

**T.C.**  
**MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**KURUMSAL YAPI VE ULUSLARARASI REKABET: TÜRKİYE  
ÜZERİNE BİR İNCELEME**

**İKTİSAT ALANINDA DOKTORA TEZİ**

**HAZIRLAYAN**  
**AYNUR YILDIRIM**

**DANIŞMAN**  
**PROF.DR. MEHMET FAYSAL GÖKALP**

**MAYIS, 2015**  
**MUĞLA**

T.C.  
MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI

KURUMSAL YAPI VE ULUSLARARASI REKABET: TÜRKİYE ÜZERİNE  
BİR İNCELEME

HAZIRLAYAN  
AYNUR YILDIRIM

Sosyal Bilimler Enstitüsünde  
“Doktora”  
Diploması Verilmesi İçin Kabul Edilen Tezdir.

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih : 28/05/2015  
Tezin Sözlü Savunma Tarihi : 22/05/2015

Tez Danışmanı : Prof. Dr. Mehmet Faysal GÖKALP  
Jüri Üyesi : Prof. Dr. Mehmet Vedat PAZARLIOĞLU  
Jüri Üyesi : Prof. Dr. Cüneyt Yenal KESBİÇ  
Jüri Üyesi : Prof. Dr. Mehmet Cem BAYDUR  
Jüri Üyesi : Doç. Dr. Cem DİŞBUDAK

Enstitü Müdürü : Prof. Dr. Mehmet MARANGOZ

MAYIS, 2015  
MUĞLA

## TUTANAK

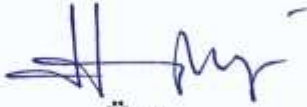
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün 22/04/2015 tarih ve 677 sayılı toplantısında oluşturulan jüri, Lisansüstü Eğitim-Öğretim Yönetmeliği'nin 38. maddesine göre, İktisat Anabilim Dalı Doktora öğrencisi Aynur YILDIRIM'ın "Kurumsal Yapı ve Uluslararası Rekabet: Türkiye Üzerine Bir İnceleme" adlı tezini incelemiş ve aday 22/05/2015 tarihinde saat 11:00 da jüri önünde tez savunmasına alınmıştır.

Adayın kişisel çalışmaya dayanan tezini savunmasından sonra 90 dakikalık süre içinde gerek tez konusu, gerekse tezin dayanağı olan anabilim dallarından sorulan sorulara verdiği cevaplar değerlendirilerek tezin kabul edildiğine OY BİRLİĞİ ile karar verildi.



Tez Danışmanı

Prof.Dr. Mehmet Faysal GÖKALP



Üye

Prof. Dr. Mehmet Vedat PAZARLIOĞLU



Üye

Prof. Dr. Cüneyt Yenal KESBİÇ

Üye

Prof. Dr. Mehmet Cem BAYDUR.



Üye

Doç. Dr. Cem DİŞBUDAK



## YEMİN

Doktora tezi olarak sunduğum “**Kurumsal Yapı ve Uluslararası Rekabet: Türkiye Üzerine Bir İnceleme**” adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurulmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin Kaynakça’da gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

28./05./2015

AYNUR YILDIRIM

*A. Yıldırım*

**YÜKSEKÖĞRETİM KURULU DOKÜMANTASYON MERKEZİ**  
**TEZ VERİ GİRİŞ FORMU**

**YAZARIN**

**MERKEZİMİZCE DOLDURULACAKTIR.**

**Soyadı : YILDIRIM**

**Adı : Aynur**

**Kayıt No:**

**TEZİN ADI**

**Türkçe : Kurumsal Yapı ve Uluslararası Rekabet: Türkiye Üzerine Bir İnceleme**

**Y. Dil : Institutional Structure and International Competitiveness: Turkey as a Case Study**

**TEZİN TÜRÜ: Yüksek Lisans**

**Doktora**

**Sanatta Yeterlilik**

**O**

**■**

**O**

**TEZİN KABUL EDİLDİĞİ**

**Üniversite : Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi**

**Fakülte : İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi**

**Enstitü : Sosyal Bilimler Enstitüsü**

**Diğer Kuruluşlar :**

**Tarih : 22/05/2015**

**TEZ YAYINLANMIŞSA**

**Yayımlayan :**

**Basım Yeri :**

**Basım Tarihi :**

**ISBN :**

**TEZ YÖNETİCİSİNİN**

**Soyadı, Adı : GÖKALP, Mehmet Faysal**

**Ünvanı : Prof. Dr.**

TEZİN YAZILDIĞI DİL: Türkçe

TEZİN SAYFA SAYISI : 357

**TEZİN KONUSU (KONULARI):**

1. Kurumsal Yapı
2. Uluslararası Rekabet Gücü
3. Kurumsal Yapı ve Rekabet Gücü İlişkisi
4. Kurumsal Yapının Uluslararası Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisinin Ölçülmesi

**TÜRKÇE ANAHTAR KELİMELER:**

1. Rekabet
2. Rekabet Gücü
3. Kurumsal Yapı
4. Türkiye

**İNGİLİZCE ANAHTAR KELİMELER:**

1. Competition
2. Competitiveness
3. Institutional Structure
4. Turkey

- 1- Tezimden fotokopi yapılmasına izin vermiyorum
- 2- Tezimden dipnot gösterilmek şartıyla bir bölümünün fotokopisi alınabilir
- 3- Kaynak gösterilmek şartıyla tezin tamamının fotokopisi alınabilir

Yazarın İmzası :

Tarih : 28.05.2015

*A. Yılmaz*

## ÖZET

Ekonomik büyüme ve kalkınmanın temel unsurlarından biri olarak görülen rekabet gücünü arttıran faktörlerin belirlenmesine ilişkin olarak bir çok araştırma yapılmaktadır. Uluslararası rekabet gücünün arttırılması, gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra bu ülkelerle yoğun ekonomik rekabet içinde olan Türkiye açısından da önemli bir konudur.

Uluslararası rekabet gücünü etkileyen faktörler genel olarak, verimlilik, işgücü piyasalarının esnekliği, teknolojik yenilikler, girişimcilik, sanayinin yeniden yapılanması, yönetsel uygulamalar, genel ekonomik hizmetler ve kamu alt yapısı şeklinde belirtilmektedir. Bu faktörlerin temelinde ise, ülkenin sahip olduğu kurumsal yapı yer almaktadır; etkin kurumsal yapı, yukarıda sayılan faktörleri olumlu yönde etkileyerek uluslararası rekabet gücüne önemli katkılarda bulunmaktadır. Bu kapsamda çalışma, kurumsal yapı değişkenlerini analize dahil ederek, kurumların rekabet gücünü etkileme kanallarını belirlemeye çalışmayı ve buna bağlı olarak kurumsal yapı ve uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişkiyi ortaya koymayı amaçlamaktadır.

Bu amaç doğrultusunda çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Literatür taramasına dayalı olan birinci bölümde, ilgili literatür kapsamında şekillenen kavramsal ve kuramsal çerçeve ışığında, kurum ve kurumsal yapı kavramı incelenmiş, uluslararası rekabet gücünün açıklanmasında vurgunun yönünün kurumlar üzerine yapılması gerekliliği belirtilmiştir. Kurumlar ve uluslararası rekabet gücü arasındaki etkileşimi konu alan çalışmalar ele alınarak, kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkilerinin hangi kanallar çerçevesinde ortaya çıktığı belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde, kurumlar ve uluslararası rekabet gücü arasındaki öngörülen teorik ilişkiler, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra Türkiye üzerinden incelenmiştir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler arasındaki kurumsal yapı farklılıkları ortaya konulmuş, Türkiye'nin durumu bu çerçevede değerlendirilmiştir. Üçüncü bölüm ise, kurumsal yapı göstergeleri aracılığı ile

uluslararası rekabet gücünü ölçmek üzere yapılan ekonometrik analizleri içermektedir. Son olarak çalışma, bulguların karşılaştırılmalı olarak değerlendirildiği sonuç bölümü ile sona ermektedir.



## **ABSTRACT**

The identification of factors that increase competitiveness, which in turn is regarded as one of the basic elements of economic growth and development, has been a subject of extensive research. Increasing international competitiveness is not only an important issue for developed and developing countries but also for Turkey which is in an intense economic competition with these countries.

The factors that affect international competitiveness generally are specified as productivity, flexibility of labour markets, technological innovation, entrepreneurship, industry restructuring, managerial practices, general economic services and public infrastructure. The institutional structure of a country lies underneath all these factors. Effective institutional structure makes a significant contribution to international competitiveness by positively influencing the factors mentioned above. In this context, this study aims to determine the channels through which institutions affect competitiveness and reveal the relationship between institutional structure by including the variables of institutional structure into the analysis.

For this purpose, this study consists of three main parts. In the first part, which is based on literature review, the concepts of institution and institutional structure are examined in the light of the conceptual and theoretical framework formed on the basis of the relevant literature. In this vein, it is asserted that the direction of emphasis should be placed towards institutions while explaining international competitiveness. Moreover, this study tries to determine the channels through which the institutional structure affects international competitiveness on the basis of the findings of studies that focus on the interaction of institutions and international competitiveness. In the second part of this study, developed, developing countries and Turkey are examined on the basis of the theoretical relationships between institutions and international competitiveness. In this respect the institutional structural differences between the developed and developing economies are put forward and Turkey's situation is evaluated within this framework. The third part

includes econometric analyzes conducted to measure the international competitiveness through the use of indicators of institutional structure. Finally, the study ends with a conclusion that evaluates the findings in a comparative manner.

## ÖNSÖZ

Uluslararası rekabet gücünün arttırılması gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler açısından büyük önem taşımaktadır. Rekabet gücü ülkeler arasında farklılıklar göstermektedir. Uluslararası rekabet gücü farklılıklarını açıklamaya çalışan akademik çalışmalar coğrafi yapı, uluslararası ekonomilere entegrasyon derecesi ve ulusların kurumsal yapı farklılıkları üzerinde durmaktadır. Ancak, aynı coğrafi yapı ve entegrasyon derecesine sahip ekonomilerin farklı gelişmişlik seviyelerinde olmaları, bu iki faktörün soruna tatmin edici bir yanıt getirmediği şeklinde yorumlanarak, kurumsal yapı farklılığının önemi üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu perspektiften yola çıkan bu çalışmada, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin sahip oldukları kurumsal yapılar ve bu çerçevede Türkiye'nin durumunun değerlendirilmesi ve kurumlar ile uluslararası rekabet gücü arasındaki etkileşimin ortaya konulması amaçlanmıştır.

Bu çalışmanın gerçekleştirilmesinde, akademik danışmanlığımı üstlenmiş olan, bilgilerini ve deneyimlerini paylaşarak beni yönlendiren değerli hocam Prof. Dr. Mehmet Faysal GÖKALP'e en içten teşekkürlerimi sunarım.

Ayrıca çalışmamı yürütürken, önerileri ve eleştirileri ile katkı sağlayan değerli hocalarım Prof. Dr. Cem Mehmet BAYDUR ve Doç. Dr. Cem DİŞBUDAK'a; tez izleme komitesi ve tez jürisinde yer alarak destek veren Prof. Dr. Selahattin BEKMEZ, Prof. Dr. Cüneyt Yenal KESBİÇ ve Prof Dr. Ali ÇİMAT'a teşekkürlerimi sunarım.

Tez çalışmamın uygulama kısmındaki ekonometrik analizlerin yapılması sırasında bana yol gösteren, Prof. Dr. Mehmet Vedat PAZARLIOĞLU'na, Prof. Dr. Ercan BALDEMİR'e ve kendi yoğun çalışmaları arasında her türlü katkıyı samimi bir yaklaşımla sağlamaya çalışan Doç. Dr. Hatice ÖZKOÇ'a teşekkür ederim.

Yine bu süreçte bizlerin daha iyi koşullarda çalışabilmesi için her türlü desteği sağlayan Dalaman Meslek Yüksekokulu Müdürümüz Yrd. Doç. Dr. Bülent YORULMAZ'a ve Doç Dr. Adnan ÇEVİK'e sonsuz teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca

tez çalışmam süresince yaşadığım zorlu ve kaygılı zamanlarımda en yakınımıdaki kişiler olarak sıkıntılara ortak olan, beni her zaman motive eden ve bana destek veren Öğr. Gör. Dr. Mehmet Osman ÇATI, Öğr. Gör. Ali YILDIZ, Yrd. Doç. Dr. Haşim KAFALI ve Öğr. Gör. Erkan TURHAN'a teşekkür ederim. İhtiyaç duyduğum her an yanımda olan sevgili arkadaşlarım, dostlarım İlknur ESKİN, Gülsüm TUNA, Türkan TOZLU, Esat BAKIMLI, Ahmet DOĞAN, Sevtap ÇELİKCAN, Gonca AKGÜN'e teşekkür ederim.

Fakülteden mezun olduğum yıl, tamamen farklı bir açıdan hayatıma yön verme planları yaparken akademik hayata adım atmama vesile olan ve sayesinde hayatımdaki büyük yol ayrımlarından birini yaşadığım, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sekreteri Şükrü VARLI'ya teşekkürü bir borç bilirim.

Bu süreçte gösterilen büyük sabır ve özveriye ortak olan aileme, sonsuz teşekkürlerimi ve sevgilerimi sunuyorum.

## İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	i
ABSTRACT.....	i
İÇİNDEKİLER .....	i
TABLolar LİSTESİ.....	vi
ŞEKİLLER LİSTESİ .....	viii
GRAFİKLER LİSTESİ.....	ix
EKLER LİSTESİ .....	x
KISALTMALAR .....	xi
GİRİŞ .....	1

## BİRİNCİ BÖLÜM

### KURUM-KURUMSAL YAPI -EKONOMİK DAVRANIŞ İLİŞKİSİ

I. KURUM VE KAVRAMSAL TEMELLERİ.....	4
A. KURUMLARIN OLUŞUMU VE KURUMLAR ARASI İLİŞKİLER.....	7
B. KURUMSAL DEĞİŞİM .....	13
C. KURUM VE BİREY .....	18
D. KURUM VE TOPLUM.....	21
E. KURUM VE EKONOMİK YAPI İLİŞKİSİ .....	21
1. Geri Kalmışlığın Nedeni Olarak; Zayıf Kurumlar-Kalkınmanın Önemli Bir Ursu Olarak; İyi Kurumlar .....	28
II. KURUMSAL DEĞERLER VE ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜ ETKİLEME KANALLARI .....	32
A. ALT YAPI KURUMLARI.....	34
1. Toplumun Davranış Biçimleri ve Değer Yargıları.....	34
2. Toplumun Sosyal İç Birliği.....	37
a. Güven ve Ekonomik Büyüme (Sosyal Sermaye).....	37
b. Kültürel Farklılıklar (Etnik ve Dinsel) .....	42
B. ÜST YAPI KURUMLARI .....	46

1.	Devletin (Hükümetin) Liderlik Düzeyini Ölçen Kurumsal Yapı Göstergeleri	47
a.	Piyasa Oluşturan Kurumlar	49
(1)	Hukukun Üstünlüğü (Mülkiyet Hakları)	49
(2)	Sözleşmelerin Güvenilirliği ve Dayatılabilirliği	54
b.	Piyasa Düzenleyici Kurumlar	56
(1)	Ekonomik Özgürlükler	59
(2)	Siyasi İstikrarsızlık	62
(a)	Siyasi Ahlak (Siyasi Etik)	63
(3)	İktidarın Sınırlandırılması	66
(4)	Devlet Yönetiminde İyi Yönetişim	67
(a)	Hesap Verme Sorumluluğu	68
(b)	Devletin Etkinliği ve Yolsuzluk İlişkisi	69
(c)	İyi Yönetişim İlkesi Olarak Katılımcılık	71
(d)	Devletin Etkinliğinin Göstergesi Olarak Bürokratik Verimlilik	73
(5)	Ekonominin Denetiminde Devletin Etkinliği	74
c.	Piyasa İstikrarını Sağlayan Kurumlar	77
d.	Piyasa Meşrulaştırıcı Kurumlar	79
2.	Uluslararası Rekabet Gücünün Unsuru Olarak Firma	79
a.	İşlem Maliyetleri	81
b.	Teknoloji	87
3.	Piyasa	91
a.	Etkin Kaynak Tahsisi	92
b.	Hizmet Sunumunda Rekabet	93

## İKİNCİ BÖLÜM

### GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KURUMSAL YAPI VE TÜRKİYE'NİN DURUMU

I.	GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KURUMSAL YAPI	95
A.	GELİŞMİŞ ÜLKELERDE KURUMSAL YAPI	98
1.	Avrupa Ülkelerinde Kurumsal Yapı	98
a.	Kurumsal Göstergelerin Açıklamaları	104

b.	İngiltere’de Kurumsal Yapı.....	107
c.	Fransa’da Kurumsal Yapı.....	112
2.	Amerika Birleşik Devletleri’nde Kurumsal Yapı .....	117
3.	Asya’nın Gelişmiş Ekonomilerine Kurumsal Yapı.....	120
a.	Japonya’da Kurumsal Yapı .....	121
b.	Güney Kore’de Kurumsal Yapı.....	127
4.	Gelişmiş Ülkelerde Kurumsal Yapı Özellikleri .....	132
<b>B.</b>	<b>GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KURUMSAL YAPI.....</b>	<b>136</b>
1.	Asya Ekonomilerinde Kurumsal Yapı .....	136
a.	Çin’de Kurumsal Yapı.....	136
b.	Hindistan’da Kurumsal Yapı.....	141
c.	Tayvan’da Kurumsal Yapı .....	145
d.	Vietnam’da Kurumsal Yapı.....	148
2.	Afrika Ekonomilerinde Kurumsal Yapı .....	150
a.	Mısır’da Kurumsal Yapı.....	154
b.	Botsvana’da Kurumsal Yapı .....	158
c.	Senegal’de Kurumsal Yapı.....	160
d.	Libya’da Kurumsal Yapı .....	163
3.	Latin Amerika Ülkelerinde Kurumsal Yapı.....	165
a.	Meksika’da Kurumsal Yapı.....	170
b.	Arjantin’de Kurumsal Yapı .....	174
c.	Venezuela’da Kurumsal Yapı.....	177
d.	Latin Amerika’nın Büyük Ekonomilerinde Kurumsal Yapı .....	178
(1)	Şili’de Kurumsal Yapı.....	178
(2)	Brezilya’da Kurumsal Yapı.....	182
4.	Gelişmekte Olan Ülkelerde Kurumsal Yapı Özellikleri .....	185
<b>II.</b>	<b>GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN KURUMSAL</b>	
	<b>YAPILARI ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE’NİN DURUMU: TÜRKİYE’DE</b>	
	<b>KURUMSAL YAPI VE KURUMSAL DEĞİŞİM .....</b>	<b>188</b>
<b>A.</b>	<b>TÜRKİYE’DE KURUMSAL YAPI VE KURUMSAL DEĞİŞİM.....</b>	<b>188</b>
1.	Osmanlı Dönemi’nde Kurumsal Yapı.....	188
a.	Osmanlı Dönemi’nde Ekonomik Yapı .....	189

(1) Osmanlı Dönemi'nde Sanayi ve Ticaret .....	189
(a) Osmanlı Devleti'nde Ahilik Teşkilatı .....	193
(2) Osmanlı Döneminde Mali Yapı .....	195
(a) Tımar Sistemi .....	195
(b) Mukataa Sistemi .....	197
b. Osmanlı Dönemi'nde Siyasi Yapı .....	199
c. Osmanlı Dönemi'nde Sosyal Yapı .....	200
2. Cumhuriyet Dönemi'nde Kurumsal Yapı .....	202
a. Toplumun Sosyal İç Birliği .....	204
b. Piyasa Oluşturan Kurumlar .....	206
(1) Hukuk Sistemi ve Mülkiyet Hakları .....	206
c. Piyasa Düzenleyici Kurumlar .....	210
(1) Hükümet Müdahalesi .....	210
(2) Hesap Verebilirlik Şeffaflık İfade Özgürlüğü .....	213
(3) Dış Ticarete Serbestlik .....	216
d. Piyasa Meşrulaştırıcı Kurumlar (Düzenlemelerin Kalitesi) .....	220
e. Piyasa İstikrarını Sağlayan Kurumlar .....	222
B. TÜRKİYE'NİN SAHİP OLDUĞU KURUMSAL YAPININ ANALİZİ .....	226

