyasaları, çok uluslu şirketler, dış yardımlar, iletişim ve sanayileşmiş ülkelerin yurtdışındaki ekonomik çıkarlarını temsil eden diğer araçlardır.

3. Bağımlılık kuramlarının hepsi baskın ve bağımlı olan devletler arasındaki ilişkilerin dinamik bir yapıda olduğunu söyler. Bağımlılık, kapitalizmin uluslararasılaşmasına dayanan derin ve tarihsel bir süreçtir.

Neomarksist olarak da anılan, bağımlılık teorisinin en önemli yanı, az gelişmiş ülkelerin sorunlarına ilk defa az gelişmiş ülkelerin gözünden bakmış olmalarıdır. Nereye bakıldığından çok nereden bakıldığı önem arz ettiği için, 'yöntem üstünlüğü' belirleyici rol oynamaktadır. Böylece, modernleşme teorilerinde bir boşluk açılmıştır ve bu tezler, genel yaklaşıma ve bazı tezlere (Batı merkezli, Avrupa merkezli, ırk merkezci) meydan okuma özelliği taşımaktadır (Başkaya, 2005: 94).

Bağımlılık teorisi teorisi bir takım eleştiriler almıştır. Bunlar; (Görgün, 2012: 61-62):

1. Bağımlılık yaklaşımı, az gelişmişliğin sebebini uluslararası ilişkilerden kaynaklanan engellerle sınırlamış ve az gelişmiş-gelişmiş olan ülkelerin ilişki halinde olduğu tüm konuları, gelişmiş olan ülkeler lehine çevirmiştir. Bu durum realiteden oldukça uzaktır.
2. Bağımlılık yaklaşımı, tarihi süre zarfında 'Neden bazı ülkeler gelişirken, bazı ülkeler geri kalmaktadır?' sorusuna cevap vermemektedir.

2.5.5. Döualizm (İkili Yapı) Teorisi ve Az Gelişmişlik

Az gelişmiş ülkeler ikili yapı özelliğine sahip olan ülkelerdir. Döualizm (ikili yapı), bir ülkede ekonomik, sosyal, teknolojik ve bölgesel alanlarda birbirinden farklı iki ayrı yapının olduğunu söyleyen yaklaşımdır. Başka bir ifadeyle toplumsal, bölgesel, ekonomik dezenteegrasyondur. Çeşitli alanlarda (bölgesel, sosyal, ekonomik) seyreden ikili yapı özelliğinin temelinde modern kesim-geleneksel kesim anlayışı yatmaktadır (Berber, 2017: 329).

Geleneksel kesimde; genellikle kapitalizm öncesi toplumsal yapıyı andıran kapalı bir toplum, aile ekonomisi, dar piyasalar ve sınırlı mübadele, kısıtlı haberleşme ve ulaşım imkanları, geleneksel kurum ve organizasyonlar, primitif

teknoloji ve geleneksel emek-yoğun üretim yöntemleri, hızlı nüfus artışı, sınırlı doğal kaynak ve yetersiz sermaye birikimi, düşük verimlilik ve kapalı bir ekonomi mevcuttur. Ayrıca, üretim ve tüketimin aynı birimde toplanması yüzünden pazar yapısını oluşturacak değişim sürecinde gelişme yaşanmamıştır (Han ve Kaya, 2006: 19-20, Berber, 2017: 329-330).

Modern kesimde ise; piyasa ekonomisi, ileri teknolojik düzey, modern sermaye-yoğun üretim teknikleri, davranış şekilleri ve değer yargılarında gelişmiş bir toplum, ileri düzeyde sosyal ve kültürel faaliyetler varlığını sürdürmektedir (İlkin, 1978: 34).

Düalizm kavramı dört temel unsur içermektedir (Todaro, 1981: 64-65):

1. Bazılarının 'üstün' bazılarının da 'aşağı' olduğu iki farklı grup, belirli bir alanda bir arada var olabilmektedir. Örneğin; zengin-egitimli bir insan ve yoksul, okuma- yazma bilmeyen bir insanın bir arada bulunması, güçlü-zengin sanayileşmiş uluslar ve zayıf- fakir köylü toplumların bir arada yaşaması.
2. Birlikte yaşama kroniktir ve geçici değildir.
3. "Üstünlük" ve "aşağılık" derecelerinde azalma görülmezken aksine bir artış söz konusu olabilmektedir.
4. "Üstün" olan grup, "aşağı" olan grubun yukarı çekilmesi için çok az çaba harcamakta veya hiçbir şey yapmamaktadır.

Düalizmin bu dört temel unsuru, uluslararası ekonomik sistemdeki çağdaş durumun uygun bir tanımını sağlar. Düalizmin ortaya çıkış nedenlerini ise şu şekilde sıralanabilir (Taban ve Kar, 2015: 54-55):

- Sömürgecilik faaliyetleri. Sömürgeci ülkeler, sömürgeleştirdikleri ülkelerin yapısına kendi yapılarını monte etmişlerdir. Böylece ülkede karşıt iki yapı oluşmuştur.
- Az gelişmiş ülkenin her hangi ufak bir bölgesinde, değerli bir maden veya hammadde bulunursa, o bölgede yeni tesisler kurularak ve istihdam

olanakları yaratılarak modern kesime yönlenebilmektedir. Diğer kesimler ise geleneksel yapısını sürdürmektedir.

- Bir üretime karar verildiği zaman kuruluş yerini belirleyen faktörler; ulaşım olanaklarına yakınlık, hammaddeye yakınlık, pazara yakınlık, işgücüne yakınlıktır. Bu özelliklere sahip belirli bir bölgede yoğunlaşma yaşanmaktadır. Böylece farklı bir ekonomik-sosyal yapı oluşmaktadır.

Fakat az gelişmiş ülkeler modern kesimin kuracağı faaliyetlere iştirak etmek konusunda iştahsızdırlar. Çünkü az gelişmiş ülkelerde yaşayan insanların istekleri oldukça basittir ve tatmin olma düzeyleri oldukça düşüktür. Bu insanlar çiftlikleri ve köylerinin olduğu doğal yaşantıyı sevmektedir. Madencilik ve özellikle sınai kesiminde fazla çalışma saati yaratmak adına ücretlerin düşük tutulması çalışanların belirli bir gelir düzeyine sahip olduktan sonra bu işleri bırakıp kendi öz işine dönmesini etkilemektedir (Dülgeroğlu, 1999: 30).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER SORUNU

3.1. AZ GELİŞMİŞLİK KAVRAMI

Çağımızdaki ekonomistler, demograflar ve sosyologlar gelişmiş ekonomiler dışında kalan kesimi ayırt etmek için “yarı gelişmiş, geri kalmış, az gelişmiş, gelişmekte, gelişen, yeteri kadar gelişmemiş” gibi birçok sıfat kullanmıştır (Tütengil, 1994: 152). Bir dönem az gelişmiş ülkeleri tanımlamak için kullanılan sıfatlardan diğeri ise, ileri kapitalist ülkeler ve sosyalist ülkeler dışında kalan tüm ülkeleri kapsama iddiasını taşıyan “Üçüncü Dünya” olmuştur. Az gelişmişlikle ilgilenmenin popüler olduğu yıllarda kimi teorisyenler ise ‘Proleter uluslar’ kavramını ortaya atmıştır. İsminden de anlaşılacağı gibi bu kavram modern kapitalist toplumdaki burjuvazi-proleterya ayrışmasının, gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler için de geçerli olabileceği görüşüne dayanmaktadır (Başkaya, 2001: 56). Tüm bu tartışmalar sonucunda nihai olarak ‘Az gelişmiş’ kavramı benimsenmiştir. Gelişmiş kelimesi her ne kadar olumlu bir anlam ifade etse de geri kalmışlık, durağanlık, edilginlik gibi olumsuzluk içeren sıfatları kapsayan bir kelimedir. Gerçek anlamını taşımayan bu kavram ülke halkını rencide etmemek adına herkesçe kabul görülmüştür (Ersoy, 1995: 21).

Az gelişmişliğin isminin konmasında yaşanan bu kaos ortamı aynı şekilde anlamının açıklanmasında da devam etmiştir. Amerikalı iktisatçı H.W Singer’in azgelişmişlik için söylediği ‘görüldüğü zaman tanınması kolay, fakat tanımlanması güç olan zürafaya benzemektedir’ ifadesi de bu anlam karmaşasını desteklemektedir. Az gelişmişlik kavramının açıklanmasında oldukça farklı görüşler varlığını sürdürse de genel olarak bakıldığında kalkınmalarını gerçekleştirememiş ülkelerin az gelişmiş ülke olarak adlandırıldıkları söylenebilir. Tanımlamalar içerisinde en kolay anlaşılabilen ve kabul edilebilir olması nedeniyle S. Kuznets’in yaklaşımı benimsenmiştir (Berber, 2017: 261). S.Kuznets az gelişmişliği üç temel nokta çerçevesinde tanımlamıştır. Bunlar; uluslararası gelişme farklılıklarına göre, ekonomik kaynakların kullanım durumuna göre, toplumsal ve bireysel temel ihtiyaçların karşılanmasına göredir.

Uluslararası gelişme farklılıklarını baz almak, az gelişmişliğin tanımlanmasında en çok kullanılan yaklaşımdır. Bu yaklaşımda, mevcut tüm ülkelerde gelişmişlik düzeyine göre bir sıralama yapılmaktadır. Bu sıralamanın en altında kalan ülkeler ise az gelişmiş ülkeler olarak adlandırılmaktadır. Sıralamanın ortasında kalan ülkelerde ise bir belirsizlik söz konusudur. Yapılan sıralamada kullanılan kriter kişi başına düşen gelir seviyesidir. Az gelişmişliğin ölçülmesinde parasal bir boyut olan kişi başına düşen gelir seviyesi dışında ülkelerin yapısal özelliklerinden de hareket edilebilir (Berber, 2017: 26, Han ve Kaya, 2006:6).

Az gelişmişliğin kaynak kullanım durumuna göre tanımlanması ve ölçülmesi yaklaşımında, sahip olduğu kaynakları tam ve etkin olarak kullanamayan ülkeler “az gelişmiş ülkeler” olarak tanımlanmaktadır. Her ülkenin elindeki kaynakları tam ve etkin olarak kullanması sonucu elde edeceği bir üretim düzeyi vardır. Eğer ki gerçekleşen (fiili) üretim düzeyi potansiyel üretim düzeyinden küçük olursa bu ülke az gelişmiş ülkedir (Han ve Kaya, 2006: 6). Potansiyel üretim düzeyi ve fikri üretim düzeyi arasındaki fark ise GSMH açığı olarak adlandırılır. GSMH açığı da kaynak kullanımına göre ölçüm yaklaşımında kullanılan kriterdir. Bu açık ne kadar fazlaysa az gelişmişlik düzeyi de o kadar yüksek olmaktadır (Berber, 2017: 262).

S.Kuznets'in az gelişmişliği tanımlarken kullandığı üçüncü ve son kriter ise temel ihtiyaçların karşılanmasına göre tanımlama ve ölçülmedir. Bu yaklaşıma göre insanların temel ihtiyaçlarının karşılandığını gösteren ve bilimsel kıstaslarla hareket eden veriler ile bir asgari düzey belirlenir. Bu asgari düzey altında kalan ülkeler az gelişmiş ülkelerdir. Belirli ihtiyaçların karşılanması sonucunda bir doyum noktası vardır. Gelişmiş ülkelerdeki düzeyler baz alınarak az gelişmiş ülkelerin ulaşması gereken nokta böylece saptanabilir. Yalnız tanımlama yetersiz kalmaktadır. Çünkü insanların temel ihtiyaçları buldukları sosyo-kültürel yapıya ve zamana göre değişkenlik göstermektedir. Bununla birlikte bu tanımlama, diğer kriterlere göre yapılan tanımlamalarla ortaklaşa değerlendirildiğinde faydalı olabilmektedir (Berber, 2017: 262).

Kalkınma kavramının ekonominin yanı sıra sosyal, siyasal, kültürel durumları da baz aldığını düşündüğümüz zaman, az gelişmişliğin sadece ekonomi odaklı

olmadığını, farklı fonksiyonları da ölçüt olarak aldığını görürüz. Sonraki bölümde bu kriterlerde noksanlıkları olan az gelişmiş ülkelerin ortak özellikleri tanımlanacaktır.

3.2. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERİN ORTAK ÖZELLİKLERİ

Günümüzde az gelişmiş sayılan ülkelerin profili, hemen hemen ortak özelliklere sahiptir. Gelişmiş olan ülkelerle kıyasladığımızda bu ortak yönler oldukça dikkat çekicidir. Az gelişmiş ülkelerin temel özelliklerini oluşturan bu ortak özellikler aşağıda ekonomik, sosyal, demografik ve siyasal olmak üzere dört başlık altında incelenecektir.

3.2.1. Az Gelişmiş Ülkelerin Ekonomik Özellikleri

3.2.1.1. Kişi Başına Düşük Gelir

Toplumların refahlarını ölçmede farklı farklı yöntemler kullanılmaktadır. Bir toplumun performansının en iyi göstergesi yıllık olarak üretilmiş olduğu mal ve hizmet ya da toplam çıktıdır. Üretilen toplam mal ve hizmetin sayısal olarak hesaplanmasına gayri safi milli hasıla denir. Bir başka ifadeyle GSMH, ekonomide bir yılda üretilen nihai mal ve hizmetlerin belli bir para birimi karşılığındaki toplam değeridir (Parasız, 1997: 11).

GSMH kavramı nüfus faktöründen bağımsızdır. Bunun içinde az gelişmişliğin ölçülmesinde en çok, GSMH'nin nüfusa bölünmesi ile ortaya çıkan kişi başına GSMH ölçütü kullanılmaktadır. Bu ölçüt ile beraber ülkeleri gelişmekte olan ülke, orta düzeyde gelişmiş ülke ya da çok gelişmiş ülke gibi kategorilere ayırırız (Çavuş, 2014: 15).

Yalnız başına kişi başına düşen gelirin, ekonomik gelişmenin bir göstergesi olduğu düşüncesini hiç kimse tasvip etmez. Çünkü ekonomik gelişme fakirlik ve açlığın kökünün kurutulması, hayat beklentilerinin uzaması, bebek ölümlerinin azalması, okuma-yazma, öğrenim ve bilginin arttırılması, hastanelerden, temiz sular dan ve sağlık hizmetlerinden daha iyi yararlanma gibi ekonomik temelli sosyal sorunları da barındırmaktadır. Ekonomik iyi olma sosyal iyi olma için gerekli ama

yeterli değildir. Bu yüzden kişisel gelirin yanı sıra ekonomik gelişmeyi, satın alma gücü paritesi, insani gelişim endeksi, yaşam endeksinin kalitesi gibi sosyo-ekonomik bulguları içinde barındıran yöntemlerle ölçmek bizi doğrulara bir adım daha yaklaştırabilmektedir (Berber, 2017: 240). Kişi başına düşen GSMH bir sonuç değil, ancak ülkelerin kalkınma süreçlerinin girdisi olarak kabul edilebilecek bir göstergedir.

Tablo 8

Çeşitli Ülke Gruplarının GSMH, NÜFUS ve KBDG'sinin Yıllık Yüzdesi

Üst Orta Gelir Düzeyli Ülkeler	GSMH (yıllık yüzde)	NÜFUS (yıllık yüzde)	KBDG (yıllık yüzde)
Arjantin	-2,24534	0,984742	-3,20325
Azerbaycan	-3,1	1,163574	-4,17717
Irak	11	2,965164	7,756986
Romanya	4,589383	-0,55758	5,206158
Brezilya	-3,59474	0,817556	-4,37969
Çin	6,68935	0,541479	6,113211
Türkiye	3,183832	1,573012	1,573437
Rusya	-0,22491	0,170245	-0,40759
Güney Afrika	0,279357	1,617203	-1,0172
Düşük Orta Gelir Düzeyli Ülkeler	GSMH (yıllık yüzdesi)	NÜFUS	KBDG (yıllık yüzdesi)
Bangladeş	7,113489	1,080165	5,962713
Hindistan	7,107034	1,148215	5,884249
Kenya	5,848665	2,560925	3,172375
Moldova	4,1	-0,05933	4,163129
Nijerya	-1,61687	2,619034	-4,16011
Pakistan	5,471629	1,998563	3,384637
Endonezya	5,015558	1,137494	3,827781
Sudan	4,7	2,38044	2,23711
Ukrayna	2,307602	-0,33138	2,720932
Vietnam	6,210812	1,071293	5,090511

Kaynak: World Bank Data, 2016.

Tablo 8'deki değerleri incelediğimiz zaman nüfus faktörünün kişi başına düşen gelir miktarı üzerinde etkin rol oynadığı söylenbilir. Örneğin, Irak'ın yıllık GSMH artış oranı %11 iken yıllık nüfus artış oranı ise %2,9 lerde seyretmektedir. Gelir artışına oranla nüfus oranı az olduğu için KBDG %7,7 leredir. Aynı Şekilde Sudan'a bakıldığında yıllık GSMH %4,7 iken, nüfus artış hızı %2,3 leredir. İki ülkeyi karşılaştırdığımızda nüfus artış oranlarının hemen hemen aynı olduğunu fakat gelir oranlarında ciddi farklar olduğunu görmekteyiz. Bu yüksek oranlı nüfus artışı az gelişmişliğin nedenleri arasındaki başlıca sebep olmak üzere Sudan'da KBDG %2,2 leredir. Bu oran Sudan'da GSMH oranının yarısı iken, Irak'ta GSMH oranının yarısından fazladır.

3.2.1.2. Dengesiz Gelir Dağılımı

Bir ülkede belirli bir dönemde yaratılan milli gelirin veya hasılanın, o ülkede yaşayan bireyler, gruplar veya üretim faktörleri arasındaki dağılıma 'gelir dağılımı' adı verilmektedir. Tanımdan da anlaşılacağı gibi işlevsel (fonksiyonel) ve kişisel olarak iki türlü gelir dağılımı bulunmaktadır (Dinler, 2001: 277). İşlevsel gelir dağılımı; ulusal gelirin üretilmesinde katkıda bulunan farklı üretim faktörlerinin gelirden aldıkları payı ifade etmektedir. Yani milli gelirin ücret, faiz, rant ve kar arasında bölüşülmesini ifade eden bir kavramdır (Aktan, 2002: 19). Kişisel gelir dağılımı ise; milli gelirin kişiler, tüketicisi birimi olan aileler ve gruplar arasındaki bölüşümü olarak tanımlanabilir. Kişisel gelir dağılımında önemli olan elde edilen gelirin kaynağı ve bileşimi değil miktarıdır. Çünkü kişisel gelir dağılımında kişilerin gelirlerinin kaynağına değil, büyüklüğüne göre sınıflandırma yapılmaktadır (lgen, 2007: 200).

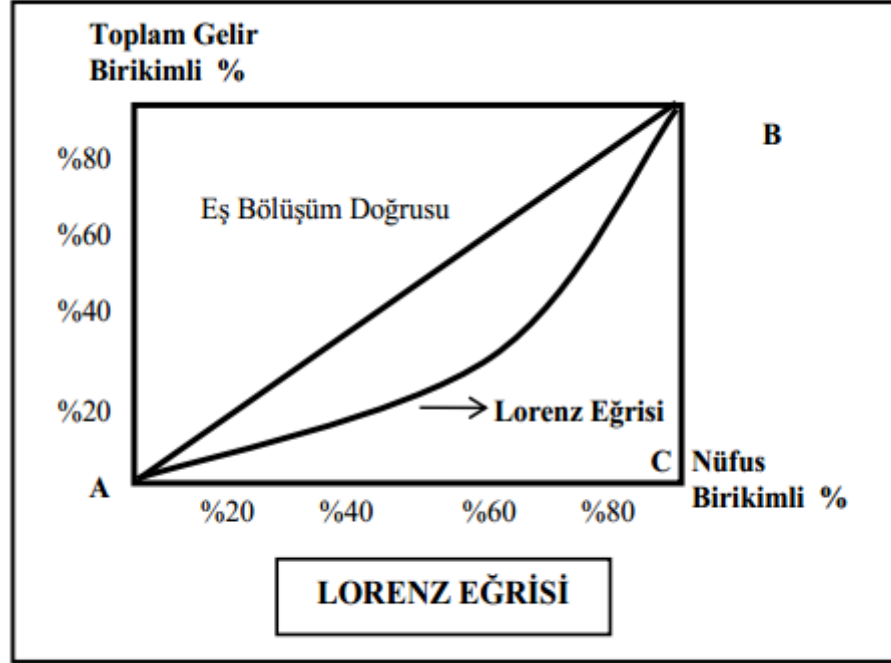
Kişisel gelir dağılımındaki eşitsizliği saptayabilmek için birçok iktisatçı ve istatistiki araştırma yapmıştır. Yapılan araştırmalar sonucunda en çok kullanılan yöntemlerden birisi Lorenz eğrisiyken, diğerisi de bu yöntem yardımıyla hesaplanan Gini katsayısıdır. Lorenz eğrisi gelir dağılımındaki eşitsizliği grafik ile incelerken, Gini Katsayısı matematiksel bir yöntem ile incelemektedir.

1905 yılında Max Otto Lorenz tarafından bulunan Lorenz eğrisi, belirli bir dönemde yaratılan reel gelirin yüzde olarak kişisel dağılımını incelemektedir. Yani

kişisel gelir dağılımındaki adaletsizliği ölçmede kullanılan grafiksel bir yöntemdir (Ülgen, 2007: 200).

Şekil 5

Lorenz Eğrisi



Şekilde de görüldüğü gibi, yatay eksen de ülke nüfusunun kümülatif yüzde payları yer alırken, dikey eksen de toplam gelirin kümülatif yüzde payları yer almaktadır. Yatay eksen nüfusun % 100'ünü gösterirken, dikey eksen de toplam gelirin %100'ünü göstermektedir. Böylece bu eksenlerden bir kutu diyagramı oluşmaktadır.

İki köşeyi birleştirmiş, diyagonal bir doğru olan AB doğrusu “Mutlak Eşitlik Doğrusu” olarak adlandırılmaktadır. Diğer bir ifadeyle “Eş Bölüşüm Doğrusu” dur. Bu doğru üzerindeki her bir noktada nüfusun belirli bir yüzdesi gelirin belirli bir yüzdesini almaktadır ve bu oranlar birbirine eşit olmaktadır. Örneğin; nüfusun %30'u gelirin %30'unu almaktadır.

Bir ülkenin gelir dağılımında adaletsizlik varsa, mutlak eşitsizlik dağılımını gösteren doğruya ek olarak fiili dağılımı gösteren bir doğru çizilir. Bu da Lorenz eğrisi olarak adlandırılmaktadır. Adaletsizlik arttıkça Lorenz eğrisi mutlak eşitlik

doğrusundan uzaklaşarak çukurlaşır. Lorenz eğrisi ve mutlak eşitlik doğrusu ne kadar yakın ise gelir dağılımında o derece eşitlik vardır. Ne kadar uzak ise yine o derecede eşitsizlik vardır. Gerçek hayatta da bu iki eğri malesef birbirinden oldukça uzakta yer almaktadır.

Eğer gelirin dağılımında bir eşitlik söz konusu ise Lorenz eğrisine, herkesin gelirden eşit oranda pay aldığını ifade etmek için ‘tam eşitlik doğrusu’ adı verilir. Başka bir ifadeyle, gelirler bireyler arasında eşit olarak dağılmışsa Lorenz eğrisi ve mutlak eşitlik doğrusu bir çakışma yaşayarak, 45°'lik bir doğru biçimini alacaktır (DPT, 2001: 7).

Bir ülkede olan gelir dağılımındaki adaletsizliğin zaman içerisinde artma yönünde mi yoksa azalma yönünde mi eğilim gösterdiğini yine Lorenz eğrisi ile bulabiliriz. Ayrıca bu uygulamayı farklı ülkelerde ki gelir dağılımındaki adaletsizliği karşılaştırmak içinde kullanabiliriz. Ancak grafik yöntemleri ile yapılan bu karşılaştırmalar yeterince pratik bulunmamıştır ve yerine sayısal ölçümlerle (Gini Katsayısı) hareket edebilmek için yöntemler geliştirilmiştir.