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### KURUMSAL YAPI VE ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ

I. ARAŞTIRMANIN AMACI VE KAPSAMI .....	236
II. VERİLER .....	236
III. YÖNTEM .....	243
A. MODEL DEĞİŞKENLERİNİN TANIMLANMASI .....	246
1. Yargı Bağımsızlığı .....	246
2. Yasal Düzenlemelerin Niteliği .....	246
3. Mülkiyet Haklarının Korunması .....	247
4. Askeri Vesayet .....	247



5. Hukuk Sisteminin Bütünlüğü.....	247
6. Hükümet Harcamaları .....	248
7. Transfer ve Sübvansiyonlar.....	248
8. Marjinal Vergi Oranı.....	248
9. Politik Özgürlükler.....	248
10. Sivil Özgürlükler .....	249
11. Tarifeler .....	249
12. Ticaret Engelleri ile İlgili Düzenlemeler.....	250
13. Karaborsa Döviz Kuru.....	251
14. Yabancı Yatırımların Kısıtlanması.....	251
15. Bankacılık Sisteminde Özel Kesimin Payı.....	252
16. Özel Sektör Kredileri.....	252
17. Para Politikası İstikrarı .....	253
18. İşe Alma ve Asgari Ücret Düzenlemeleri.....	253
19. İşe Alma ve İşten Çıkarma Düzenlemeleri.....	254
20. Toplu Sözleşme .....	254
21. Bürokrasinin Niteliği .....	254
22. İş Kurma .....	255
23. Enflasyon.....	255
<b>B. ANALİZ VE UYGULAMA SONUÇLARI.....</b>	<b>258</b>
1. Kurumsal Yapı ve Uluslararası Rekabet Gücü Arasındaki İlişkinin Ölçülmesi .....	258
<b>C. BULGULARIN (UYGULAMA SONUÇLARININ) DEĞERLENDİRİLMESİ</b> .....	<b>277</b>
<b>SONUÇ.....</b>	<b>286</b>
<b>YARARLANILAN KAYNAKLAR.....</b>	<b>291</b>
<b>EKLER.....</b>	<b>321</b>

## TABLolar LİSTESİ

Tablo 1.1. Washington Mutabakatı: Ekonomik Büyüme İçin Politika İlkeleri .....	31
Tablo 1.2. Genişletilmiş Washington Mutabakatı: Ekonomik Büyüme İçin Yeni Politika İlkeleri .....	32
Tablo 2.1: İngiltere'nin Kurumsal Göstergeleri (1980-2010).....	111
Tablo 2.2: Fransa'nın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010).....	116
Tablo 2.3: ABD'nin Kurumsal Göstergeleri (1980-2010).....	119
Tablo 2.4: Japonya'nın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010) .....	124
Tablo 2.5: Güney Kore'nin Kurumsal Göstergeleri (1980-2010).....	130
Tablo 2.6: Gelişmiş Ülkelerdeki Kurumsal Göstergeleri (2010).....	133
Tablo 2.7: Çin'in Kurumsal Göstergeleri (1980-2010).....	138
Tablo 2.8: Hindistan'ın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010).....	142
Tablo 2.9: Hindistan'da Kişi Başına Düşen Milli Gelir Değerleri (1980-2011/\$) ..	143
Tablo 2.10: Tayvan'ın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010) .....	147
Tablo 2.11: Vietnam'ın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010) .....	149
Tablo 2.12: Afrika Ülkelerinde Yolsuzluk Düzeyi (2001-2012).....	152
Tablo 2.13: Mısır'ın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010).....	157
Tablo 2.14: Botswana'nın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010) .....	159
Tablo 2.15: Senegal'in Kurumsal Göstergeleri (1980-2010).....	162
Tablo 2.16: Latin Amerika Ülkelerinde Güven Düzeyi (2008-%) .....	166
Tablo 2.17: Latin Amerika Ülkelerinde Yolsuzluk Düzeyi (2001-2012).....	168
Tablo 2.18: Meksika'nın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010) .....	173
Tablo 2.19: Arjantin'in Kurumsal Göstergeleri (1980-2010).....	176
Tablo 2.20: Venezuela'nın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010) .....	178
Tablo 2.21: Şili'nin Kurumsal Göstergeleri (1980-2010).....	182
Tablo 2.22: Brezilya'nın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010).....	184
Tablo 2.23 :Gelişmekte Olan Ülkelerde Kurumsal Göstergeler (2010) .....	187
Tablo 2.24: Ülkelerde Güven Düzeyi (%) .....	205
Tablo 2.25: Türkiye'nin Kurumsal Göstergeleri (1980-2010).....	228
Tablo 2.26: Ülke Gruplarına Göre Kurumsal Yapının Kalitesi (2010) .....	233
Tablo 3.1: Kurumsal Yapı Değişkenleri (Bağımsız Değişkenler) .....	238
Tablo 3.2: Analizde Kullanılan Ülkeler .....	245

Tablo 3.3: Politik ve Sivil Özgürlükler Endeksi ve Özgürlük Düzeyinin Kapsamı	249
Tablo 3.4: Alt Değişkenleri Bağlamında Tarifeler Endeksi.....	250
Tablo 3.5: Bankacılık Sisteminde Özel Kesimin Payı ve Endeks Değerleri .....	252
Tablo 3.6: Faiz Oranlarının Belirlenme Süreci ve Para Politikası İstikrarı Endeksi	253
Tablo 3.7: Bağımsız Değişkenler ile Bağımlı Değişken Arasındaki İlişkinin Beklenen Yönü .....	256
Tablo 3.8: Kurumsal Yapının Uluslararası Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisi .....	262
Tablo 3.9: Kurumsal Değişkenlerin Ülke Gruplarına Göre Uluslararası Rekabeti Etkileme Gücü.....	278

## ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1: Ekonomik Kurumlar İle Ekonomik Performans ve Kaynak Dağılımı İlişkisi .....	28
Şekil 1.2: Ekonomik Özgürlükler ve Rekabet Gücü İlişkisi .....	60
Şekil 1.3: Siyasi Güç ve Ekonomik Performans İlişkisi .....	65
Şekil 1.4: Veblen'e Göre Kurum ve Teknoloji İlişkisi .....	88
Şekil 1.5: Schumpeter'e Göre Kurum ve Teknoloji İlişkisi.....	89

**GRAFİKLER LİSTESİ**

Grafik 2.1: Türkiye’de Kurumsal Göstergeler .....	232
---	-----

**EKLER LİSTESİ**

Ek 3.1: Kurumsal Yapı Değişkenleri .....	321
Ek 3.2: Rekabet Gücü Hesaplamalarında Kullanılan Temel Göstergeler (Bağımlı Değişken).....	322
Ek 3.3: Kurumsal Yapı ve Uluslararası Rekabet Konusunda Literatür İncelemesi .	326
Ek 3.4: Kurumsal Yapının Uluslararası Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisini .....	332
Ek 3.5: Gelişmiş Ülkelerde Kurumsal Yapının Uluslararası Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisini İnceleyen Model Testleri ve Sonuçları.....	333
Ek 3.6: Gelişmekte Olan Ülkelerde Kurumsal Yapının Uluslararası Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisini İnceleyen Model Testleri ve Sonuçları .....	334

## KISALTMALAR

<b>AB</b>	: Avrupa Birliği
<b>ABD</b>	: Amerika Birleşik Devletleri
<b>AİHM</b>	: Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi
<b>BDDK</b>	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
<b>BEHK</b>	: Bilgi Edinme Hakkı Kanunu
<b>BM</b>	: Birleşmiş Milletler
<b>BOF</b>	: Japonya Merkez Bankası
<b>BAÜET</b>	: Batı Afrika Ülkeleri Ekonomik Topluluğu
<b>DİBS</b>	: Devlet İç Borçlanma Senetleri
<b>DPT</b>	: Devlet Planlama Teşkilatı
<b>ECOWAS</b>	: Batı Afrika Ülkeleri Ekonomik Topluluğu
<b>GİB</b>	: Gelir İdaresi Başkanlığı
<b>GSS</b>	: Genel Sağlık Sigortası
<b>İMF</b>	: Uluslararası Para Fonu
<b>İMKB</b>	: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
<b>İŞKUR</b>	: Türkiye İş Kurumu
<b>İLO</b>	: Uluslararası Çalışma Örgütü
<b>KMYKK</b>	: Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunudur
<b>KOBİ</b>	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
<b>MB</b>	: Merkez Bankası
<b>MITI</b>	: Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı
<b>MOF</b>	: Japonya Maliye Bakanlığı
<b>NAFTA</b>	: Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması
<b>OECD</b>	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
<b>OYAK</b>	: Ordu Yardımlaşma Kurumu
<b>RK</b>	: Rekabet Kurumu
<b>SPK</b>	: Sermaye Piyasası Kurulu
<b>SSK</b>	: Sosyal Sigortalar Kurumu
<b>TBMM</b>	: Türkiye Büyük Millet Meclisi
<b>TCMB</b>	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
<b>TMMOB</b>	: Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği

<b>TMSF</b>	: Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu
<b>UEMOA</b>	: Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği
<b>YASED</b>	: Uluslararası Yatırımcılar Derneği
<b>YKF</b>	: Yatırımcıları Koruma Fonu
<b>WTO</b>	: Dünya Ticaret Örgütü
<b>WVS</b>	: Dünya Değerler Araştırması



## GİRİŞ

Uluslararası rekabet, uluslararası piyasalarda ekonomik amaç ve çıkarlarını gerçekleştirmek isteyen ekonomik birimler arasında ortaya çıkan bir yarış ve karşıtlık sürecidir. Rekabet gücü ise, bu yarış ortamında bir ülkenin ekonomik refah ve yaşam standardını yükseltebilmesi için (en iyi ekonomik sonuç için) gerekli ekonomik güç olarak tanımlanmaktadır. Ülkeleri arzuladıkları en iyi sonuca ulaştıracak olan ise sosyal, politik ve ekonomik unsurlardan oluşan yetenekleridir. Rekabet gücü ülkeler arasında farklılıklar göstermektedir. Uluslararası rekabet gücü farklılıklarının nedenlerini açıklamaya çalışan akademik çalışmaların odağında, son yıllarda, ülkelerdeki kurumsal yapı farklılıklarının yer aldığı görülmektedir.

Uluslararası rekabet gücünü etkileyen faktörler genel olarak, verimlilik, işgücü piyasalarının esnekliği, teknolojik yenilikler, girişimcilik, sanayinin yeniden yapılanması, yönetsel uygulamalar, genel ekonomik hizmetler ve kamu alt yapısı şeklinde belirtilmektedir. Bu faktörlerin temelinde ise, ülkenin sahip olduğu kurumsal yapı yer almaktadır. Etkin kurumsal yapı, yukarıda sayılan faktörleri olumlu yönde etkileyerek uluslararası rekabet gücüne önemli katkılarda bulunmaktadır.

Kurumlar bireysel davranışları sınırlandırırken, resmi (üst yapı) ve resmi olmayan (alt yapı) kurumlar olarak farklı biçimlere bürünebilmektedir. Buna göre; resmi kurumlar yasalar, anayasa, sözleşmeler ve mülkiyet hakları gibi öğeleri içermektedir. Toplumda genel olarak kabul edilmiş, meşruiyeti artık sorgulanmayan, yüksek yaptırım gücü bulunan ve resmi kurallar üzerine oluşturulmuşlardır. Resmi kurumlar genellikle devlet tarafından oluşturulmakla birlikte devlet dışında, özel girişim ya da sivil toplumu oluşturan diğer kesimlerin veya bireylerin aracılığı ile de ortaya çıkabilmektedir. Resmi olmayan kurumlar ise, ahlak, itibar, gelenekler, tabular ve ideolojiler gibi öğelerden oluşmaktadır. Toplumsal yaşamı düzenleyen resmi olmayan davranış kurallarını içermektedirler. Zaman içinde toplumların nasıl evrimleştiğini belirler, geçmiş kuşakların dünyayı algılayış ve olayları

değerlendirişlerini yansıtmaktadırlar; bu yüzden de, tarihsel değişimi anlamamıza yardımcı olmaktadır.

İnsanların sahip oldukları ortak özellikler nedeniyle kurumlar, biçimsel açıdan evrensel özellik göstermektedir. Ancak, biçimsel açıdan benzer özelliklere sahip olsalar da, içerik açısından her toplumun sahip olduğu kurumlar birbirinden farklı olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu farklılıklar, her toplumun sahip olduğu fiziki şartları, değer yargıları, ahlaki ve dini inançları gibi kültürel unsurlardaki farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Yani, toplumdan topluma farklılıklar gösteren alt yapı kurumları, üst yapı kurumlarının oluşumunu ve işleyişini belirlemektedir.

Çalışmanın öncelikli amacı, kurumsal yapı değişkenlerini analize dahil ederek, kurumların rekabet gücünü etkileme kanallarını belirlemeye çalışmak ve buna bağlı olarak kurumsal yapı ve uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır. Kurumlar ve uluslararası rekabet gücü arasındaki öngörülen teorik ilişkilerin, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler üzerinden incelenmesi ve bu inceleme sonucunda ortaya çıkan genel sonuçların Türkiye için özelleştirilmesi bir diğer amaçtır. Çalışmanın bir başka amacı, yapılan ampirik analizlerin sonucunda kurumsal göstergelerin, gelişmiş ülkelerde ve gelişmekte olan ülkelerde uluslararası rekabet gücü üzerinde ortaya koyduğu etkiler çerçevesinde, sınırlı ölçüde politika önerisinde bulunulmasıdır.

Belirtilen amaçlar doğrultusunda öncelikle, ilgili literatür kapsamında şekillenen kavramsal ve kuramsal çerçeve ışığında, kurumsal yapı ve uluslararası rekabet ilişkisi kavramsal ve teorik olarak açıklanmaya çalışılmıştır. Daha sonra söz konusu ilişki, panel veri analiz yöntemi kullanıldığı ampirik modeller yardımıyla test edilmiştir. Kurumsal yapı ve uluslararası rekabet ilişkinin incelenmesine, 144 ülke ve 39 kurumsal yapı değişkeninin kullanılmasıyla, 1980-2011 yıllarını kapsayacak şekilde başlanılmıştır. Ancak, tüm ülkeler için veri bulunamaması nedeniyle eksik verilere sahip ülkelerin, değişkenlerin ve yılların analizden çıkarılması zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Buna göre çalışmada, kurumsal yapı ve uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişki, 59 ülke ve 23 kurumsal yapı değişkeninin kullanılmasıyla 2000-2011 yılları arasındaki zaman dilimi için araştırılmıştır. Analizde kullanılan kurumsal

yapı göstergelerine ait veriler için, Economic Freedom of the World ve Freedom House verilerinden yararlanılmıştır.

Analizler yapılırken ilk olarak 59 ülkenin tamamı için kurulan ampirik model ile kurumsal yapının rekabet gücü üzerindeki etkisi incelenmiştir. Daha sonra ülkelerin sahip oldukları kurumsal yapılarının rekabet gücünü ne şekilde etkilediğini daha net ortaya koyabilmek amacıyla ülkeler, gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler olarak sınıflandırılmıştır. Yapılan bu sınıflandırma, ampirik analizler sonucunda elde edilen temel bulguların, genel ve ülke grupları düzeyinde değerlendirilmesine imkân vermiştir.

Çalışma, kavramsal ve teorik çerçeveye yer veren ilk iki bölüm ve ampirik çözümlenmeden oluşan üçüncü bölüm olmak üzere üç bölüme ayrılmıştır. Araştırmanın birinci bölümünde, kurumsal yapı tanımlanarak, kurumsal yapı göstergelerine yer verilmiş ve kurumsal yapının uluslararası rekabet gücünü etkileme kanalları ele alınmıştır. İkinci bölümde, kurumlar ve uluslararası rekabet gücü arasındaki öngörülen teorik ilişkiler, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra Türkiye üzerinden incelenmiştir. Öncelikle Asya, Avrupa, Latin Amerika ekonomilerinden seçilen gelişmiş ülkelerin yanı sıra Amerika Birleşik Devletleri'ndeki kurumsal yapının incelenmesiyle, gelişmiş ülkelerdeki kurumsal yapı özellikleri; benzer şekilde Asya, Afrika, Latin Amerika ekonomilerinden seçilen gelişmekte olan ülkelerdeki kurumsal yapıların incelenmesiyle de, gelişmekte olan ülkelerdeki kurumsal yapı özellikleri belirlenmeye çalışılmıştır. Daha sonra gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için ortaya çıkan kurumsal yapı özellikleri çerçevesinde Türkiye'nin durumu değerlendirilmiştir. Araştırmanın son bölümü, ampirik analizlerin yer aldığı uygulama bölümüdür. Bu bölümde ilk olarak, konunun amacı ve kapsamı bir kez daha vurgulanmış, uygulamada kullanılan veritabanının kaynakları tanıtılmış ve kullanılan ekonometrik yöntem hakkında açıklamalar yapılmıştır. Bu bölümde aynı zamanda, kurumsal yapı ve uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişkinin incelenmesi amacıyla öncelikle, analize dahil olan ülkelerin tamamı için, ardından gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için yapılan ölçümlere ve elde edilen bulguların değerlendirilmesine yer verilmiştir.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### KURUM-KURUMSAL YAPI-EKONOMİK DAVRANIŞ İLİŞKİSİ

#### I. KURUM VE KAVRAMSAL TEMELLERİ

İktisat, insan davranışlarını inceleyen bir bilimdir. İnsan davranışlarını inceleyen farklı bilim dalları olmakla birlikte iktisat bilimi, bireyin tavır ve davranışlarını etkileyen unsurları normatif olarak incelemektedir. Bireylerin birbirleriyle etkileşimlerinde, davranışlarını etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörlerden biri de, toplumun sahip olduğu kurumsal yapıdır. Bir toplumda yaşayan insanlar arasındaki etkileşim, o toplumun sahip olduğu kurumsal yapı tarafından biçimlendirilmektedir. O halde, insanın iktisadi davranışlarını inceleyen bir bilim olarak tanımlanan iktisat, tanımı gereği kurumsaldır (Özveren, 2007: 17).

Kurum kavramının anlamını ortaya koyan farklı tanımlamalar bulunmaktadır. Yapılan tanımların bir kısmı, kurumu insanlar tarafından tasarlanıp, oluşturulan kurallar bütünü olarak görmekte ve birbirleri ile etkileşimlerinde, insanların davranışlarını sınırlandıran “oylanan oyunun kuralları” şeklinde ifade etmektedirler; diğer bir kısmı, kurumları bireylerin kendilerine has davranışları olarak görmektedir.

Kurumları “oylanan oyunun kuralları” şeklinde ifade eden tanımlarda kurumlar, insanlar tarafından oluşturulan kurallar bütünü olarak benimsenmektedir (North, 2010:10). Bu görüşe göre kurumlar, “*insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, insanların getirdiği kısıtlamalardır*” (Luiz, 2009: 60; Keizer, 2007: 1; Grossman ve Helpman, 2002). Bu çerçevede Williamson (1985) kurumları, “*piyasalar ve hiyerarşiler gibi alternatif organizasyonel mekanizmalar*” olarak tanımlamıştır. Yine ona göre kurum, “*oyunun kuralları*”dır ve bu oyundaki oyuncular (bireyler) bu kurallara göre hareket etmektedir (Williamson, 2000 : 595).

Kurum kavramının temelinde alışkanlıklara yer veren tanımlara göre kurum, iktisadi bireylerin etkileşimlerini kapsamaktadır ve “yol- yordam”, “alışkanlıklar” ve “değerler” gibi kimi ortak kavramlar çerçevesinde nitelendirilmektedir (Hodgson,

1998: 167; Nelson, 2007: 322). Bireyler, kurumların oluşturduğu kısıtların işleyişi ile uyumlu alışkanlıklar edinmektedir (Hodgson, 2004b). Buna göre Veblen (1919) kurumu, “belirli bir dönemde yaygın olarak kabul gören düşünce ve davranış alışkanlıkları” olarak ele alırken; Hamilton (1932) ise kurumu, “sürekliliği olan düşünce ve eylem tarzı” olarak tanımlanmıştır. Commons ise kurumu, “bireysel davranışların, genişlemelerini ve yayılmalarını kısıtlayarak, kontrol altında tutan bir toplu eylemlilik” diye tanımlamıştır (Commons, 1931: 648). Kurumlar, “toplumu tanımlayan ve oluşturan sosyal çimentoyu oluştururlar”(Kasper ve Streit, 1998: 4; Marangos ve Astroulakis, 2009: 1). Mitchell tarafından yapılan tanımda kurum, “geniş kabul gören iyi düzeyde standartlaşmış sosyal alışkanlıklar” olarak belirtilmiştir. Ayres ise kurumları, “menkıbeler, geçmişten kalan inançlar, statü ve toplumun hiyerarşik düzenine dayalı kuralların tümü” şeklinde yorumlanmıştır (Demir, 1996: 174).

Kurum kavramını açıklamaya çalışan tanımlardan da anlaşılacağı gibi tanımların bir kısmı toplumda yaşayan bireyler tarafından oluşturulan kurallar bütününe temel alırken; diğer bir kısmı ise alışkanlıkları temel almıştır. Bu çerçevede kurumların her iki yönüne de dikkat çekmeye çalışan tanımlar da yapılmıştır. Buna göre kurum, “bazen bireylerin bir arada yaşamalarını sağlayan yasa ve doğal haklar çerçevesi anlamına gelirken; bazen de, yaşayan bireylerin kendilerine has davranışları anlamına gelmektedir” (Commons, 1931: 648; Greif, 2006: 30; Birdsall, 2007: 581; Gökalp ve Baldemir, 2005: 124-125 ). Kurumlar, “ekonomik faaliyetleri düzenleyen anayasa, yasalar, sözleşmeler, mülkiyet hakları gibi formel kurullarla; teamüller, örf ve adetler, töreler gibi informal kurullardan oluşmaktadır” (North, 2010: 13-65; Hughes ve Givans, 2008: 379; Chepeta, 2007: 212).

Kurum kavramını açıklamaya çalışan tanımlar birbirlerinden oldukça farklı kapsamdadırlar. Bunun; her tanımın, kurum kavramının farklı yönlerine dikkat çekmeye çalışmasından kaynaklandığını söyleyebiliriz. Bütün bu tanımlar dikkate alınarak, kurumlar; “toplumsal yaşamda yerleşmiş kurallar ve organizasyonlar ile hareketlerimize sınırlamalar getirerek, nasıl davranmamız gerektiği konusunda bizi

*yönlendiren, toplumsal yaşama yön veren düşünce alışkanlıkları”* olarak tanımlanabilir.

Kurum kavramını açıklamaya çalışan tanımların da gösterdiği gibi, bir toplumda var olan formel ve informel kurallar ile uygulama mekanizmaları ve kuruluşlar toplumun kurumsal yapısını oluşturmaktadır. Bu anlamda kurumsal yapı sadece, belli hedeflere ulaşmak için ortak bir amaç güden bireylerin oluşturduğu bir kuruluşu (organizasyon) değil, aynı zamanda bir düşünce alışkanlığı, davranış biçimi, sosyal alışkanlıklar, gelenekler ve adetleri ifade etmektedir (North, 2010: 11-12).

Ekonomik düzen içinde insanlar tarafından getirilen bu kısıtlamaların yanı sıra, ekonomik faaliyetler sırasında ortaya çıkan işlem maliyetlerinin azaltılması amacıyla, yine insanlar tarafından oluşturulmuş “kuruluşlar” (Coase, 1937) bulunmaktadır. Kurumlar bir toplumda oynanan oyunun kurallarını ifade ederken, kuruluşlar (organizasyonlar), siyasi (siyasi partiler, belediye meclisi, denetleme kurulları vb), ekonomik (şirketler, sendikalar, aile çiftlikleri, kooperatifler vb.), toplumsal (kilise, kulüpler, spor kuruluşları vs.) ya da eğitim amaçlı oluşumları (okullar, üniversiteler, meslek eğitimi veren kuruluşlar vb.) ifade etmektedir. Kurumlar gibi kuruluşlar da, insanlar arasındaki etkileşime bir yapı kazandırmaktadır (North, 2010: 11; Greif, 2006: 380).

Kuruluşlardaki sadakat kurumlardaki kadar güçlü değildir. Kurumlar ister dışlama gibi yaptırımlar ister ödüllerle olsun, bireylere kendi kendini kabul ettirir. Ancak kuruluşların kendinden böyle bir sistemi yoktur. Bu nedenle ödül ve ceza genellikle grubun üyeleri tarafından önceden oluşturulur. Böylece bireyler, belirlenmiş bir davranış kalıbını izlerler. Oluşturulan bu davranış kalıplarına uyulmaması durumunda bireyler, ceza mekanizmasıyla veya koordinasyon sağlanamamasından kaynaklanan bir kayıpla karşılaşabileceklerdir (Greif, 2006: 8).

## A. KURUMLARIN OLUŞUMU VE KURUMLAR ARASI İLİŞKİLER

Toplum içinde bir arada bulunan insanların birbirleriyle uyum içinde yaşamlarına devam edebilmeleri için bir düzen gereklidir. Bireyler huzurlu yaşamları için ihtiyaç duydukları bu düzeni kurallar oluşturarak sağlamaya çalışmaktadır. Kurallar ve kurumlar, toplumda bir takım amaçlara ulaşmak için çok önemli birer araç konumdadırlar.

Kurumlar, insanların ihtiyaçlarını karşılamak üzere önce bir harekette bulunması, bu hareketlerin tekrarlanması ve tekrarlanan hareketlerin belli bir alışkanlığa dönüşmesi, alışkanlıkların zamanla adet (gelenek) haline gelmesi ve adetlerin kurallaştırılarak normlaşmasıyla oluşur (Köseihal, 1985: 259). İnsan ihtiyaçlarını karşılamakta başarısız olan düzenlemelerin, toplumda bireyler tarafından kabul görmeyerek reddedilmesi sonucunda sürekliliği sağlanamazken; toplumu oluşturan bireyler tarafından benimsenen düzenlemeler ise, günümüze kadar uzanarak, kültürün bir parçası konumunu almaktadır. Toplum, evrensel olarak görülen aile, ekonomi, siyaset, din, eğitim ve serbest zamanlar gibi bir takım temel değerler üzerine oturmuş kurumsal yapılar ve sosyal sistemlerden oluşmuştur (Türkkahraman, 2006: 3). Kurumlar, her zaman toplumsal açıdan etkin olsunlar diye kurulmazlar. Kurumlar ya da formel kurallar, yeni kurallar düzenlemeye gücü yeten, pazarlık gücü olanların çıkarlarına hizmet etmek amacıyla da oluşturulmaktadır (North, 2010: 26).

Kurumların varoluş nedeni; insanlar arası etkileşimde belirsizlikleri azaltmaktır (North, 2003: 1). Belirsizlikler, insan etkileşimi sürecinde diğer bireylerin davranışlarına ilişkin bilgi eksikliğinden kaynaklanmaktadır. Bireyin hesap yapma kapasitesindeki sınırlamaları, bireyin zekâsının bilgiyi işleme, düzenleme ve kullanma kapasitesi belirler. İçinde yaşanan ortamı çözmekle bağlantılı belirsizliklerle birlikte bu kapasiteden ortaya süreci basitleştirecek kurallar ve süreçler çıkar. Genel olarak kuralların üç özelliğinden söz edilir. Bunlar, belirsizliği azaltması, davranışlara denetim getirmesi ve bireyin özgürlük alanını tanımlamasıdır. Ortaya çıkan kurumsal çerçeve, insan etkileşimini yapılandırarak oyuncuların tercih

kümesini sınırlar ( North, 2010: 38; Gökalp vd., 2009: 6). Örneğin (Aktan ve Sanver: 7);

“Trafığın soldan ya da sağdan akmasının trafik kuralları tarafından tespit edilmediği ve sürücülerin tercihine bırakıldığı bir ülke düşünelim. Bu durumun bir kargaşaya yol açacağı açıktır. Karşı karşıya gelen iki sürücünün her biri, diğer sürücünün nasıl davranacağını bilmeyecek ve bu belirsizliğin doğurduğu ciddi bir tehditle karşı karşıya kalacaktır. Bu durumda devlet, bu belirsizliği ortadan kaldırmak için bir kural koyarak, o ülkede trafiğin sağdan aktığını ilan etsin. Bu durumda sürücülere referans olacak bir kural vardır. Sürücülerin muhtemel davranışları, bu kurala uymak ya da uymamak olacaktır.”

Kurumların varoluş nedenlerini araştıran akademik çalışmalar arasında, kurumların ortaya çıkış nedenini tarihsel bir çerçevede, mülkiyet haklarının korunması gerekliliğine dayandıran çalışmalar da mevcuttur (North, 2010: 91; Capra vd., 2009: 977-1008; Berg, Ostry ve Zettelmeyer, 2008: 18; Birdsall, 2007: 575-598; Greif, 2006: 91-123; Shirley, 2003: 3; Nee, 2003: 33; Grossman, 2001: 347; Rodrik, 2000a: 5; Knack ve Keefer, 1997: 1252-1253; Clague, Keefer vd.,1996). Tarihsel süreçte tüccarların mülkiyet haklarının korunması konusunda ayrımcı uygulamalarla karşı karşıya kalmaları ve haklarının korunması için lonca gibi mesleki organizasyonlar oluşturmalarının anlatıldığı çalışmada, tüccarların haklarının korunmasının nasıl bir gereklilik haline geldiği ve buna bağlı olarak kurumların ortaya çıktığı vurgulanmaktadır (Greif, 2006: 91-123).

Ekonomide kaynakların etkin kullanımı, verimliliği ve rekabet gücünü arttırmak için önemlidir. Etkinliğin sağlanması için de, yine kurallarla sağlanacak bir düzene ihtiyaç vardır. Siyasi alanda da, devletin güç ve yetkilerinin kapsamını ve bunları ne şekilde kullanacağını, bireylerin siyasi alandaki hak ve özgürlüklerini ele alan kurallara ihtiyaç duyulmaktadır. Sonuç olarak, toplumdaki bireylerin yaşamlarını kolaylaştırmak ve uyumlaştırmak için hem sosyal ve ekonomik alanda hem de siyasi alanda kuralların oluşturulması bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır.



Toplumda var olan kurumlar arası ilişkiler, toplumun refahı ve istikrarı açısından önemlidir. Toplumda refahın artırılması, toplumsal barışın sağlanabilmesi, kurumların birbirleri ile ahenkli bir şekilde işlemesine bağlıdır. Bir toplumda herhangi bir kurum veya kuruluş kendinden beklenen işlevleri yerine getiremeyip, bu işlevlerin yerine getirilmesini farklı bir kurumdan beklerse ya da başka kurumlar kendi alanlarının dışında hareket etmeye çalışırlarsa, o toplumda öncelikle bir rol karmaşası ve buna bağlı olarak da bir rol çatışması yaşanacaktır. Bu nedenle, her kurumun kendi sınırlarını koruması, çevresindeki diğer kurumlarla işbirliği içinde olması toplumsal istikrar açısından önemlidir (Türkkahraman, 2006: 27).

Toplumsal sorunların çözümü için geliştirilen bir politikanın (formel kuralların) hayata geçirilmesinden önce, toplumun sahip olduğu değerlere (informel kurallara) uyuyor mu yoksa çatışıyor mu, buna dikkat edilmesi gerekmektedir. Toplumsal değerlere ters düşen bir politikanın uygulanmaya çalışılması, toplumda huzursuzluk yaratarak, çözümden çok yeni sorunlara neden olacaktır. Kurumlarını birbirleri ile uyumlu hale getiremeyen toplumlarda kurumlar işlerliğini ve etkinliğini kaybedecek ve bu durumdan toplumda yaşayan bireyler de olumsuz etkilenecektir. Toplumun sahip olduğu kurumlar, birbirinden bağımsız bir şekilde varlıklarını sürdüremezler. Kurumlardan birinde ortaya çıkan etkinsizlik, diğer kurumlara da yansıtacaktır.

Toplum sosyal olarak tanımlanan kurumlardan oluşmaktadır (Nakano, 2004: 35) ve toplumun sahip olduğu kurumlar altyapı ve üstyapı kurumları olarak ikiye ayrılmaktadır. Altyapı ve üstyapı kurumları aracılığıyla toplumda yaşayan bireylerin birbirlerine ve topluma karşı, toplumun da bireylere karşı davranışları düzenlenmektedir. Altyapı ve üstyapı kurumlarının tanımlanması açısından Hegel ve Marx birbirine zıt görüşleri savunmaktadırlar. Hegel'e göre, madde dünyasına egemen olan düşünce dünyasıdır. Hegel'in diyalektiğinde her şey her an değişmekte ve bu değişim üç aşamada gerçekleşmektedir; tez, antitez ve sentez. Tez ve antitez arasındaki etkileşim sonucunda yeni bir durum olarak sentez ortaya çıkar. Değişimin temelinde, düşünce ile materyal dünya arasındaki çatışma yatmaktadır. Bu çatışmanın sonucunda yeni bir durum ortaya çıkmaktadır. Yeni durumun ortaya çıkma sürecinde belirleyici olan düşüncelerdir. Gerçek dünya düşüncelere dayalıdır

(Shimp, 2009: 37-38). Buna göre bireyler, kendi düşüncelerinden yola çıkarak dış dünyayı değiştirmekte ve belirlemektedirler.

Marx'a göre ise durum Hegel'inkine tamamen zıttır. Marx, madde dünyasının insan düşüncesine hakim olduğunu savunmaktadır. Yani Hegel idealist, buna karşılık Marx materyalisttir. Marx'a göre, Hegel insanlık tarihini başı yerde yani fikirler üzerine yürütüyordu. Marx, tarihi kendi ayakları üzerine oturtmak gerektiğini, maddenin aşağıda, fikirlerin yukarıda olduğunu, düşüncelerden önce maddi dünyanın geldiğini ve insanların önce maddi ihtiyaçlarını gidermeye çalıştığını savunmaktaydı (Fine, 2002: 9315; Shimp, 2009: 38-39).

Marx'a göre, toplumun sahip olduğu üretim güçleri (emek, toprak, sermaye, teknoloji) ve üretim ilişkileri, o toplumun ekonomik yapısını oluşturur. Toplumun ekonomik sistemi "altyapı"sı, yani gerçek maddi temelidir (Shimp, 2009: 42). Üretim güçlerinin her biri, devamlı olarak bir değişim ve gelişim halindedir. Diğer yandan insanlar üretim faaliyeti nedeniyle bazı "üretim ilişkileri" kurarlar. Üretim ilişkileri, beşeri ilişkiler veya mülkiyet ilişkileri şeklinde olabilir (Desai, 2011: 81; Wagener, 1976: 425-431; Bell ve Cleaver, 2002: 5). İşbölümünden doğan çıkar çatışmaları, özel mülkiyetin etkisiyle daha da şiddetlenir. Üretici güçlerin gelişmesinin bir biçimi olan bu ilişkiler, onların engelleri haline gelirler. Sonunda üretim güçleri ile üretim ilişkileri arasındaki çatışmalar belli bir şiddete ulaştığında sınıflar arası mücadele başlar ve ardından toplumsal devrim yaşanır. Çünkü egemen sınıf toplumda kaynakların dağılımını belirlemekte etkili olduğu için üretim ilişkilerinin değişmesi konusunda herhangi bir istekte bulunmazken, alt tabaka üretim güçlerinin sürekli olarak iyileştirilmesini istemekte, her iki sınıf arasında yaşanan bu çatışma devrimle sonuçlanmaktadır. Bu durumda Marx'a göre, üretici güçlerin gelişimi, tarihin ve toplumların ilerlemesinin nedenidir. Diğer taraftan üstyapı, üretim ilişkileri ve üretim güçleri arasındaki etkileşimde var olan hukuki, felsefi, dini ve siyasi ortamdır. (Shimp, 2009: 41-43). Bu üstyapı kurumları maddi temel (altyapı) üzerine kurulmuş ve onun tarafından belirlenmiştir. Toplumdaki mevcut üretim ilişkileri ve üstyapı kurumları, egemen sınıfa hizmet etmek için vardır ve daima egemen sınıfların çıkarlarını yansıtır. Ekonomik temelin değişmesiyle birlikte, bütün üst yapı er ya da

geç dönüşüm geçirir. Üstyapı kurumlarındaki değişimin nedeni, üretim güçleriyle üretim ilişkilerinin, özellikle mülkiyet sisteminin uyumsuz hale gelmesi ve üretim güçlerinin gelişmesini önlemesidir. Bu durumda, üstyapıdaki değişimlerin belirleyicisi, altyapıdaki değişimler olarak görülmektedir (Desai, 2011: 81; Lian, 2007: 67; Wagener, 1976: 429-431; Lloyd, 1985: 282-284; Shimp, 2009: 39-43; Bell ve Cleaver, 2002: 5-41).

Altyapı ve üstyapı kurumlarını ele alırken Hegel ve Marx, birbirine zıt görüşler öne sürmekle birlikte her ikisi arasında bir etkileşim bulunduğu ileri sürülebilir. Örneğin;

*Toplumun teknik eylemi kurumsal değişimin itici gücüdür. Teknoloji, toplumun geçmiş kuşaklardan miras aldığı ortak bir bilgi stokudur ve ortak bir çaba içinde gelişir (Veblen, 1914: 103). Buna bağlı olarak, toplumdaki teknolojik gelişme, o toplumun geçmişten günümüze kadar gelen kurallarını, geleneklerini, kültürünü, düşünce alışkanlıkları ve değer yargılarını yani kurumlarını oluşturur. Kısaca kurumlar, alışkanlığın bir sonucudur (Veblen, 1909: 628).*

Bu ifadeler, Hegel açısından üstyapı kurumlarının altyapı kurumlarını oluşturması; Marx açısından ise, altyapı kurumlarının üstyapı kurumlarını oluşturması şeklinde kabul edilmektedir. Buna göre Veblen, Hegel ve Marx'ın görüşleri arasında bir etkileşim olduğunu kabul etmektedir.

Çalışmamızda, alt yapı ve üst yapı kurumları ile ilgili farklı görüşler dikkate alınarak, alt yapı kurumlarının ahlak, itibar, gelenekler, tabular ve ideolojiler, suçluluk ve utanç duyguları gibi öğelerden oluştuğu ve davranış kurallarını içerdiği; üst yapı kurumlarının ise yasalar, anayasa, sözleşmeler ve mülkiyet hakları gibi öğeleri içerdiği benimsenmiştir.

Kurumsal yapının önemli bir kısmını oluşturan üstyapı kurumları, genellikle devlet tarafından oluşturulmaktadır. Diğer bir ifade ile, kendisi de bir üst yapı kurumu olan devlet, kendisine uygun bir üst yapı oluşturmaktadır. Ancak bu kurumların etkinliği, sadece devletin çabası ile sağlanamamakta, üstyapı kurumlarına duyulan inanç ve güven, yani altyapı kurumlarının varlığı, etkinliğin sağlanmasında önem arz etmektedir. Her kurum insan davranışlarının belirli bir bölümünü düzenler. Farklı kurumların düzenlediği insan davranış alanları çakışabilir. Örneğin gündelik davranışların bir kısmı aynı anda hukuk, ahlak, gelenek ve din gibi birçok kurumun düzenleme alanına girebilir. İnsan davranışlarının aynı yönlerini birbiriyle çelişir şekilde düzenleyen farklı kurumların varlığı, bireylerin karar vermesini güçleştirmekte ve meşruiyet krizine yol açmaktadır. Bir kurumun meşru kabul ettiğini diğer kurum gayrimeşru kabul ederse, bireyler hangi kuruma öncelik vermeleri gerektiğini belirlemek zorunda kalacaklardır. Bu durum kurumlar arasında bir hiyerarşinin oluşmasına yol açacaktır (Demir, 2003: 43).