İtalyan istatistikçi Carrado Gini tarafından bulunan Gini katsayısı, gelir eşitsizliği düzeyini tek bir sayı ile tanımlayarak farklı gelir dağılımlarının karşılaştırılmasını sağlamaktadır (Bozdağ ve Bozdağ, 2006: 5). Gini katsayısı, Lorenz eğrisine bağlı olup Lorenz ile tam eşitlik doğrusu arasında kalan alanın, tam eşitlik doğrusu altında kalan üçgenin alanına oranıdır (DPT, Devlet Planlama Teşkilatı, 2001: 7).

Gini katsayısının değeri, gelir düzeylerinin büyüklüğüne bağlı olarak değil farklı gelir düzeyleri arasında kalan kişilerin sayısına bağlı olarak değişir. Gini katsayısı 0 ile 1 arasında olan ondalık bir değeri ifade etmektedir. Katsayının 1'e yaklaşmasının gelir dağılımında adaletsizliğin arttığını ifade ederken, 0'a yaklaşması adaletsizliğin azaldığını göstermektedir. Gini katsayısının 1'e eşit olması, geliri yalnızca bir kişinin aldığı diğer kalan nüfusun gelirden hiç pay almadığı anlamına gelmektedir. 0'a eşit olduğu durumda ise mutlak bir eşitlik söz konusudur ve herkes aynı gelire sahiptir.

Tablo 9

Yüksek Gelirli Ülkelerin Gini Katsayısı

Slovak Cumhuriyeti (2016)	Belçika (2016)	Hollanda (2016)	Kanada (2016)	Birleşik Krallık (2016)	ABD (2016)
0,241	0,266	0,285	0,307	0,351	0,391

Kaynak: OECD, 2016.

Tablo 10: Üst-Orta Gelirli Ülkelerin Gini Katsayısı

Kosta Rika (2017)	Güney Afrika (2015)	Meksika (2014)	Türkiye (2015)
0,480	0,620	0,459	0,404

Kaynak: OECD.

Tablo 9'dan da anlaşılacağı gibi; Slovak Cumhuriyeti, Belçika, Kanada, Amerika gibi yüksek insan gelişmişlik düzeyine sahip ülkelerde Gini katsayısı 0'a daha yakınken, Güney Afrika, Kosta Rika, Meksika gibi ülkeler de Gini katsayısı 1'e daha yakındır. Gelişmişlik düzeyi azaldıkça gelir dağılımındaki adaletsizlikte artmaktadır. Kısaca; düşük gelirli ülkelere doğru gidildikçe, gelir dağılımındaki adaletsizlikte azalma görüldüğü söylenebilir.

Az gelişmiş olan ülkelere gelir dağılımında aşırı derecede adaletsizlik görüldüğü için "orta tabaka" denilen sınıfın çok sınırlı oranda olması sorunu baş göstermektedir. Bu da az gelişmiş ülkeleri, nüfusun büyük bir bölümünün milli gelirden daha büyük bir pay alması anlamına gelen 'sosyal devlet' kavramından uzaklaştırmaktadır. Ayrıca orta tabakanın yok oluşu, sosyal adaletsizliğin göstergesi olmasının yanı sıra iktisadi kalkınma bakımından iç dinamik güçlerin oluşmaması, tasarrufların olmaması, sermaye birikiminin yetersiz olması, yatırımların istenilen düzeyde olmaması ve kalkınma için gerekli ortamın sağlanamaması gibi ağır sonuçlara sebep olmaktadır (İsmayılov, 2007: 13).

Gelir dağılımında ki eşitsizlikler arttıkça siyasi istikrarsızlıkta o ölçüde artmaktadır. Siyasal istikrarsızlık toplumsal çatışmaları arttırmakta, verimli yatırımları engellemekte, mülkiyet haklarını tehdit altına sokmaktadır. Yaşanan bu gelişmeler sonucunda da iktisadi büyüme yavaşlamaktadır. İktisadi büyümenin

yavaşlamasıyla beraber daha fazla siyasi istikrarsızlık sorunu ortaya çıkmaktadır. Sebep-sonuç ilişkisine dayalı bu döngü böylece devam etmektedir. Orta sınıf ne kadar büyükse (gelir dağılımındaki eşitsizlik ne kadar az ise) iktisadi büyüme ve siyasi istikrar o kadar olumlu etkilenmektedir (Aktan, 2002: 89).

3.2.1.2. Büyük Oranlı Yoksulluk

Yoksulluk kavramı sadece az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeleri değil gelişmiş ülkeleri de içine alarak daha geniş bir coğrafyaya yayılan sosyal bir sorundur (Sapancalı, 2001: 126). Az gelişmiş olan ülkelerde bireylerin hayatlarını devam ettirebilmesi için gerekli olacak düzeyde kaynak bulunmaktadır. Bu ülkelerde genel olarak açlık sorunu ile mücadele edilmektedir. Ancak gelişmiş ülkelerde düşük gelire sahip olan kesimler için gelir desteği, işsizlik sigortası, sağlık ve eğitim hizmetleri gibi birtakım uygulamalar getirilerek yoksulluğun etkisi azaltılmaya çalışılmaktadır (Türk ve Ünlü, 2016: 93).

Yoksulluk kavramı çok boyutlu ve karmaşık bir kavram olduğu için müşterek bir noktada buluşmak çok zordur. Bu kavram hakkında tek bir tanım yapmak veya kriter bulmak olanaksızdır. Ülkelerin gelişmişlik düzeyleri, işgücü yapılarındaki farklılıklar, geleneksel dayanışma kurumlarının varlığını sürdürüp sürdürmemesi gibi daha birçok etken yoksulluk konusunda tek bir yaklaşım olmasını engellemektedir (Öztürk ve Çetin, 2009: 2663). Genel anlamıyla insanların asgari yaşam standardına sahip olamaması, temel gereksinimlerini karşılayamaması şeklinde tanımlanabilecek olan yoksulluk olgusu işsizlik, yoksunluk, ayrımcılık, eşitsizlik, sosyal dışlanma gibi olgularla da iç içe ve etkileşim halindedir (Öztürk ve Çetin, 2009: 2661).

Yoksulluk sorunu zamanla ciddi dönüşümler geçirmiş ve yoksulluk tanımları da farklı dönemlerde farklı biçimler olarak ifade edilmiştir (Özkan, Kırdas ve Koç, 2012: 91). Yoksulluğun anlamlı tanımı ilk olarak 1901 yılında Seebohm Rowntree tarafından yapılmıştır. Bu tanıma göre yoksulluk, *“Toplam kazançların, biyolojik varlığın devamı için gerekli olan yiyecek, giyim, vb. asgari düzeydeki fiziki ihtiyaçları karşılamaya yetmemesi”* şeklindedir (Field, 1983: 51). Dünya Bankasına (2000) göre ise *“yoksulluk, refahtan yoksunluk”* şeklinde telaffuz edilmektedir. Bu görüşün odak noktasında, hane halkının veya bireylerin ihtiyaçlarını karşılamak için yeterli kaynağa sahip olup olmadığı sorusu yatmaktadır. Bu yaygın geleneksel görüş

yoksulluğunun büyük oranda parasal olarak görülmesini kapsar ve çoğu yoksulluk analizinin başlangıç noktasıdır (WBI, 2005: 9).

UNDP yoksulluğu, insani gelişme için zorunlu olan fırsatlardan (ömür boyu sağlık, yaratıcı bir hayat, ortalama bir hayat standardı, özgürlük, saygınlık, özgüven) mahrum olma şeklinde tanımlayarak, Dünya Bankası gibi tanımı parasal içeriğe hapsetmekten kaçınmıştır (Uzun, 2003: 157). Lipton (1997), yoksulluğu belirli bir düzeyin altında kişi başına özel tüketimin söz konusu olduğu bir durum olarak tanımlarken, Drewnowski (1977), yoksulluğu kişilerin ve hane halkının kendisi için münasip bulunduğu bir tatmin düzeyini sağlamaya yetecek olan gelire sahip olmamaları şeklinde yorumlamıştır (Aktan, 2002: 40-41).

Genel olarak iktisatçılar yoksulluğu; farklı büyüklük ve tipte olan ailelerin, yaşamlarını devam ettirebilmesi için gerekli olan gelir seviyesi olarak tanımlamaktadır. Bu seviyeye yoksulluk çizgisi denilirken, çizginin altında kalanlara ise yoksul aileler denilmektedir. Amartya Sen, “sadece yoksul aile oranı ile ilgilenmenin yanlış olduğunu, yoksulluğun derecesinin de önemli olduğunu ve yoksulluğu azaltmanın ekonomik merdivenin en altındaki ve en çok yardıma ihtiyacı olanlara yardım etmek için harcama yapmak anlamına geldiğini” söyleyerek bir ölçüm geliştirmiştir. Amartya Sen’in geliştirdiği bu endeks ile devletler, yoksulluk sorununu azaltmak için en yoksul ailelere yardım etmeye yönelmişlerdir (Pressman ve Summerfield, 2000: 101).

Amartya Sen’in yoksulluk ve açlık alanında yaptığı çalışmalar, iktisatçılara gerçek dünyada ki sorunları anlamaları yönünde ayna tutmuştur. Uluslararası birçok kuruluşun amacının, ‘açlığın önüne geçmek ve yoksulluk çizgisinin çok altında kalanlara yardım etmek’ şeklinde yönelmesine sebep olmuştur (Bülbül, 1998: 578).

Chang (2007)’a göre, yoksulluğun kaynağı gelişmiş ülkelerin geliştirmekte olan ülkelere uyguladığı ‘merdiveni tekmelemek’ politikasıdır. Bu politika, sanayileşmiş olan zengin ülkelerin zenginliğin doruğuna ulaştığı zaman, diğer ülkelerin o seviyeye gelmemesi için kendi uyguladığı politikaları uygulamasını engellemesidir (Topgül, 2013: 279). İnsanlığın ¼ ünü oluşturan sanayileşmiş kesim dünya zenginliğinin %85’ine sahiptir. Genel olarak bakıldığında yoksul ülkelerin büyüme oranı zengin ülkelere oranla daha yavaş olduğu için gelir uçurumu da giderek artmaktadır.

Yoksullukla birlikte ülkeler ve bölgeler arası eşitsizliğin oranı da giderek artış göstermektedir (Türk ve Ünlü, 2016: 95).

3.2.1.3. Tarım Kesiminin Hakim Niteliği

Dünyanın ekonomik tarihine baktığımız zaman, tarım sektörünün ilk ve en değerli sektör olduğunu görürüz. Bunu değerli yapan da hava ve sudan sonra tarımın insan yaşamının da en önemli maddelerden biri olmasıdır. Tarımın hayati bir ekonomik faaliyet alanı olmasındaki sebeplere bakıldığında ise, insanların en temel sorunu olan beslenme ihtiyacını direkt sağlaması ve toplumda zorunlu bir amaç haline gelmiş olan ekonomik kalkınmayı sürükleyici kaynakları sağlamasıdır (Eker, 2015: 87).

Tarımsal üretim ve gelişme mekansal olarak değişiklikler gösterebilir. Ülkelerin ve illerin yapısı, iklim özellikleri, gelişmiş olan pazarlara yakınlığı, tarımsal üretimde modernizasyon gibi etkenler bu farklılıkların başında gösterilebilir (Kavasoğlu, 2007: 6). Tarım sektörünün bu karmaşık yapısı, tarımın hava koşullarına ve toprağa bağlılığı onun devamlılık arz etmemesine, istikrarlı bir yapıda seyretmemesine, bu nedenle iktisatçılar tarafından geri planda tutularak, sektörün gelişim evresinde bir takım yaralar almasına sebebiyet vermiştir. Bu olumsuz düşünceleri bertaraf etmenin yolu, tarımın ekonomik kalkınmaya olan katkısının bilinmesidir. Tarımın ekonomik gelişmeye olan katkısı şu şekildedir (Erbay, 2013: 8):

- Ürün ve piyasa katkı
- Artan gıda taleplerine karşılık verme
- Nüfus ve işgücü katkı
- Tarım ürünleri ihracatı ile döviz geliri elde edilmesi
- Sanayi sektörüne katkı
- Milli gelire katkı
- Sermaye birikimi ve iç pazarın genişlemesi ile dış ticarete katkı

Tarım sektöründeki ‘risklerin ve belirsizliklerin fazlalığı’ durumu yatırımcıların bu sektöre olan endişesini artırırken, ekonomistlerin iktisadi kalkınmanın motorunu sanayileşme olarak kabul etmesine sebep olmuştur. İktisadi

kalkınmanın yolu sanayileşmeden geçmiş olsa da tarımın rolü küçümsenemez bir gerçektir. Çünkü sanayileşme ve tarımın geliştirilmesi arasında sıkı bir ilişki vardır. Bugünün başlıca sanayileşmiş ülkeleri sayılan Japonya, Almanya, ABD, İngiltere'nin geçmişteki deneyimleri kalkınmada tarımın oynadığı rolü ortaya koymaktadır (Seyidoğlu, 2006: 855).

Tarımsal üretimin ülkeler için önemi genel olarak kabul edilmektedir. Fakat üzerinde müşterek bir görüşe sahip olunamayan konu, tarımın az gelişmiş ülkelerde kırsal yoksulluğu azaltmada en iyi yöntemlerden biri olup olmadığıdır. Bilindiği gibi az gelişmiş ülkeler tarım ülkesi olarak adlandırılmaktadır. Nüfusun %65'lik kısmı kırsal kesimde yaşar ve işgücünün hemen hemen yarısı tarım sektöründe istihdam etmektedir. Gelişmiş ülkelerde ise bu tam tersidir. Bu yüzden tarım sektörü değerlerine bakılarak ülkenin gelişme sürecinin hangi noktasında olduğu belirlenebilmektedir (Berber, 2017: 273). Bir grup görüş, az gelişmiş ülkelerde nüfusun önemli bir bölümünün kırsal alanda yaşamasının ve tarımla ilgili faaliyetlerde bulunmasının, tarımın yoksulluğu gidermekte önemli yollardan biri olmasına neden olduğunu söyler. Diğer bir grup ise, tarımın önemini kabul etmekle beraber kırsal alanda yoksulluğu yok etmek için tarım dışı faaliyetlere daha çok önem verilmesi gerektiği düşüncesindedir. Yapılan araştırmalar sonucunda ise, tarım alanında küçük aile işletmelerinin desteklenmesinin kırsal alandaki yoksulluğu düşüreceği ve iş alanı yaratılmasında önemli bir etkiye sahip olacağı görüşündedir (Öztürk, 2008: 629).

Tarımın GSMH' deki payı ile ekonomik gelişme arasında zıt bir ilişki vardır. Ülkenin sanayisi geliştikçe, tarımın ekonomiye katkısı da o oranda düşmektedir. Böylece milli gelirdeki payı da azalmaktadır. Sanayileşme süreci ile beraber tarımda verimlilik artar ve tarım sektörü gelişir. Böylece ülke tarım ürünleri bakımından kendine yetecek düzeye çıkar. Tarım nüfusu azalırken tarımsal gelirden artmaktadır (Dernek, 2005: 15).

Sonuç olarak tarımın bir ülkenin ana kaynağı olduğu söylenebilir. İnsanlık tarihinin başlangıcından bu yana tarım ve toprak varlığını sürdürmüştür. Hem gelir kaynağı olarak hem de gıda ihtiyaçlarını uygun şekilde karşılaması bakımından diğer sektörlerle oranla gelişme sürecinde desteklenmesi gereken ilk faaliyettir. Bir ülke

sağladığı hammaddeleri ve bunu ucuz halde tamamlayabilmesi ile sanayisini geliştirebilir ve pazarlayabilir. Bu açıdan ekonomik kalkınma sürecinde tarımın ikinci planda değerlendirilmesi kalkınma sürecini sekteye uğratan bir yaklaşım sergilenmesine neden olabilir. Böyle bir yanlış yapmamak adına tarım, toprak ve gereklilikleri dikkatle incelenip, oluşturulan politikalar titizlikle seçilmelidir (Erbay, 2013: 10).

3.2.2. Az Gelişmiş Ülkelerin Sosyal Özellikleri

3.2.2.1. Geleneksel Toplum Yapısı

İnsanın toplum olmadan kişilik kazanması çok zordur. Kişiliğini içinde bulunduğu toplumdan alır. Toplumsallaşma ise aileden başlayarak büyüyen bir çember olarak karşımıza çıkar. Toplumların, üyelerinin ortamından ve diğer toplumlarla olan etkileşimlerinin değişikliğe uğramasından dolayı tarihi bir hareketliliği vardır. İçte ki veya dıştaki güçlerin tesirine maruz kalan toplumun, kaderinde, tabiatında, yapısında değişiklikler olması kaçınılmaz bir olgudur. Toplum her halükarda değişikliğe uğrayarak, değişmelere sahne olmaktadır (Sayın, 1983: 11).

Toplumun şekillendiren en önemli faktörlerin başında; toplumun dini hayatı, hayat felsefesi, sanat gelenekleri, mitolojisi, normları içeren kültürel değerler gelmektedir. Kültürün iskeletini ise gelenekler oluşturmaktadır. Gelenekleri toplumlar zaman için edinir ve değişmesi oldukça güç değerlerdir (Dikici, 2001: 251-253).

Her toplum birbirinden farklı kültürel süreçler yaşar ve bunun sonucunda varlık kazanır. Toplumlar arası bu farklılık, bu toplumların gelişme merhalelerindeki farklılığı anlamamıza yardımcı olmaktadır (Çetin ve Yücedağ, 2010: 97). Bu farklılaşma sonucunda toplum yapısında, bir az gelişmiş ülkelerde baş gösteren geleneksel, birde Batı merkezli olan modern dikotomi oluşmuştur.

AGÜ'de görülen geleneksel toplum yapısında, gelenek ve göreneklere, değer yargılarına, normlara, dini inançlara sıkı sıkıya bağlı bir yapı mevcuttur. Aynı

zamanda soydaşlık, akrabalık, aynı cemaate bağlılık gibi bireysel ilişkilerde etkin rol oynayan faktörlerde vardır. Geleneksel toplumlar genelde aile ve klan etrafında örgütlenmiş ve naçizane bir hareketlilik göstermektedir (Sayın, 1983: 18). Geleneksel toplum yapısındaki bu tutucu tavır, sosyal olarak bütünleşmeyi engellemektedir. Toplum yapısının geleneklerine sıkı sıkıya bağlı olması, kabuğunu kıramamasına ve birçok yeniliğe karşı direnç göstermesine neden olan bir etkidir. Modern teknik ve diğer dinamik güçlere gösterilen bu direnç, hem iktisadi gelişme hem kurumsal çağdaşlaşmayı negatif yönde etkilemektedir. Aynı zamanda ikili yapıların ortaya çıkmasına sebep olmaktadır (Han ve Kaya, 2006: 25). Bu ülkelerde; yatırım imkanlarının oldukça az, tasarruf eğilimlerinin zayıf, teknolojik bilgi ve teçhizatının yetersiz olmasından dolayı iktisadi kalkınma ve sosyal kalkınma beklenen hızda gerçekleşmemektedir (Ersoy, 1969: 54).

Modern toplum yapısının hakim olduğu Batılı toplumlara bakıldığında ise evrimci bir görüşün hakim olduğu söylenebilir. Hepsinin tam anlamı ile belirlenmesi zor olan birçok faktörün etkisiyle şekillenen modernliğin temel nitelikleri, tarihteki çeşitli etkileşim vetirelerinin toplumları değişime itmesiyle oluşmuştur (Özkan ve Parlador, 2014: 873). Bu toplumlarda daima ileri doğru adım atma içgüdüğü hakim olduğu için temel savları “yarının dünden daha iyi olacağı” yönündedir (Çetin ve Yücedağ, 2010: 92). Geleneksel toplum yapısında; biz duygusu, oteriterlik, hiyerarşilik, gelenek ve göreneklere bağlı olan normlar mevcutken modern toplum yapısında da; ben duygusu (bireycilik), akla ve mantığa dayalı bir normlar sistemi, demokratik temeller, adalet, eşitlik kavramı mevcuttur (Sayın, 1994: 531).

Toplumların değişim süreçleri ve yapılanmaları birbirinden farklıdır. Bazı toplumlar sanayileşme alanında etkinlik gösterirken, bazıları tarım alanında etkinlik göstermektedir. Sanayileşmiş kesimin içinde bulunan Avrupa/Batı, kaynak birikimini optimal seviyede tutmak adına maden (altın ve gümüş) stoklamış, coğrafi keşifler yaparak yeni kıtalar bulmuştur. Aynı zamanda sanayileşmeye temel oluşturacak ham madde ve yeni tüketim alanları bularak sanayileşmiştir.

Batılı ülkelerin görüşleri her zaman ehemmiyet göstermektedir. Çünkü Batılı ülkeler sanayileşmiş bir toplum için gerekli alt yapıyı oluşturma çabasıdadır. Bunun içinde dünyada yeni kıtalar keşfedip buraları ya sömürgeleştiriyor ya da

geleneklerine bağlı olan toplum yapısını batı terminolojisiyle harmanlayıp modernleştirmektedir (Çetin ve Yücedağ, 2010: 88). Rasyonalite kavramından yoksun, yeniliklere kapalı, geleneklerine bağlı olan geleneksel toplumlar bu batılı ülkelerin getirdiği yeniliklere çoğu zaman ayak uyduramamakta ve kendi içinde huzursuzluklar yaşamaktadır. Bu ülkelerde ki huzursuzluklar (kurtuluş ve çıkış yolu aramak), az gelişmiş ülke olmanın bilinci yayıldığı sürece da artacaktır. Huzursuzlukları gidermek için bulunacak çözüm yolunun dış yardımlarla değil, bu ülke insanların fedakârlık ve çabalarıyla bulunabileceği bir gerçektir. Bu noktada ‘aydınlar’ a büyük görevler ve sorumluluklar düşmektedir (Tütengil, 1994: 159).

3.2.2.2. Kadının Toplumdaki Yeri

Anayasa başta olmak üzere, hemen hemen bütün yasalar da kadın-erkek eşitliği haizdir. Fakat AGÜ’ ler kadını, sosyo-ekonomik koşullardan dolayı toplumdan soyutlamıştır. Onları siyasi, ekonomik, kültürel, sosyal alanda ikinci plana itmiştir. Bu yüzden söz konusu ülkelerde kadınların toplumsal yaşamdaki rolü; hane içinde ev işleri, çocuk, yaşlı bakımı vb. tüm sorumlulukları, kırsal kesimde ise ağır işgücünü yüklenen bir varlık olarak karşımıza çıkmaktadır. Kadının yaşamdaki rolünün bunlarla sınırlı kalması ise ekonomik olarak bağımsızlığının olmaması, gelenek ve göreneklerin varlığını sürdürmesi, eğitim olanaklarının sınırlı yapıda olması gibi birçoğ farklı faktöre atfedilmiştir (Palabıyık, 2009: 28).

Cins olarak kadınlar, ince ruhlu, yumuşak, sevecen, merhametle kuşatılmış, kutsallığa çok yakın ve erkekler üzerinde kişilik olarak çok etkin yaratıklardır. Bu spesifik özelliklerle, en yıkıcı erkeğin kızı bile yıkıcı olamaz. Bu ancak özel yetiştirmekle sağlanır. Yani kendisi yıkılıyorken onu da bir yıkma aracı konumuna getirirse bu mümkün olabilir. Böylece toplumlarda kadın hiçbir zaman yerini bulamamış ve erkeklerin esiri durumuna gelmiştir. Ancak göz ardı edilmemesi ‘ kadın, bir değerdir’ şeklinde bir gerçektir. Kadınlar eğitimcidir ve toplumu kişilik olarak yüceltmektedir. Günümüzdeki bunalımların ekonomik sebeplerdense, temel sebep olan ‘toplumsal kişilik eksikliği’ yüzünden olduğu aşıkardır (Duru, 2002: 15).

Sanayileşme, modernleşme gibi kavramlarla birlikte, kadının rol ve statüsünde devinimler yaşanmıştır. Artık kadın ev işleri ile uğraşan, çocuk bakan, evde oturan profilden çıkarak, modern yaşamın şartlarına uygun (çalışan, ailesine gelir getiren, sorumluluk alan, özgüvenli, ekonomik bağımsızlığa sahip) bir üye olarak karşımıza çıkmaktadır. Erkek ise ev işlerine ve çocuk bakımına yardım eden bir birey halini almıştır. Kadının işgücü piyasasında yerini alması sonucunda, aile içinde ki rol farklılaşması yok olmuş, hiyerarşik yapı son bulmuştur (Bayer, 2013: 104). Erkeklerin üstünlükleri zamanla azalmış, kadının ev ve dışarıdaki aktifliği ona ‘süper kadın’ sıfatını kazandırmıştır (Sayın, 1994: 273). Böylece kadının aile ve toplumsal alandaki yeri ve önemi artmış, eşitliğe dayalı bir düşünce sistemi gelişmiştir.

Hindistanlı İktisatçı Amartya Sen, yaptığı çalışmalar sonucunda da cinsiyet konularının kalkınma sürecinin bütünleyici bir parçası olduğunu tespit etmiştir. Düşük kalkınma seviyelerinin erkek ve kadınları eşit bir biçimde etkilediği ve kalkınma politikasının sosyal cinsiyet yönünden objektif olduğu varsayımını sorgulamıştır. Neticede farklı politik sonuçlara ulaşılmıştır. Örneğin, kalkınma projelerinin kadınlara yardım etmeye odaklandıkları zaman daha etkili olduklarını ileri sürmüştür (Pressman ve Summerfield, 2000: 99). Sonuç olarak baktığımız zaman, kadına değer veren ve eşit bir politikayla yaklaşan bir ülkenin gelişmesi ve kalkınmasının daha hızlı olacağı söylenebilir.

3.2.2.3. Din Faktörü

Ekonomik kalkınma ile din arasındaki etkileşim birçok sayıda çalışmaya konu olmuştur. Bu çalışmaların sonucunda varılan kanı; Protestanlığın yaygın olduğu ülkelerin, fatalist (kaderci) dinlerin etkin olduğu ülkelere oranla daha gelişmiş olduğu yönündedir. Protestanlığın hakim olduğu ülkelerde sahip olunan görüşün “*cenneti yeryüzünde yaşama*” şeklinde olması yüzünden, az gelişmiş ülke yok denilecek kadar azdır (Tütengil, 1994: 155-156).

Protestan anlayışa sahip olan Avrupa’ya baktığımız zaman, göreceli olarak sahip olduğu üstünlükler (ekonomik, kültürel, askeri vs) üzerinde “*Yeniden Doğuş*” anlamını taşıyan Rönesans hareketlerinin etkisi göz ardı edilemeyecek bir gerçektir.

Rönesans hareketleri, gerçekçi dünyanın nimetlerinden faydalanmayı amaç edinen, akıl temelli bir harekettir.

Ünlü Alman sosyolog Max Weber, dinin sosyal yapı üzerinde değişime sebep olduğunu ilk defa vurgulamıştır. Özellikle, akıl ve mantık çemberi içerisinde ki Protestan temelli reformların kapitalizmin gelişmesini sağladığını savunmuştur (Karagül ve Açıkgöz, 2016: 475-478). Weber Protestanlık'taki *“çok çalışıp çok kazanan ancak az tüketenlerin günahlarından arınacağı, aylaklığın ise günah olduğu”* inancının, gelişmeye müşevvik bir faktör olduğunu öne sürmüştür (Dinler, 2001: 563).

Gelenekçi ve kaderci olan (katoliklik gibi) dinler, faiz ve ödücü yasaklamış, zengin olmayı ve üretim faaliyetlerini küçümseyen bir tavır takınmıştır (Han ve Kaya, 2006: 48). Çalışmak, onlar için zenginliğe giden bir araç değil, edebi hayata ulaşıncaya kadar yaşamı sürdürmek için gerekli olan bir eylem olmuştur. Çünkü zenginlik kavramı onların lügatında tamah bir bataklık ile eşdeğer görülmüştür (Karahöyük, 2013: 205). Buna karşılık protestanlığa bakıldığında ise, faizi meşru saydığını, tasarrufa ve sermaye birikimine önem verdiğini, ticari faaliyetler yapılmasına olanak tanıdığını görürüz. Elbette protestanlığın hakim olduğu ülkelerin, katolik olan ülkelere nazaran daha zengin olmasında etkili olan tek faktör 'din' değildir. Coğrafi, siyasi, kolonilerin niteliği gibi birçok etken vardır. Fakat zengin Protestan topluluğunun oluşmasında ki en önemli sebeplerinden birinin, ruhaniliğin yüceliğini kabul etmeyerek bu dünyayı övmeleridir (Karahöyük, 2013: 207). İnanç esaslarındaki bu farklılıkların, sosyal bir bilim dalı olan iktisat için yapılacak olan öngörü ve politik önermelerde göz önünde bulundurulmasında fayda vardır (Karagül ve Açıkgöz, 2016: 484).

İslam dininin ekonomik gelişmeyi nasıl etkilediği ve az gelişmiş ülkelerle münasebetinin nasıl olduğuna baktığımız zaman, islam dininin gelişmeye engel olabilecek faktörleri içermediğini görürüz. Fakat islam dininin yorumlanış ve uygulanış biçimi gelişmeyi engelleyen bir rol oynar. Değişik tarihi gerçekler, toplumsal ve kurumsal faktörler bu yanlış yorumlanış ve uygulanış üzerinde etkilidir. Din, bu ülkelerin geri kalışına amil olmasa da, bu ülkeler geri kalmışlığı dine tesir etmiştir (Tütengil, 1994: 156). Sonuç olarak diğer faktörler gibi dinin gelişme üzerinde belirli rolleri vardır.

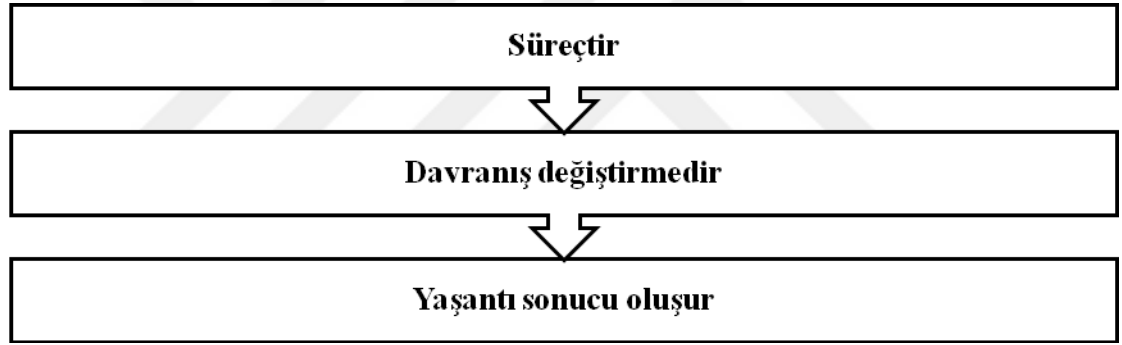
3.2.2.4. Eğitim

Az gelişmiş ülkelerin başlıca sorunlarından biriside eğitim sorunudur. Çünkü gelişmiş ülkelere baktığımız zaman, eğitim alanına yapılan harcamalarının daha geniş yer tuttuğunu, verilen eğitimin daha nitelikli ve uzun süreli olduğunu gözlemleriz. Ayrıca bu ülkeler okul eğitimi vermekle sınırlı kalmayıp, envai isteklere cevap veren çeşitli eğitim kurumlarını da içinde barındırmaktadır (Altınışik ve Peker, 2012: 11).

Literatürü taradığımız zaman eğitim hakkında pek çok tanım yapıldığını görürüz. Genel olarak yapılan tanımlamalarda “bireyde davranışları değiştirme süreci” olarak tanımlanan eğitim kavramının, üç temel özelliği bulunmaktadır.

Şekil 6

Eğitimin Temel Özellikleri



Süreç: Belli bir sonuca varmak ya da bir oluşumu gerçekleştirmek adına birbirini takip eden olayların veya durumların akışıdır.

Davranış: Organizmanın gözlenebilen ya da ölçülebilen etkinliklerinin tümüdür.

Yaşantı: Bireyin diğer bireylerle ve çevresiyle girdiği etkileşimin bireyde oluşturduğu izlerdir (Özdemir, 2006: 5).

Bu şemaya bakıldığı zaman eğitimin, kişiliğin gelişmesine yardımcı olan ve onu esas alan, onu yetişkin hayatına hazırlayan, gerekli bilgi, beceri ve davranışlar elde etmesine yarayan bir vetire olduğu söylenebilir (Tezcan, 1985: 4).

Günümüzde ülkelerin kalkınmışlık düzeyleri ölçülürken, milli gelir miktarı veri olarak alınmaktadır. Buna ek olarak eğitim, politik, sosyal, kültürel durumları ile de ölçülmektedir. İktisadi olarak gelişmişlik kişi başına düşen mal ve hizmet birimleriyle saptanabildiği gibi, kişi başına düşen eğitim ve sağlık harcamaları da gelişmişliğin önemli göstergelerindedir (Hoşgörür ve Gezgin, 2005: 5). Bu yüzden ülkelerin gelişmişliği, o ülkede yaşayan insanların iyi ve dinamik bir eğitim sürecinden geçmeleri ve bununla edindikleri bilgi ve beceriyle iktisadi olarak büyümeye yapabilecekleri katkıya bağlıdır (Çakmak, 2008: 39). Eğitim, bireyi donatarak üretim sürecinde girdi rolünü almasıyla ekonomik gelişmeye katkı sağlamaktadır. Ayrıca bireyin davranışlarında yarattığı müspet yönde ki gelişmelerle kalkınma sürecinde sosyal ve siyasi yönde de etkinliğini göstermektedir (Öztürk, 2005: 35).

Kısaca kalkınma ve eğitim arasındaki ilişkiyi özetlemek gerekirse; bir ülkedeki ekonomi eğitimi ne derece güçlü ve yaygın, yapılan araştırmalar ne kadar geniş çaplıysa, milli eğitim programları ne derece fonksiyonelleşirse, gelir kaynakları ne derece verimli kullanılırsa, ülkenin ekonomik kalkınması da o derecede yükselmekte ve güçlenmektedir (Çelikkaya, 2006: 188).

3.2.3. Az Gelişmiş Ülkelerin Demografik Özellikleri

Az gelişmiş ülkelerin demografik sorunlarına eğildiğimiz zaman hızlı nüfus artışı, yetersiz ve yanlış beslenme, yetersiz ve eksik olan sağlık koşulları, sağlıksız kentleşme ve yetersiz barınma gibi bu ülkelere has bulgularla karşılaşırız. Söz konusu ülkelerdeki esas sorun hızlı nüfus artışından kaynaklanan olumsuzluklardır. Bu yüzden aşağıda ilk olarak hızlı nüfus artışına, ardından da yarattığı olumsuzluklara ilişkin başlıklara değinilmiştir.

3.2.3.1. Hızlı Nüfus Artışı

Nüfus açısından bakıldığında dünyanın beşte dördünü az gelişmiş ülkeler oluştururken, beşte birini ise gelişmiş ülkeler oluşturmaktadır. Az gelişmiş olan ülkeler daha çok dünyanın güney yarım küresinde iken, gelişmiş olan ülkeler kuzey

yarım kürede toplanmıştır. Bu yüzden az gelişmiş ülkeler bazen Güney ülkeleri, gelişmiş ülkeler ise Kuzey ülkeleri olarak adlandırılmaktadır (Seyidoğlu, 2006: 827).

Az gelişmiş ülkelerin en belirgin özelliği şüphesiz hızlı nüfus artışı yaşanmasıdır. Hızlı nüfus artışının temel sebebi ise; kadın doğum oranlarının yüksek olmasıdır. Birleşik Krallık gibi gelişmiş ülkelerde kadın başına doğum oranı 1.8 iken Zimbabve gibi az gelişmiş ülkelerde ise bu oran 3.8 seviyelerindedir (2016 verileri baz alınmıştır). Aşağıdaki Tablo 11’de çeşitli gelişmişlik düzeylerine sahip ülkelerin nüfus artış hızı ve bu hızı etkileyen bazı değerlere yer verilmiştir.

Tablo 11

Farklı Gelişmişlik Düzeylerine Sahip Ülkelerdeki Doğum Oranları, Ölüm Oranları ve Nüfus Artış Hızları (%).

Ülkeler	Doğum Oranı (binde)	Ölüm oranı (binde)	Nüfus Artış Hızı (%)
Zimbabve	33.1	38.2	2.3
Çad	43.3	75.0	3.1
Nijerya	48.1	49.9	3.8
Mali	42.6	67.4	3.0
Güney Afrika	21.0	30.0	1.3
Türkiye	16.2	10.8	1.6
Çin	12.0	8.6	0.5
Brezilya	14.2	14.6	0.8
Venezüella	19.0	22.2	1.3
Norveç	11.2	2.1	0.8
Birleşik Krallık	11.8	3.7	0.7
Japonya	7.8	1.9	-0,1
Kanada	10.8	4.6	1.2
Avustralya	12.5	3.1	1.5

Kaynak: World Bank Data, 2016.

Tablo 11’de görüldüğü gibi az gelişmiş ülkelerde nüfus artış hızı %3,8 seviyelerini görürken gelişmiş ülkelerde -0,1 gibi negatif oranlara kadar düşmektedir. Doğum oranlarına bakıldığında, bu oran az gelişmiş ülkelerde genellikle binde 40 civarındadır. Gelişmiş ülkelerde ise binde 10-15 gibi düşük bir düzeydedir. Son olarak tabloda az gelişmiş ülkelerdeki ölüm oranlarının gelişmiş ülkelere kıyasla çok yüksek olduğu söylenebilir. Yine de ölüm oranlarında 2. Dünya Savaşı’ndan sonra ciddi bir azalış gözlenmiştir. Çünkü o dönemde salgın hastalıklara karşı etkin sağlık

politikaları uygulanarak ölüm oranları azaltılmıştır. Ölüm oranlarının azaltılması, yüksek doğum oranları yüzünden az gelişmiş ülkelerdeki nüfus artış hızının azaltılmasına katkı sağlamamıştır.

Az gelişmiş ülkelerdeki nüfus sorunlarından bir diğeri de 0-14 yaş arası aktif olmayan çocuk nüfusunun fazla olmasıdır. Gelişmiş ülkelerde ise 15-65 yaş arasındaki aktif nüfus daha fazladır. Aktif nüfusun fazla olması üretim için gerekli olan kalifiye elemanın mevcut olması anlamına gelmektedir. Bu da gelişmiş ülkelerde ekonomik faaliyetlerin daha üst seviyelerde olması anlamına gelmektedir.

Çalışmayan yaştaki nüfusun (0-14 ve 65 yaş üstü), çalışan nüfusa (15-65 yaş arası) oranına 'bağımlılık oranı' denilmektedir. Az gelişmiş ülkelerde bu oran yüksek olduğu için çalışanların ekonomik yükü artmakta ve kişi başına düşen hasıla nispeten daha az olmaktadır (Taban ve Kar, 2015: 132). Az gelişmiş ülkelerde nüfusun fazla olmasında birçok faktör etkilidir. Bu faktörlerden bazıları aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Savaş, 1986: 24-25):

- AGÜ genel olarak tropikal bölgede oldukları için burada kız çocukları daha erken olgunlaşmakta ve evliliğe hazır hale gelmektedir.
- AGÜ'de ortalama yaşam süresinin kısa olması, evlilikte acele edilmesine sebep olmaktadır.
- Ailelerin ekonomik seviyelerinin düşük olması, çocukların evlendirilmesiyle "yeni bir çift elin" aile ekonomisine katkı sağlayacağı düşüncesini doğurmaktadır.
- Kadının toplumdaki yerinin arka planda olması ve çalışma hayatında yerinin olmaması evliliği, alternatif olmayan bir 'geçinme vasıtası' durumuna getirmektedir.
- Doğum kontrol yöntemlerinin yeteri kadar bilinmemesi ya da dinsel ve töresel sebeplerle uygulanamaması, her evliliği çocuklu olmaya itmektedir.

Tüm bu faktörler göz önüne alındığında hızlı bir nüfus artışının ekonomik genişleme üzerindeki olumsuz etkilerinin azaltılması için doğum oranlarının azaltılması gerektiği tavsiye edilmektedir. Fakat buna rağmen gelişen ülkelerde bu önerme elle tutulur sonuçlar vermemektedir. Temelde aşırı artan nüfusa iş, gıda, konut, sağlık ve eğitim hizmeti vs. gibi kaynakları temin etmek yolu doğum oranları kontrolü yolundan daha zordur. Yinede aile planlaması faaliyetleri o kadar kolay olmadığı göz ardı edilmemelidir. Eğer öyle olsaydı, günümüzde AGÜ ve gelişen ülkelerin nüfus sorunu bu kadar derin çaplı olmazdı (Dülgeroğlu, 1999: 87).

3.2.3.2. Yetersiz Beslenme

Az gelişmiş ülkelerin en temel sorunlarından biri olan beslenme, eskiden başlayıp günümüzde de varlığını sürdürmektedir. Hızla artan dünya nüfusuna karşı ihtiyaçların karşılanmasında yetersiz kalınca “insan beslenmesi” önemli bir konu haline gelmiştir. Bu sorun AGÜ’i kapsıyor olsa da, dolaylı yollardan bu durum gelişmiş ülkeleri de etkilemektedir (İncekara, 1986: 405).

Belirli bir toplumdaki beslenme düzeyini, kişi başına ne kadar kalori miktarı düştüğü ile saptanabilir. Genel olarak bu düzey 2500 olarak belirlenmiştir. Bu kalori düzeyinin altında kalan ülkelerde (çoğu Asya ve Afrika ülkeleri bu sınırın altındadır) yetersiz beslenme sorunu baş göstermektedir. Böyle bir ortalama değer koymakta pek doğru sayılamaz. Zira önemli olan, o değere ulaşılan kadar tüketilen yiyeceğin sağlıklı olup olmadığıdır. Alınan kalori miktarı aynı zamanda tek bir besin türünden alınmamalıdır. Örneğin, sadece karbonhidrat veya sadece protein ağırlıklı besinler tüketilmemelidir. Vücudumuzun farklı türde besinlere ihtiyacı olduğu göz ardı edilmemelidir. Aksi takdirde tek türdeki bir beslenme ciddi beslenme bozuklukları teşkil eder. Dengeli beslenme şartlarının sağlanması için bir kişi günlük olarak normalde 70 gr protein almalı ve bunun yarısı da hayvansal içerikli olmalıdır. Bu yüzden AGÜ’de beslenme düzeyi ölçümleri yaparken, günlük olarak alınan hayvansal protein miktarının baz alınması, daha sağlıklı ve doğru bir teşhis olanağı sunar (Han ve Kaya, 2006: 23).

Az gelişmiş ülkelerin beslenme konusundaki ortak özelliklerine bakıldığında; günlük kalori miktarının dünya ortalamasını geçmemesi, bu kalori miktarı sağlansa bile gıda maddelerinin bir ya da birkaç taneden oluşması, yeterli gıda potansiyeli olan AGÜ bile yetersiz ve sağlıklı beslenmenin mevcudiyet göstermesi gibi birçok sorunsal vardır. Tüm bunlar spesifik bir beslenme politikasının olmamasının doğurduğu sonuçlardır.

3.2.3.3. Yetersiz Sağlık Koşulları

Yoksulluk sıkıntısı ile boğuşan AGÜ diğer yandanda; yetersiz beslenme, yetersiz sağlık koşulları, bulaşıcı hastalığa yakalanma oranının fazla olması, bebeklerde yüksek oranda hastalığa yakalanma ve ölüm oranları, sağlıklı bir ortam için gerekli olan hizmetlerin (su, kanalizasyon, çöp, temizlik vb.) mevcut olmaması gibi birçok sorunla boğuşmaktadır (Berber, 2017: 269). Yaşanan bu sıkıntılar farklı sıkıntıları doğurmakta ve böylece olumsuzluklar zinciri oluşmaktadır. Örneğin; bulaşıcı hastalığa yakalanma oranının fazla olması, emek verimliliğinde azalmaya sebep olmakta, emek verimliliğindeki azalma da ekonomik olarak gelişmeyi engellemektedir.

Ülkelerdeki sağlık düzeyi hakkında bilgi edinmek için birçok göstergeden yararlanılabilir. Salgın hastalıklardan ölenlerin sayısı, 5 yaş altındaki çocuklarda yetersiz beslenme oranı, hastane, yatak ve doktor sayısı, sağlık kuruluşları, kadın başına toplam üreme oranı, ortalama ömür, tıbbi araştırma kurumları, sağlık harcamalarının GSYİH içinde aldığı pay vb. değişkenler az gelişmiş ve gelişmiş ülkeler arasındaki sağlık koşullarını açıklamaktadır. Ülkelerin bölgelere ve gelişmişlik düzeylerine göre bazı sağlık göstergeleri Tablo 12’de sunulmuştur.

Tablo 12

Sağlıkla İlgili Bazı Göstergeler

	Canlı doğan bebekteki ölüm oranı (binde)	5 yaşın altındaki çocuklarda yetersiz beslenme oranı,% (2010- 2016)	Sağlık harcamaları (GSYİH'nin % si)
<u>İnsani Gelişmişlik grupları</u>			
Çok yüksek insani gelişmiş	5.2	-	12.1
Yüksek insani gelişmiş	11.2	9.5	5.8
Orta insani gelişmiş	34.3	34.9	4.2
Düşük insani gelişmiş	53.9	38.2	4.8
Gelişmekte olan ülkeler	32.7	28.6	5.4
<u>Bölgeler</u>			
Arap ülkeleri	27.5	24.2	4.9
Doğu Asya ve Pasifik	14.2	17.8	5.1
Avrupa ve Merkezi Asya	15.7	13.1	4.9
Latin Amerika ve Karayipler	14.8	12.8	7.4
Güney Asya	37.8	37.4	4.2
Sahra-altı Afrika	52.9	36.4	5.3
En az gelişmiş ülkeler	47.9	36.9	4.8
OECD	6.0	-	12.4
Dünya	29.9	27.4	9.9

Kaynak: UNDP, Human Development Report, 2018, sayfa:51.

Öncelikle sağlık konusundaki temel gösterge olan canlı doğan bin bebekteki ölüm oranına bakıldığında, çok gelişmiş ülkeler için binde 5,2 oranında olduğunu görürüz. Bu oran dünya genelinde 20-30 civarındayken düşük insani gelişmişlik düzeyine sahip ülkelerde ise binde 50 civarındadır. Sağlık düzeyinin bir başka göstergesi olan 5 yaşın altındaki çocuklarda yetersiz beslenme oranı, yüksek insani gelişmişliğe sahip ülkelerde %10'larda iken, Sahra-altı Afrika'da %36'lardaki oranla durumun kritik olduğunu göstermektedir. Son olarak ülkelerin sağlık için yaptığı harcamaların GSYİH içinde aldığı paya bakıldığında, gelişmiş ülkelerin %12.1, düşük insani gelişmişliğe sahip ülkelerin ise % 4.2 oranla harcamalara ne kadar bütçe ayırdığını görebiliriz. Sağlık harcamaları ile yaşam süresi arasında doğru yönlü bir ilişki vardır. Yüksek insani gelişmişliğe sahip olan ülkelerde yaşam süresi 80 yıl civarındayken düşük insani gelişmişliğe sahip ülkelerde 60 yıldır. Sağlık konusuna

önem veren gelişmiş ülkelerden bazıları; Almanya, Norveç, İsveç ve Avustralya gibi ülkelerdir.