Ancak bazen, çatışan kurumlardan birine öncelik verme konusundaki seçim bireylere bırakılmayabilir. Kurumların yaptırım gücü ve yetkileri birbirinden farklı olduğu için kurumsal düzenlemenin baskısıyla bireyler, istemedikleri kararı vermek zorunda bırakılmaktadırlar. Örneğin; bir etik kural ile hukuk kuralı çatıştığında, hukuk kuralının arkasındaki cebir gücü nedeniyle birey kaçınılmaz olarak hukuk kuralına uygun davranmak zorunda kalacaktır. Bu, bireyin özgür iradesinin davranışına yansımaları engeller ve karar verme maliyetini artırır (Demir, 2003: 44-45). Kurumların çatışması halinde, baskın kurumun öngördüğü davranış gerçekleşecek, ancak bireyin kararı aslında farklı yönde olduğu için bu şekli davranış etkin bir sonuç vermeyecektir. Baskın kurumun öngördüğü davranışı gerçekleştirmekte bireyin gösterdiği direnç için zaman, enerji ve güç harcanmış olması, doğal olarak bireye ve topluma ek bir maliyet yükleyecektir. Toplumdaki mevcut kurumlar arasında yukarıda belirtildiği gibi bir çatışma varsa, bu durum toplumda kargaşa ve belirsizliğe yol açarak işlem maliyetlerini arttıracaktır. Sonuç olarak, kurumlar arasındaki çatışmalar, ekonomik, politik ve sosyal olarak olumsuz sonuçlara yol açabilmektedir. Bu nedenle üstyapı kurumlarının alt yapı kurumlarına uygun olarak,

gerilim üretmeyecek biçimde, hem kendi içerisinde tutarlı hem de birbirleri ile tutarlı bir şekilde tasarlanması gerekmektedir (Nee, 2003: 19).

## **B. KURUMSAL DEĞİŞİM**

Toplum içinde yaşayan bireyler, birbirleriyle ilişkilerinde karşılıklı olarak etkileşim içindedir. Bireylerin birbirlerine karşı davranışları, çeşitli olaylar karşısında sergiledikleri tutum ve tavırları, olaylar karşısında nasıl karar alacakları, sahip oldukları toplumsal değerler tarafından şekillenmektedir (Rosenbaum, 2001: 907). Kurumlar, bireylere ekonomik faaliyetlerini gerçekleştirdikleri sırada rehberlik eden ve kolay kolay değişmeyen kurallardır (Riker ve Weimer, 1995: 82). Gelenek ve görenekler, ahlak kuralları, kanunlar ve değer ölçülerindeki değişimler, kurumsal değişimleri açık bir şekilde yansıtmaktadır. Kurumsal değişim, bireysel kararlardaki değişim sonucunda ortaya çıkmaktadır (Arrunada, 2008: 98). Davranışlar bir toplumun üyelerince benimsenip devam ettiği zaman kültürün bir parçası konumuna geldiği için, kültürü oluşturan parçaların zaman içinde değişmesine bağlı olarak kurumlar da değişecektir. İhtiyaç ve koşulların zaman içinde değişmesi, politika uygulayan kuruluşların kendilerini yenileme kapasitesine sahip olmasını gerektirir (Rodrik, 2009: 126). Kuruluşlar bu amaçların peşinde koşarken, evrim geçirdikçe, yavaş yavaş kurumsal yapıyı da değiştirirler.

Kurumsal yapıda meydana gelen bu değişim, bireylerin alacağı kararlar üzerinde de değişime neden olmaktadır. Kurumsal değişim ani bir şekilde olabildiği gibi devamlı ve aşamalı bir şekilde de gerçekleşebilmektedir (Greif, 2006: 208). Kurumları oluşturan formel yapılar bir gecede değişebilse de; gelenekler, görenekler, örf ve adetler gibi informel kurallardan oluşan kurumlar ani değil aşamalı bir şekilde değişmektedir. Savaşlar, devrimler, fetihler, doğal felaketler ve krizler de kesintili kurumsal değişimin kaynaklarıdır. Feodalizm ve büyük toprak sahipliğinin çöküşüne bakarsak, formel ve enformel kısıtlar ve yaptırım özellikleri arasındaki iç bağlantılarla kurumsal çerçevenin kademe kademe yeniden yapılandırıldığını ve yüzyıllar içinde evrildiğini görürüz. Lord ve serf arasındaki anlaşma, lordun serf karşısındaki karşı konulmaz gücünü yansıtıyordu. Ancak 14. yüzyılda nüfus

azalışıyla birlikte, koşullar değişti ve serflerin pazarlık gücü arttı; bu durum, lord ve serf arasındaki geleneksel anlaşmanın yavaş yavaş bozulmasına, lordun emriyle toprak verilmesine ve belli ücret karşılığında toprak kullanılmasına yol açtı. Feodal yapıyı baştan aşağı değiştiren değişiklikler, uzun bir zaman dilimi içinde (örneğin savaş teknolojisindeki) diğer değişikliklerle iç içe geçmiştir (North, 2010: 97-117).

Sosyal ya da fiziksel bir ihtiyacı karşılamak için kurulmuş olan kurumlar, gerek ihtiyacın niteliğindeki değişiklik gerekse ihtiyacın karşılanmasında ortaya çıkan yeni yol ve yöntemler nedeniyle değişime açıktırlar. Buna bağlı olarak kurumsal değişim, yeni bir kurum yaratmak yerine değişen ihtiyaçların karşılanmasında veya söz konusu yeni yöntemlere uyum sağlamakta başarısız olan kurumların güçlendirilmesi yoluyla mevcut kurumların yeniden şekillendirilmesidir (Greif, 2006: 195). Toplumun gelişmesi açısından kurumsal değişim bir gerekliliktir. Kurumsal değişim kendiliğinden gelişen bir süreç olmadığı için gerek bireylerin gerekse kuruluşların bu yönde çabalarının olması gerekmektedir. Kurumlar ekonomik aktörlere toplumda mevcut fırsatları göstermektedirler. Kuruluş olarak nitelendirilen organizasyonlar ise, bu fırsatlardan yararlanmak için oluşturulmuş birimlerdir. Rekabet ortamında varlıklarını sürdürmek isteyen kuruluşlar, yeni bilgi ve beceri edinmeye gerek duyacaklardır. Elde edilen bilgi veya beceri, bireylerin kurumsal yapıyı ve buna bağlı olarak fırsatları algılayışlarını değiştirecektir. Bu düşünsel alışkanlıktaki değişimde yavaş yavaş kurumları değiştirecektir. Bu durumu North (2010: 110) aşağıdaki şekilde ifade etmiştir;

*“Girişimcinin yetenek ve bilgi edinme süreci, algılanan ölçüm ve uygulama maliyetlerini, yeni pazarlık ve sözleşmelerin algılanan maliyet ve faydasını değiştirerek, görelî fiyatları değiştirecektir. Pazarlık gücündeki değişimler, ekonomik ve siyasi sözleşmeleri yeniden yapılandırma girişimlerine yol açarak kurumları değiştirecektir.”*

Kurumsal değişimin temel nedeni North’a göre (2010: 110) görelî fiyatlardaki değişimdir. Görelî fiyatlardaki önemli değişiklikler zaman içinde, insanların davranış

biçimlerini değiştirecektir. North, bu düşüncesini aşağıda verilen örnekle açıklamaya çalışmıştır (North, 2010: 111-112);

*“Görelî fiyat değişimleri ya da hangi fikirlerin önemli olduğundaki değişimle tek başına açıklanamayacak kadar önemli bir kurumsal değişim örneği, uygar insanların bir insanın başka bir insanın sahibi olması fikrinden nefret etmeye başlamaları ve bunun sonucunda tüm dünyada yükselen kölelik karşıtı harekettir. ABD’de köleliğin yapısı üzerine yapılan akademik tartışmalar sayesinde, bu kurumun İç Savaş döneminde hala kârlı olduğunu biliyoruz. Doğal olarak kölelik karşıtı hareketin uzun bir geçmişi, karmaşık bir öyküsü vardı ve bazı gruplar hareketi kendi çıkarları için kullanmıştı. Kölelik konusu 19. yüzyılın birinci yarısında, Kuzey ve Güney arasında bölgesel çatışmalarda, ABD Kongresinin siyasi denetimine ilişkin görelî pazarlık gücünü değiştirmek için kullanılacaktı. Ancak siyasetçilerin konuyu kullanmasına olanak sağlayan kölelik karşıtı hareketin entelektüel gücüydü. Aslında burada vurgulanması gereken, bireylerin kendileri için görelî küçük bedellerle kölelik kurumuna duydukları nefreti dile getirebilmesi ve aynı zamanda köle sahiplerine çok yüksek bir fiyat ödeyebilmeleridir... Köleliğin ortadan kaldırılmasına ilişkin bu kısa analiz, insanların kendileri için çok küçük bedellerle görüşlerini dile getirmesine izin veren kurumsal yapıya dayanıyor.”*

North, ayrıca,

*“Görelî fiyat değişimleri, bu fiyat değişikliklerine ilişkin anlayışımızı biçimlendiren ve daha önceden var olan zihinsel yapılar aracılığıyla algılanır. Fikirler ve onların nasıl etkili olduğunun, yaygınlaştığının da bu süreçte bir rolü olduğu açıktır”*

ifadesiyle, kurumsal yapı değişmelerine neden olan nispi fiyat değişmelerinin, tüketici davranışlarının değişmesinden etkilendiğini belirtmektedir. Kurumsal

değişmeler ile nispi fiyat değişmeleri arasındaki ilişkinin neden sonuç ilişkisi değil bir etkileşim ilişkisi olduğunu anlatmaktadır.

Kurumların değişime karşı direnç göstermek gibi olumsuz fonksiyonları da vardır. Kurumlar, sosyal davranışları koruyucu ve devam ettirici özellikleri nedeniyle, değişmeye karşı direnç gösterirler. Sosyal yapıda oluşan veya oluşturulmaya çalışılan ani değişimlere karşı reaksiyon gösterebilirler (Zijderveld, 1985: 255). Buna bağlı olarak bazı kurumlar bazen sosyal gelişmeyi engelleyici etkide bulunabilirler. Ayres, kültürün kurumlara nasıl biçim verdiğinin altını çizmiş, *“kurumlar teknolojik değişime elden geldiğince engel olur ve onu yavaşlatır”* diyerek kurumlara olumsuz bir anlam yüklemiştir (Özveren, 2007: 85). Az gelişmiş ekonomilerde olduğu gibi, kurumsal kalitesizlik, siyasal ve ekonomik girişimcilerin önündeki fırsatların karışık olmasına yol açar. Bu ülkelerdeki kurumlar ağırlıklı olarak üretim faaliyetleri yerine yeniden dağıtım faaliyetlerini geliştiren, rekabetçi koşullar yerine tekeller yaratan, fırsatları geliştirmek yerine onları kısıtlayan niteliktedir. Bu kurumlar nadiren üretkenliği arttıracak yatırımlara yol açarlar. Bu nedenle bu ekonomilerde, kurumların gelişmenin önünü açacak şekilde değiştirilmesi gerekmektedir.

Ancak, her toplumda değişmeye karşı koyan kurumsallaşmış güçler bulunur. Yeniliklere kuşku ile yaklaşanlar, kurumsal değişmelere izin vermek istemezler. Eğer toplumda geleneksel yapıya ağırlık veriliyorsa, değişim yavaşlayabilir. Aile ve din gibi kurumların devrimlere ve sosyal felaketlere karşı daha dirençli olmaları, bu kurumların değişime karşı daha dirençli kurumlar olduğunu göstermektedir. Toplumda var olan töreler, değişime karşı koyarlar ve fazla direnç gösterirler. Toplumlarda yerleşmiş gelenek ve görenekler, törelere göre değişime daha yakın görülürler. Değişime neden olan en önemli etkenlerden biri de toplumun bilgi düzeyi ve birikimi olarak ifade edilmektedir.

Toplumunu oluşturan bireylerin muhafazakâr ve yenilikçi eğilimleri farklı dinamiklerden beslenmektedir. Bireylerin servet ve gelir düzeyleri, bu eğilimleri besleyen dinamiklerden birini oluşturmaktadır. Üst gelir düzeyine sahip olan sınıf (mülk sahibi, çalışmayan sınıf, Veblen'in tanımıyla aylak sınıf), her modern, iyi



örgütlenmiş endüstriyel toplumda görülen ekonomik zorlukların stresinden büyük ölçüde korunmuş durumdadır. Yaşam araçları için mücadele etmek zorunluluğu bu sınıf için diğerlerine nispeten daha azdır. Bu nedenle, toplumdaki kurumların daha da gelişmesi ve değişen endüstriyel şartlara uydurulabilmesi için talepte bulunmamaktadırlar. Toplumun genel ekonomik durumunun zorunlulukları bu sınıfın üyelerini serbestçe veya doğrudan etkilemez. Aylak sınıf tam anlamıyla endüstriyel toplumun organik bir parçası olmadıklarından, değişen endüstriyel yapıya uymak için dış dünya ile ilgili yaşam alışkanlıklarını ve teorik görüşlerini değiştirme zorunlulukları bulunmaz (Veblen, 2005: 135). Bir anlamda bu sınıfın görevi, toplumun dönüşümünü geciktirmek ve eskimiş şeyleri korumaktır. Kurumsal bağınazlık, bazen bir davranış biçiminin değeri kalmasa da, o davranışı koruyarak veya zorla yaşatarak kurumsal saltanata veya despotizme dönüştürmektedir (Türkkahraman, 2006: 21). Bu nedenle aylak sınıf, muhafazakâr sınıftır. Zengin sınıfın doğası gereği tutucu olduğuna ilişkin hâkim kanaat, bu sınıfın kültürel gelişmedeki yeri dikkate alındığında kabul görmüştür (Veblen, 2005: 135).

Aylak sınıfta olduğu düşünülen değişime karşı bu direnç, büyük ölçüde her değişimin gerektireceği tekrar uyum sağlamanın rahatsızlığından kaynaklanmaktadır. Kabullenilmiş hayat teorisinin tekrar ayarlanması süreci, kişileri değişen durumlara karşı uygun tavırları bulmaları için enerjilerinin tamamını yeni düşünce alışkanlıklarını öğrenmek ve benimsemek için harcamalarına ve hummalı bir zihinsel uğraşa iter. Bu süreç, günlük yaşamı sürdürme mücadelesinde kullanılanıdan daha fazla bir enerji sarf edilmesini gerektirir. Bu nedenle, yarından sonraki günü düşünme çabasına dayanamadıkları için en alt gelir grubunda yer alan insanlarda da, muhafazakârlık eğilimi bulunmaktadır. Buna, üst gelir grubunda bulunanların, her şeyi olduğu gibi bırakmaktaki maddi çıkarlarının bulunduğunu da eklemek gerekir. Mevcut şartlar altında bu sınıf önceliklidir. Mevcut düzenden herhangi bir şekilde ayrılışın, grubun yararına değil zararına olma olasılığı daha yüksektir (Veblen, 2005: 138-140).

### C. KURUM VE BİREY

Sosyal bilimler içerisinde birey ile kurum arasındaki ilişkilerin niteliği ile ilgili tartışmaların tarihi çok eskilere gitmektedir. Bu nedenle, bütün sosyal bilimciler bu konuyla farklı şekillerde ilgilenmişlerdir. Bazıları nihai açıklama birimi olarak bireyi, bazıları da toplumu esas almıştır. Bu alanda, belirleyici unsur olarak bireyi esas alan “Yöntemsel bireycilik - hedonistlik”; toplumu esas alan ise, “Yöntemsel bütüncülük - holizm” olarak ifade edilmektedir (Demir, 2003: 20-21).

Bunlardan bireyi esas alan yaklaşıma göre; kurumlar, bireyin eylem ve davranışlarına göre ortaya çıkmaktadır. Bireysel eylem ve davranışların temelinde ise kişisel çıkar güdüsü yer almaktadır. Kurum-birey arasındaki ilişkide etkileşim bireyden kuruma doğru gerçekleşmektedir. Bireycilik yaklaşımı sosyal olguların bireysel davranışlardan yola çıkarak açıklanabileceğini savunmaktadır. Dolayısıyla sosyal olguların diğer sosyal olgulara doğrudan neden olmayacağı düşüncesi bu yaklaşımın temel özelliğini yansıtmaktadır (Arrow, 1994: 3; Zafirovski, 2000: 555)

Bunun tam karşısında yer alan yöntemsel bütüncülük yaklaşımında ise, önemli ve belirleyici olan sosyal ve kurumsal yapıdır. Dolayısıyla, sosyal olguları sadece bireysel davranışlara indirgenerek açıklamaya çalışan yaklaşımları reddeder. Buna göre birey, içinde doğduğu ve büyüdüğü toplumun normlarını içselleştirerek kendisini oluşturur. Böylelikle bireyin eylem ve davranışlarına içinde yaşadığı sosyal yapı ya da kurum yön vermektedir. Bu bakış açısına göre ise kurum-birey ilişkisinde etkileşim, kurumdan bireye doğru gerçekleşmektedir. İnsan davranışlarını şekillendiren temel etken güdüler yani bireysel çıkarlar değil, kurumlardır (Demir, 1996: 114-139). Bireyin davranışları, gelenekler, alışkanlıklar, kültür gibi kurumlar tarafından şekillenerek ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle, kuramın merkezinde bireyin olması doğru kabul edilmemektedir.

Kurumsal çevre bireylerin davranışlarına rehberlik eden arka plandaki kısıtlar veya oyunun kuralları şeklinde ortaya çıkar. Ancak bu arka plan veya oyunun kuralları tek bir birey tarafından bir anda oluşturulmamıştır, bireylerin amaçları, inançları ve

alışkanlıkları çevresinde birbirleriyle etkileşimi sonucu ortaya çıkmıştır. Bir toplumda izlenen ortak kurallar, birlikte iş görmenin ve düzenli davranışlar ortaya koyabilmenin ilk şartıdır. İnsanlar toplumda oluşturulmuş kurallara göre neyi yapıp neyi yapmayacaklarına ve eğer bir şeyi yapacaklarsa bunu nasıl yapacaklarına karar verirler. Kurumlar, bir arada yaşamının gereği olarak bireylere ortak kurallar belirler ve bu kurallar etrafında bir düzen oluştururlar. İnsanlar kurumsal bir sistem içine doğarlar (Wilson, 2007: 1102) ve içine doğdukları o kurumsal sistemin kendilerine dayattıkları kurallar çerçevesinde hareketleri sınırlandırılmıştır. İnsanların hiçbir kural olmaksızın bir arada olmaları düşünülemez (Demir, 1996: 177). Sözü edilen bu kurallar yazılı kurallar olabildikleri gibi, toplumda yerleşmiş ve benimsenmiş bu nedenle de, geçmişten günümüze kadar ulaşmış değer yargıları, usul ve yollar şeklinde yazılı olmayan kurallar olarak da karşımıza çıkabilirler.

Bireyler olumlu ve olumsuz olarak değerlendirilebilecek birçok şeyi geçmişten miras alırlar. Buna toplumsal düzeni ve sosyal rolleri belirleyen kurallar da dahildir. Bir toplumda ortak kural, hangi durumda nasıl davranılacağına toplumdaki herkes tarafından bilinmesiyle başlar, onay aldıkça, kabul gördükçe, destek buldukça süreklilik kazanır ve kurumlaşır (Demir, 2003: 36-39). Bu nedenle bireyler karar verirken yaşadıkları toplumun diğer bireyleri tarafından ağırlıklı olarak kabul gören bu usul ve yolları bilmek zorundadırlar. Böyle bir bilgi ihtiyacı insanların farklı davranabilme imkânlarına sahip olmasından kaynaklanır. Bireylerin aynı durumda çok farklı davranabilme imkânına sahip olmaları, bireylere potansiyel özgürlük alanı sağladığı gibi, tek bir davranış şeklinin olmaması nedeniyle, birey davranışlarının diğer insanlar için belirsizleşmesine yol açar. Birlikte yaşamak, bireylerin birbirlerinin davranışlarına ilişkin belirsizliklerin ortadan kalkmasıyla mümkündür. Birbirini anlamada ve davranışlarını tahmin etmede bireyler zorluklar yaşıyorlarsa, o zaman birlikte yaşama ve ortak iş yapma eğilimi büyük ölçüde azalır. Bu nedenle, bir toplumda birlikteliğin sürmesi ve niteliğinin artması için belirsizliğin azaltılmasına ilişkin kurallar geliştirilir ve bu kuralların uygulanmasını sağlayacak yaptırımlar oluşturulur. Böylece kurallar, bireylerin istedikleri zaman istedikleri gibi farklı olabilmelerine ve buna göre davranmalarına sınırlama getirir.

Yirminci yüzyılın son çeyreğinde iktisadi düşünce açısından kurumsal iktisat içinde gelişen Yeni Kurumsal İktisat akımı, kurumsal iktisadın eski ve yeni kurumcu düşünce şeklinde ayrılmasına neden olmuştur. Eski Kurumsal İktisat, Veblen, Cammons, Ayres ve Mitchell çizgisinde gelişmişken; Yeni Kurumsal İktisat, Coase, North, Williamson, Olson, Mueller, Schotter, Schubik tarafından yapılan çalışmalarla gelişimini sürdürmektedir (Şenalp, 2007: 45-92). Her iki akım, kurum ve birey ilişkisi açısından incelendiğinde, sözü edilen ilişkiye farklı yaklaşıldığı görülmektedir. Eski kurumcu düşünce, kurum-birey ilişkisinin temeline kurumu yerleştirirken, yeni kurumcu düşünce kurum-birey ilişkisinde etkin ögenin birey olduğunu belirterek, bireyin davranışlarına göre kurumu açıklamaya çalışmaktadır. Eski kurumcuların önemli isimlerinden Commons'a göre, bireyin davranışlarını biçimlendiren kurumlardır. Ona göre, birey davranışlarının şekillenmesinde belirleyici faktör, toplu eylemdir ve bu toplu eylem, kurumsal yapının kendisidir (Commons, 1931: 4). Diğer taraftan yeni kurumcu düşüncenin önemli isimlerinden North'a göre ise, kurumlar, evrimleşir ve insanlar tarafından değiştirilirler. Bu nedenle North, kurum-birey ilişkisinin temeline kurumu değil bireyi oturtmuştur (North, 2010: 12). Ona göre kurumların oluşumunda ve değişiminde, daha önce de açıklandığı gibi, görelî fiyat değişimi etkili olmaktadır. Böylelikle bu fiyat değişikliği karşısında bireysel zevk ve tercihler değişmekte ve yeni bir kurumsal yapı ortaya çıkmaktadır. Sonuç olarak, eski kurumcuların bütünsel, yeni kurumcuların ise metodolojik açıdan mikro yönelime sahip ve bireyi temel alan bir anlayışa sahip oldukları söylenebilir (Toboso, 2001: 767; Keizer, 2007: 4-5).

Kurum-birey arasındaki etkileşimi açıklarken, eski ve yeni kurumcu düşünce arasında bu şekilde bir farklılık ortaya çıkmış olsa da, kurumcu düşüncenin bu konudaki temel bakış açısını yansıtmak için ortak bir yol bulunmuş ve "kurumsal bireycilik" kavramı kullanılmıştır. Bu kavram sayesinde, eski ile yeni kurumcu düşüncenin bu konudaki bakış açısındaki farklılık göz ardı edilerek, kurumcu düşüncenin bu konudaki temel metodolojik açılımı oluşturulmaya çalışılmıştır (Toboso, 2001: 768). Kısacası kurumsal düşünce, kurum-birey ilişkisinde, bireyin içinde yaşadığı toplum ile sürekli etkileşime dayalı bir ilişkiye sahip olduğunu ve bu ilişkinin hem kurumdan bireye

hem de bireyden kuruma doğru bir şekilde gerçekleştiğini ifade etmektedir (Demir, 1996: 176–177).

#### **D. KURUM VE TOPLUM**

Kurumların bir toplumda oynadığı en önemli rol, insanlar arasındaki ilişkilerde istikrarlı bir yapı oluşturarak belirsizliği azaltmaktır (North, 2010: 13). Kurumlar, bireyin davranışlarını, düşüncelerini ve duygularını yönlendirerek davranışlarda denge, belirlilik ve süreklilik sağlamak yoluyla, bireyin davranışlarına anlam kazandırır ve toplum içinde bireye güven verirler. Bu doğrultuda, kurumlar, belirsizliği azaltarak işlem maliyetini düşürürler (North, 2010: 13-91; Platteau, 2008: 444; Nee, 2009: 5). Bu temel işlevini yerine getiren kurumlar, sosyal bunalımların ve sosyal etkileşimlerin aşırı maliyetli olduğu yerde, güven ve işbirliği vermektedir.

Ayrıca kurumlar, belirsiz bireysel davranışları ve muhtemelen fırsatçıları kısıtlayan ve bu suretle insan davranışını daha öngörülebilir yapan, refah oluşumuna katkı sağlayan unsurlardır (Kasper ve Streit, 1998: 2–3). Kurumsal kısıtlamalar, bireylerin yapmalarının yasak olduğu faaliyetleri tanımlayarak bireylerin, ne tür davranışları hangi sınırlar çerçevesinde gerçekleştireceklerine yardımcı olurken (North, 2010: 12), aynı zamanda o bireye hangi durumlarda başkalarının kendisine karışamayacağını da gösterir. Bu nedenle kurallar, özgürlük alanını tanımlar ve onu potansiyel olmaktan çıkarıp mümkün hale getirirler (Demir, 2003: 36-39). Kurumlar, bu kısıtlamalar sayesinde toplumdaki fırsatları belirlerken, kuruluşların da bu fırsatlardan yararlanmak amacıyla kurulduklarını daha önce de belirtmiştik.

Kurum-birey ve kurum-toplum arasındaki etkileşimi bu şekilde açıkladıktan sonra, toplumun sahip olduğu kurumsal yapının ekonomik performansı ne şekilde etkilediğini ortaya koyabiliriz.

#### **E. KURUM VE EKONOMİK YAPI İLİŞKİSİ**

Ekonomik büyüme, iktisatçıların her dönemde en çok tartıştığı konular arasında yer almıştır. İktisat biliminin tarihine bakıldığında ekonomik büyümenin temel

belirleyicileri olarak, ülkenin sahip olduğu emek, sermaye ve doğal kaynaklar gösterilirken zamanla değişen ekonomik koşullara bağlı olarak teknolojik ilerleme ve yenilik (inovasyon), ekonomik büyümenin belirleyicileri olarak kabul edilmişlerdir. Buna göre Adam Smith, işbölümü ve uzmanlaşma; Malthus, nüfus; Ricardo, azalan verimler ve bölüşüm; Schumpeter, teknolojik ilerleme ve eksik rekabet; Feldman, sektörel yatırım önceliklerini ekonomik büyümenin nedeni olarak göstermişlerdir. Solow tarafından geliştirilen neo-klasik büyüme modeli de büyümenin nedeninin teknolojik ilerleme olduğunu belirtmektedir. Ancak, teknolojik ilerlemenin nasıl ortaya çıktığını açıklamayan model, bu durumda ekonomik büyümenin nasıl ortaya çıktığını da açıklamamış olmaktadır. Solow modelinin bu eksikliği nedeniyle Romer, Lucas ve Rebelo tarafından geliştirilen yeni içsel büyüme teorisi, büyümenin nedeni olarak gösterilen teknolojik ilerlemenin nasıl ortaya çıktığını açıklamaya çalışmıştır (Ünsal,2007; Acar, 1998; Smith, 2004; Savaş, 2000; Barro, 1996b).

Adam Smith'e göre, işbölümü ve işbölümünün neden olduğu teknolojik ilerleme emeğin verimliliğini arttırarak, hasılanın artmasına ve ülkenin zenginleşmesine neden olmaktadır. Ancak Adam Smith, iktisadi büyümenin "tam zenginlik aşaması" denilen bir üst sınırının olduğunu, bu sınıra ulaşıldığında büyümenin duracağını ve durağan durumun başlayacağını belirtmektedir. Adam Smith, bu tıkanmanın aşılması için kurumsal yapının niteliğinden söz etmektedir. Ona göre, büyüyen bir ülkenin hangi hasıla düzeyinde durağan duruma ulaşacağı sahip olduğu kurumsal yapının niteliğine bağlıdır. Bu nedenle kurumsal yapısı sürekli gelişen bir ülke, sözü edilen bu durağan duruma hiçbir zaman ulaşmayacaktır (Smith, 2004; Ünsal,2007; Acar, 1998; Savaş, 2000).

Ekonomik büyümenin nedenleri üzerine yapılan araştırmalardan bir diğeri de Keynes tarafından gerçekleştirilmiştir. Keynes, piyasa mekanizmasının kendiliğinden tam istihdamı sağlayamayacağı tezini öne sürerken, yatırımın sadece toplam talep üzerindeki etkisini dikkate almış, yatırımın sermaye birikimi üzerindeki etkisini ise tamamen göz ardı etmiştir. Harrod-Domar Keynesyen büyüme modeli ile, yatırımın toplam talep yanında sermaye birikimi üzerindeki etkisini de hesaba katarak Keynes'in kısa dönemli statik analizinin, büyüyen dinamik bir ekonomi için geçerli

olup olmadığını incelemiştir (Ünsal,2007; Acar, 1998; Smith, 2004; Savaş, 2000; Barro, 1996b).

Ekonomik büyümeye neden olan bu unsurlardan yola çıkarak, büyümenin belirleyicileri yaklaşık belirleyiciler ve temel belirleyiciler olarak iki ana kısma ayrılmaktadır. Büyümenin yaklaşık belirleyicileri olan sermaye birikimi ve teknoloji düzeyi büyümeyi doğrudan etkilemektedir. Büyümenin temel belirleyicileri olan coğrafya, ticari entegrasyon, kültür ve kurumlar ise yaklaşık belirleyicileri etkilemek yoluyla büyümeyi dolaylı bir şekilde etkilemektedirler. Bu açıklamalardan da, ülkenin sahip olduğu kurumsal yapının ekonomik büyüme üzerinde önemli bir etken olduğunu görmekteyiz (Ünsal,2007; Fedderke, 2001; Acar, 1998; Smith, 2004; Savaş, 2000; Gertler, 2010; Henry ve Miller, 2008; Kerber, 2006; Presbitero, 2006; Parto, 2005; Redek ve Susjan, 2005; Gounder, 2004; Sachs, 2003; Barro, 1996b).

Ekonomik performansın artırılmasında güçlü kurumsal yapının önemli olduğu düşüncesi üç farklı gelişmenin yaşanmasıyla kabul görmüştür. Bunlardan biri sosyalizm sonrası Rusya'da destekleyici yasal, siyasi düzenlemeler hayata geçirilmeden fiyat reformu ve özelleştirme çalışmalarının ciddi bir başarısızlıkla sonuçlanmasıdır. İkincisi, Latin Amerika'daki piyasa yönelimli reformların yavaş ilerlemesinin yarattığı hoşnutsuzluktur. Bu hoşnutsuzluğun temelinde ise, reformların sosyal sigorta ve güvenlik konularını pek dikkate almaması bulunmaktadır. Üçüncüsü ise, finansal serbestleşmenin gerekli finansal düzenlemeler yapılmadan önce gerçekleşmesi durumunda ciddi krizlere neden olacağını gösteren Asya Finans Krizidir (Rodrik, 2009: 158).

Kurumsal yapı, ekonomik aktörlerin davranışlarını sınırlayan, yönlendiren ve motive eden bir işleve sahiptir (Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2004: 2). Dönüşüm maliyetleri ve işlem maliyetleri, kurumlar ve kurumsal yapının ekonomik büyümeyi etkileme kanallarından biridir (North, 2010: 13). Kurumların yapısına bağlı olarak ortaya çıkan işlem maliyetleri, etkili bir kurumsal yapının varlığı halinde azalacaktır. Düşük işlem maliyeti ve bunun yol açtığı düşük üretim maliyeti sayesinde de ekonomik performans artacaktır (Ahsan, 2001: 8). Ayrıca kurumsal yapı, asimetrik

bilgi ve sınırlı rasyonelliğin neden olduğu, ekonomik mübadelelerdeki fırsatçı davranış riskini ortadan kaldırarak, piyasada gerçekleşen bireyler arasındaki karşılıklı işbirliğini daha anlaşılır ve daha kolay hale getirerek, ekonomik yaşamın daha güvenilir ve dürüst olmasına yol açmaktadır. Buna bağlı olarak, birbirleriyle rekabet halinde olan ve belli bir riski üstlenmiş olan girişimcilerin işlem ve bilgi maliyetlerini azaltmak yoluyla, onların risk almalarını ve yatırım yapmalarını teşvik etmektedir. Sonuçta, girişimcilerin ticari riskleri azalmakta ve kaynak etkinliği sağlanarak ticari faaliyetler daha kazançlı hale gelebilmektedir (Richter, 2005: 174; Nye, 2008: 76; Borrmann, Buse ve Neuhaus, 2006: 346).

Günümüzde birçok ülke, mülkiyet haklarının korunması ve sürdürülmesini teşvik edecek güçlü kurumların oluşturulmasında başarısız kalmaktadır (Shirley, 2003: 3). Buna bağlı olarak, bu ülkelerde yaşayan bireylerin bir kısmı ekonomik faaliyetlerini yasal olmayan mekanizmaları kullanarak yönlendirmeye çalışmaktadırlar. Bu durumda, bu tür mekanizmaları benimsemeyen insanlarla aralarında güven sorunu ortaya çıkmaktadır. Düşük güven nedeniyle bir belirsizlik ortamı doğmakta, bu belirsizlik nedeniyle de girişimcilerin yeni yatırımlar yapma konusundaki cesaretleri kırılmakta, verimlik azalmakta ve ekonomi durgunlaşmaktadır.

Kurumların geliştirilmesi, otokratik sisteme sahip olan ülkelerde bile, yatırımcıların ve girişimcilerin mülkiyet haklarının korunmasını sağlayarak, ekonomik büyüme için uygun ortam hazırlayabilir (Berg, Ostry ve Zettelmeyer, 2008: 18). Ekonomik yaşamda sözleşmelerin ve mülkiyet haklarının kaliteli olması istihdam ilişkilerini etkileyecektir (Levchenko, 2004: 14). Bireylerin mülkiyet hakları ve yasal kurallara güvenmeleri işlem maliyetlerinin azalmasına yol açarak, yatırımcıların girişimlerinde daha cesaretli olmalarını sağlayacak, yeni firmaların kurulmasını teşvik edecek ve ekonomide verimliliği arttırarak, piyasaların işleyişini kolaylaştıracaktır.

Etkin olmayan kurumsal çerçeve, az gelişmiş ekonomilerde işlem maliyetlerinin yüksek olmasına yol açmakla kalmaz, mülkiyet haklarının güvence altına alınmamış olmasından dolayı, çok az sabit sermaye içeren ve uzun dönemli anlaşmalar



gerektirmeyen teknolojilerin kullanılmasına, dolayısıyla firmaların, devlet tarafından kurulan ve desteklenenler hariç, küçük ölçekli ve yüksek maliyetli olmasına neden olur. Bu durumda, en karlı şirketler ticaretle veya yeniden dağıtımaya yönelik faaliyetlerle veya karaborsayla uğraşanlar olacaktır (North, 2010: 91).

Kurumların zayıf olduğu ülkelerde devlet, bir yandan bireylerin birbirlerinin mülkiyet haklarını tehdit etmelerini engelleme konusunda zayıf kalırken; diğer yandan bizzat kendisi mülkiyet haklarını tehdit edebilmektedir (Shirley, 2003: 3). Bundan dolayı, ekonomik hayatta mülkiyet haklarına ve yasalara güvenmeyen girişimciler, özel bilgi, beceri veya sermaye yatırımlarının geri dönüşünü gerçekleştiremeyecekleri için yüksek oranlı riske katlanmak durumunda kalmaktadırlar. Bu nedenle de, yeni fiziksel sermaye biriktirmek için ve yeni teknolojik yatırımlar için çok fazla istekli olmazlar. Bu durumda, kurumsal yapının yönlendirdiği birey, iktisadi davranışlarını da buna göre şekillendirerek ekonomik yapının oluşmasında ve değişmesinde rol oynamış olur (Nee, 2003: 33).

Mülkiyet hakları ve yasalar girişimcilere güven vermediği sürece; kâr transferinin yasaklanması, kamulaştırma riski, yüksek vergi yükü, yüksek reel faizler, hammadde ve girdi maliyetlerindeki artışlar, yüksek enerji maliyetleri, yasalarda sık sık meydana gelen değişiklikler ve bu değişikliklere uyum sağlamada yaşanan zorluklarla her an karşılaşabileceği ihtimali, girişimcilerin ekonomik faaliyetlerinde tedirgin davranmalarına neden olmaktadır. Böyle elverişsiz bir ortamda, yüksek reel faizler nedeniyle girişimcilerin finansman maliyetleri artmakta ve uygun finansman kaynaklarının temin edilmesinde yaşanan zorluklar sonucunda üretim maliyetleri ve buna bağlı olarak da dönüşüm maliyetleri artmaktadır.

Kurumsal yapı ve ekonomik performans arasındaki ilişki, ekonomilerin *yoksulluk tuzağına* düşme nedenleri açısından ele alındığında ise, “*yoksulluk tuzağından*”<sup>1</sup> çıkmayı veya *yoksulluk tuzağından* kaçınmayı kolaylaştırmak için politik ve ekonomik kurumların dikkate alınması gerektiği anlaşılmaktadır. Buna göre, mülkiyet haklarının eksik tanımlanması, eşit olmayan refah ve gelir dağılımı, vergiler ve yeniden dağıtım gibi düzenleyici politika seçeneklerini daha sağlıklı bir yapıya kavuşturmak ve kurumsal gelişmeyi sağlamak, ekonomilerin *yoksulluk tuzağından* uzak durmasını sağlayacaktır (Capra vd., 2009: 977-1008).

Etkin kurumsal yapının, kayıtdışı ekonomide yer alan ve küçük ölçekte çalışan özel firmaların kayıt altına alınmasını sağlaması sayesinde ise şeffaflık sağlanmakta, yolsuzluk ve rüşvet azalmaktadır. Ayrıca, kısa dönemde pahalı teknolojiyle, etkin olmayan ve rekabetten uzak olarak gerçekleştirilen üretimin azalmasına neden olarak dönüşüm maliyetlerinin düşürülmesine yardımcı olmaktadır (Aron, 2000: 104). Böylece kurumsal yapı, ekonomi üzerinde etkin bir denetim mekanizması oluşturarak ekonomik birimlerin yeteneklerini tamamlamakta ve ekonomik büyüme için gerekli olan verimli kaynakların yaratılmasına katkıda bulunmaktadır.

Başarılı ekonomilerde kurumlar, kuruluşları üretken faaliyetlerde bulunmaya teşvik eder. Yüksek kaliteli kurumlar daha verimli ve daha büyük ölçekli teknoloji kullanımını sağlayarak, ekonomik birimler arasında ekonomik işlemlerin daha güvenli ve düşük maliyetli yapılmasını sağlayarak, etkinlik ve kaliteyi arttırmaktadır.