Demografik (nüfusun yoğun olması gibi) ve epidemiyolojik değişiklikler, tıbbi teknolojilerdeki artan maliyetler, düşük gelir düzeyi, sorunlar AGÜ üzerinde sağlık sistemi oluşturmaları için itici bir rol oynamaktadır (Ener ve Yelkikalan, 2003: 99). Az gelişmiş ülkelerin sağlık sisteminin oturması için bu konular üzerinde yoğunlaşması ve çalışmalar başlatması gerektiği söylenebilir.

3.2.3.4. Sağlıksız Kentleşme ve Yetersiz Barınma

Gelişmiş ülkelerde insanların içinde yaşadığı konutlar sağlık koşullarının olması gereken şartlarını aşarak, sevimli ve rahat bir hal alırken, az gelişmiş ülkelerde bir “başını sokabilme” durumu olarak görülmektedir. Bu mantalite ile kırdan kente doğru hızlı ve sağlıksız bir kentleşme süreci yaşanmaktadır (Han ve Kaya, 2006: 27). Kırsal alanda yaşayan insanlar genellikle tarım ile uğraşmakta ve günü kurtarmaya yönelik üretim yapmaktadır. Ancak kırsal alanda görülen alt yapı yetersizliği, sağlık sorunları, yetersiz beslenme, ulaşım, eğitim vs. gibi birçok olumsuzluk burada yaşayan insanları kentlere doğru itmektir. Normal şartlarda olumlu bir hareket olarak görülen göç hareketi, sağlıksız bir kentleşmeye sebep olmaktadır.

Sanayi öncesi ve sanayileşmiş toplumlarda kırdan göçen insanların, kentte farklı yapıda yerleşme biçimi görülmezken günümüzde sanayileşmekte olan toplumlarda, göçü yapan toplum gittikleri kentten bağımsız ve sanki o kentle bir bağlantıları yokmuşçasına yerleşmektedir (Kıray, 1969: 564). Bu göçü yapan insanlar genelde ucuz maliyetli olan ve kendilerinin veya akrabalarının yardımlarıyla oluşturdukları gecekondular tipinde barınaklarda kalmaktadır (Han ve Kaya, 2006: 24). Zaman içerisinde yapılan gecekondular artmakta (büyük kent nüfusunun 2/3’ünü oluşturmakta) ve yoğunluğun artmasıyla beraber kent hizmetlerinde kıtlık yaşanmaktadır. Tüm bu zincirleri takip eden son halkayı ise bölgenin artık bir “yoksulluk semtine” dönüşmesi oluşturmaktadır (Kıray, 1969: 564). İşte bu kırsal bölgeler de yaşayan insan popülasyonunun problemlerini çözmek adına az gelişmiş ülkeler heterojen özellikli kırsal kalkınma çalışmaları yapmaktadır. Gelişmiş, gelişen,

gelişmekte olan, az gelişmiş, gelişmemiş sınıflarından birini taşıyan tüm ülkeler kırsal çalışma planını ihmal etmemektedir. Az gelişmiş ülkelerin bu çalışma alanı için ayrı bir önem göstermesi gerekmektedir (Tolunay ve Akyol, 2006: 126).

3.2.4. Az Gelişmiş Ülkelerin Siyasal Özellikleri

Dünyada az gelişmiş ülkelerin siyasi bağımsızlıklarını ellerine alması zaman olarak çok uzak değildir. Geçen yıllara bakıldığında özellikle 19.yy'da Japonya dışındaki Asya ve Afrika kıtasındaki çoğu ülke Batılı ülkelerin hegemonyası altındadır (Berber, 2017: 274). Zaman içinde bağımsızlığını kazanmış olan az gelişmiş ülkelerin genelinde, uzun süre etkilenmiş olduğu gelişmiş ülkelerin siyasal ve yönetsel özelliklerinin izleri görülmektedir (Han ve Kaya, 2006: 26). Batı demokrasisinin belirli bir kültür ve sosyo-ekonomik yapının ürünü olmasından dolayı, çoğu az gelişmiş ülkede uygulanan batı demokrasisi etkin olmamıştır. Akabinde ya siyasi istikrarsızlığa ya da diktatörlüğe sebep olmuştur. Başarılı olduğu ülke sayısı az olmakla beraber, mevcut demokraside tartışılmaktadır (Berber, 2017: 274).

AGÜ'de politik kontrol, hükümet üzerinde dolaylı veya doğrudan etkili olan 'elit tabaka' olarak adlandırılan kesimin elinde toplanmıştır. Liderlerin bu tabaka ile konsensüs sağlamadığı durumlarda, askeri gücün veya dış güçlerin desteğini almadan bir üstünlük sağlaması oldukça zordur (Berber, 2017: 275). Çünkü bu grup yazılı hukuk kurallarına ve kendi çıkarlarına ters düşen her türlü yeniliğe, modernleşmeye karşı bir ayaklanma halindedir. Böylesi bir durum, adaletin ve insan haklarının günümüzdeki önemi göz önüne alındığı zaman kabul edilemez bir gerçektir. Bu yüzden bu ülkelerin biran önce sosyal, ekonomik ve kültürel bağlamda modern demokratik düzene uymak için gereken koşulları sağlaması gerekmektedir (Han ve Kaya, 2006: 26).

Az gelişmiş olan ülkelerin kalkınması için hükümetin üstlenmesi gereken birtakım işlevler vardır. Adelman (1999)' a göre bu işlevler aşağıdaki gibidir:

- Ekonomik ve politik olarak sosyal gelişim sağlanmalı ve kurumlar oluşturmalıdır.

- Hükümetler, ticarileştirilmiş birincil ihracatın genişlemesine odaklanmalı ve piyasa teşvikleriyle ilgili duyarlılığı güçlendirmek için gerekli olan kurumsal değişiklikleri tanıtmalıdır.
- Kabile etkilerinin salınmasını bozmak, yurtdışında finanse edilen ve yönetilen kredi kurumları oluşturmak, hem arazide hem de emeğin ticarileştirilmesini kolaylaştıran kurumlar inşa etmek gibi dinamizmi ve ticareti etkileyen hukuki ve sosyal engelleri ortadan kaldırmak zorundadır.
- Altyapıya ve eğitime yatırım yapmak zorundadır.

Kalkınma ve demokrasi arasında güçlü bir ilişki vardır. Kalkınma teorileri zamanla değişmişime uğramış ve günümüzde sosyal ve ekonomik kriterler yanında, demokrasi gibi siyasi kriterlerde kalkınmanın önemli faktörleri arasında yer almıştır (Korkmaz, 2013: 24).

Devlet, politik gücün yoğun olduğu bir yapı olduğundan demokratik rejimin şekillenmesin de önemli rol oynamaktadır (Ersoy, 1995: 22). Bu tezi daha net ortaya koymak adına ilk olarak, Güney ve Kuzey Kore örneğine bakılabilir. Bu iki ülke tek bir devlet oldukları zaman KBDMG oranı eşit bir düzeyde iken, bugün bu fark açılmış durumdadır. Demokratik bir siyasi yapının hakim olduğu Güney Kore, gelişmiş ülkeler sınıfına girmiş ve kişi başına geliri tahmini 32,400 dolar (2012) olmuştur. Öte yandan başkanlık sistemi adı altında dikta bir yönetimin hakim olduğunu Kuzey Kore, gelişmekte olan ülkeler sınıfında ve kişi başına düşen geliri 1900 dolardır (2012). Bir başka örnek olarak dünyanın en güzel iki ada devleti olan Maldivler ve Seyşeller'i gösterebiliriz. Demokrasinin olmadığı Maldivler'de ülkeyi şeriat yönetmekte ve Müslüman olmayanlara oy hakkı bile verilmemektedir. Maldivler'in kişi başına düşen milli geliri 8,500 dolardır. Tek partili bir sistemin hakim olduğu Seyşeller'de de demokrasi çok gelişmemiştir. Fakat yine de Maldivler'de olduğu gibi katı sınırlar içine hapsedilmemiştir. Halkın kişi başına düşen milli geliri 23,200 dolar ile Maldivler'den daha fazladır (Korkmaz, 2013: 24-26).

Devletin ekonomiye müdahale etmesini kabul edip, yararlı bulanlarda vardır. Devletin ekonomiye müdahale etmesini onaylamayıp, zararlı bulanlar da. İktisat

kuramının tarihi, bu iki zıt görüş arasındaki çekişmenin tarihidir. Günümüzde de bu mücadele hala devam etmektedir (Öztürk, 2007: 1).

Ekonomideki bazı sorunlara çözüm, bazı sorunlara kaynaklık eden devletin, ekonomik gelişme üzerindeki rolü şu şekilde sıralanır (Gwartney ve Stroup, 1999: 79):

1. *Devlet, fertlerin haklarını koruduğu ve onları piyasa sisteminde üretmedikleri mal ve hizmetleri sağladığı sürece iktisadî gelişmeye katkıda bulunur.*
2. *Devlet hataları düzeltmekte başarılı bir aygıt değildir.*
 - a) *Siyasî yönetimin maliyeti şunlardır:*
 - b) *Kaynakların devlet tarafından kullanılmasının sonucu olarak özel sektör üretiminde gerileme,*
 - c) *Vergi zorlamasının bedeli,*
3. *Devletin mübadeleleri engellemesi yüzünden elde edilemeyen kazançlar.*
4. *Anayasal kurallarla sınırlandırılmadıkça, bazı özel çıkar grupları demokratik süreci vergi mükelleflerini ve tüketicileri sömürmek için kullanırlar.*
5. *Anayasal kurallarla sınırlandırılmadıkça, parlâmentolar, genellikle ekonomiye zarar veren bütçe açıklarına yol açarlar.*
6. *Devletin, bazı kişi ve gruplara, başka kişi ve grupların aleyhine imtiyaz sağlama teşebbüsü, kaynakları üretimden yağmacılığa yönlterek iktisadî gelişmeyi frenler.*
7. *Devletin gelir transferlerinin maliyeti, kazandırmak istediği grupların net kazancından çok daha fazlasını israf eder, gelişmeyi yavaşlatır.*
8. *Merkezî devlet plânlaması, sadece, piyasa mekanizması yerine politikayı ikâme eder. Bu tutum kaynakları israf eder, gelişmeyi yavaşlatır.*
9. *Rekabet, piyasalar için olduğu kadar, devlet için de önemlidir: Devlet birimleri, kamu iktisadî teşebbüsleri ve özel kuruluşlar arasındaki rekabet, devletin halka hizmet eden bir kurum olmasını sağlar.*
10. *Siyasal süreç ile sağlıklı bir ekonomi arasında ahenk sağlayan anayasal kurallar, ekonomik gelişmeyi teşvik eder.*

Az gelişmiş ülkelerdeki bir diğer sorun ise yönetsel problemlerin varlığıdır. Devletin yönetsel işleyişindeki aksaklıklar aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Berber, 2017: 275, Özsoy, 2017: 21):

- Kamu yönetiminin ağır ve aksak işlenmesi
- Devlet memurlarında yeteri düzeyde sadakat ve sorumluluk duygusunun olmaması
- Kırtasiyeye ve bürokrasiye boğulmuş olması
- Yöneticilerin yetkilerini kötüye kullanması
- Devlet organ, kurum ve kuruluşları arasındaki koordine olamama sorunu
- Yolsuzluk ve rüşvet uygulamalarının müfrit bir hal alması

- Siyasi faktörlerin ön plana çıkarılıp taraflı davranılması
- Yeterli fiziki ve sosyal enfastrüktürün olmaması
- Hazırlanmış olan kalkınma planlarının etkin bir şekilde uygulamaya koyulamaması

AGÜ’de kamu yönetiminin kapasitesi ve niteliği, özellikle kalkınma politikası amaç ve yöntemleri için pivot özellik göstermektedir. Myrdal, devletin yönetim organının etkinliği ile ilgili görgül araştırmalar yapmış ve sonuç olarak bu ülkelerdeki devlet yönetimini sekteye uğratan en önemli faktörün ‘toplumsal disiplin eksikliği’ olduğunu ortaya koymuştur. Bu eksiklik birçok olumsuzluğu beraberinde getirirken, özelliklede kamu yönetiminin mahiyeti üzerinde negatif etkiye sahip olacaktır (Han ve Kaya, 2006: 27).

Devlet, bürokrasi ve planlama birbiriyle oldukça yakından ilgili kavramlardır (Övgün, 2010:116). Genel anlamı ile belli bir örgütlenme ve yönetim şeklini belirten bürokrasinin ana görevi, gelişmekte olan ülkelerde kalkınmaya yardım etmektir. Bu yardımı ise aşağıdaki görevleri üstlenerek sağlayabilir (Ergün, 1974: 91).

Tarafsızlık: Bürokrasi sosyal süreçle ilgilidir. Programların uygulanması ve tanımlanmasında akabinde ise onların siyaset kararı haline getirilmesinde etkin rol oynamaktadır. Bu yüzden bu süreçleri tarafgir olmadan gerçekleştirmesi önemlidir. La Palambara’nın da söylediği gibi ‘tam bir tarafsızlık olanak dışıdır ama sorumlu bir tarafsızlık olasılığı vardır’.

Kamu hizmeti ön koşulları hazırlamak:

- Yasa ve düzenin sağlanması,
- Alt yapı yatırımlarının zorlanması,
- Eğitimsel, bilimsel ve teknolojik kurumların kurulması,
- Kaynak yapısının işlenmesi ve değiştirilmesi,
- Ekonomik kalkınmayı sağlamak için gerekli olan karlı yatırımları yaratmak adına kamu ve yarı kamu ortaklıklarının kurulması.

Sevk ve yönetim görevi: Bürokrasi planlı kalkınmada dengeli para arzı, bütçe dengesi ve ödemeler dengesini içine alan bir çember olarak devletin sevk ve yönetimini üstlenmelidir.

Planlama görevi: Var olan durum, kalkınmanın ereklerini yerine getirmek için değişime uğrar. Sevk ve yönetim ile planlama görevi karşılıklı etkileşime girerek, yönetsel birimlerin davranışları üzerinde etki gösterebilir.

Verimlilik: Planlı bir değişme sonucunda yönetsel verimlilik artmaktadır.

Sonuç olarak, ekonomi ve demokrasi arasındaki ilişkiyle ilgili yapılan çalışmalar bize; ekonomik büyüme ve kalkınmanın ileri bir düzeye taşınmasının politik haklarda, sivil ve ekonomik özgürlüklerde meydana gelen gelişmelere bağlı olduğunu göstermektedir. Kalkınma hızını yükseltmek isteyen az gelişmiş ülkeler, bu alanlarda düzenleme yapması gerekmektedir. Ayrıca sosyal ve ekonomik eşitsizliği de yok etmesi gerekmektedir. Nasıl ki ekonominin büyümesi ve kalkınmasının hızlanması, demokrasi ve demokratik uygulamaların etkin bir rolü var, demokrasi seviyesinin yükselmesi ve daha demokratik bir toplumsal yapının oluşmasında da, ekonomik büyüme ve kalkınmanın önemli bir rolü vardır. Kısaca; demokrasi ve ekonomik kalkınma arasında karşılıklı bir etkileşim olduğunu ve bu ilişkinin ikamecilik değil, tamamlayıcılık ilkesi üzerine inşa edildiği söylenebilir (Çukurçayır ve Tezcan, 2011: 72-73).

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

LİTERATÜR TARAMASI

Literatürdeki kurumlar ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi analiz etmek için incelenen çalışmalar, '*Ekonomik çevreye ilişkin kurumlar ve kalkınma ilişkisi*', '*Sosyal çevreye ilişkin kurumlar ve kalkınma ilişkisi*' olmak üzere iki alt başlık altında verilmiştir. Bu başlıklardan önce aşağıda Wolf'un kurumların ekonomik kalkınmayı nasıl etkilediğine ilişkin genel değerlendirmesine yer verilmiştir.

Wolf (1955) kurumların ekonomik kalkınmaya olan etkisini beş başlıkta toplamıştır.

1. Maliyet ve faydaların doğrudan hesaplanması

Kurumların ekonomik davranışlar üzerinde uyguladığı en basit ve direkt etki, girişimcilerin hesaplarına giren fayda ve maliyetler üzerindeki etkilerdir.

2. Ekonomik ilişkilerin düzeni, tahmin edilebilirliği ve olasılığı

Kurumlar ekonomik çevreyi ekonomik ortamdaki düzen miktarına etki ederek etkileyebilirler. Ekonomik düzen iki bileşene ayrılabilir. Birincisi ekonomik eylemlerin olası sonuçlarının öngörülebilirliği, ikinci ise bu sonuçlara ilişkin kazanç ve kayıp olasılığıdır.

3. Ekonomik fırsatlar bilgisi

Kurumlar satın alma, üretim teknik veya pazarlama fırsatları ile ilgili eksik bilgilerden dolayı oluşan piyasadaki bu kusurları, sürtünmeleri ve katılıkları kaldırarak ekonomik gelişmeyi etkileyebilir.

4. Motivasyon ve değerler

Kurumlar işlevsel ve etkiliyse değerleri ve motivasyonları değiştirip etkinleştirebilir. Bir toplumun kurumsal yapısındaki önemli değişikliklerin toplumun değer kalıbındaki büyük değişimden önce gelmesi gerektiği varsayılmaktadır. Kısaca bu hipotezde kurumların, büyüme için engel teşkil

eden değer ve motivasyonda değişikliklere neden olabileceği vurgulanmaktadır.

5. Üretim ve dağıtım arasındaki ilişkiler

Kurumlar marjinal verimliliğinin altında bir faktörün ücretini azaltmak için faaliyet gösterirken, yüksek marjinal üretkenliğe sahip bireysel faktörler işsiz kalabilir ve yeni faktör kombinasyonları için çıktıda belirgin bir artış vaat eden fırsatlar ihmal edilebilir.

4.1. EKONOMİK ÇEVREYE İLİŞKİN KURUMLAR VE KALKINMA İLİŞKİSİ

4.1.1. Kurumlar ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Son yıllarda doğrudan yabancı yatırımlar (DYY) ile kurumlar arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların sonuçları; kurumların kalitesinin DYY üzerinde önemli bir rol oynadığı şeklindedir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları buldukları ülkelerde istihdam artışı gerçekleştirmekte, teknolojik olarak yenilik sağlamakta, bilgili ve tecrübeli yönetici kaynağı sağlamakta, altyapı yatırımlarını arttırmakta, yurtiçi beşeri sermaye oluşumunu desteklemekte, yurtiçi firmaların gelişmesine ve yeniden yapılanmasına yardımcı olmaktadır. DYY'nin tüm bu özellikleri verimlilik artışına sebep olduğu için ülkelerin yabancı yatırım rekabetini arttırmıştır.

İyi kurumlara sahip olan, belirsizliğin az olduğu ekonomiler doğrudan yabancı sermaye yatırımları için güvenli bir ortam yaratmaktadır. Bu ortamda yapılan yatırımlar sonucu ise ülkelerin milli gelirleri artmaktadır. Sonuç olarak DYY, yapılan yatırımlar sonucu milli gelirinde artış olan ülkelerin ekonomik kalkınmasına katkı sağlamaktadır. Böylece DYY ile kurumlar arasındaki ilişkinin pozitif yönlü olduğu söylenebilir. Bu ilişkiyi inceleyen bazı çalışmalara aşağıda yer verilmiştir.

Acaravcı v.d (2018) yılında yaptığı çalışmada Türkiye ekonomisinde kurumsal kalite, reel gelir ve doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki uzun dönem ilişkileri 1990-2015 dönemi için gecikmesi dağıtılmış otoregresif (ARDL) eş

bütünleşme sınır testi yöntemiyle araştırmıştır. Çalışmanın sonucundaki bulgular da; kurumsal kalitede iyileşmeler, reel doğrudan yabancı girişlerini hem kısa dönemde hem de uzun dönemde olumlu etkilediğine ulaşılmıştır. Kurumsal kalitedeki iyileşmelerin DYY'ı artırmakla kalmayıp, aynı zamanda yayılma etkisiyle ekonominin tamamında iyileşmelere sebep olduğu için, ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanmasında önemli rol oynar.

Busse ve Hefeker (2005) yaptığı çalışmada 1984-2003 yılları arasındaki dönemde 83 veri örneği için 12 farklı gösterge kullanılarak kurumlar, siyasi risk ve doğrudan yabancı sermaye arasındaki bağlantılar araştırılmıştır. Çalışma sonucunda, yasa ve düzen, politik istikrar, bürokrasi kalitesi, iç ve dış çatışma, demokrasi hesap verebilirliği ve hükümet istikrarı doğrudan yabancı yatırımların önemli belirleyicilerinden olduğu saptanmıştır. Ayrıca politik risk ve kurumların bu bileşenlerinden meydana gelen değişiklikler, çok uluslu şirketlerin yatırım kararları için son derece önemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Daude ve Stein (2004) yaptığı çalışmalarında doğrudan yabancı yatırımların yerinin belirlenmesinde, kurumların kalitesinin rolü üzerine odaklanmıştır. Sonuç olarak; daha etkin kurumların genel olarak DYY üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Politikaların öngörülmezliği, mülkiyet haklarının yetersizliği ve hükümet bağlılığının eksikliği doğrudan yabancı yatırımların caydırılmasında büyük rol oynamaktadır.

Fukumi ve Nishijima (2010) çalışmasında panel veri analizi yöntemini kullanarak, Latin Amerika ve Karayip' deki 19 ülkede DYY ve kurumsal kalite arasındaki etkileşimi araştırmıştır. Sonuçlara göre; daha iyi kurumlar bölgeye daha fazla DYY çekecektir ve kurumların kalitesinin artması DYY' i geliştirecektir. Artan DYY'ler ülke ekonomisine büyüme ve kalkınma yönünden müspet bir katkı sağlayacaktır.

Quere vd. (2007) yaptıkları çalışmada iyi kurumların doğrudan yabancı yatırımları yükselttiği, böylece büyüme ve kalkınma üzerindeki genel etkilerinin önemli bir kanalı olduğunu söylemiştir. Ayrıca düşük düzeydeki kurumsal kalite

düzeyinden yüksek bir düzeye geçmenin, aniden kaynak ülkenin komşusu olmak gibi birçok etkisi olabilir.

Gani (2007) 1996-2002 yılları için 17 Asya ve Latin Amerika ülkesinde kurumsal kalitenin göstergelerinden olan yönetim ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasındaki bağlantıyı incelemektedir. Ampirik sonuçlar; hukukun üstünlüğü, yolsuzluğun kontrolü, düzenleyici nitelik, hükümet etkinliği ve siyasi istikrarın DYY ile güçlü bir ilişki içinde olduğunu göstermektedir. Yönetişim yapısının iyileşmesi yatırım performansına sebep olacağı için, ekonomide gelişme ve kalkınma meydana geleceğini iddia etmiştir.

4.1.2. Kurumlar ve Kaynakların Etkin Kullanımı

Genel olarak kurumlar, insan ilişkilerinde tekrarlanan kurallar, kuralların yaptırım özelliği ve davranış kalıplarıdır. Toplumdaki insan ilişkilerinin yönünü belirleyen kurumların ‘iyi’ ve ‘etkin’ bir yapıda olması oluşabilecek birçok soruna set çekmektedir. Etkin kurumlara sahip olan ülkelerde; bürokratik yapının etkin işlemesi sonucu güven ortamı oluşacaktır, belirsizlikler azaltılarak ve işlem maliyetleri düşürülerek yatırımlar arttırılacaktır, fikri mülkiyet haklarının ihlal edilmemesi nedeniyle kayıt dışı ekonomi azalacaktır, insanların kendi çıkarları doğrultusunda kullandığı “yolsuzluk ve rüşvet” gibi eylemlerin olmaması nedeniyle insanlardan alınan ekstra rantlar yok olacaktır, kaynak israfının önüne geçilecektir ve böylece kaynakların etkin kullanımıyla yapılan tasarruf düzeyleri ülkelerin ekonomik performanslarının gelişmesine yardımcı olacaktır.

Kayıt dışı ekonominin boyutunun büyük olması devletin izleyeceği iktisadi politikaların etkilerini sınırlayabilmektedir. Kayıt dışı faaliyetlerin yüksek olması vergi gelirlerini düşürebilir, sağlık, eğitim, altyapı, vb. politikaların finansmanı için gerekli fonları azaltabilmektedir (Arslan, 2007: 92). Elgin ve Öztunalı (2014) 1984-2009 yılları arasında 141 ülke için oluşturduğu panel veri yöntemi ile kayıt dışı ekonomi ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bulgular; kurumsal kalitenin bu ilişkiyle güçlü bir şekilde etkileştiğini göstermektedir. Kurumsal kalitenin düşük olduğu fakat kişi başına GSYH’ nın yüksek olduğu ülkelerde büyük

ölçekte kayıt dışı ekonomi olduğu, tersi durumda, iyi kurumlara sahip ülkelerde ise küçük ölçekli kayıt dışı ekonomi olduğunu söylemiştir.

Wei'nin (2000) yaptığı çalışması 45 ülke üzerine olup, siyasi istikrar düzeyinde yaşanan artışların, doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde pozitif etkisi olduğunu söylemektedir. Aksine yolsuzluğun ise yatırımcılar tarafından maliyet arttırıcı bir unsur olarak görünmesi yüzünden DYY'ye negatif bir etkisi vardır. Bu durumda büyüme ve kalkınma üzerinde olumsuz etkiye sebep olmaktadır.

Okoi vd. (2015) yaptıkları çalışmada 1995-2013 yılları arasında Nijerya da kurumsal kalite, makroekonomik politika ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi analiz etmektedir. Ekonomik kalkınmanın göstergesi olarak; yetersiz beslenme, doğumda yaşam beklentisi, İnsani Gelişme Endeksi (HDI) ve Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYH) şeklinde dört gösterge kullanmışlardır. Hükümet harcamalarının kalkınma üzerinde pozitif ve önemli bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılırken, yolsuzluk seviyesinin ise yetersiz beslenmenin yaygınlığı üzerinde negatif yönde bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Tüm bunlara dayanarak, ülkelerin kalkınma hedeflerine ulaşması için, kurumların sistematik olarak geliştirilmesi ve güçlendirilmesini tavsiye etmişlerdir.

Demetriades ve Law (2006) 1978-2000 dönemi arasında 72 ülke için hem kesitsel hem panel veri yöntemini kullanarak kurumsal kalite göstergelerinden biri olan finansal gelişme ve gelir (GSMH) arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Finansal araçlar, özellikle üretken kullanımlara kaynak tahsis etmesi rolüyle, kalkınma sürecinde önem teşkil etmektedir. Finansal araçların kullanımının artmasıyla işlem ve bilgi maliyetleri azalır. Daha büyük ve etkin finansal piyasalar ekonomik araçları riskten korur, ticaret ve havuz riskini azaltmalarına yardımcı olarak yatırımı arttırır. Artan yatırımlar sonucunda ise ekonomik büyüme ve kalkınma sağlanmış olur. Sonuç olarak, kurumsal kalite ile finansal kalkınma arasındaki etkileşiminin, kalkınma ve büyüme üzerinde olumlu bir etki yaratacağı hipotezi kabul edilmiştir.

Balcerzak ve Pietrzak (2015) gelişmiş ülkelerde insani gelişme ve kurumsal kalite arasındaki ilişki üzerinde durmuştur. Kurumsal faktörlerin kalitesini ölçmek için Fraser Enstitüsü'nün verileri kullanılmış ve TOPSIS yöntemi uygulanmıştır. 29

değişken kullanan Balcerzak ve Pietrzak, girişimciliği etkileyen resmi düzenlemeler, düşük işlem maliyetleri seviyesini korumak ve piyasa mekanizmasının etkinliğini desteklemek için hukuki sistemin etkinliği, işgücü piyasalarının rekabetçi baskısı ve etkinliği, yüksek büyüme potansiyeline sahip işletmelerin gelişimini teşvik eden finansal piyasa kurumları yönünden değerlendirme yapmıştır. Çalışmada, kalkınmanın en önemli ölçüm yöntemlerinden biri olan insani gelişme endeksi de kullanılmıştır. Dinamik panel veri analizinden yararlanılarak kurumlar ve insani gelişim arasındaki ilişkinin analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda ise; kurumsal kalitenin insani gelişme üzerinde pozitif yönlü bir etkisi olduğu saptanmıştır.

4.1.3. Kurumlar ve Gelir Dağılımı

Ülkelerin gelir dağılımında yaşadığı adaletsizliğin nedenlerinden biride ülkedeki kurumsallaşma düzeyinin düşük olmasıdır. Kurumsallaşma düzeyinin hesaplanmasında kullanılan göstergelerden biri ise yolsuzluktur. Yolsuzluk ve rüşvet, kamu gelirlerinin verimli alanlara yönlendirilmesine engel olmaktadır. Aidt (2009)' a göre bir dizi sebepten dolayı yolsuzluk, kalkınmanın önünde bir engel olarak görülmektedir. Sürdürülebilir kalkınmanın doğrudan ölçüsü olan kişi başına düşen gelirdeki büyüme ve yolsuzluk arasında negatif bir ilişki vardır. İyi yönetim ve güçlü siyasi kurumları olan toplumlarda yolsuzluk, marjdaki büyümeyi azaltmaktadır.

Akın ve Erkuş (2016) 2000-2014 yılları arasında, orta gelir düzeyine sahip 13 ülkenin beşeri kalkınma endeksi LHDI ve kurumsal kalite verilerini panel veri analizi yöntemi ile sorgulamıştır. Çalışmanın amacı kurumların ve kurumsal çevrenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkilerini sorgulamak olup, kullanılan 'Beşeri Kalkınma Endeksi' nde Amartya Sen'in metoduna ek olarak gelir faktörü eklenmiştir. Kurumsal kalite ve çevre göstergesi olarak ise ülkedeki yolsuzluğun kontrolü, hükümetin etkinliği, politik istikrar, düzenlemelerin kalitesi, hukukun üstünlüğü, fikir özgürlüğü ve hesap verilebilirlik göstergeleri kullanılmış. Analiz sonucunda elde edilen bulgular sonucunda genel olarak beşeri kalkınma endeksi ve kurumsal kalite arasında pozitif yönlü ilişki bulunurken, ifade özgürlüğü ve hesap verilebilirlik ile LHDI arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur.

Easaw ve Savoia (2009) çalışmalarında kurumsal kalite ve gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Kurumsal kalite göstergesi olarak mülkiyet haklarının kullanıldığı çalışmada Asya, Afrika ve Latin Amerika'daki düşük ve orta gelirli ülkeler yatay kesit ve panel veri yöntemi ile incelemiştir. Yapılan çalışma sonucu; mülkiyet haklarının korunma düzeyinde artış yaşanmasının, gelir eşitsizliğini arttıracak yönündedir. Bu durum özellikle düşük demokrasi ortamlarında görülmektedir. Araştırmacılar, bu etkiyi dengeleyebilmek için politik kurumların geliştirilmesi gerektiğini önermiştir.

Gelir dağılımında yaşanan adaletsizlik beraberinde yoksulluk sorununu getirmektedir. Çalışkan (2016) 2000-2010 yılları arasında seçili ülkeler için kurumsal göstergeler ile yoksulluk göstergeleri arasında ilişki kurmuştur. Kurum ile yoksulluk ilişkisinin incelendiği bu çalışmada panel veri yöntemi kullanılmıştır. Sonuç olarak kullanılan kurumsal göstergeler ile yoksulluk arasında güçlü bir ilişki olduğu bulunmuş, kurumsal yapının yoksulluğu etkilediği kanaatine varılmıştır. İnsanların kurumsal yapıyı, kurumsal yapının ise insan davranışlarını değiştirdiğini düşünürsek, yoksulluk sorununun çözümü mücadelesinde soruna “kurumsal boyut” kazandırma amacı güdülmelidir.

4.1.4. Kurumlar ve Ticari Politikalar

Etkin bir kurumsal yapı ekonomik birimlerin birbirine güven duymasını ve bu birimler arasındaki ticaretin daha ucuz ve güvenli yapılmasını sağlayarak, etkinlik ve kaliteyi arttırmaktadır. Bu durumda, tasarruf ve yatırım kanallarının açılmasına ve üretimde verimlilik artışına yol açarak endüstrinin gelişmesine ve ticaretin artmasına sebep olmaktadır (Yapraklı, 2008: 303). Levchenko (2007) çalışmasında dış ticaret ve kurumsal kalite arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Yaptığı ampirik sonuçlar “ticaretin kurumsal içeriği” nin kanıtını sağlıyor: kurumsal farklılıklar ticaret akışının belirleyici faktörleridir. Kurumlar ve ticaret arasındaki etkileşimlerin oldukça önemli ve küçük farklılıklara sahip olması gerektiğini savunmaktadır.

Dışa açık ticari politikaların izlendiği ekonomilerde dışsal şokların ekonomide yarattığı olumsuz sonuçlar ancak ‘sağlam’ kurumlarla aşılabilmektedir.

Bu yüzden kurumların, ticari politikaların ekonomi üzerindeki olumsuz etkisini önleyebilecek değişkenlerden biri olduğu söylenebilir (Arslan, 2007: 91) Falkinger ve Grossmann (2005) makalesinde ticaret açıklığı ve siyasal gücün eşitsiz dağılımı üzerinde yoğunlaşmıştır. Siyasal güç eşitsizliği, ticaret açıklığı ile birleştiğinde, doğal kaynak ya da arazi bolluğu olan ekonomilerin gelişimi üzerine büyük bir engel teşkil ettiğini söylemektedir. Ayrıca, ticarete açıklık altında demokratik bir sistemde kalkınmanın daha hızlı olduğuna vurgu yapmaktadır.

Yıldırım ve Gökalp (2016) 2000-2011 yıllarını kapsayan çalışmalarında 23 kurumsal yapı değişkeninin kullanıldığı bir dönem için, 38 gelişmekte olan ülkeyi veri olarak almıştır. Çalışmada bu ülkelerdeki kurumsal yapı ve ekonomik performans arasındaki ilişki panel veri analizi yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz bulguları sonucunda; hukuk sisteminin bütünlüğü, yabancı yatırımların kısıtlandırılması, ticaret engelleri ile ilgili düzenlemeler, özel sektörün bankacılık sistemi içindeki payı ve istihdam değişkenleri gibi kurumsal yapı göstergelerinin gelişmekte olan ülkelerin ekonomik performansı üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Ayrıca yargı bağımsızlığı, hükümet harcamaları, transferler ve sübvansiyonlar, sivil özgürlükler, karaborsa döviz kuru, toplu sözleşme gibi değişkenler gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik performansı negatif yönde etkilemektedir.

4.1.5. Kurumlar ve Ekonomik Girişimler

Devlet ekonomik hayatın krizden kurtulması, ekonomideki dalgalanmaların giderilmesi, üretim ve yatırımın artması, işsizliğin azalması, ekonominin güçlenmesi ve büyümesi vb. nedenlerden dolayı ekonomik girişimciliğe destek olmaktadır. Devlet teşebbüsleri firmalar üzerinde güven duygusu yaratarak girişimcileri yatırım yapma konusunda cesaretlendirmektedir. Arkadie (1989) devlet kurumlarının kalkınma üzerindeki rolüne değinmiştir. Devlet teşebbüsleri özel girişimciliğin yetersiz tedarikinin desteklemesini sağlamaktadır. Yani hükümet dışı aktörlerin katılımını teşvik etmek için bir faaliyetin uygulanabilirliğini göstermektedir. Burada devlet teşebbüslerinin oynadığı rolün riski azaltmak, maliyeti düşürmek ve özel girişimcilerin karlılığını arttırmak olduğunu söylemektedir. Girişimciliği destekleyen

devlet kurumları sayesinde yatırımlar artacak ve böylece ekonomik kalkınma yönünde olumlu adımlar atılmış olacaktır.

4.2. SOSYAL ÇEVREYE İLİŞKİN KURUMLAR VE KALKINMA İLİŞKİSİ

4.2.1. Kurumların Siyasi Kalitesi ve Kalkınma

Kurumsal kalitenin önemli ölçütlerinden biride siyasi kalitedir. Siyasi yapının güçlü olabilmesi için; bürokratik yapı etkin olması, mülkiyet haklarının koruma altında olması, yolsuzluk ve rüşvetin olmaması, sözleşmelerin uygulanması, hükümet politikalarına duyulan güvenin olması, politik düzenin sağlanmış olması, etkin bir yargı sisteminin olması gerekmektedir. Akpan ve Effiong (2012) 1998-2007 dönemi için panel veri analizine dayanarak 21 Sahra altı-Afrika ülkesinin, kurumsal yönetim ve kalkınma performansı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Yapılan araştırmalar sonucunda, hukukun üstünlüğünün, düzenleyici niteliklerin ve siyasi istikrarın gelişme kavramı ile ilişkisinin oldukça önemli ve olumlu olduğu saptanmıştır. Ayrıca ekonomik gelişmeyi ve refahı iyileştirmeyi amaçlayan işlemler için tutarlı ve şeffaf kuralların önemli bir paya sahip olduğu gözlenmiştir.

Acemoğlu ve Robinson (2008) yayınladıkları makalede ülkeler arasındaki gelişmiş veya azgelişmiş olarak sınıflandırmanın, bir nevi refah farklılıklarının ana belirleyicisinin ekonomik kurumlardaki farklılıklar olduğunu söylemiştir. Kalkınma sorununu çözmek isteyen ülkeler bu kurumları reforme etmelidir. Fakat bu zordur. Çünkü ekonomik kurumlar siyasi bir sürecin sonucu olan kollektif seçimlerdir. Sonuç olarak makalede kalkınma sorununu çözmek ve az gelişmişliğin anlaşılması için, bir toplumu iyi bir siyasi dengeye itmek için hangi araçların kullanılması gerektiğini çözmek ve farklı ülkelerin niçin kötü ekonomik kurumlarla sonuçlanan siyasi dengeye kısıp kaldıklarını anlamak gerektiğinin altını çizmişlerdir.

Özkan ve Tarı (2011) 1980 sonrası dönem için Türkiye’de 2001 Krizi sonrası alınan istikrar tedbirleri sonrasında gerçekleştirilen yasal ve kurumsal düzenlemelerin ekonomiye olan etkisini incelemiştir. Çalışmanın sonucunda ise; ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeylerinin farklı olmasının en önemli

nedenlerinden birinin, doğru kurallar koyan ve koyulan kuralları etkili bir şekilde yürüten kurumlara sahip olan ülkelerin istikrarlı büyüme ve kalkınma yaşamasıdır. Başarılı bir ekonominin sırrı; mülkiyet haklarını koruyan, etkin işleyen bürokratik yapıya sahip olan, yolsuzluğu önleyen, ekonomik özgürlüğü sağlayan iyi kurumlara sahip olunmasıdır.

Ülkelerin siyasal rejimleri de kurumsal yapıyı etkilemektedir. Modern dünyada bütün eksikliklerine ve kusurlarına rağmen insan aklının düşünebildiği en iyi siyasal rejim olarak adlandırılan demokrasinin, ekonomik istikrar ve performans için vazgeçilemez olduğu yönünde güçlü bir anlaşma vardır (Akın, 2012: 52). Rodrik ve Wacziarg (2005) siyasal kurumlar olarak demokrasi ve ekonomik performans arasındaki ilişkiye değinmiştir. Genel olarak literatürdeki demokratikleşmenin hayal kırıklığı yaratan ekonomik sonuçlara yol açtığı iddialarının geçerli olmadığını söylemişlerdir. Bu iddialar çoğunlukla, demokrasi için yeteri kadar olgun hale gelene kadar etnik olarak bölünmüş ülkelerdeki, yoksul siyasal reformları erteleme çağrılarını haklı çıkarmak içindir. Fakat literatürün eksikliği sadece uzun dönem ilişkileri göz önünde tutmasıdır. Demokrasi seviyesinde meydana gelecek artış özellikle kısa dönemde gelir düzeyini yükseltmektedir.

Pourgerami (1988) yayımladığı makalesinde demokrasi ve ekonomik kalkınma arasında pozitif yönlü bir ilişki bulmuştur. Siyasal rejim kollarından demokrasiye sahip olan ulusların refah üzerinde daha fazla harcama yaptığını, daha eşitlikçi bir vergi sistemine sahip olduğunu ve hükümet harcamalarının faydalarını daha eşit bir biçimde dağıtmaya elverişli olduğunu söylemektedir.

4.2.2. Kurumsal Özgürlükler ve Kalkınma

Literatürde yapılan birçok çalışma 'özgürlük' kavramının ülkelerin ekonomik kalkınması ve büyümesi ile yakın ilişkili olduğunu öne sürmüştür. Sivil özgürlük; dışarıdan herhangi bir müdahale olmaksızın bireylerin fikrini beyan edebilmesi, düşünce ve inanç özgürlüğü, adil yargılanma, yaşam ve mülkiyet özgürlüğü vb. temel özgürlükleri kapsamaktadır. Politik özgürlük; bireylerin seçme seçilme hakkının olması, siyasal parti kurma özgürlüğünün olması, toplantı ve gösteri yapma özgürlüğünün olması, dernek kurma ve derneklere üye olma özgürlüğünün olması

vb. hakların tümüdür. Ekonomik özgürlükler ise; bireyin yapacağı iktisadi faaliyetler ve bu faaliyetler sonucu elde edeceği gelire dışarıdan hiçbir müdahalenin yapılmamasıdır. Bu çerçevede tolumdaki bireylerin istediği gibi çalışması, mülkiyet ve miras özgürlüğü, uluslararası ticaret özgürlüğü, sözleşme özgürlüğü, mübadele özgürlüğü, bireylerin gelirlerini istekleri doğrultusunda kullanma özgürlüğü vb. özgürlükleri kapsamaktadır. G.W. Scully (1988) 1960-1980 dönemleri arasında 115 ülke verisinden yararlanarak politik, sivil ve iktisadi özgürlük düzeylerini içeren kurumsal değişkenler ile ekonomideki büyümeyi karşılaştırmıştır. Sonuç olarak, kendilerini hukukun üstünlüğüne, özel mülkiyete ve kaynakların pazar tahsisine bağlayan politik olarak açık toplumların, diğer ülkelerle (politik, iktisadi ve sivil özgürlüklerin kısıtlandığı) karşılaştırıldığında üç kat daha fazla büyüdüğü gözlemlenmiştir.

Spindler (1991) yaptığı çalışmada, kurumsal kaliteni göstergelerinden biri olan iktisadi özgürlük ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bu ilişkiyi incelerken L.Wright'in derecelendirme yöntemini kullanmıştır. Çalışmada mülkiyet özgürlüğü ve hareket özgürlüğü gibi iktisadi özgürlük değişkenleri ile ekonomik kalkınma arasında güçlü ve doğrudan bir ilişki bulunurken, örgütlenme özgürlüğü ve ekonomik kalkınma arasında ters yönlü bir ilişki bulunmuştur.

Mihçı (2005) kurumlar ve kurumsal değişimin kalkınma sürecinde hiç küçümsenmeyecek bir önemi olduğunu söylemiştir. İktisadi değişkenler kadar kurumsal yapıda kalkınma sürecini belirlemede önemli rol oynamaktadır. Kurumsal değişiklikler uzun dönemde ortaya çıkması beklenen yapısal değişikliklere de zemin hazırlamaktadır. İktisadi özgürlüğü sınırlayan etkenlerin ortadan kaldırılması, bireylerin siyasal sürece katılma düzeyinin yükselmesi, sivil özgürlüklerin geliştirilmesi, eğitim düzeyinin yükseltilmesi, siyasal kararsızlığın azaltılması, demokratik kurumların yerleşiklik kazanması gibi gelişmeler genel olarak gelir düzeyinde bir artış meydana getirir. Böylece uzun dönemli kalkınma süreci olumlu etkilenmiş olur.

Yılmaz ve Tag (2015) kalkınma, hükümet harcamaları ve kurumsal çevre arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Genel olarak, kurumsal çevre ve kalkınma arasında anlamlı bir ilişki kurulurken, hükümet harcamaları ile ilgili bir ilişki

görünmemektedir. Çalışmada kurumsal değişken olarak kullanılan ekonomik özgürlüğün yüksek olması, insani gelişmeyi pozitif yönde etkileyerek kalkınmaya katkı sağladığı söylenmektedir.

Hall ve Jones (1999) ülkeler arasındaki sermaye birikimi ve produktivite farklılıklarını; sosyal alt yapı dediğimiz kurumlar ve hükümet politikalarındaki farklılıklardan kaynaklandığını tesis etmiştir. Bir ülke bu farklılıkları azaltmak ve uzun vadeli ekonomik performans sağlamak istiyorsa; öncelikle bireylerin ve firmaların yatırım yaptığı, fikir oluşturduğu, mal ve hizmet ürettiği ekonomik ortamı oluşturan kurumlar ve hükümet politikalarına (kurumsal yapı) önem vermelidir.

Rodrik vd (2004) 137 ülkeyi kapsayan çalışmalarında kişi başına düşen gelir düzeyini kalkınma göstergesi olarak kullanmış ve kurumsal kalite göstergesi olarak seçtikleri mülkiyet hakları ve hukukun üstünlüğü ölçütlerinin gelir üzerine olan etkilerinin daima pozitif olduğu kanısına varmışlardır. Dışa açıklığın ise; gelir üzerinde ki etkisinin negatif işaretli olmasına rağmen istatistiksel olarak anlamlı olmadığını ileri sürmüşlerdir.

Ekonomik kalkınmanın sosyal belirleyicilerinden bir diğeri de dini inançlardır. İnsanlar mensup olduğu dinin inançları çerçevesinde hareketlerini şekillendirmektedir. Dinin doğruluk ve dürüstlük gerektiğine inanan toplumlarda yolsuzluk ve rüşvet olayları az görülmektedir bu da ekonomik kalkınma üzerinde olumlu etki yapmaktadır. Aynı zamanda toplumun mensup olduğu dinde, baskıcı ve dayatmacı bir anlayış olmadığı takdirde insanlar daha özgür seçimler yapabilmektedir. Glahe ve Varhies (1989) yaptıkları çalışmada ekonomik olmayan faktörler ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiye değinilmiştir. Ekonomik olmayan faktör olarak belirtilen ise bir milletin toplumsal değerlerinin göstergelerinden biri olan dini inançlardır. Ampirik bulgular Yahudi-Hristiyan dininin egemen olduğu toplumlarda siyasi özgürlük ve ekonomik kalkınma arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. Yahudi ve Hristiyanlık ekonomik kalkınmanın önemli belirleyicilerinden biri olarak görülürken, bu dinlere mensup olan ulusların diğerlerine nazaran, daha çok ekonomik kalkınmaya direnen siyasi demokrasilere sahip olduğu iddia edilmektedir.

4.2.3. Küreselleşme ve Kalkınma

Küreselleşmenin ekonomik boyutunun (ticari küreselleşme, finansal küreselleşme, işgücünün küreselleşmesi) yanında sosyo-kültürel, hukuki, siyasi boyutu da vardır. Tüm bu boyutlar dikkate alınarak küreselleşmenin genel bir tanımı yapılmıştır. Küreselleşme; yerel gruplar, uluslar ve bölgeler arasındaki karşılıklı etkileşim ve ilişkilerin derinleşmesi, genişlemesi ve hız kazanması ile ilgili olan tüm faaliyetleri içeren bir süreçtir (Aktaş, 2017:203). Küreselleşmenin finansal, ekonomik, sosyal, kültürel, hukuki, politik birçok etkisi olsa da başlıca sürükleyici gücü teknolojidir. Teknoloji, kalkınmanın temel belirleyicisidir. Çelik ve Erkan (2010) çalışmalarında, ülkelerin kalkınma kriterlerindeki değişimi küreselleşme süreci çerçevesinde analiz etmiştir. Çalışmada, 88 ülkenin 1990-2005 yılları arasındaki kalkınma kriterleri ve küreselleşme endeksleri kullanılarak panel veri analizi yöntemi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucu; ülkelerin tümünün kalkınma kriterleri ve küreselleşme endeksleri arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Ekonomik, politik, sosyo-kültürel küreselleşme sürecinden ziyade teknolojik küreselleşme sürecinin, ülkelerin kalkınma kriterleri üzerindeki etkisinin daha büyük, istikrarlı ve anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır.