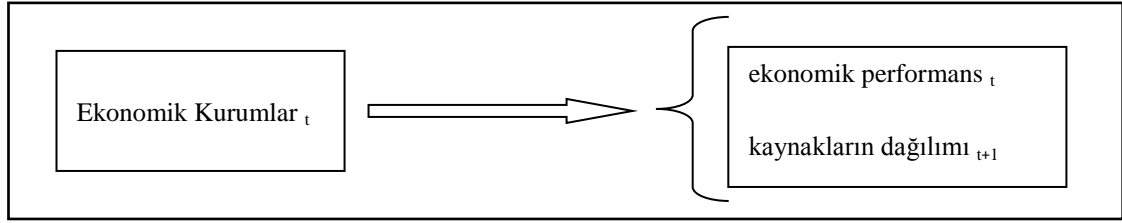
---

<sup>1</sup> Yoksulluk tuzağı, bir ekonominin kendisini kalıcı az gelişmişlik kısır döngüsü içinde devam ettirdiği durumdur. Ekonomilerin yoksulluk tuzağından kaçınmalarının veya yoksulluk tuzağından çıkmalarının farklı yolları bulunmaktadır. Capra vd.'ne göre bu yol, kurumsal yapının geliştirilmesidir. Yatırım koordinasyonunun yetersiz olması nedeniyle üretim düzeyinin düşük kaldığı ekonomiler, ekonomik büyümenin düşük oranlarda olduğu yoksul ekonomilerdir. Aslında ekonomideki mevcut kurumların geliştirilmesi yoksulluğun önlenmesini sağlayacaktır. Politik ve ekonomik kurumların gelişimine gereken önemin verilmemesi, ekonomilerin kendi kendilerini yoksulluğa sürüklemelerine neden olmakta ve böylece tuzağa düşmüş olmaktadır (Capra vd. 2009). Son zamanlarda üstünde durulan “orta gelir tuzağı” yaklaşımı da, bir ekonomide kişi başına gelir düzeyinin belirli bir aşamadan öteye gidememesi halini ya da belirli bir gelir düzeyine ulaşıktan sonra durgunluk içine girilmesi durumunu özetlemektedir. Orta gelir tuzağına düşen ekonomilerde, tasarruf ve yatırımların düşük düzeyde kalması, mamul mallar üretimindeki büyümenin yavaşlaması, sanayide çeşitlenme olmaması ve emek piyasası koşullarının zayıf kalması gibi olumsuzluklar yaşanmaktadır. Orta gelir tuzağına düşmemek için altyapıya, eğitim sistemine büyük yatırımlar yapmak, işgücünü daha yüksek becerilerle donatmak, bilim ve teknolojiye yeni bir düzeye ulaşmak; diğer bir ifade ile kurumsal alanda gerçekleştirilen iyileştirmeler ile yapısal önlemlere başvurulması gerekmektedir (Pamuk, 2014: 347-353; Eğilmez, 2012).

Bu durum, finansal kaynakları bir araya getirmek suretiyle tasarruf ve yatırım kanallarının açılmasına ve üretimde verimlilik artışına yol açarak uluslararası rekabet gücüne olumlu katkı sağlaması yolu ile endüstrinin gelişmesine ve ticaretin artmasına neden olmaktadır ( Bormann, Buse ve Neuhaus, 2006: 346).

Kredi ve işgücü piyasalarında adil düzenlemelerin oluşturulması ve bunların etkili bir şekilde uygulanmasını sağlayacak şekilde kurumsal kalitenin artırılması, ticaret ve yatırımlar üzerinde etkili olarak, ekonomik performansın artmasına yardımcı olmaktadır (Gani ve Prasad, 2006: 28; Le, 2009: 406; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2001: 1385). Uluslararası ticaret, ticari kısıtlamalara karşı çok duyarlı olduğu için ticareti kısıtlayan ticaret politikalarının (tarife ve tarife-dışı engeller gibi) reforme edilmesi gerekmektedir. Serbest ticaret ve kurumsal reformların, ülkelerin birbirleriyle ticari entegrasyonlarının sağlanmasında teşvik edici faktörler olduğu dikkate alındığında, kurumsal yapıda gerçekleştirilen reformların ekonomik performansı olumlu şekilde etkilediği ortaya çıkmaktadır. Özellikle Avrupa Birliği'ne üye olabilmek amacıyla, Avrupa Birliği'nin üyelik koşulu olarak dayattığı, adli sistemin verimliliği, yolsuzluğun azaltılması gibi kurumsal yapı reformlarının gerçekleştirilmesinin ekonomik performansa olumlu katkılarının olduğu ortaya konmuştur (Cheptea, 2007: 211-255).

Acemoğlu, Johnson ve Robinson'a göre (2004: 2-5), toplumun sahip olduğu kurumlar, toplumdaki üretim yapısını, teknolojiyi, fiziksel ve beşeri sermaye yatırımlarını, kaynakların etkin dağılımını geliştirmesi, yenilik yaratması ve faktör birikimini kolaylaştırması açısından önemlidirler. Şekil 1.1'de de görüldüğü gibi, ekonomik kurumlar sadece belli bir döneme ait ekonomik performansı etkilemekle kalmamakta, aynı zamanda gelecek dönemlere ait kaynakların dağılımı da dahil olmak üzere bir takım ekonomik sonuçlar doğurmaktadırlar (fiziki sermaye ve insan sermayesi, servet dağılımı gibi). Bu durum şu şekilde özetlenebilir;



**Şekil 1.1: Ekonomik Kurumlar ile Ekonomik Performans ve Kaynak Dağılımı İlişkisi**

t : şimdiki dönem

t+1 : gelecek dönem

Sonuç olarak kurumlar, bireyleri ve toplumu yönlendirmekte ve bu durum ekonomik yaşama da yansımaktadır. Böylelikle kurumsal yapılar, rekabet gücü, ekonomik büyüme, gelişme, verimlilik gibi iktisadi sonuçlar üzerinde güçlü bir belirleyici olarak karşımıza çıkmaktadır (Presbitero, 2006: 351; Kheralland ve Kirsten, 2001: 11; Rodrik, Subramanian ve Trebbi, 2002; Hodgson, 2000).

### **1. Geri Kalmışlığın Nedeni Olarak; Zayıf Kurumlar-Kalkınmanın Önemli Bir Unsuru Olarak; İyi Kurumlar**

Kurumlar ya büyük oranda üretken ya da yıkıcı bir şekilde karşımıza çıkabilirler (North, 2010: 17). Belirsizliği azaltmak amacıyla oluşturulan kurumlar bazı durumlarda belirsizliğin artmasına da neden olabilirler (Wilson, 2007: 1099). Kurumların oluşumu, işleyişi ve gelişimi toplumlar arasında önemli ölçüde farklılaşmakta ve bu farklılıklar ülkelerin ekonomik performanslarında farklılığa yol açarak, bazı ülkelerin fakir bazılarının ise zengin olmasına neden olmaktadır (Acemoğlu, 2008a: 158). Ülkeler arasındaki refah farklılıkları araştırıldığında, bazı ülkeler ekonomik büyümeyi arttıran politikaları seçerken bazıları da ekonomik büyümeyi engelleyen, yıkıcı politikaları seçerek, uygulamaktadırlar. Yıkıcı düzenlemeler, hem politik olarak güçlü çıkar gruplarını tatmin etmek için hem de sınırlı bilgi dünyasında hükümetlerin geleceği yanlış tahmin etmeleri sonucunda benimsenmektedir (Acemoğlu, 2008a: 907-992). Bir başka araştırma ise, ülkeler arasındaki ekonomik performans farklılıklarının nedenlerini donanımlarındaki farklılıklarla açıklamaktan çok, ülkeler arası ulusal politika ve kurumların kalitesindeki farklılıklara dayandırmaktadır (Olson, 1996: 19-20). Bu araştırmaya

göre, en iyi kurum ve politikalara sahip ülkeler, sahip oldukları potansiyelin büyük bir bölümünü kullanmayı başarabilirken; daha kötü kurum ve politikalara sahip olan ülkeler ise, bunu başaramamaktadır. Ülkeler arası gelir farklılıkları, ülkelerin ekonomik politikaları ve kurumları arasındaki farklılıklara dayanmaktadır (Olson, 1996). Sonuç olarak ekonomiler, sahip oldukları kurumlara gereken önemi vermedikçe, kurumsal yapılarında gerekli reformları gerçekleştiremedikçe kendi kendilerini yoksulluk içine sürüklemekte ve böylece tuzağa düşmüş olmaktadır.

Bazı toplumlar yatırımı, istikrarı, yenilik yapmayı, güveni ve beşeri sermayeyi geliştirmeyi sağlayan, mülkiyet hakları sisteminin açıkça tanımlandığı, rekabete aykırı davranışları engelleyen, toplumda güven ve sosyal işbirliğini sağlayan, işlem maliyetlerini düşüren, sosyal çatışma riskini azaltan ve hukukun üstünlüğüne önem veren, büyük ölçekli firmaların oluşturulmasına ve verimli teknolojilerin kullanılmasına olanak vererek üretkenliği arttıran, sanayileşme fırsatı yaratan, yapısal değişimi kolaylaştıran ve gerek ulusal gerekse uluslararası piyasalarda etkinliği arttıran ‘iyi’<sup>2</sup> kurumlara sahiptirler (Luiz, 2009: 58-72; Chen, 2008: 429; Borrmann, Buse ve Neuhaus, 2006: 346; Mehlum, Moene ve Ragnar, 2006: 2-3; Acemoğlu, 2003: 27; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2002: 1236; Anderson, Lee ve Murrell, 2000).

İyi kurumlar, makro ekonomik istikrarsızlıkları ve krizleri azaltarak; bireyleri ve firmaları üretken yatırımlara teşvik etmek yoluyla toplam faktör verimliliğinin ve rekabet gücünün artmasını sağlayarak, iktisadi büyümeyi destekleyen ve ekonomiye olumlu etkileri olan kurumlardır (Chen, 2008: 420; Decker ve Lim, 2008: 715; Mijiyawa, 2008: 386-396; Rodrik ve Subramanian, 2003: 31; Acemoğlu vd., 2003: 49-50; Barro, 2002: 150; Hall ve Jones, 1999: 83; Mauro, 1995: 684). Toplumda doğru kurumların varlığı, ekonomik ilerlemenin ve verimliliğin anahtarı olarak belirtilmektedir (Nelson, 2007: 321). Sürdürülebilir büyüme iyi kurumların varlığını gerekli kılmaktadır. Gelişmiş ülkeler, etnik ve sınıf kutuplaşmalarını iyi işleyen kurumsal yapı ile çözmektedir. Gelişmiş ülkelerde faktörlerin daha verimli

<sup>2</sup> Literatürde ‘İyi’ (good) kurumlar ifadesinin kullanıldığı kaynaklar için bkz: Luiz, 2009; Chen, 2008; Birdsall, 2007; Chepeta, 2007; Levchenko, 2004; Acemoğlu, 2003; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2002; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2001; Temple, 2001; Aron, 2000.

dağılmasını sağlayan daha iyi kurumlar bulunmaktadır (Levchenko, 2004: 20). Böylece kurumlar, ülkelerin yüksek kalkınma düzeyine ulaşmalarına yardımcı olmaktadır.

North (1990: 3)'a göre Üçüncü Dünya ülkelerinin fakir olmasının nedeni, verim düşüklüğü problemini çözen kurumların yokluğudur. Sahraaltı Afrika ülkelerinin az gelişmişliğinin nedenini de, iyi kurumlara sahip olamamasıdır (Luiz, 2009: 58-72; Birdsall, 2007: 575-598). Birçok Afrika ülkesinde devlet, üretken yatırımları desteklemek ve mülkiyet haklarını korumak konusunda başarısız kalmaktadır (Birdsall, 2007: 575-598). Çünkü düşük kaliteli kurumlara sahip olan ülkeler ticarete kazançlı çıkamazlar ve bu ülkelerin sahip olduğu zayıf kurumlar ekonomik büyümelerini engeller (Doyle ve Martinez-Zarzoso, 2011: 727-747). Bu durumda ekonomik gelişmenin sağlanabilmesi için toplumun kurumsal reform yaparak iyi kurumlarını oluşturması gerekmektedir. Kurumsal reformu gerçekleştirmeyi başaran ülkelerde, kurumsal gelişmenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkileri olacaktır (Luiz, 2009: 62; Bhattacharyya, Dowrick ve Golley, 2009: 319; Dollar ve Kraay, 2003: 158).

Kurumların ekonomik performans üzerindeki etkisini vurgulamak üzere John Williamson (1990) tarafından, “Washington Mutabakatı”<sup>3</sup> olarak adlandırılan bir dizi politika ilkesi geliştirilmiştir. Son yıllarda üzerinde çok konuşulan “Washington Mutabakatı”na göre ekonomik büyümeyi teşvik edecek politika ilkeleri Tablo 1.1’den de görüldüğü gibi, mali disiplin, rekabetçi döviz kurları, dış ticaretin serbestleştirilmesi noktalarına önem vermektedir.

Bu mutabakatın gereklerini uygulayan birçok ülkenin kalkınma başarılarının hiç de iç açıcı olmaması ve son yirmi yılda hızlı ve sürekli büyümeyi başaran ülkelerin bu mutabakatı hiç takip etmeyen ülkeler olduğunun görülmesi, Washington mutabakatı üzerinde tekrar düşünülmesini gerektirmiştir (Rodrik, 2009: 19-27). Buna bağlı olarak Williamson tarafından geliştirilen bu ilkeler zaman içerisinde genişletilmiştir.

<sup>3</sup> Washington Mutabakatı kavramı, literatürde, merkezleri Washington'da bulunan IMF, WB ve ABD Hazinesi gibi kuruluşların üzerinde görüş birliğine vardığı, ekonomik kriz içinde olan ülkelere dayatılan bir dizi standart ekonomik politikayı ifade etmek için kullanılmaktadır.

**Tablo 1.1: Washington Mutabakatı: Ekonomik Büyüme İçin Politika İlkeleri**

SIRA NO	POLİTİKA İLKELERİ	SIRA NO	POLİTİKA İLKELERİ
1	Mali Disiplin	6	Dış Ticaretin Serbestleştirilmesi
2	Kamu Harcamalarının Yeniden Yönlendirilmesi	7	Doğrudan Yabancı Yatırımlara Açılma
3	Vergi Reformu	8	Özelleştirme
4	Faiz Oranlarının Serbest Bırakılması	9	Kuralsızlaştırma
5	Rekabetçi Döviz Kurları	10	Mülkiyet Haklarının Korunması

Kaynak: Williamson, J. (1990). What Washington Means by Policy Reform. J. Williamson (Ed.), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* başlıklı çalışmadan yararlanılarak hazırlanmıştır.

Ülkelerin gelişme sürecinde devletin öneminin vurgulandığı, devletin eğitim sağlama, teknolojinin geliştirilmesi, altyapının sağlanması, yoksulluğun azaltılması gibi işlevlerini piyasa benzeri mekanizmalar aracılığıyla gerçekleştirmesinin öngörüldüğü (Öniş ve Şenses, 2003: 15) mutabakatın genişletilmiş hali, Post-Washington (Washington sonrası) mutabakatı olarak adlandırılmıştır. Bu nedenle Williamson’ın 1980’li yılların sonunda ortaya koyduğu toplam 10 ilke “Orijinal Washington Mutabakatı” olarak anılmaktadır.

Sonradan yapılan eklemelerle genişleyen Washington Mutabakatı, Rodrik (2009: 19) tarafından eleştirilerek “Genişletilmiş Washington Mutabakatı” olarak yeniden düzenlenmiştir. Yeni listede yer alan reformlar kaynaktan kaynağa farklılıklar göstermekle (Stiglitz, 1998; Kaufmann, 2003; Ocampo, 2002) birlikte, çok fazladır. Rodrik tarafından yapılan çalışmadan alınan Tablo 2’de verilen Genişletilmiş Washington Mutabakatı’nda, orijinal listeye eklenen reformlar yer almaktadır. Çok fazla olan reformların tamamına tabloda yer vermeyen Rodrik, Orijinal Washington Mutabakatı’yla simetriyi korumak için 10 madde seçmiştir.

**Tablo 1.2.: Genişletilmiş Washington Mutabakatı: Ekonomik Büyüme İçin Yeni Politika İlkeleri**

SIRA NO	POLİTİKA İLKELERİ	SIRA NO	POLİTİKA İLKELERİ
1	Kurumsal Yönetim	6	“Ölçülü” Sermaye Hareketleri Hesabı Açılışı
2	Yolsuzlukla Mücadele	7	Serbest Döviz Rejimi
3	Esnek Emek Piyasaları	8	Bağımsız Merkez Bankaları/Enflasyon Hedefleri Belirlenmesi
4	WTO Otoritesine Bağlılık	9	Sosyal Güvenlik Ağları
5	Uluslararası Finansal Kural ve Standartlara Bağlılık	10	Yoksulluğun Azaltılmasına İlişkin Hedeflerin Belirlenmesi

Kaynak: Rodrik, D. (2009). *Tek Ekonomi Çok Reçete: Küreselleşme, Kurumlar ve Ekonomik Büyüme*. (Çev. N.Domaniç), Ankara: Eflatun Yayınevi

Gerekli kurumsal düzenlemeler yapılmadan, piyasa yönelimli politikaların başarıya ulaşamayacağı fark edilmesi sonucunda, Tablo 1.2’de yer alan reformlara ihtiyaç duyulmuştur. Tabloda yer alan maddelerden de anlaşılacağı gibi söz konusu reformlar kurumsal yapı ve iyi yönetim sorunlarına odaklanmış ve Orjinal Washington Mutabakatı, bu sorunları da kapsayacak şekilde genişletilmiştir.

## **II. KURUMSAL DEĞERLER VE ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜ ETKİLEME KANALLARI**

1980’li yıllardan itibaren dünya genelindeki serbestleşme eğilimli politikaların yanı sıra bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelerle birlikte, ülkelerin dışa açılma derecesi de artmıştır. Böylece uluslararası piyasalardan pay almak isteyen mal ve hizmet üreticileri arasındaki rekabet yoğunlaşmıştır. Bu durum, uluslararası iktisat literatüründe rekabet gücü (rekabet edebilirlik) kavramının önemini arttırmıştır.

Uluslararası rekabet, uluslararası piyasalarda ekonomik amaç ve çıkarlarını gerçekleştirmek isteyen ekonomik birimler arasında ortaya çıkan bir yarış ve karşıtlık sürecidir. Bu süreçte taraflar arasındaki ilişki ekonomik niteliklidir ve tarafların her biri kendisi için en iyi sonucu elde etme çabasıdadır (Gökalp ve Baldemir, 2005:



124). Rekabet gücü ise, bu yarış ortamında bir ülkenin ekonomik refah ve yaşam standardını yükseltebilmesi için (en iyi ekonomik sonuç için) gerekli ekonomik güç olarak tanımlanmaktadır. Rekabetin olabilmesi için mutlaka herkesin ulaşmak istediği bir amacın olması ve başkalarının varlığının bu amacın gerçekleştirilmesini zora sokması gerekir. Bu amaç iktisadi alanda kâr maksimizasyonu iken siyasi kurumlar için yeniden seçilmek olabilir. Ancak en önde gelen amaç, hayatta kalmaktır. Rekabet tüm katılımcıların, rekabet ortamı olmasaydı ulaşabilecekleri performansın üzerine çıkmalarını sağlar. Bu nedenle rekabeti bazılarının kazanıp bazılarının kaybedeceği bir oyun olarak görmek yerine, Adam Smith'in de savunduğu gibi, en iyilerin kazançlı çıktığı ve herkesin en iyi olmak için yarıştığı pozitif toplamlı bir oyun olarak algılamak daha doğrudur (Türkkan, 2010: 1-2).

Tarafları arzuladıkları en iyi sonuca ulaştıracak olan ise yetenekleridir. Çünkü, ulusların yetenekleri; sosyal (kültür, davranış, değer yargıları, iç birlik), politik (liderlik), ekonomik (faktör zenginliği ve endüstriyel organizasyon ) unsurlar içerir ve bu unsurlar statik olabildikleri gibi dinamik de olabilirler. O halde “kültür” kavramı uluslar için önem arz etmektedir (Gökalp ve Baldemir, 2005: 123). Kültür; *“bir kuşaktan diğerine öğrenme ve taklit yoluyla aktarılan bilgi, tavırlar ve davranışı etkileyen diğer değerler”* olarak tanımlanır (Boyd ve Richardson, 1985: 2; North, 2010: 52; Fellner, 2008: 5). Bu anlamda kültür, toplum içindeki ilişkilerimizi ve davranışlarımızı düzenleyen kurallar bütünüdür.