Sapkota (2011) çalışmasında 1997-2006 yılları arasında, KOF Endeksi ile 124 ülke arasındaki küreselleşme ve kalkınma arasındaki ilişkileri değerlendirmektedir. Kalkınma göstergeleri olarak toplumsal cinsiyet gelişimi, insani gelişme ve insani yoksulluk gibi veriler kullanmıştır. Sonuç olarak, küreselleşme ile bu veriler arasında olumlu yönde bir ilişki bulunmuştur. Politika yapıcıları tarafından küreselleşmenin 'ülkeler arasındaki ekonomik kalkınma farklılıklarını azaltması' özelliğinin hesaba katılması gerektiğini ileri sürmüştür.

4.2.4. Eğitim ve Kalkınma

Eğitim, genel olarak üretim faaliyetlerini iki şekilde etkilemektedir. Bunlardan ilki, örgün ve yaygın eğitim'den oluşan formel eğitim, ikincisi de hizmet öncesi, hizmet içi ve işbaşı eğitimini kapsayan iş yerinde eğitimidir (Taban, 2017:134). Eğitimin ekonomik kalkınmaya olan etkisi; işgücünün bilgi ve yetenekler

ile donatılarak geliştirilmesini sağlaması, eğitilmiş kişilerin (kaliteli işgücü) makineleri daha doğru kullanması, eğitilmiş insanların yeni buluşları üretimde daha hızlı uygulaması, eğitilmiş insanların sağlık konusunda daha duyarlı ve bilinçli olması nedeniyle iş kaybının yaşanmaması, eğitilmiş insanların ekonomik, politik, sosyal ve hukuki açıdan daha doğru kararlar alması vb. şekildedir. Bold and Svensson (2016)'a göre uzun vadeli bir ekonomik büyüme ve yaşam standardının sağlanması için eğitilmiş işgücüne ihtiyaç vardır. Kamu kurumları iyi çalıştığı zaman, ekonomik tabakalaşma sorun olmayacaktır. Kısacası, mutlak yoksulluğu azaltmanın ve ekonomik hareketliliği arttırmanın en etkili yollarından biri eğitimidir.

Kumari ve Sharma (2017) yayımladıkları makalede eğitimin kalkınma üzerindeki rolüne ve eğitimin işgücü verimliliği, yoksulluk, ticaret, teknoloji, sağlık, gelir dağılımı ve aile yapısı üzerindeki etkisini göstermiştir. Eğitim; vatandaşların refahı ve bireysel gelişimini iyileştirerek ülkelerin ekonomik ve sosyal gelişiminde rol oynar, insanların üretkenliğini ve yaratıcılığını arttırarak girişimciliğe ve teknolojik gelişmelere katkı sağlar, bebek ve çocuk ölümlerinin düşük oranlı olmasını sağlar, daha iyi aile sağlığı ve beslenmesine sebep olur, gelir dağılımının iyileştirilmesinde rol oynar, işgücünün değeri ve etkisini arttırarak yoksulları yoksulluktan kurtarmaya yardımcı olur. Kısacası eğitim kalkınmanın temel faktörlerinden biridir. Hiçbir ülke beşeri sermayeye önemli yatırımlar yapmadan sürdürülebilir bir ekonomik kalkınmaya ulaşamaz.

BEŞİNCİ BÖLÜM

KURUMLAR VE EKONOMİK KALKINMA ARASINDAKİ İLİŞKİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ

5.1. MODEL VE VERİ SETİ

Bu çalışma kapsamında kurumlar ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişki ampirik olarak analiz edilmiştir. Verilerine ulaşılabilme kısıtı altında belirlenen ülkelerin 1999-2017 dönemine ilişkin verileri kullanılmış olup, etkilerin daha net bir şekilde ortaya konabilmesi için ülkeler dünya bankasının yapmış olduğu gelir sınıflandırması dikkate alınarak sınıflandırılmıştır. Düşük gelir orta gelir ve üst gelir grubuna dahil olan 156 ülke verisi analize dahil edilmiştir. Çalışmada kullanılan ülkelere Tablo 13'te yer verilmiştir.

Tablo 13

Çalışmada Kullanılan Ülke Grupları

SIRA	ÜST GELİR GRUBU		ORTA GELİR GRUBU		DÜŞÜK GELİR GRUBU
1	Andorra	Portekiz	Arnavutluk	Jamaika	Benin
2	Arjantin	Katar	Cezayir	Ürdün	Burkina Faso
3	Avustralya	Suudi Arabistan	Angola	Kazakistan	Burundi
4	Avusturya	Singapur	Ermenistan	Kenya	Orta Afrika Cumhuriyeti
5	Bahama	Slovakya	Azerbaycan	Kırgızistan	Çad
6	Bahreyn	İspanya	Belarus	Laos	Demokratik Kongo Cumhuriyeti
7	Barbados	İsveç	Belize	Lesotho	Ethiopia
8	Belçika	İsviçre	Bolivya	Libya	Gambiya
9	Brunei	Trinidad ve Tobago	Bosna Hersek	Kuzey Makedonya	Gine
10	Kanada	Birleşik Arap Emirlikleri	Botsvana	Malezya	Haiti
11	Şili	Birleşik Krallık	Brezilya	Moritanya	Kore Cumhuriyeti
12	Hırvatistan	ABD	Bulgaristan	Mauritius	Liberya

Tablo 13

Çalışmada Kullanılan Ülke Grupları (Devamı)

13	Kıbrıs	Uruguay	Cabo Verde	Meksika	Madagaskar
14	Çekya		Kamboçya	Moldova	Malavi
15	Danimarka		Kamerun	Moğolistan	Mali
16	Estonya		Çin	Fas	Mozambik
17	Finlandiya		Kolombiya	Myanmar (Burma)	Nijer
18	Fransa		Demokratik Kongo Cumhuriyeti.	Namibya	Ruanda
19	Almanya		Kosta Rika	Nikaragua	Senegal
20	Yunanistan		Fildişi Sahili	Papua Yeni Gine	Sierra Leone
21	Hong Kong SAR, Çin		Küba	Paraguay	Tacikistan
22	Macaristan		Cibuti	Peru	Tanzanya
23	İzlanda		Dominika	Romanya	Togo
24	İrlanda		Dominik Cumhuriyeti	Rusya	Uganda
25	İsrail		Mısır	Samoa	Yemen, Cumh.
26	İtalya		El Salvador	Sao Tome ve Principe	Zimbabve
27	Japonya		Ekvator Ginesi	Sırbistan	
28	Kore		Esvatini	Solomon Adaları	
29	Kuveyt		Fiji	Güney Afrika	
30	Letonya		Gabon	Sudan	
31	Lihtenştayn		Gürcistan	Tayland	
32	Lüksemburg		Gana	Tonga	
33	Malta		Grenada	Tunus	
34	Hollanda		Guatemala	Türkiye	
35	Yeni Zelanda		Guyana	Ukrayna	
36	Norveç		Honduras	Özbekistan	
37	Umman		Endonezya	Venezuela	
38	Panama		İran	Vietnam	
39	Polonya		Irak	Zambiya	

Ekonomik kalkınmanın ve kurumların ile etkileşimini sorgulamak amacıyla iki ayrı bölgeye ait ülke grubu belirlenmiştir. Bu çalışma kapsamında kurumlar ile ekonomik kalkınma arasındaki etkileşim sorgulanırken Daniel Kaufmann, Aart Kraay ve Massimo Mastruzzi'nin yapmış olduğu çalışma yol gösterici olmuştur. Söz konusu çalışma kapsamında ülkelerin kurumsal kaliteleri, hesap verilebilirlik, siyasi İstikrar, hükümetin etkinliği, düzenlemelerin kalitesi, hukukun üstünlüğü, yolsuzluk düzeyi başlıkları altında incelenmiş ve derecelendirilmiştir. Kurumsal kalite ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi sorgulamak için oluşturulan temel model (1) numaralı denklemde verilmiştir.

$$HDI_{i,t} = \alpha_i + \beta_1 REGQ_{i,t} + \beta_2 RLAW_{i,t} + \beta_3 GOV_{i,t} + \beta_4 POLST_{i,t} + \beta_5 COR_{i,t} + \beta_6 ACC_{i,t} + \nu_t + \epsilon_i \quad (1)$$

Modelimizde, ekonomik kalkınma ile kurumsal kalite göstergeleri arasındaki ilişkiyi sorgulamak için dünya bankası veri tabanından elde edilen veriler kullanılmıştır. Bu kapsamda kurumsal göstergeler aşağıda Tablo 14'de verilmiştir.

Tablo 14

Çalışmada Kullanılan Kurumsal Göstergeler

REGQ	Düzenlemelerin Kalitesi	Hükümetlerin özel sektörün gelişmesi için sağlıklı politikalar üretmesi ve uygulaması için yaptığı düzenlemeleri ölçmektedir.
RLAW	Hukukun Üstünlüğü	İktisadi ajanların, kendilerini toplumun kuralları içerisinde güvende hissetmesinin yanı sıra sözleşmelerin uygulanabilirliği, mülkiyet hakları, polis ve mahkemelerin kalitesini temsil etmektedir
GOV	Hükümetin Etkinliği	Kamu hizmetleri ve sivil hizmetlerin yanı sıra hükümetlerin politik baskılardan bağımsız hareket edebilmesi, hedefleri doğrultusunda politika üretip uygulayabilmesini temsil etmektedir.
POLST	Politik İstikrar	Ülkede politik istikrarsızlık, politik kökenli şiddet ve/veya terör saldırılarının yokluğunu göstermektedir.
COR	Yolsuzluğun Kontrolü	Çıkar gruplarının veya ülkedeki elit grupların yolsuzluktan getiri sağlamalarının kontrol altına alınması ve önlenmesinin ölçümüdür.
ACC	İfade Hürriyeti ve Hesap Verilebilirlik	Vatandaşları istedikleri siyasi gruplara özgürce katılabilmesi, baskı görmeden seslerini duyurabilmesi, özgür basın varlığı ve hesap verilebilirliği yansıtmaktadır.
HDI	Beşeri kalkınma endeksi	Gelir, sağlık ve eğitim endeksleri ile oluşturulup ülkelerin kalkınma düzeyini temsil etmektedir.

Kaynak: Kurumsal kalite verileri World Bank (2018) World Governance Indicator'den elde edilmiştir. HDI verileri ise Birleşmiş Milletler Kalkınma Programının (UNDP) resmi sitesinden elde edilmiştir.

5.2. YÖNTEM

Panel veri yöntemi günümüzde gittikçe artan bir şekilde ekonomik araştırmalarda kullanılmaktadır. Panel veri, farklı birimlere ait (bireyler, ülkeler, firmalar, hanehalkı vb.) yatay kesit verilerinin belirli bir zaman aralığında bir araya getirilmesi şeklinde tanımlanabilir. Bu çalışmada, 1999-2017 döneminde, 156 ülke üç farklı gelir grubuna ayrılarak analiz edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda, farklı birimlerde ve dönemlerde analiz yapma imkanı sağlayan panel veri analizi, ekonometrik yöntem olarak seçilmiştir.

5.2.1. Panel Veri Analizi

İktisadi değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri incelenirken ekonometrik ve istatistiksel olarak üç farklı veri çeşidi ile çalışılmaktadır. Bunlardan, değişkenlerin değerlerinin gün, ay, mevsim, yıl gibi zaman birimlerine göre değişimini içeren verilere zaman serisi verisi, zamanın belli bir noktasında farklı birimlere ait olan verilere yatay kesit verisi, farklı birimlerin belirli bir dönemi kapsayan verilerine ise panel veri adı verilmektedir. Bir başka ifadeyle zaman serisi verisi; bir birimin dönemlere göre bilgisini, yatay kesit verisi; birçok birimin bir döneme ait bilgisini, panel veri ise; birçok birimin birçok döneme ait bilgisini içermektedir. Zaman serileri tek bir birimi, yatay kesit verileri ise tek bir dönemi içerdiğinden; İktisadi nedensellik analizlerinde araştırmacıyı genel olmayan, tesadüfi yargılara itebilmektedir. Panel veri ise farklı birimlerde ve dönemlerde inceleme yapabilmemize imkan verdiği için, panel veri ile yapılan analizler, diğer iki analize göre daha genel ve daha güvenilir sonuçlara ulaşabilmemize imkan sağlar. Panel veriler her bir kesit için eşit uzunlukta zaman serilerinden meydana gelmişse dengeli panel veriler, farklı uzunluktaki zaman serilerinden meydana gelmişse dengesiz panel veriler olarak adlandırılır (Tatoğlu, 2013: 1-5).

Panel verilerin, yatay kesit verileri ve zaman serilerine göre üstün olduğu bir takım avantajları bulunmaktadır. Bu avantajlardan birincisi panel verilerin bireyler, firmalar, ülkeler veya devletlerin heterojen olduğunu göstermesidir. Bu heterojenliği zaman serileri ve kesitsel çalışmalar göz önüne almayarak, ön yargılı sonuçlara ulaşma riskini taşımaktadır. Panel veriler ise bu farklılık gösteren birimleri zaman

boyutu içerisinde, bireyselliğini koruyarak tahmin yapabilmektedir (Baltagi, 2005: 4).

Panel veri; zaman serilerini ve yatay kesit verileri birleştirerek değişkenler arasında daha az eş doğrusallık, daha fazla değişkenlik, daha fazla serbestlik derecesi, daha fazla bilgi ve daha fazla verimlilik sağlamaktadır. Panel veri, dinamik uyarlamaları daha iyi inceleyebilmektedir. Yatay kesit verileri ise dinamik dönüşümler ile ilgili birçok değişikliği gizlemektedir. Panel veriler ayrıca, işsizlik, yoksulluk gibi ekonomik grupların süresini incelemek için de uygundur ve bu paneller yeteri kadar olursa, ekonomi politikalarındaki değişikliklerin hızlanmasına ışık tutabilmektedir. Örneğin; işsizliğin ölçülmesi için belirli bir zaman verileri ile yapılan yatay kesit analizi, nüfusun ne kadarının işsiz olduğunu tahmin edebilmektedir. Tekrarlanan kesitler bu oranın zaman içinde nasıl değiştiğini gösterebilmektedir. Yalnızca panel veri analizi bir dönemde işsiz olanların zaman içinde nasıl dönüşüm geçireceğini, başka bir dönemde işsiz kalma olasılığını tahmin edebilmektedir. Ayrıca ailelerin yoksulluk, işsizlik ve refah bağımlılığı deneyimlerinin geçici mi yoksa kronik mi olduğunu belirlemek gibi önemli politika soruları da panellerin kullanılmasını gerektirmektedir (Baltagi, 2005: 6).

Panel veriler zaman serilerinden ve yatay kesit verilerinden çok daha fazla etkiler ortaya çıkarmakta ve ölçmektedir. Panel veriler, yatay kesit ve zaman serisi verilerinden daha karmaşık davranış modelleri oluşturmaya elverişlidir. Çok fazla veriyi bir arada daha kolay kullanma yeteneğine sahiptir. Bireyler, firmalar ve hane halkında toplanan mikro panel verileri, makro düzeyde ölçülen benzer değişkenlerden daha doğru bir şekilde ölçebilmektedir. Sadece zaman serisi ya da sadece yatay kesit içeren çalışmalarda, analizlerde sapmalara yol açabilecek olan dışlanmış değişkenlerin etkisi, panel veri analizi ile kontrol altında tutulabilmektedir (Hsiao, 2003: 7).

Tüm bu avantajlar nedeniyle panel veri analizi, uygulama analizlerini geliştirmekte, araştırmacılara daha etkin ve kapsamlı modeller kurmaya olanak sağlamaktadır.

Panel verilerin basit fonksiyona şekli aşağıdaki gibidir;

$$Y_{it} = \alpha + \beta X_{it} + u_{it} \quad (1)$$

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

(1) eşitliğinde altı indisteki i kesitleri, t ise zamanı göstermektedir. α , sabit terimi; β , $Kx1$ 'i ve X_{it} , K açıklayıcı değişkenin değerini göstermektedir (Baltagi, 2005:11). Panel veri modelleri için parametrelerin birim ve zamana göre değer almasına bağlı olarak beş farklı model sınıflandırması yapılabilmektedir; (Tatoğlu, 2013: 37-39).

1. Sabit ve eğim katsayılarının birimlere ve zamana göre değişmediği,
2. Eğim katsayıların değişmediği, sabit katsayılarının birimlere göre değiştiği,
3. Eğim katsayılarının değişmediği, sabit katsayılarının birimlere ve zamana göre değiştiği,
4. Tüm katsayıların birimlere göre değiştiği, zamana göre değişmediği,
5. Tüm katsayıların hem birimlere, hem de zamana göre değiştiği şeklindedir.

Panel veri analizinde en çok kullanılan yöntemleri; ortak sabit bulunduran, diğer adıyla havuzlanmış en küçük kareler (HEKK) yöntemi, sabit etkiler yöntemi ve rassal etkiler yöntemi şeklinde sıralanabilir.

5.2.1.1. Havuzlanmış En Küçük Kareler Yöntemi

Yukarıdaki denklem (1)'de tanımlanmış olan basit panel modelinde bütün farklı birey ve zamanlar için katsayıların aynı olduğu varsayımı ile α ile β katsayıları alt indis içermemektedir. Yapılan örneklemin farklı gelir gruplarına sahip ülkeleri içerdiği göz önünde bulundurulduğu zaman davranış farklılıklarının meydana geleceği söylenebilir. Bu davranış farklılıklarını göz önünde bulunduran denklem (2)'deki gibi gösterilebilir.

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta X_{it} + u_{it} \quad (2)$$

Böylece, α_i örneklem içerisindeki her birey için farklılık gösterebilecektir. Benzer şekilde eğim katsayısının da (B) bireyler arasında farklılık göstereceği göz önünde bulundurulabilir (Aytun, 2012: 91).

Havuzlanmış en küçük kareler yönteminde, birim ve zaman etkisinin olmadığı, hem sabit hem de eğim parametrelerinin sabit kabul edildiği varsayımı ile tahmin yapılabilmektedir. Bu durumda, havuzlanmış en küçük kareler yöntemi tüm parametrelerin homojen olduğu varsayımı ile tahmin edilebilmektedir (Tatoğlu, 2018: 52). Bu yöntem yatay kesitler arasında homojenlik bulunmadığını ima etmektedir. Örneklerin homojen olması durumunda en küçük kareler yöntemi tutarlı ve kullanışlıdır (Aytun, 2012: 92).

5.2.1.2. Sabit Etkiler Modeli

Panel veri modellerinde kullanılan tahmin yöntemlerinden birisi Sabit Etkiler Modeli (FEM)'dir. Diğer bir ifadeyle yapay değişkenli regresyon da denilmektedir. Sabit etkiler modelinin geliştirilmesi, modelin sabit parametresinin bireysel birimlere özgü olması şeklinde yapılmaktadır. Bu durum her bireye ait sabitin farklı olduğunu fakat zaman boyunca değişmediğine ifade etmektedir (Hsiao, 2002: 30). Zaman boyunca sabitin değişmesi istendiğinde bu değişkene bir t değeri ilave etmek gerekir. Eğer her birey için sabitin değişmesi isteniliyorsa, mutlaka kukla değişken kullanılması gerekmektedir (Kutlar ve Babacan, 2012: 85). Sabit etkiler modelinin yapısı şu şekildedir;

$$Y_{it} = \bar{\beta} + \alpha_i + \beta_1 X_{1it} + \dots + \beta_k X_{kit} + \epsilon_{it} \quad (3)$$

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

Bu denklemde B ortalama sabit terimi, α_i 'de, i'ninci birim için ortalama sabit terim farklılığını göstermektedir. (3) nolu eşitliğin tahmin edilmesinde kullanılacak olan uygun tahmin yönteminin ne olduğu, α_i 'nin sabit mi yoksa rassal mı olduğuna

bağlıdır. Eğer α_i sabitse ‘Kukla Değişken Modeli’; rassalsa bir ‘Hata Bileşenler Modelini’ kullanmak gerekir (Judge ve diğerleri, 1985:519).

(3) nolu eşitlikte yer alan hata terimi ile açıklayıcı değişkenler arasında bir ilişki varsa, Sabit Etkiler Modeli uygun model olarak değerlendirilebilir. Çünkü böyle bir durumda sabit etkiler modeli tahminçileri satmasız olmaktadır. Ayrıca, N sayısı az ve gözlem sayısı T büyükse, FEM yine tercih edilebilir model olmaktadır (Özer ve Biçerli, 2004: 72).

5.2.1.3. Rassal Etkiler Yöntemi

Panel veri analizlerinde sabit etkiler yönteminin yanı sıra diğer bir yöntem olarak rassal etkiler yöntemi (Random Effects Model, REM) kullanılmaktadır. Rassal etkiler modelinde yatay kesit birimlerindeki farklılıkların hata terimi gibi rassal olduğu varsayılmaktadır (Greene, 1993: 469). Bu yöntemde göre, yatay kesit birimlerinde veya birimlere ve zamana göre meydana gelen değişiklikler, modele hata teriminin bir unsuru olarak dahil edilmektedir. Bunun en önemli sebebi, sabit etkiler modelindeki serbestlik derecesi kaybının ortadan kalkmış olmasıdır. Zira bu modelde önemli olan birime veya birime ve zamana özel katsayıların bulunmazsa değil, birime veya birime ve zamana özel hata bileşenlerinin bulunmasıdır (Çalışkan, 2009: 125).

Hata Bileşenleri Modeli (Error Components Model, ECM) olarak da adlandırılan REM modeli aşağıdaki şekilde gösterilir (Kutlar ve Babacan, 2012: 88-89).

$$Y_{it} = \beta_{1i} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + u_{it} \quad (4)$$

Bu denklemde β_{1i} değişkeni, β_1 ortalamaya sahip bir rassal değişkendir. Bu durumda her birim için sabit değişken, $\beta_{1i} = \beta_1 + e_i$ olacaktır. Burada e_i rastgele hata terimi olup sıfır ortalama ve sabit varyansa sahiptir.

Denklem;

$$Y_{it} = \beta_{1i} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + e_i + u_{it} \quad (4)$$

(1)

veya daha kısa olarak,

$$Y_{it} = \beta_1 + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + V_{it} \quad (4) (2)$$

$$V_{it} = e_i + u_{it}$$

şeklinde ifade edilmektedir. Rassal etkiler modeli ismini, birden fazla hata terimi içeren vi değişkeninden almaktadır. Rassal Etkiler Modelinin temel varsayımları şunlardır; (Kutlar ve Babacan, 2012: 89, Özer ve Biçerli, 2004: 73).

- Hem bireye özgü hem de panel hata terimi normal dağılıma sahiptir.
 $e_i \approx N(0, \theta_e^2)$ ve $u_i \approx N(0, \theta_u^2)$
- Bireysel hata terimleri ne kendi aralarında ne de panel hata terimi ile ilişkilidir.

Yani;

$$E(e_i u_{it}) = 0$$

$$E(e_i, e_j), (i \neq j)$$

$$E(u_{it} u_{ik}) = E(u_{it} u_{jt}) = E(u_{it} u_{jk}) = 0, (i \neq j), (t \neq k)$$

Bireysel hata terimleri arasında korelasyon, ayrıca zaman serisi ve yatay kesit birimleri arasında da otokorelasyon bulunmamaktadır. Rassal etkiler modelinde e_i doğrudan gözlemlenemez. Son denklemin doğal sonucu olarak, $E(v_i) = 0$ ve $var = \theta_e^2 + \theta_u^2$ şeklindedir. Eğer yapılan tahminde $\theta_e^2 = 0$ ise REM model tahmini ile pooled regresyon tahmini arasında herhangi bir farklılık bulunmamaktadır. Diğer taraftan yapılan tahminde modelde hata terimi aynı varyansa sahiptir. Ancak yatay kesit serileri arasında otokorelasyonun olma ihtimali bulunmaktadır. Eğer

otekorelasyon var ise tahmincilerin etkin olmayacağını bilerek Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (EKK) metodu kullanılması gerekmektedir.