Uluslararası rekabet gücü farklılıklarını açıklamaya çalışan akademik çalışmalar coğrafi yapı, uluslararası ekonomilere entegrasyon derecesi<sup>4</sup> ve ulusların kurumsal yapı farklılıklarına dayanmaktadır. Ancak, Hindistan ve Arjantin gibi ülkelerde durgunluk varken, Güney Kore ve Tayvan gibi ülkelerin zengin ve refah içinde olması durumundaki (Nye, 2008: 70) gibi, aynı coğrafi yapı ve entegrasyon derecesine sahip ekonomilerin farklı gelişmişlik seviyelerinde olmaları, bu iki

---

<sup>4</sup> Ülkenin sağlıklı bir coğrafyada yer alması, kaynak yetersizliği, yetersiz eğitim, teknoloji eksikliği, sermaye birikiminin yetersiz olması ve başarısız makro-ekonomik politikaların uygulanması gibi faktörler ülkelerin uluslararası piyasalara entegrasyon derecesini etkileyerek, entegrasyon derecesinde farklılıklara neden olmaktadır (Nye, 2008: 70).

faktörün soruna tatmin edici bir yanıt getirmediği şeklinde yorumlanmaktadır. Bu nedenle, kurumsal yapı farklılığının önemi üzerinde yoğunlaşmaktadır (Gökalp ve Baldemir, 2006: 1).

Uluslararası rekabet gücünü etkileyen faktörler genel olarak, verimlilik, işgücü piyasalarının esnekliği, teknolojik yenilikler, girişimcilik, sanayinin yeniden yapılanması, genel ekonomik hizmetler ve kamu altyapısı şeklinde belirtilmektedir. Bu faktörlerin temelinde ise, ülkenin sahip olduğu kurumsal yapı yer almaktadır. Üst yapı (formel) ve altyapı (informel) kurumları olarak farklı biçimlere bürünebilen kurumsal yapı, etkin olduğu sürece, yukarıda sayılan faktörleri olumlu yönde etkileyerek uluslararası rekabet gücüne önemli katkılarda bulunmaktadır.

#### **A. ALT YAPI KURUMLARI**

Veblen (1919), Hamilton (1932), Commons (1931), Hodgson (1998), Nelson (2007), Kasper ve Streit (1998), Marangos ve Astroulakis (2009) tarafından, alt yapı kurumlarının toplumsal olarak aktarılan bilgiden geldikleri; iktisadi yapı ve kültür adı verilen mirasın bir parçası oldukları kabul edilmiştir. Buna göre, altyapı kurumları, ahlak, itibar, gelenekler, tabular ve ideolojiler, suçluluk ve utanç duyguları gibi öğelerden oluşmaktadır. Toplumsal yaşamı düzenleyen altyapı kurumları, davranış kurallarını içerirler. Zaman içinde toplumların nasıl evrimleştiğini belirler, geçmiş kuşakların dünyayı algılayış ve olayları değerlendirmelerini yansıtırlar; bu yüzden de, geçmişten günümüze toplumların tarihsel değişimini anlamamıza yardımcı olurlar (Fellner, 2008: 1; Arrunada, 2008: 96).

##### **1. Toplumun Davranış Biçimleri ve Değer Yargıları**

Toplumsal değerler, bir olayın diğer olaylara göre değerlendirilmesini ve bireylerin bu olaylar karşısında karar almasını etkileyen, kolay değişmeyen bir yönelim sistemidir. Olumlu ya da olumsuz yargılarla yüklüdürler. Bireylerde bir düşünce alışkanlığı oluşturarak onların davranışlarını yönlendirir ve zaman içinde kişiliklerini belirleyici öğelerden birini oluşturup, toplumsal düzenin sürekliliğini sağlarlar

(Greif, 2006: 192). Bireylerin olayları algılama ve değerlendirme biçimleri, onların davranışlarını ve iktisadi hayatı yönlendirme çabalarını da etkilemektedir (Kotler, Jatusrıptak ve Maesincee, 2005: 117).

Toplumun üyeleri, toplumda meydana gelen değişiklikleri daha derin bir şekilde gelecek kuşaklara aktaran toplumsal bağlarla birleşmiştir (Field, 2003: 16). İnsanların nelere ve nasıl sahip olacaklarını belirleyen ilkeler ve toplumun organizasyonu (bu arada devlet) kuşaktan kuşağa aktarılan, o toplumdaki egemen düşünce alışkanlıkları üzerine kurulur ve onlar tarafından desteklenerek sürdürülür (Demir, 1996: 94). Kurumsal yapı, ekonomik sistemde edinilmiş üretken kaynakların miktarını ve niteliğini biçimlendirir. Fiziksel varlıkların birikimi, eğitimle ortaya çıkan ustalık ve öğrenme gibi hüneler, ulusal kariyer tercihleri, eğitimin sosyal statüsü, ekonomik haklar ve organizasyonların niteliği kurumsal yapı tarafından şekillendirilir. Böylece, iktisadi ve sosyal kurumlar, davranışların ve eğilimlerin yön ve çerçevesini çizer. Bu eğilimler arasından üç tanesi toplumun rekabet gücüne katkıda bulunur. Veblen bunları; ustalık içgüdü, ebeveynlik eğilimi ve aylak merak iç güduları olarak tanımlar (Veblen, 2005:26-38).

Veblen “içgüdü” kavramıyla ustalık yeteneğini öne çıkarmaktadır. İnsan, dayanıklılık ve verimliliği erdem olarak görürken; yararsızlığı ve yeteneksizliği birer kusur olarak tanımlamaktadır. Bu eğilime “ustalık içgüdü” denir. Ustalık içgüdü insanın icat yapmak ve teknolojik üstünlük kurmak gibi eğilimlerini ifade etmektedir. İnsanın sahip olduğu üstün yeteneğin somut kanıtı ödüdür. Gücün ve başarının geleneksel göstergesi mal ve mülk sahibi olmak şeklinde görüldüğünden, mal ve mülk sahibi olmayanlar saygı görmemeye başladıkça, kendilerine olan özsaygılarını da kaybetmeye başlarlar. Bu nedenle mal sahibi olmak özsaygının temel şartı haline olarak, bireyin mal birikiminde bir değerinin önüne geçme gibi bir yarış içinde olmasını sağlar. Bireyler arasındaki yarış anlayışı yaygınlaştıkça, başarılı olma eğilimi (ustalık içgüdü) giderek bireyi maddi başarıya ulaşma konusunda diğerlerini geçmeye zorlar. Böylece ustalık içgüdü, rekabetçi bir güç gösterisi olarak kendisini gösterir (Veblen, 2005: 27-38).

Aylak merak içgüdü, bireylerin yeni bilgiler peşinde koşmasını ve yeni bir şeyler yaratmak için efor harcamasını ifade eder. Aylak merak içgüdü, ödül beklentisinin vazgeçilmez olduğu ustalık içgüdü ile birleştiğinde teknik bilgi ve alet kullanımındaki gelişmeleri beraberinde getirir (Veblen, 2005: 25-30). Ebeveynlik içgüdü, insanların herhangi bir karşılık beklemeden gelecek kuşakların iyiliğini düşünme eğilimlerini ifade eder. Bireyin ne kadar verimli ve etkin olduğunun başlıca göstergesi, kişinin yaptığı işle topluma fayda sağlayıp sağlamadığıdır (Veblen, 2005: 25-28). Bu içgüdü ustalık içgüdü ile birleştiğinde, sadece kendisi için değil, diğer insanlar ve nesilleri de göz önüne alarak, onların da lehine olacak şekilde çalışmayı mümkün kılmaktadır. Bu iki içgüdü toplumun ve kültürün sürekliliğinin sağlanmasında ön şart durumundadır (Demir, 1996: 95).

Düşünce ve davranış alışkanlıkları, kurumların kurucu malzemesi ve güçlü mekanizmalarıdır (Marangos ve Astroulakis, 2009: 384). Kurumlar özünde bireyin ve toplumun belli ilişkileri ve belli işlevleri ile ilgili geçerli düşünce alışkanlıklarıdır ve herhangi bir toplumun gelişimindeki belli bir zaman ve belli bir noktada kuvvetli olan kurumların toplamından oluşan yaşam şeması psikolojik yönden geçerli bir ruhsal tavır ya da geçerli yaşam teorisi olarak kabaca karakterize edilebilir. İnsanların rehberliği altında yaşadıkları kurumlar, yani düşünce alışkanlıkları, daha önceki bir zamandan, oldukça eski bir zamandan devralınırlar, ancak her durumda geçmişten alınır ve inceltirler. Mevcut düşünce alışkanlıkları şartların değişime zorlaması haricinde süresiz olarak devam etme eğilimindedir. Böyle devredilen kurumlar, düşünce alışkanlıkları, görüş noktaları, zihinsel tutumlar ve yatkınlıklar bu nedenle tutucu faktörlerdir. İşte bu sosyal ve psikolojik atalet faktörü muhafazakârlık olarak tanımlanmaktadır (Veblen, 2005: 129-131).

Değer yargıları ve davranış biçimleri itibariyle toplumlar, ekonomik sistemin ihtiyaç duyduğu üretkenlik kültürü, yenilik kültürü, girişimcilik ruhu, çalışma disiplini ve uzmanlığa saygı, tasarruf alışkanlığı gibi özelliklere sahip olmalıdır. Aksi takdirde, toplumların uluslararası rekabet sürecinde başarılı olmaları mümkün değildir. Bu değer yargıları ve davranış biçimleri, iktisat tarihi incelendiğinde, toplumların özelliklerini değil, toplumların gelişim sürecindeki bir aşamayı ifade etmektedir.

Modern toplumlar, ekonomik sistemin ihtiyaç duyduğu bu değerler bütününe zamanla sahip olmuşlardır.

## **2. Toplumun Sosyal İç Birliği**

Altyapı kurumlarından bir diğeri olan toplumun sosyal iç birliği, bir toplumun gücünü ve zayıflığını ortaya koyan faktörler arasında yer almaktadır. Bu, bir toplumda veya onun bazı bölümlerinde güven duygusunun hâkim olmasından ileri gelen, sosyal sermaye olarak da tanımlanan bir yetidir. Güven, ekonomik büyüme ve kalkınma ile güçlü bir ilişkisi olan sosyal sermayenin özel bir türüdür (Kotler, Jatusrıptak ve Maesincee, 2005: 119; Putnam, 1993: 170; Helliwell, 1996; Knack ve Keefer, 1997; Fukuyama, 2005). Toplumun sosyal sermayesinin gelişiminde güven çok önemli bir role sahiptir. Güven olmaksızın gerçekleştirilemeyecek olan sosyal sermaye, köklü alışkanlıklar, gelenek veya din gibi kültürel mekanizmalar aracılığı ile yaratıldığından, insan sermayesinin diğeri türlerinden farklıdır (Gökalp ve Baldemir, 2005: 130; Fellner, 2008: 1; Aguilera, 2002).

Sosyal farklılıklar politik istikrarsızlığa ve bu da belirsizlik ortamına yol açabilmektedir. Belirsizlik, yatırım düzeyini, dolayısıyla iktisadi performansı olumsuz etkileyebilmektedir. Bir toplumun kendine has özellikleri ile bu özelliklerin uluslararası rekabet gücünü ne şekilde etkilediği; güven ve kültürel farklılıklar açısından ele alınıp değerlendirilecektir.

### **a. Güven ve Ekonomik Büyüme (Sosyal Sermaye)**

Güven olgusu, iktisadi büyümeyi etkileyen kurumsal yapının temel belirleyicilerinden biridir. Güven, bireylerin ve kurumların aralarındaki ilişkilerde canlılığı oluşturan; taahhütlerini yerine getirme, içtenlik, gerçeklik, dürüstlük ve erdemi kapsayan “bilinçli tutarlılık” olarak tanımlanabilir (Gökalp, 2003: 164). Uzun bir zamana yayılan ve çok sayıda değişken özelliğe sahip olan modern ekonomilerde mübadeleler güvenilirliğin varlığını gerekli kılmaktadır. Ekonomik işlemlerin

gerçekleşmesi için gerekli olan güvenin varlığı toplumsal, siyasal ve ekonomik kurumların varlığına bağlıdır.

Güven duygusunun yerleşik olduğu toplumlarda bu duygu, formel kurumların gelişmemiş olduğu, mülkiyet haklarının korunamadığı ve sözleşmelerin uygulanmasının gerçekleştirilmediği hükümetlerin, bütünüyle olmasa da, bu politikalarını ikame edebilecektir (Knack ve Keefer, 1997: 1252-1253). Güven duygusunun yerleşmemiş olduğu toplumlarda, güvenin yokluğu ancak yasalarla telafi edilebilmekte, güven düzeyi yüksek toplumlarda bireyler, yasal kurumlara ve zorlayıcı anlaşmalara daha az ihtiyaç duymaktadırlar. Yüksek güvenli toplumlarda bireyler, sahip oldukları mal ve mülklerini korumak için daha az kaynak ayıracak; girişimciler ise, iş ortaklarını, işçilerini ve müşterilerini denetleme gereği duymayacaktır. Böylece, bu tür toplumlar yeni ürün ve üretim süreçleriyle ilgili yenilik geliştirme konusunda daha fazla zaman ve kaynak ayırabileceklerdir.

Toplumların ilerleyebilmesi için yenilik gereklidir ama toplumda geliştirilen her yeni teknoloji ya da ürün bir değişikliği ifade etmektedir ve değişiklik, her zaman zordur. Bir şeyi onun her zaman yapıldığı şekilde yapmaya devam etmek, genellikle daha kolaydır. Bu nedenle toplumlarda yenilik yapma eğilimi belirli sınırlar içinde kalmaktadır (Stroup, 2003: 31). Bu noktada, yüksek güvene sahip toplumlarda girişimciler, geliştirdikleri yeni bir teknolojiyi ya da ürünü topluma kabul ettirmek için daha az zaman harcarken; düşük güvene sahip toplumlar için bu durumun tam tersi geçerli olacaktır. Güvenin olduğu toplumlarda, üretim maliyetlerini arttırıcı, çevre kirliliğine benzer bir çok dışsallıklar asgari düzeylere kolaylıkla çekilebilmektedir (Karagül ve Akçay, 2002: 84). Böylece yüksek güvenli toplumlarda daha fazla yatırım yapılabilir ve ekonomi daha hızlı büyüyerek, canlanacaktır. Bu çerçevede güven, uygun alıcı ve satıcıyı bulmak, sözleşmeler hakkında müzakereler yapmak, hükümet düzenlemelerine uymak, anlaşmazlık ve dolandırıcılık durumlarında bu sözleşmeleri ileri sürerek hak aramak gibi, işlem maliyeti olarak adlandırılan harcamaları ve belirsizlikleri azaltmak yoluyla üretimin verimliliğini etkileyerek büyüme ve ekonomik gelişmeyi cesaretlendirir (Fellner,

2008: 12). Bu işlemlerin her biri tarafların karşısındakinin dürüstlüğüne inanması durumunda kolaylaşacaktır (Fukuyama, 2005: 167).

Yüksek güvenli toplumlardaki kendiliğinden sosyalleşmenin etkileri, belirsizliklerin azalması, firma ölçeklerinin büyümesi, endüstriyel yapıdaki esneklik ve dış şoklara karşı toplumsal dayanıklılığın artması şeklinde görülür (Gökalp, 2003: 165). Sosyalleşmeye giden üç yol vardır; bunlardan ilki aile ve akrabalık çevresi ilişkilerine, ikincisi okul, kulüpler ve profesyonel organizasyonlar gibi gönüllü birleşmeler, üçüncüsü ise devlete dayanır. Devlet kamu harcamalarını etkin bir şekilde gerçekleştirdiği; eğitim, sağlık ve adalet hizmetlerinde fırsat eşitliği sağlayabildiği ölçüde toplumsal güven duygusunun gelişimine pozitif katkı yapacaktır. Dolayısıyla devletin güvenilir olduğu bir ülkede güven duygusu daha yüksek olacaktır (Glaser, 2001: 8). Gelişmekte olan bir çok ülkede temel kurumlara güven duyulmaması nedeniyle ekonomik yapı, ya kendi başına yeterli büyük aile şirketleri ile ya da küçük ölçekli firmalarla örgütlenmektedir. Aile ve akrabalık ilişkileri çerçevesinde geniş çaplı, sürekliliği olan ekonomik organizasyonlar oluşturmak zordur. Bu nedenle, büyük ölçekli firmaların kurulması ve desteklenmesi için devletin desteğine ihtiyaç duyulmaktadır. Ayrıca, kendiliğinden sosyalleşme eğilimine sahip, gönüllü birleşmelerin yaygın olduğu toplumlar, büyük ekonomik organizasyonları oluşturma yeteneğine sahiptir ve bu konuda devletin desteğine ihtiyaç duymazlar (Fukuyama, 2005: 68).

Sermaye piyasasının ve kurallarının gelişmediği, büyük boyutlu şirketlerin ortaya çıkmadığı bir ekonomi gelişmiş bir ekonomi değildir. Bu tür dev şirketler özü itibarıyla güven esasına dayanan çok ortaklı şirketlerdir. Bu çok ortaklı şirketlerin gelişimini sağlayacak yasal ve teknik düzenlemeleri zamanında ve yeterince yapamayan toplumlarda, daha sonra devlet desteği veya teşvikleri ile ortaya çıkan büyük şirketlere karşı yeterli güven duyulamamıştır. Sözü edilen şirketlerin etkin olmayan yönetimleri nedeniyle birçok şirket ortağı mağdur edilmiş ve bu nedenle bu şirketlere ortak olunmasına kuşku ile yaklaşılmış, ortak olmaktan kaçınılmıştır. Bu tür ekonomik ortamlarda büyük yatırımlar için gerekli olan büyük sermaye birikimi tesis edilemediği için ekonomik büyüme düşük düzeyde kalmıştır. Örneğin

Fukuyama, düşük güvenli toplumlarda yaygın olan aile şirketlerinin yapısına dikkat çekerek, aile şirketlerinin dış piyasayla rekabet gücünün düşük olduğunu belirtmektedir (Fukuyama, 2005: 63). Hissedarların birbirine güvenmemeleri veya şirket hakkında ortak bir vizyonu paylaşamamaları ya da uzun vadeli finansal hedeflerde birleşmemeleri yüzünden algılanan risk yükselmekte, gerekli yatırımlar yapılamamakta, bu durum şirketlerin geleceğini de tehlikeye atmaktadır.

Toplumdaki yaygın güvensizlik suç işleme oranı, açılan dava sayısı, ailelerin parçalanması gibi değişimlerin yaşanmasına neden olmakta, bütün ekonomik faaliyetlere dolaysız bir vergi gibi eklenmektedir (Fukuyama, 2005: 26-27). Bu nedenle toplumda güven düzeyinin düşük olması üretkenliği azaltmakta ve ekonomik kararları etkisizleştirmektedir. Ampirik literatür, güven olgusunu zedeleyen temel unsurun toplumsal farklılıklar olduğunu göstermektedir. Buna göre, toplumlarda güven düzeyinin düşmesine neden olan temel faktörler (Alesina ve La Ferrara, 2002: 207-208);

- Etkisi zamanla azalsa da, toplumun yakın tarihinde yaşanan travmatik deneyimler (savaşlar, siyasal devrimler, askeri müdahaleler, doğal afetler gibi niteliksel değişimler),
- Azınlıklar (özellikle siyahlar) ve kadınlar gibi, tarihsel ayrımcılığa uğrayan bir gruba mensup olmak,
- Eğitim ve gelir düzeyi açısından, ekonomik bakımdan başarısız sınıfların varlığı,
- Yüksek oranda gelir eşitsizliğine sahip ve/veya farklı ırkların bulunduğu bir toplumda yaşamak şeklinde sıralanabilir.