Genelleştirilmiş EKK yöntemine ek olarak, rassal etkiler modelinin tahmin için kullandığı yöntemlerden bazıları; İki Aşamalı Genelleştirilmiş EKK Yöntemi, En Çok Benzerlik Yöntemi'dir.

5.2.1.4. Hausman Testi

Sabit Etkiler ve Rassal Etkiler modeli arasında seçim yapmak amacıyla kullanılan test, Hausman (1978) tarafından geliştirilmiştir (Hausman, 1978: 1251-1271). Hausman testi için boş ve alternatif hipotez aşağıdaki gibidir:

H_0 : Açıklayıcı değişkenler ile birim etki arasında korelasyon yoktur.

H_1 : Açıklayıcı değişkenler ile birim etki korelasyonludur.

Boş hipotez kabul edildiği zaman iki tahmin edicide de tutarlı sonuç vermektedir. Bu durumda rassal etkiler modelinde serbestlik derecesinin daha yüksek olduğu için daha etkin sonuçlar üretmesi göz önüne alınarak, rassal etkiler modeli seçilmelidir. Aksi takdirde sabit etkiler modeli ile tahmin yapmak daha uygundur.

Hausman test istatistiği aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır.

$$(\hat{\beta}_{SE} - \hat{\beta}_{TE})' [A \text{ var} (\hat{\beta}_{SE}) - A \text{ var} (\hat{\beta}_{TE})]^{-1} (\hat{\beta}_{SE} - \hat{\beta}_{TE}) \quad (5)$$

(5) numaralı denklemde TE: tesadüfi etkiler modelinin tahmin edicileri, SE: sabit etkiler modelinin tahmin edicilerini, $(A \text{ var} \hat{\beta}_{SE})$: sabit etkiler modelinin tahmininden elde edilen asimptotik varyans-kovaryans matrislerini ve $(A \text{ var} \hat{\beta}_{TE})$ ise rassal etkiler modelinin tahmininden elde edilen asimptotik varyans-kovaryans matrislerini ifade etmektedir (Tatoğlu, 2013:180).

5.3. BULGULAR

Ekonmetrik analizin gerçekleştirilmesinde kullanılacak yöntemin belirlenmesi için önce verilerin birim kök testi sınaması yapılmıştır. Birim kök sınamalarında Levin, Lin & Chu, Im Peseran ve Shin ile ADF - Fisher birim kök testleri kullanılmıştır. Birim kök test sonuçları Tablo 15'te sunulmuştur.

Tablo 15

Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Değ.	Levin, Lin & Chu		IPS		ADF - Fisher	
	Sabitli	Sabit+Trend	Sabitli	Sabit+Trend	Sabitli	Sabit+Trend
HDI	-17.20***	-4.34***	-9.85***	-4.17**	284.1***	90.7***
ACC	-7.59***	-14.9***	-4.64***	-6.03***	134.8***	108.3***
COR	-4.53***	-3.59***	-4.05***	-2.93***	111.8***	94.6***
GOV	-13.21***	-13.9***	-6.92***	-5.18***	354.9***	94.6***
POLST	-5.41***	-3.49***	-2.24***	-2.790***	80.24***	92.7***
REGQ	-6.46***	-5.50***	-4.89***	-3.199***	120.7***	103.2***
RLAW	-7.04***	-7.02***	-4.75***	-4.204***	123.8***	109.0***

*** %1 düzeyinde istatistiki anlamlılığı ifade etmektedir. Bütün değişkenler sabitli ve trendli olarak değerlendirilmiştir. Gecikme sayısı Schwarz bilgi kriterine (SIC) göre otomatik olarak belirlenmiştir.

Seçilecek yöntem için gerçekleştirilen test sonuçlarına göre oluşturulan model için elde edilen F testi olasılık değeri havuzlanmış EKK tahmincisine karşın tüm modellerde sabit etkiler tahmincisi % 1 seviyesinde anlamlı olduğunu göstermektedir. Bu sonuç gruplara özgü sabit etkilerin birbirine eşit olduğunu öne süren F testine ilişkin hipotezinin reddedilmesine imkan sağlar. LM testi olasılık değerleri kontrol edildiğinde havuzlanmış EKK tahmincisine karşın, rassal etkiler tahmincisi de istatistiksel olarak % 1 seviyesinde anlamlıdır. LM testi için hipotezinin reddedilmesi havuzlanmış EKK tahmincisine karşın birimler arasında rassal etkilerin anlamlı olduğu sonucunu ortaya koymaktadır.

Gerçekleştirilen iki test birlikte değerlendirildiğinde havuzlanmış EKK tahmincisi tercih edilememektedir. Model için gerçekleştirilen diagnostik testlerin bir sonraki aşaması sabit etkiler ile rassal etkiler arasında da yapılacak seçimdir. Bu

durum için Hausman testi gerçekleştirilmiştir. Gerçekleştirilen Hausman testi olasılık değerlerine göre %1 anlamlılık seviyesinde hipotezi reddedilmektedir. Bu sebeple analizde kullanılacak model sabit etkiler (SEM) modelidir. Yapılan analizde model için gerçekleştirilen otokorelasyon ve değişen varyans test sonuçları, otokorelasyon ve değişen varyans sorununun var olduğunu ortaya koymaktadır. Bu durumda asimptotik t istatistiklerinin kullanılmaması nedeni ile tahminde söz konusu sorunlara karşı dirençli t istatistikleri elde edebilmek için White (1980,1984) tarafından geliştirilen “Period White” yöntemi kullanılmıştır.

Tablo 16
Testler

TESTLER	Üst Gelir	Orta Gelir	Alt Gelir
F-group (fixed)	290.0***	611.3***	602.0***
F-time (fixed)	307.1***	461.0***	173.7***
F-twoway (fixed)	299.4***	584.4***	460.1***
LM-group (random)	3117.7***	8419.4***	2105.3***
LM-time (random)	1613.0***	1053.9***	229.1***
LM-twoway (random)	4730.7***	9473.4***	2334.4***
Honda-group (random)	55.8***	91.7***	45.8***
Honda-time (random)	40.1***	32.4***	15.1***
Honda-twoway (random)	67.8***	87.8***	43.1***
Hausman	50.2***	12.50**	16.7***
Seçilen Model	Sabit Etki	Sabit Etki	Sabit Etki
Değişen Varyans Testleri			
LMh (random)	174.6***	588.7	418.7***
LMh (fixed)	259.5***	291.0	121.5***
Sabit Etkiler için Otokorelasyon Testleri			
LM-stat	600.1***	1075.0***	340.7***
Durbin-Watson	0.146***	0.070***	0.136***
Rassal Etkiler için Otokorelasyon Testleri			
LM-murho	3163.2***	8429.6***	2119.5***
LM-mu rho	2563.1***	7354.5***	1778.8***
LM-rho mu	45512***	10.17***	14259***

Üç ayrı gelir grubuna ayrılmış ülke grupları için gerçekleştirilen analizin sonuçları farklılık arz etmektedir. Üç ayrı gelir grubu için yapılan analizin sonuçları Tablo 17’de sunulmuştur.

Tablo 17

Model Tahmin Sonuçları

ÜLKE GRUPLARI			
HDI	Düşük Gelir	Orta Gelir	Üst Gelir
ACC	0.0014 (0.588)	-0.001 (-0.996)	-0.007*** (-2.956)
COR	-0.0006 (-0.116)	-0.001 (-0.434)	0.004 (1.712)
GOV	0.032*** (5.27)	0.0138*** (4.661)	0.011*** (4.469)
POLST	0.0074 (1.37)	0.013*** (8.466)	0.004** (2.028)
REGQ	0.004 (0.80)	0.002 (0.914)	0.002 (1.158)
RLAW	-0.005 (-1.11)	-0.007** (-2.401)	0.009** (2.765)
C	0.46*** (133.6)	0.641*** (806.0)	0.813 (160.5)
Observations	494	1482	988
Num. of count.	26	78	52
R-squared	0.984	0.980	0.969
Adjusted R-squared	0.983	0.979	0.967
S.E. of regression	0.014	0.014	0.010
Sum squared resid	0.097	0.286	0.092
Log likelihood	1406	4233.3	3180.5
F-statistic	5900	702.8	387.2
Prob(F-statistic)	0.000	0.000	0.000
Mean dependent var	0.434	0.644	0.848
S.D. dependent var	0.114	0.100	0.055

Hesap verilebilirlik ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiye bakıldığında, üst gelir grubu ülkelerde diğer ülke gruplarından farkı olarak pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Düşük orta ve üst gelir grubunda hükümet müdahalelerini temsil eden GOV değişkeni ile ekonomik kalkınma arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Düşük gelir grubunda politik istikrarla ekonomik kalkınma arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmazken, orta ve üst gelir grubunda yer alan ülkelerde bu ilişki pozitif yönlüdür. Düzenlemelerin kalitesi ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiye bakıldığında üç ülke grubu içinde anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Orta gelir grubu ülkelerde hukukun üstünlüğü ekonomik kalkınmayı negatif yönde etkilerken bu etki üst gelir grubunda pozitifdir. Kurumsal kalitenin

artmasıyla bürokratik engellerin kalkması bu ilişkinin yönünü pozitif ve doğru çevirmiş olabilir.



SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Kalkınma kavramı, bir ülkedeki ekonomik yani niceliksel (mal, hizmet, gelir vb.) büyümeye ek olarak sosyal, kültürel, siyasal ve diğer alanlarda da yapısal dönüşümün beraber yaşanması sürecidir. Kalkınma kavramının tanımından da anlaşılacağı üzere ekonomik faaliyetlere ek olarak bu faaliyetlerin gerçekleştirildiği ortamların özellikleri de ekonomik analizlere dahil edilmeye başlamıştır. Bu süreç ülke sınırları arasındaki farklılıkların sorgulanmasında ekonomik faaliyetlere ek olarak kurumların etkinliğinin (kurumsal kalite) sorgulamasını da gündeme getirmiştir.

Kurumsal iktisat yaklaşımı; ülkelerin ekonomik büyüme sürecini ve ülkeler arası performans farklılıklarını açıklama konusunda kurumsal yapıyı oluşturan unsurların merkezi bir rol üstlendiği görüşündedir. Kısaca bu iktisadi yaklaşım kurumların ekonominin “lokomotif gücü”nü oluşturduğu tezi üzerine kurulduğu söylenebilir. Bu çerçevede çalışmamızda kurumlar ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişki üzerinde durulmuştur.

İlgili literatürde ülkelerde yolsuzluğun kontrolü ile ekonomik kalkınma arasında pozitif yönlü ilişki olduğu ifade edilmesine rağmen, yapılan analizde istatistiki olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır. Üst gelirli ülkelerde pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Yolsuzluk kontrolünün bazı sebeplerle sağlanması durumunda ekonomik kalkınmanın olumlu yönde etkileneceği düşünülmektedir. Bunlar; çıkar gruplarının ve ülkedeki elit tabakanın yolsuzluktan kazanç sağlamasının önüne geçilmesi, güçlü siyasi kurumların varlığı ve iyi yönetim yapısına sahip olan toplumlarda marjdaki büyümeyi azaltan yolsuzluk düzeyinin indirgenmesi şeklinde sıralanabilir. Yolsuzluk, ülkelerin yönetim yapısında meydana gelen düzenlemeler ile en aza indirilebilmektedir. İyi yönetim yapısına sahip olunması için gerekli olan düzenlemelerden biri de hesap verebilirliktir. Hesap verebilirlik düzeyinin yükseltilmesi ile yolsuzluk ve rüşvet gibi meydana gelebilecek olumsuzlukların önüne geçilebilir.

Kurumsal kalite göstergelerinden biri olan hesap verebilirlik ve ifade özgürlüğü ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiye bakıldığında; üst gelir grubu

ülkelerde anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Hesap verebilirlik; çalışmanın konu edilen kural ve standartlara uygun olarak yapıldığını gösterme ve zorunlu roller veya planlar karşısında performans sonuçlarının adil ve doğru bir şekilde rapor edilmesi yükümlülüğüdür (UNDP, 2008: 5). Üst gelir grubu ülkelerde hesap verebilirliğin yüksek olması, çabuk cevap verebilir bir yönetim yapısının olduğunun bir göstergesidir. Bu ülkelerde yöneticiler, sorumluları aldıkları kararların sonuçlarından sorumlu tutmakta ve bu kararların olumsuz yönde etki etmesi (rüşvet, yolsuzluk vb.) halinde sorumluluğu üzerine almaktadır. Böylece bu ülkelerde kamu oteritesinin aşırı güç kullanılması önlenmektedir. Aynı zamanda bu ülkelerde demokratik bir siyasi yapıya sahip olunması ve hesap verebilirliğin yüksek olması, insanların ifade özgürlüklerini garanti altına alınmakta ve siyasi iktidarın oy mekanizması ile denetlenilebilir olmasını mümkün kılmaktadır. Siyasi yapısı zayıf olan toplumlarda ise; farklı hükümet kuruluşları ve bürokratların aldığı bağımsız rüşvetler ortaya çıkmakta ve toplam üretimi düşürmektedir. Buna bağlı olarakda toplumsal maliyet azalmaktadır.

Kurumsal yapı göstergelerinden biri olan hükümet etkinliği ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiye bakıldığında; üç ülke grubu içinde istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bu anlamlı ilişki; ekonomik girişimciliğe destek olmasına, İç ve dış yatırımlar için güven unsuru yaratarak yatırım yapılmasına katkıda bulunmasına, toplumun kötü yönünü satmalarına engel olmasına, verimlilik artışı ve yeni teknolojilerin öğrenilmesi ve kullanılması için özel girişimciliğe destek olunması gibi nedenlere bağlanabilmektedir.

Politik istikrarın kalkınma üzerindeki etkisine bakıldığında; üst ve orta gelir grubu ülkelerde pozitif yönlü, düşük gelir grubu ülkelerde negatif yönlü bir ilişki olduğu söylenebilir. Ekonomik hayatta politik istikrarın varlığı geleceğe ilişkin belirsizlikleri ortadan kaldırarak girişimcilerin uzun ve verimli yatırımlar yapmasına zemin hazırlamaktadır.

Araştırmamızda kullandığımız kurumsal yapı göstergelerinden biri olan hukukun üstünlüğü ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiye bakıldığında; orta gelirli ülkelerde negatif yönlü ilişki saptanırken, üst gelirli ülkelerde bu ilişkinin anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır. Üst gelirli ülkelerde bu ilişkinin anlamlı

olmasının nedeni olarak, mülkiyet haklarının uygulanması ve sözleşmelerin uygulanması gösterilebilir. Mülkiyet haklarının korunduğu ve sözleşmelerini uygulandığı toplumlarda işlem maliyetleri azalmaktadır. Ayrıca yaratılan güven ortamı bireylere ve firmalara yatırım imkanı sağlayarak ekonomik kalkınmaya olumlu katkıda bulunmaktadır.

Sonuç olarak çalışmada elde edilen bulgular, analiz edilen ülke gruplarına göre farklılık gösterse de, kurumsal yapının kalkınma üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu yönündedir. Ülkelerin daha etkin ve kaliteli bir kurumsal yapıya sahip olmaları; kaynakların etkin kullanılmasını sağlayarak, piyasa aksaklıklarını ortadan kaldırarak, pozitif dışsallıklar yaratarak ve belirsizliği azaltıp girişimcileri yatırıma teşvik ederek ekonomik kalkınmaya pozitif yönde etki etmektedir. Ayrıca ülkelerdeki gelir seviyesinin artması, iktisadi alandaki sürtünmeleri azaltmak için kurumsal reformlara zemin hazırlamaktadır. Yapılan reformlar kurumsal kaliteyi olumlu yönde etkileyerek iki taraflı nedensellik ilişkisinin kurulmasını da beraberinde getirmektedir. Ülkelerin ekonomik performanslarını arttırması açısından öncelikle kurumsal kaliteyi arttırmayı amaçlayan politikalara, daha sonra da kurumsal yapı ile uyumlu iktisadî politikalar oluşturmaya yönelmesi önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

- Acar, Yalçın (1990). *Büyüme Teorileri*. Uludağ Üniversitesi Basımevi. U.Ü.İ.İ.B.F İşletme İktisadı ve Muhasebe Araştırma ve Uygulama Merkezi Yayın No.43.
- Acaravcı, Ali, Artan, Seyfettin, Erdoğan, Sinan ve B. Göktürk, Tunay (2018). “Türkiye’de Kurumsal Kalite, Reel Gelir ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar İlişkisi”. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İİBFD, Cilt.5, Sayı.2. s.132-145.
- Acemoğlu, Daron ve Robinson, James. (2008). “*The Role of Institutions in Growth and Development*”. Commission on Growth and Development, Working Paper No.10.
- Adaçay, Funda Rana (2017). “Kalkınma ve Sanayileşme Stratejileri”. (Ed.: Bülent Günsoy ve Ceyda Özsoy). *İktisadi Kalkınma içinde* (s.57-87). Eskişehir:Anadolu Üniversitesi Yayını.
- Adelman, Irma (1999). “The Role of Government in Economic Development”. *Working Paper*, No. 890.
- Adelman, Irma ve Yeldan, Erinc (2000). “Is This The End of Economic Development?”, *Structural Change and Economic Dynamics 11*, pp.95-109.
- Adıgüzel, Muhittin (2006). *Kalkınma ve Kalkınma Bankacılığı*. Turhan Kitabevi.
- Aidt, Toke S. (2009). “Corruption, Institutions, and Economic Development”. *Oxford Review of Economic Policy*, 25(2), pp. 271-291.
- Akçay, Aslı Öney ve Erataş, Filiz (2015). “Satın Alma Gücü Paritesi Teorisinin Geçerliliği: G7 Örneği”. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt.2, Sayı.1, s.82-100.
- Akın, Serhat (2012). *Kurumların ve Ekonomik Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi*. Yayınlanmış Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Akın, Cemil Serhat ve Aytun, Cengiz (2014). “Kurumsal Kalite ve Ekonomik Büyüme: Panel Nedensellik Analizi”, *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 18(1).
- Akın, Cemil Serhat ve Erkuş Sefa (2016). “Kurumsal Kalitenin Ekonomik Kalkınma Üzerine Olan Etkisi”.
- Aktan, Can Coşkun (2002). *Yoksullukla Mücadele Stratejileri*. Hak İşçi Sendikaları Konfederasyonu, Manşet Basın-Yayın.

- Aktan, Can ve Vural, Tarık (2005). “Kurallar ve Kurumların Oluşumu”. (Ed.: Coşkun Can Aktan). *Kurallar, Kurumlar ve Düzen*. Sermaye Piyasası Kurulu. Kurumsal Araştırmalar Serisi No.1.
- Aktaş, Tuba (2017). “Küreselleşme, Kalkınma ve Dış Ticaret”, (Ed.: Bülent Günsoy ve Ceyda Özsoy). *İktisadi Kalkınma içinde* (s.202-227). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını.
- Akpan, Godwin E. ve Effiong, Ekpeno L.(2012). “Governance and Development Performance: A Cross-Country Analysis of Sub-Saharan Africa”. *Journal of Economics and Sustainable Development*, Vol.3, No.14, s.54-66.
- Alnıaçık, Esra ve Alnıaçık, Ümit (2009). “Kurumsal İtibar ve Bölgesel Kalkınmada ki Önemi”. *Burhaniye MYO Bölgesel Kalkınma Kongresi*, Balıkesir: Balıkesir Üniversitesi.
- Altınışik, İsa ve Peker, Hasan Sencer (2012). “Eğitimin Ekonomik Kalkınmaya Etkisi”, *Sosyoteknik Sosyal ve Teknik Araştırmalar Dergisi*, Sayı 4.
- Anand, Sudhir ve Amartya Sen (1994). “Human Development Index: Methodology and Measuremen”, *Human Develeopment Report Office Occasional Paper 12*, UNDP, New York.
- Arslan, Ünal (2007). *Kurumların İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkisi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Artan, Seyfettin ve Hayaloğlu, Pınar (2013). “Ülkelerarası Büyüme Farklılıklarının Açıklanmasında Kurumsal Yapının Rolü: Panel Veri Analizi”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(3), 31-54.
- Arkadie, Brian Van (1989). “The Role of Institutions in Development”, *The World Bank Economic Review*, s.153-176.
- Ata, Ahmet Yılmaz (2009). *Kurumsal İktisat Çerçevesinde Yolsuzluğun Fırsat ve Motivasyonları: AB Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme*. Yayınlanmış Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Aydın, Mustafa (2005). “Değerler, Normlar ve Kurumlar”, (Ed.: Coşkun Can Aktan). *Kurallar, Kurumlar ve Düzen*. Sermaye Piyasası Kurulu. Kurumsal Araştırmalar Serisi No.1.
- Aytun, Cengiz (2012). *Enformasyon Ve Telekomünikasyon Teknolojilerinin Ekonomik Büyümeye Etkisi: Gelişmiş Ve Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama*. Yayınlanmış Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.

- Baltagi, Badi H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. Third Edition. Chicester: John Wiley & Sons.
- Balcerzak, Adam P. ve Michal Bernard Pietrzak (2015). “Human Development and Quality of Institutions In Highly Developed Countries”, *Institute of Economic Research Working Papers*.
- Bal, Harun ve Özdemir, Pınar (2017). “Kurumlar ve Ekonomik Gelişme: Panel Veri Analizi ile Bir Değerlendirme”, *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı.9, s.80-104.
- Başar, Selim, Eren, Murat ve Eren, Miraç (2015). “Ülkelerin İnsani Gelişmişlik Endekslerine Göre Etkinliklerinin İncelenmesi”, *International Conference On Eurasian Economies*.
- Başkaya, Fikret (2001). *Az Gelişmişliğin Sürekliliği*. İmge Kitabevi.
- Başkaya, Fikret (2005). *Kalkınma İktisadının Yükselişi ve Düşüşü*. Maki Basım ve Yayınevi. 5.baskı.
- Bakırtaş, Doğan (2016). “Kurumlar, Vergi Kültürü ve Ekonomik Büyüme”, *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), s.67-87.
- Bayer, Ali (2013). “Değişen Toplumsal Yapıda Aile”, *Şırnak Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 4(8), s.102-129.
- Berber, Metin (2017). *İktisadi Büyüme ve Kalkınma*. Karadeniz Teknik Üniversitesi İİBF, Cilt.6, Trabzon: Celepler Matbaacılık.
- Beşkaya, Ahmet ve Ursavaş, Uğur (2014). “Eski ve Yeni Kurumsal İktisat: Karşılaştırmalı Bir Analiz”, *Journal of Business Economics and Political Science*, No.5, s.1-6.
- Biber, Ahmet Emre (2010). “İktisadi Büyümede Kurumsal Faktörler ve Kurumsal Değişim”, *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 19.
- Bold, Tessa, ve Jakob Svensson (2016). “Education, Institutions and Development”, *Edi Working Paper Series*, IIES Stockholm University.
- Bozdağ, Nihat ve Bozdağ, Emre Güneşer (2006). “Ülkeler Arası Kişi Başına Gelir Karşılaştırmasında Bozdağ Nüfus Etkinliği Katsayısı ve Endeksi -Yeni Bir Yaklaşım-”, 15. İstatistik Araştırma Sempozyumu.
- Bocutoğlu, Ersan (2004). *Makro İktisat Keynesyen Teori ve Politikalar*. Trabzon: Derya Kitabevi, 3.Baskı.
- Bulte, E. H., Damania, R., ve Deacon, R. T. (2005). “Resource Intensity, Institutions and Development”. *World Development*, 33(7), pp.1029-1044.

- Busse, M., Hefeker, C. (2005). "Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment", Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA), *Hamburg Institute of International Economics, Discussion Paper*, pp.1-24.
- Bülbül, Yaşar (1998). "Amartya Kumar Sen: Yaşam Öyküsü".
- Büyük Larousse Sözlük ve Ansiklopedisi (1986). (17.cilt) İstanbul.
- Cirhinlioğlu, Zafer (1999). *Az Gelişmişliğin Toplumsal Boyutu*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Commons, J. R. (1931). "Institution Al Economics", *American Economic Review*, Vol.21, 648-657.
- Çakmak, Özlem (2008). "Eğitimin Ekonomiye ve Kalkınmaya Etkisi", *Dumlupınar Üniversitesi Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi*, Sayı.11, s.33-41.
- Çalışkan, Zafer (2009). "OECD Ülkelerinde Sağlık Harcamaları: Panel Veri Analizi". *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı.34, s.117-137.
- Çalışkan, Zehra Doğan (2016). "Kurumsal İktisat ve Yoksulluk", *International Journal of Social Sciences and Education Research*, 2.(4), s.1171-1187.
- Çelik, Mehmet Yunus ve Erkan, Hüsnü (2010). "Küreselleşme Kalkınma İlişkisi", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı:26, s.184-196.
- Çelikkaya, Hasan (2006). *Eğitim Bilimine Giriş*. Alfa Yayınları.
- Çetin, Adnan ve Yücedağ, İbrahim (2010). "Modern-geleneksel Ayrımının Bilgi-iktidar İlişkisi Bağlamında Değerlendirilişi", *Mardin Artuklu Üniversitesi Edebiyat Fakültesi, Mukaddime*, Sayı.1.
- Çetin, Tamer (2012). "Yeni Kurumsal İktisat". *Sosyoloji Konferansı*, No.45, s.43-73.
- Çukurçayır, Sinan ve Tezcan Keramettin (2011). "Demokratikleşme ve Ekonomik Kalkınma: Etkileşim Analizi", *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 6(2), s.49-76.
- Daude, C. Stein, E. (2007). "The Quality of Institutions and Foreign Direct Investment", *Economics and Politics*, 19(3), pp.317-344.
- Demetriades, P. ve Hook Law, S. (2006). "Finance, Institutions and Economic Development", *International Journal of Finance and Economics*, 11(3), pp.245-260.
- Demir, Ömer (1996). *Kurumcu İktisat*. Ankara: Vadi Yayınları.
- Dernek, Zeynep (2005). *Tarım Ekonomisi ve İşletmeciliği*. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Basımevi, Yayın No.56.

- Derya, Hülya (2017). “Kurumsal İktisadın Katkıları Üzerine Değerlendirme”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(63), s.1092-1110.
- Dikici, Abdullah (2001). “Geleneklerin Toplumdaki Yeri ve Önemi”, *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), s.251-258.
- Dinler, Zeynel (1996). *Tarım Ekonomisi*. Ekin Kitabevi Yayınları, 4.baskı.
- Dinler, Zeynel (2001). *İktisada Giriş*. Ekin Kitabevi Yayınları, 7.baskı.
- Dinler, Zeynel (2005). *Bölgesel İktisat*. Ekin Kitabevi Yayınları, 7.baskı.
- DPT, (2001). “Gelir Dağılımının İyileştirilmesi ve Yoksullukla Mücadele Özel İhtisas Komisyonu Raporu”, *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı*, Ankara.
- Duru, Abdulkadir (2002). *Kadının Toplumdaki Yeri*. Özden Kitabevi Yayınları, Cilt.8.
- Dülgeroğlu, Ercan (1999). *Kalkınma Ekonomisi*. Bursa: Uludağ Üniversitesi Güçlendirme Vakfı, Yayın No.148, 4.baskı.
- Easaw, Joshy ve Savoia, Antonio (2009). “Inequality in Developing Economies: The Role of Institutional Development”, *Ecineq Working Papers*, No: 121.
- Eker, Mehdi (2015). *Tarımdan Kültüre Agrostrateji*. Alfa Basım Yayım Dağıtım.
- Elgin, Ceyhun ve Öztunali, Oğuz (2014). “Institutions, Informal Economy, and Economic Development”, *Emerging Markets Finance and Trade*, 50(4), pp.145–162.
- Ener, ve Yelkikalan (2003). “Gelişmekte Olan Ülkelerin Sağlık Sistemlerinin Yeniden Yapılanması ve Finansmanı: Türkiye Deneyimi”, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(2), s.99-113.
- Eren, Ercan (2001). *Makro İktisat*. İstanbul: Avcıol Basım Yayın, 3.baskı.
- Erbay, Recep (2013). “Ekonomik Kalkınmada Tarımın Rolü: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme”.
- Ergün, Turgay (1974). “Kamu yöneticisi gözüyle az gelişmişliğin ölçüsü nedir?”, *Erciyes Üniversitesi İİBF Amme İdaresi Dergisi*, 7(3), s.79-91.
- Ersoy, Turan (1969). “Günümüzde Gelişmemiş ve Gelişmiş Ülkelerin Sosyo-Ekonomik Yapı Farklılıkları”, *Amme İdaresi Dergisi*, Sayı.2/3.
- Ersoy, Melih (1995). “Azgelişmişlik ve Demokrasi Üzerine”, *Bilim ve Ütopya*, Sayı.12, s.21-24
- Ertek, Tümay (2008). *Makro Ekonomiye Giriş*. Beta Yayım ve Dağıtım, 3.baskı.

- Falkinger, J. ve Grossmann, V. (2005). "Institutions and Development: The Interaction Between Trade Regime and Political System". *Journal of Economic Growth*, 10(3), pp.231-272.
- Ferraro, Vincent (1996). *Dependency Theory: An Introduction*. (Ed.: Giorgio Secondi), *The Development Economics Reader*, pp.58-64, (London: Routledge, 2008).
- Field, Frank (1983). "The Minimum Wage". London: Policy Studies Institute.
- Fichter, Joseph (2004). *Sosyoloji Nedir?*. (Çev. Nilgün Çelebi), Konya: S.Ü.Fen-Edebiyat Fakültesi Yayınları.
- Freedom House (2012). "Methodolog", <https://freedomhouse.org/report/freedom-world-2012/methodology> (Erişim Tarihi: 27.03.2019).
- Freedom House (2018). "Methodology", "Our History". <https://freedomhouse.org/report/methodology-freedom-world-2018> (Erişim Tarihi: 31.03.2019).
- Fukumi, A. , Nishijima, S. (2010). "Institutional Quality and Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean". *Applied Economics*, 42(14), pp.1857-1864.
- Han, Ergül ve Kaya, A. Ayten (2006). *Kalkınma Ekonomisi Teori ve Politika*. Nobel Yayıncılık.
- Gani, A. (2007). "Governance and foreign direct investment links: evidence from panel data estimations". *Applied Economics Letters*, 14(10), s.753–756.
- Genç Yılmaz, Sema ve Ekiz, Ramazan (2017). "Kurumsal İktisadi Düşüncenin Terminolojik ve Metodolojik Bir İncelemesi". (Ed.: Selçuk Koç, Sema Yılmaz Genç ve Kerem Çolak). *Dünden Bugüne Ekonomi Yazıları* içinde (s.173-191).
- Glahe, Fred, ve Vorhies, F. (1989). "Religion, Liberty and Economic Development: An Empirical Investigation". *Public Choice*, 62(3), pp.201-215.
- Güngör, Kamil (2001). "İktisadın Tarihine Kısa Bir Bakış ve Merkantilizmden Günümüze İktisadi Düşünceler". *Ceteris paribus*.
- Gürses, Didem (2009). "İnsani Gelişme ve Türkiye". *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), s.339-350.
- Goulet, D. (2006). "Development Ethics at Work Explorations 1960-2002". *Routledge: Oxon*.

- Görgün, Sevim (2012). "İktisadi Gelişme ve Gelişme İktisadı". *İstanbul Üniversitesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*.
- Gwartney, James D. ve Stroup Richard L. (1999). *Temel Ekonomi*. (Çev.: Arsan Yıldray), İmaj Yayınevi.
- Hausman, J.A. (1978). "Specification Tests in Econometrics", *Econometrica*, (46), pp. 1251-1271.
- Hayaloğlu, Pınar (2012). *İktisadi Büyüme Sürecinde Kurumsal Yapının Rolü: Literatür ve Uygulama*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Trabzon.
- Hall, R. E. ve Jones, C. I. (1999). "Why Do Some Countries Produce so Much More Output Per Worker Than Others?", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.114, pp.83-116.
- Hirschman, A. (1958). "Strategy of Economic Development". *Yale University Press: New Haven, Conn.*
- Hisao, Cheng (2003). "Analysis of Panel Data", Cambridge University Press, Second Edition.
- Hoşgörür, Vural ve Gezgin, Gamze (2005). "Ekonomik ve Sosyal Kalkınmada Eğitim", *Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Elektronik Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2(2).
- Ildırar, Mustafa (2004). *Bölgesel Gelişme ve Kalkınma Stratejileri*. Ankara:Nobel Yayın, 1.Basım.
- İlker, Parasız (1997). *Modern Büyüme Teorileri: Dinamik Makro Ekonomiye Giriş*. Ezgi Kitabevi.
- İlker, Parasız (2005). *Kalkınma Ekonomisi*. Ezgi Kitabevi. 1.Baskı.
- İlkin, Akın (1974). *Kalkınma ve Sanayi Ekonomisi*. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayınları. Çağlayan Basımevi. 1.Baskı.
- İncekara, Ahmet (1986). "Gelişen Ülkelerde Beslenme Problemi ve Türkiye'de Gıda Üretimi Ve İhracat İmkanları". *İ.Ü. İktisat Fakültesi Mecmuası*, Cilt.1, Sayı 1-1.
- İsmayılov, Altay (2007). *Az Gelişmiş Ülkelerin İktisadi Kalkınma Sorunu: Bağımsızlık Sonrası Azerbeycan Ekonomisi Örneği*. Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Jahan, Selim (2002). "Measuring Human Development: Evolution of the Human Development Index".

- Kama, Özge (2011). “Yeni Kurumsal İktisat Okulunun Temelleri”. *Gazi Üniversitesi, İİBF Dergisi*, 13(2), s.183-204.
- Kama, Özge (2016). “Kurumlar, Kurallar ve Büyüme İlişkisi Üzerine”. Yıldız Teknik Üniversitesi, *İktisat ve Toplum*, Sayı.64,s.20-27.
- Kardaş, Şaban (2008). “Amartya Sen Örneğinde Özgürlükler ve Gelişme”.
- Karagül, Mehmet ve Açıkgöz, Ömer (2016). “İktisat Tarihi Perspektifinde İktisadi Kalkınma ve Din İlişkisi”. *Selçuklu Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 12(18), s.471-486.
- Karahöyük, Mustafa (2013). “Din ve Ekonomi İlişkisi”. *Erciyes Üniversitesi Felsefe ve Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı.16, s.193-220.
- Kapp, K.W. (1968). “In Defense of Institutional Economics”. *The Swedish Journal of Economics*,70(1), pp.1-18.
- Kavasoglu, Taner (2007). “Sosyo-Ekonomik Gelişmenin Araştırılması”. *2.Bölgesel Kalkınma ve Yönetişim Sempozyumu*.
- Kazgan, Gülten (2012). *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Keizer, P. (2007). “The Concept of Institution in Economics and Sociology, a Methodological Exposition”. *Utrecht School of Economics Tjalling C.Koopmans Research Institute, Discussion Paper Series 07-25*, November.
- Kıray, Mübeccel (1969). “Gecekondu: Az Gelişmiş Ülkelerde Hızla Topraktan Kopma ve Kentle Bütünleşememe”. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 27(3), s.561-573.
- Kirmanoglu, Hülya (2005). “Amartya Sen’in Özgürlük ve Kalkınma Üzerine Düşüncelerine Bir Bakış”, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, Maliye Araştırma Konferansı*.
- Korkmaz, Esfender (2013). *Küresel Süreçte Ulusal Kalkınma*. İstanbul: Himalaya Yayınları.
- Köklü, Aziz (1976). *Makro İktisat*. Ankara: Sevinç Matbaası, 2.Baskı.
- Kösemihal, Nurettin Şazi (1985). *Sosyoloji Tarihi*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Kutlar, Aziz ve Babacan Adem (2012). *STATA Uygulaması ile Ekonometriye Giriş*. Ankara: Orion Kitabevi.
- Kumari, Nisha ve Sharma, Aditya (2017). “The Role of Higher Education in Economic Development”. *IMS Business School Presents Doctoral Colloquium*, pp.65-69.

- Levchenko, A. A. (2007). "Institutional Quality and International Trade". *The Review Of Economic Studies*, 74(3), pp.791-819.
- Manisalı, Erol (1978). *Gelişme Ekonomisi*. İstanbul Üniversitesi Yayın No.2446, Güryay Matbaacılık.
- Mihçı, Hakan (2005). "Kurumsal Yapı ve Kalkınma". (Ed.: Muhsin Kar ve Sami Taban). *İktisadi Kalkınmada Sosyal, Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü* içinde (s.53-88). Bursa: Ekin Kitabevi.
- Neumayer, Eric (2004). "Sustainability and Well-being Indicators". *World Institute for Development Economics Research, Research Paper No. 2004/23*.
- North.C, Douglass (2010). *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*. (Çev.: Gül Çağalı Güven), Cambridge University Press, 2.Baskı.
- Nurkse R. (2010). *Az gelişmiş Ekonomilerde Büyüme*. (Çev.: Tunca Toskay), İktisadi Büyüme ve Gelişme: Seçme Yazılar, İstanbul Üniversitesi Yayınları.
- Okoi, I. E., Benjamin, O. O., ve Basse, C. E. (2015). "Institutional Quality, Macroeconomic Policy and Economic Development in Nigeria". *Journal of Economics and Development Studies*, 3(2), pp.140-145.
- OECD, Organisation for Economic Cooperation and Development (2016), <https://data.oecd.org> (Erişim tarihi:28.01.2019)
- Oygur, Halime (1984). "Kalkınma Düşüncesinin Gelişmesi". *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(3), s.25-32.
- Övgün, Barış (2010). *Bürokrasiden Yönetişime Yönetim Biçiminin Değişmesi*. Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Özer, Mustafa ve Biçerli, Kemal (2003). "Türkiye'de Kadın İşgücünün Panel Veri Analizi". *Sosyal Bilimler Dergisi*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Özdemir, M. Çağatay (2006). *Eğitim Bilimine Giriş*. Siyasal Kitabevi.
- Özsoy, Ceyda (2017). "Kalkınma Ekonomisinin Anlam ve İçeriği". (Ed.: Bülent Günsoy ve Ceyda Özsoy). *İktisadi Kalkınma* içinde (s.2-26). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Özveren, Eyüp (2007). *Kurumsal İktisat*. İmge Kitabevi.
- Özkan, Filiz ve Tarı, Recep (2011). "Türkiye'de 2001 Yılı Sonrası Yasal ve Kurumsal Reformların Ekonomi Üzerindeki Etkisi". *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(14).

- Özkan, Devrim ve Parladır, Halil Saim (2014). “Modern Toplumun Oluşum Sürecinde Politika, Toplum ve İletişim: Modern İngiltere’nin İlk Dönemi”. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(4),s.887-880.
- Öztürk, Nazım (2005). “İktisadi Kalkınmada Eğitimin Rolü”. *Sosyo Ekonomi Dergisi*, 1(1), s.27-44.
- Öztürk, Nazım (2007). *Ekonomide Devletin Değişen Rolü*. Ankara: Palme Yayıncılık.
- Öztürk, Şinasi (2009). “Kırsal Kalkınma Yaklaşımları ve Küçük Meta Üretimi”. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(2).
- Öztürk, Mustafa ve Çetin, Başak Işıl (2009). “Dünyada ve Türkiye’de Yoksulluk ve Kadınlar “. *Journal of Yasar University*, Sayı.3, s.2661-2698.
- Özkan, Hatice, Kırdas, Evren Koç ve Koç, Taylan (2012). “Yoksulluk Sorununu Görmeyen Bir Kalkınma Modeli Olarak Yönetişimci Kalkınma: Adana Örneği”. *Ankara Üniversitesi SBF dergisi*, 67(4), s.89 -124.
- Palabıyık, Sena (2009). *Geleneksel ve Yeni Kalkınma Kuramlarının Analizi: Türkiye Örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Parada, Jairo J. (2002). “Original Institutional Economics and New Institutional Economics: Revisiting the Bridges (Or the Divide)”. *Oeconomicus*, Vol.6, pp.43-61.
- Parasız, İlker (1997). *Makro Ekonominin Temelleri*. Ezgi Kitabevi.
- Perroux, François (1964). “*L’Economie du XX. eme Siecle, Paris*”.
- Pourgerami, A. (1988). “The Political Economy of Development: A Cross-National Causality Test of Development-Democracy-Growth Hypothesis”. *Public Choice*, 58, pp.123-141.
- Puddington, Arch (2011). “Freedom in the World 2011: The Authoritarian Challenge to Democracy”. Freedom House.
- Pressman, Steven ve Summerfield, Gale (2000). “The Economic Contributions of Amartya Sen”. *Review of Political Economy*, Vol.12, No.1, pp.89-113.
- Quere, Agnes Benassy, Coupet, Maylis ve Mayer, Thierry (2007). “*Institutional Determinants of Foreign Direct Investment*”. *The World Economy*, 30(5), pp.764-782.
- Rey, Pierre Philippe (1973). “*Les alliances des classes, Maspero*”, Paris, s:11.
- Rodrik, D., Subramanian, A., ve Trebbi, F. (2004). “Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development”.

- Journal of Economic Growth*, 9, pp.131-165.
- Rodrik, D., ve Wacziarg, R. (2005). "Do Democratic Transitions Produce Bad Economic Outcomes". *The American Economic Review*.
- Rostow, Walt Whitmen (1970). *İktisadi Gelişme Merhaleleri*. (Çev.: Güngör, Erol). Sosyal İlimler Komisyonu Yayınları:2. Milli Eğitim Basımevi. İstanbul.
- Rostow, Walt Whitmen (1960). "The Stage of Economic Growth". *Cambridge University Press*.
- Santos, Theotonio Dos (1970). "The Structure of Dependence". *The American Economic Review*, Vol.60, No.2, pp.231-236.
- Samuelson, Paul A. ve Nordhaus William D. (1992). "Economics". New York: McGraw-Hill.
- Sapancalı, Faruk (2001). "Yeni Dünya Düzeni ve Küresel Yoksulluk". *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(2), s.115-140.
- Sapkota, J. B. (2011). "Globalization and Human Aspect of Development in Developing Countries: Evidence from Panel Data", 2(1), s.78-96.
- Savaş, Vural Fuat (1986). *Kalkınma Ekonomisi*. Beta Basım Yayım Dağıtım. Yayın No.85, 4.Baskı.
- Savaş, Vural Fuat (2007). *İktisatın Tarihi*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Scully, Gerald. W. (1988). "The Institutional Framework and Economic Development". *Journal of Political Economy*, 96 (3), pp.652-662.
- Seyidoğlu, Halil (1992). *Ekonomik Terimler Sözlüğü*. İstanbul: Güzem Yayınları.
- Seyidoğlu, Halil (2006). *İktisat Biliminin Temelleri*.
- Sloman, John (2004). *İktisat Makro (University of the West of England)*. (Çev.: Ahmet Çakmak), Bilim Teknik Yayınevi.
- Spindler, Zane. A. (1991). "Liberty and Development: A Further Empirical Perspective". *Public Choice*, 69(2), pp.197-210.
- Şahin, Hüseyin (1994). *İktisada Giriş*. Ezgi kitabevi, 4.baskı.
- Şenses, Fikret (2003). *Kalkınma İktisadı Yükselişi ve Gerilemesi*. İletişim Yayınları, 3.Baskı.
- Şenses, Fikret (2017). *İktisada Giriş: Giriş İktisadı Öğrencileri ve İktisada İlgi Duyanlar İçin Yardımcı Kitap*. İstanbul: İletişim Yayıncılık.
- Taban, Sami ve Kar, Muhsin (2015). *Kalkınma Ekonomisi*. Ekin Yayınevi. 2.Baskı.

- Taban, Sami (2017). “Kalkınma Sürecinde Nüfus ve Beşeri Sermaye” (Ed.: Bülent Günsoy ve Ceyda Özsoy). *İktisadi Kalkınma* içinde (s.120-144). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını.
- Tatoğlu, Funda (2013). *Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Tatoğlu, Funda (2018). *İleri Panel Veri Analizi: Stata Uygulamalı*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Teyyare, Erdoğan (2013). *Kriz, Kurumsal Kalite ve Ekonomik Büyüme İlişkisi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Bülent Ecevit Üniversitesi, Zonguldak.
- Tezcan, Mahmut (1985). “Eğitim Sosyolojisi”. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Yayınları*, No.150.
- The Center for Systemic Peace (2018). <https://www.systemicpeace.org/polityproject.html> (Erişim Tarihi: 16.02.2019).
- Todaro, Micheal P. (1981). “Economic Development in the Third World”. *Second Edition, Longman Inc*, New York.
- Todaro, Micheal P. (1992). “Human Development Report 1992”. *Population and Development Review*, Vol.18, No.2, pp.359-363.
- Todaro, Micheal P. ve Stephen C. Smith (2015). “Economic Development (12th ed.)”. The George Washington University.
- Tolunay, Ahmet ve Akyol, Ayhan (2006). “Kalkınma ve Kırsal Kalkınma: Temel Kavramlar ve Tanımlar”. *Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, Sayı.2, s.116-127.
- Topgül, Seda (2013). “Türkiye’de Yoksulluk ve Yoksulluğun Kadınlaşması”. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(1).
- Tsuru, Shigeto (1993). “Institutional Economics Revised”. *Cambridge University Press*, USA.
- Türk, Tuğba ve Ünlü, Hidayet (2016). “Yoksullukla Mücadele Politikaları: 2000 Sonrası Türkiye Örneği”. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 7(14), s.92-104.
- TDK, Türk Dil Kurumu. <http://www.tdk.gov.tr> (Erişim Tarihi:23.01.2019).
- Tütengil, Cavit Orhan (1994). “Az Gelişmenin Sebepleri”. *İktisat Fakültesi Ders Yılı Sosyoloji Konferansları*, 4.Kitap, s.152-160.
- Unay, Cafer (1993). *Makro Ekonomi*. 5.Baskı.

- UNDP, Human Development Report (1990), New York.
- UNDP, The UNDP Accountability System (2008), New York.
- UNDP, Human Development Report (2010), New York.
- UNDP, Human Development Report (2011), New York.
- UNDP, Human Development Report (2018), New York.
- Uzun, Ayşe Meral (2003). “Yoksulluk Olgusu ve Dünya Bankası”. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 4(2), s.155-173.
- Ülgen, Gülden (2007). *İktisat Bilimine Giriş*. Der Yayınları, 3.baskı.
- Wei, Shang Jin (2000). “How Taxing is Corruption on International Investors?”. *The Review of Economics and Statistics*, 82(1), pp.1-11.
- Williamson, Oliver (2000). “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”. *Journal of Economic Literature*, 38, pp.595-613.
- Wolf, Charles (1955). “Institutions and Economic Development”. *The American Economic Review*, 45(5), pp.867-883.
- WBI, World Bank Institute (2005). “Introduction to Poverty Analysis”.
- Yamak, Tahsin (2015). *Kurumsal Kalite ve Ekonomik Büyüme: Körfez Ülkeleri İçin Bir Uygulama*. Yayınlanmış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Yavilioğlu, Cengiz (2002). “Geri Kalmışlık Olgusu ve Ekonomistik Kalkınma Teorileri”. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt.3, Sayı.2, s.49-70.
- Yılmaz, İlkay ve Tag, Nasih Mehmet (2015). “Well-Being of Society : The Role of Institutions vs . Government Expenditure”.
- Yıldırım, Aynur ve Gökalp, Mehmet Faysal (2016). “Institutions and Economic Performance: A Review on the Developing Countries”, *Procedia Economics and Finance* 38, pp.347-359.
- Yüksel, Cihan (2013). *Yapısalcı İktisat ve Mali Uyum*. Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.



YAĞMUR ÇAKICI

EKONOMİK KALKINMA VE KURUMLAR ARASINDAKİ İLİŞKİ

2019