Sosyal açıdan iyi konumlanmış ailelerin çocuklarının, kendilerine göre daha elverişsiz ortamlardan gelen çocuklara göre daha nitelikli oldukları görülmektedir. Ailelerin kültürel ve ekonomik sermayeleri, çoğunlukla çocuklarının insani sermayelerine yani, yeteneklerine, bilgi, eğitim ve diğer vasıflarına yansımakta (Field, 2006: 65) ve bu durum, bireylerin özgüven düzeylerinin artmasıyla sonuçlanmaktadır. Eğitim düzeyi yükseldikçe edinilen bilgiyle orantılı olarak bireylerin kendilerine duydukları güven kadar bu bireylere duyulan güven de



artmaktadır. Örneğin; mesleki eğitim alan çalışanlar ile vasıfsız çalışanlar kıyaslandığında, verilen işi daha iyi yapabilecekleri konusunda kalifiye çalışanlara duyulan güven artacaktır. Artan güven sonucunda, kalifiye elemanlara verilen görevler sırasında fazla denetim ve kurala gerek duyulmayacak ve böylece işlem maliyetleri de düşecektir. Sonuç olarak, eğitim düzeyleri arttıkça bireylerin özgüvenlerinin yükselmesi, toplumsal güveni de arttırmakta, buna bağlı olarak da hayatın diğer alanlarında ve ticari alanda başarıyı getirmektedir. Eğitim ve sosyal sermaye arasında çoğunlukla olumlu bir ilişkinin olduğunu ortaya koymak amacıyla ABD’de yapılan bir anket çalışmasının sonuçları, iyi eğitilmiş ve zenginler arasındaki güven seviyesinin lise eğitimini yarıda bırakmış olanlara ve yoksul kesime göre çok daha yüksek olduğunu göstermektedir (Dika ve Singh, 2002: 41-43).

Güven, toplumların rekabet gücünü artırarak, ulusal ve uluslararası krizlere karşı daha dayanıklı olmalarını sağlar. Sosyal çatışmaların derin ve toplumsal uzlaşmayı sağlayabilecek sivil toplum kuruluşlarının yetersiz olduğu güvensiz toplumlar, ekonomik şoklarla başa çıkmakta da yetersiz kalmaktadırlar. Bu tür toplumlarda ticaret şartlarında bozulma gibi, dış şokların ekonomik maliyetleri, bu şokların başlattığı bölüşüm çatışmalarıyla daha da büyür. Bu çatışmalar toplumda kaynak kullanma verimliliğini, mali politikadaki ve (reel kur, reel ücret gibi) temel nispi fiyatlardaki gerekli uyarlamaların gerçekleştirilmesini geciktirerek ve faaliyetleri verimli alanlardan (rantlara doğru) uzaklaştırarak v.b. şekilde azaltır (Gökalp ve Baldemir, 2005: 132). Ayrıca, güven duygusunun gelişmemiş olduğu toplumlarda yöneticiler, zamanını araştırmalara ve buluşlara ayırmak yerine, daha çok denetim üzerinde yoğunlaşacaktır. Bu nedenle, güven duygusunun düşük olduğu bu toplumlarda teknolojik gelişim hızı da düşük kalacaktır.

Sonuç olarak, güvenin ekonomik büyümeye etkisi veya ikisi arasındaki ilişkilerin tespiti konusunda yapılan çalışmalarda iki değişken arasında pozitif bir ilişkinin varlığı ortaya konmuştur. Yapılan çalışmalara göre, güven düzeyinin yüksek olması suç oranlarının, yolsuzlukların, işlem maliyetlerinin azalmasında etkili olurken, verimliliği yükseltmekte, üretimin artmasını sağlamakta, kurumsallaşmayı arttırmaktadır. Ayrıca, yatırımların kalitesinin yükseltirken, teknolojinin

benimsenmesini de kolaylaştırmaktadır (Putnam, 1995; Wilkinson, 1996; Knack ve Keefer, 1997; Temple ve Johnson, 1998; Coleman, 1988; McMahon, 1999; Whitley, 2000; Woolcock, 2000; Omori, 2000; Halpern, 2001; Fukuyama, 2000; Zak ve Knack, 2001; Karagül ve Akçay, 2002; Fukuyama, 2005; Boulila, Bousrih, ve Trabelsi, 2008).

### **b. Kültürel Farklılıklar (Etnik ve Dinsel)**

Toplumun sosyal yapısı içinde kültürün yeri son derece önemlidir. “*Dil, tarih, musiki, din, mimari ile ifade edilen kimlik*” şeklinde belirtilen kültür (Güner, 1996: 14), “*toplumda yaşayan insanlar tarafından edinilen sosyal miras*” olarak tanımlanabilir (Fellner, 2008: 6). Kültürü oluşturan bu unsurlarda meydana gelen herhangi bir değişme kültürü de değiştirmekte ve bu değişikliklerin ekonomiye de yansımaları olmaktadır. Kültürel kısıtlamalar, sadece geçmişi bugüne ve geleceğe bağlamakla kalmamakta, aynı zamanda tarihsel değişimin yolunu açıklamanın anahtarını da vermektedir (North, 2010: 13). Kültürel değişim bir anda ortaya çıkan bir durum değildir. Kültürel değişimin yaşanması ve bu değişimin ekonomiye etkilerinin gözlemlenebilmesi uzun bir zamana yayılmaktadır.

Kültürel unsurlarda meydana gelen değişikliklerin toplum tarafından kabul görmesi gerekmektedir. Davranış, bir toplumun üyelerince kabul edildiği ve devam ettiği zaman kültürün bir parçası konumuna gelmektedir. Bütün bu davranış biçimlerini öğrenme zorunluluğu vardır. Bu anlamda kültür, insan davranışlarının öğrenilen kısmıdır. Kültür toplumsal kalıtım olarak adlandırılabilir ve toplumda kuşaktan kuşağa aktarılır. Dolayısıyla kültür, davranış, tutumlar ve inançların yanı sıra, bunlara dayalı olarak üretilen insanın icat ettiği şeyler, binalar, sanat, üretim, yaşam ve tüketim yapıları, aletler ve makinelerden oluşur. Kısacası kültür, “*geçmişten miras olarak devralınan insan sermayesi, sosyal sermaye ve fiziki sermayedir*” (Gökalp ve Baldemir, 2005: 127; Greif, 2006: 193).

Birey içinde doğup yaşadığı toplumun kurallarına göre gelişimini sürdürmektedir. Bu nedenle toplumun sahip olduğu değerler yani kültür, tüketim, tasarruf, eğitim ya da iş ahlâkı gibi en temel davranış şekillerinde bireyin davranışlarına yansıyor,

karşılaştığı olaylar karşısında bireyin karar almasında ve davranışlarında onu yönlendirmektedir (Fellner, 2008: 112; Greif, 2006: 271; Kotler, Jatusrıptak ve Maesincee, 2005: 115). Tüm bu faktörler ekonomik performansı etkilediği için, kültürün ekonomik performans üzerinde önemli bir rol oynadığını söyleyebiliriz.

Ayrıca, bireyin ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetlerin ortaya çıkmasını sağlayan üretim faaliyeti de toplumda yer alan temel ekonomik faaliyetlerdendir. Tüketim ve üretim faaliyetleri, toplumun sahip olduğu kurallara ve değerlere göre gerçekleştirilmektedir. Bazı toplumlarda tüketim eğilimi düşük, tasarruf eğilimi yüksekken; bazılarında tam tersi ekonomik davranış şekilleri ile karşılaşılabilir. Teknolojinin, taklit yoluyla veya doğrudan teknoloji transferi yoluyla ülkeye alınıp kullanılması, ülkede yeni üretim yöntemlerinin uygulanmasına olanak verecek ve üretim süreçlerinin değişmesiyle sonuçlanacaktır. Buna bağlı olarak bazı sektörler bu gelişmelerden olumlu etkilenirken bazı sektörler olumsuz etkilenebilecek, teknolojik gelişmeler yeni ekonomik faaliyet alanlarının ortaya çıkmasına katkıda bulunacaktır.

Kültürel değişimin ani olmaması, yavaş yavaş gerçekleşerek uzun bir zamana yayılması, toplumların sahip oldukları kültürü koruma eğiliminden kaynaklanmaktadır. Veblen'e göre, insanların mevcut düşünce alışkanlıkları, şartların değişime zorlaması haricinde, süresiz olarak devam etme eğilimindedir. Böyle devredilen kurumlar, bu düşünce alışkanlıkları, görüş noktaları, zihinsel tutumlar ve yatkınlıklar ya da her ne ise, bu sebeple tutucu faktördürler. Bu sosyal atalet, psikolojik atalet faktörünün muhafazakârlık (Veblen, 2005: 131) olduğu daha önce de belirtilmişti. Toplumun özellikle bir bölümü (Veblen'in ifadesi ile aylak sınıf), hareketi geciktirmekte ve eskimiş şeyleri muhafaza ederek, bu iç güdü nedeniyle toplumsal yeniliklere sırt çevirmektedirler. Bu yeniliklerin herhangi birisinin "sosyal yapıyı temelden sarsacağı", "toplumu kaosa sürükleyeceği", "yaşamı hoşgörüsüz hale getireceği"ne inanılmaktadır.

Değişime karşı gösterilen bu direnç Veblen tarafından, değişime duyulan nefret şeklinde ifade edilmiştir. Değişime karşı gösterilen nefret, büyük ölçüde her

değişikliğin gerektireceği tekrar uyum sağlamanın rahatsızlığına olan bir nefrettir ve herhangi bir kültür veya herhangi bir halkın, kurumlar sisteminin bu dayanışması, tek başına alındığında önemi küçük olan konularda bile insanların düşünce alışkanlıklarında herhangi bir değişikliğe karşı yapılan içgüdüsel direnişi güçlendirir (Veblen, 2005: 138). Bu nedenle toplumlarda değişime karşı gösterilen direnç bazen çok yüksek olmakta ve buna bağlı olarak da toplum, ekonomik süreci dolaylı ve doğrudan etkileyen teknolojik gelişmelere karşı duyarsız kalmaktadır. Toplumun yeniliklere açıklık derecesinin yüksek olması, ekonomik faaliyetlerin gelişmesi ve buna bağlı olarak da uluslararası rekabet gücünün artmasına yardımcı olmaktadır. Frederking'e göre de (2002: 106), kültürel özellik ve insanlar arasındaki ilişki ekonomik aktivitelerin gelişmesine yardımcı olmakta ve rekabetçi bir ortam yaratmaktadır.

Kültürel yapıyı oluşturan unsurlardan biri etikdir. Weber, iktisadi büyüme sürecinde, temel iktisadi değişkenlerin önemini yadsımadan, kültürel değişkenlerin de iktisadi büyüme ve kalkınma sürecinde önemli değişkenler olarak yer aldığını savunmuştur (Weber, 1999: 41-44). Etik değerler, toplumsal hayatın düzeni ve istikrarı açısından, toplumsal ilişkilerde önem kazanmaktadır. Toplumda yaşayan insanların belirli değerlere ve inançlara sahip olması, toplum içinde düzenli bir yaşamın sürekliliğini beraberinde getirmektedir. Etik anlamda yıpranma ve yozlaşma, çeşitli alanlarda kendini göstermektedir.

Sosyal bir varlık olan insanın içinde yaşadığı toplumun davranış kurallarının toplamı ahlak<sup>5</sup>, buna uygun davranmak ise ahlaklılık olarak ifade edilmektedir. Ahlaklı kişi, toplum yaşamının bireye yüklediği görevler ve yükümlülükler ile kişisel çıkarları arasında denge kurabilen kişidir. Ahlak, insanların toplum içindeki davranış kalıplarını ve birbirleriyle ilişkilerini düzenlemede etkin rol oynayan bir değerler sistemidir (Kılavuz, 2002: 256). Bu bakımdan ahlakı toplumun bize giydirdiği bir elbise olarak nitelendirmek mümkündür (Poyraz, 2008: 16-17). Ahlakî değerler,

---

<sup>5</sup> Etik, "iyi ile kötü olan davranışların belirlenmesini teorik olarak ve mantık temellerine dayalı olarak incelemeyi konu edinen bir disiplin"dir. Ahlak, çoğunluk tarafından bir gerekçe gösterilmeksizin doğru kabul edilen değerler ve düşünceler olup toplumdaki topluma değişmektedir. Etik, ahlak üzerine yapılan felsefe ya da ahlak üzerine düşünme faaliyetidir. Etik, kuralları mantıklı olarak yorumlamaya çalışmaktadır. Etik teorik ahlaktır (Özkul, 2011: 52).

doğruluk, dürüstlük ve adalet ilkelerine uyulması; etnik köken, dil, din, cinsiyet gibi konularda iş hayatında ayrımcılık yapılmaması; yolsuzluk, rüşvet, torpil ve kayırmacılık gibi uygulamalardan kaçınılması şeklinde belirtilebilir. Bu değerler toplumun ortak değerleri olmasına rağmen, her birey farklı ölçüde bu ahlaki değerlere sahiptir. Ekonomik faaliyetler sırasında bireylerin tavır ve kararları üzerinde, sahip oldukları ahlaki değerlerin etkisi bulunmaktadır. Her ne kadar yasal düzenlemelere uyulması zorunlu olsa da, bireyler gerek çalışan gerekse girişimciler olarak, kendi çıkarları doğrultusunda, ahlaki değerlere bağlılıkları ölçüsünde yasalara uyacaklardır. Karlılık oranlarını arttırmak isteyen işverenin ahlaki değerlerindeki zayıflık, çalışanlarına, ortaklarına ve müşterilerine güvensiz bir ortam sunulmasına neden olacaktır. Bu durum, müşterilerin memnuniyetini, sunulan hizmetin kalitesini, çalışanların özgüvenlerini olumsuz etkileyerek, firmanın performansını düşürecektir. Diğer yandan, çalışanlardaki ahlaki değerlerin zayıflığı da, çalışanların işe bağlılığını azaltarak, firmanın verimliliğini olumsuz yönde etkileyecektir.

Toplumun sahip olduğu kültürü etkileyen en önemli faktörlerden biri dindir. Din, insanların belirli bir yönde hareket etmelerini sağlayan sosyal denetim mekanizmasıdır. Dini kurallar, insanların birbirleriyle etkileşiminde emredici, yasaklayıcı, düzenleyici ve sınırlayıcı biçimlerde rol oynar (Türkkahraman, 2006: 177). İnsanların bir davranışı neden yaptığına ve nasıl yaptığını yönelik olan inançlar, insanların karşılaştıkları olayları nasıl yorumlayacaklarında, ne şekilde bir tutum takınacakları konusunda önemli bir etkendir. Dinler, insanlar arası etkileşimde getirdikleri haram ve helal ölçüleri ile, mal ve hizmetlerin üretiminde, tüketiminde, dağıtımında ve paylaşımında ekonomik faaliyetleri etkileyerek, toplumun ekonomik gelişmesini hızlandırmak veya engellemek şeklinde etkiler gösterebilmektedir.

Dini inançların ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştıran akademik çalışmalar, dinsel temellere dayanan etik kuralların çalışkanlığı, tutumluluğu veya tasarrufu, etkileyebileceği bu nedenle ekonomik performans üzerinde etkili olabileceğini ortaya koymaktadır (Barro ve McCleary, 2002: 13; Barro ve McCleary, 2003: 24) Weber ise, "*Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu*" isimli kitabında, dinin dünyayı nasıl tanımladığı ve bunun ekonomik sonuçlarının ne

olduğu üzerine yoğunlaşmıştır. Weber'e göre, dini inançlar ekonomik unsurları etkilemektedir. Ona göre din, tutumluluk, bireycilik, çalışmanın faydalarını ön planda tutarak kapitalizmin gelişmesi için uygun bir ortam sağlamıştır. Aşırı üretkenliğe karşın tüketimin azaltılması, aylaklığın ise en büyük günah kabul edilmesi, dinin gelişme üzerindeki pozitif etkileri arasında sayılabilir. Weber'e göre, kapitalist girişimciler İngiltere, Hollanda, Almanya ve ABD, dini değerler sayesinde ilerlemiştir. Ancak Weber, insanı çalışmak yerine tembelliğe ve miskinliğe yönelten dinleri ise gelişmenin engeli olarak görmüştür.

Protestan mezhebine bağlı ülkelerde, Katolik ülkelere göre, iktisadi büyümenin hızlı olduğunu kabul eden (Guiso, Sapienza ve Zingales, 2003) akademik çalışmaların yanı sıra; iktisadi büyüme ve Protestan mezhebi arasında güçlü bir ilişkinin olmadığı bulgusuna ulaşan çalışmalara da rastlanmaktadır (Barro ve Mc Cleary, 2002). Dini inançlar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkide, dindarlığın ekonomik büyüme ile güçlü bir ilişkisinin olduğunu gösteren herhangi bir kanıtı ulaşılamayan çalışmalar da vardır (Durlauf, Kourtellos ve Tan, 2011).

## **B. ÜST YAPI KURUMLARI**

Kurumların anahtar görevi, insanlar arasındaki ilişkileri sistematik olarak kolaylaştırmak; sosyal bunalımların ve sosyal etkileşimlerin aşırı maliyetli olduğu yerde, güven ve işbirliği dağıtmaktır (Kasper ve Streit, 1998: 2). Üstyapı kurumları genellikle devlet tarafından oluşturulmakla birlikte devlet dışında, özel girişim ya da sivil toplumu oluşturan diğer kesimlerin veya bireylerin aracılığı ile de ortaya çıkabilmektedir (Olsson, 1999: 3-4). Üstyapı kurumları yasalar, anayasa, sözleşmeler ve mülkiyet hakları gibi öğeleri içermektedir. Toplumda genel olarak kabul edilmiş, meşruiyeti artık sorgulanmayan, yüksek yaptırım gücü bulunan ve resmi kurallar üzerine oluşturulmuştur. Sözü edilen bu yaptırımlar olmadan kurumlar işlevsizdir. Kuralların içeriği kurumları belirlemektedir. Üstyapı kurumları; siyasi (ve yasal) kurallar, ekonomik kurallar ve sözleşmelerden oluşur (North, 2010: 65);

- Siyasi kurallar, genel olarak devlet sistemini ve sistemin hiyerarşik yapısını, temel karar mekanizmasını, gündemin nasıl denetleneceğini tanımlar.

- Ekonomik kurallar, mülkiyet ve mülkiyetten sağlanan gelir üzerindeki haklar kümesini, bir kaynak ve mal varlığının devrine ilişkin hakları tanımlar.
- Sözleşmeler, mübadeleye ilişkin bir anlaşmaya ait özel koşulları içerirler.

### **1. Devletin (Hükümetin) Liderlik Düzeyini Ölçen Kurumsal Yapı Göstergeleri**

Kurumsal kalite, kurumların geçmişi, sözleşmelerin uygulanabilirliği, bürokratik etkililik, etkin yargı sistemi, mülkiyet hakları, sözleşme güvencesi, yolsuzluk düzeyi, kayıtdışılık, serbest ticaret, parasal istikrar ve devlet müdahalesi gibi unsurlardan oluşmaktadır (Aron, 2000: 106; Easterly, 2001: 690; Elliott, 1997). Sözü edilen bu kurumsal unsurların etkinliği ölçüsünde, ülkelerin ekonomik performansı bundan olumlu etkilenecek ve uluslararası alandaki rekabet güçleri de artacaktır. Kurumsal kalite ile uluslararası rekabet gücü arasında kurulan bu pozitif yönlü ilişki, kurumsal kaliteyi oluşturan unsurların pozitif yönde geliştirilmesi ve bu gelişme eğiliminin gerek fiziki gerekse beşeri sermaye yatırımlarında artış yaratması ve bunun da söz konusu unsurların daha etkin kullanılmasını sağlayacağına dayandırılmaktadır.

Kurumların uluslararası rekabet gücünü etkileme kanalları açıklanırken devlet, en önemli üstyapı kurumu olarak ele alınmaktadır. Devlet, toplumda en büyük örgütlenme ve insanların bütün ilişkilerinde önemli ve etkili olan bir koordinatördür. Bu nedenle devlet, koordine edici merkezi bir güç olarak endüstrileşmenin ve ulusal kalkınmanın önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Bütün ahlaki ve siyasi kanunlar, insanlar arasında yapılan sözleşmelere dayanmaktadır. Bu sözleşmelere uyulması için ise, tarafları bu sözleşmelere uymaya zorlayacak bir güce ihtiyaç duyulmaktadır. Devlet bu noktada, insanların kendi aralarında uymayı kabul ettikleri sözleşme şartlarına insanları zorla uydurma ve itaat ettirme gücüne sahip olarak ortaya çıkan tek kurumdur (Türkkahraman, 2006: 50-51). Piyasalar, değişime ve sürekli olarak değişen rekabet şartlarına uyum sağlayabilmek için, devletin merkezi koordine edici yeteneğine ihtiyaç duymaktadırlar (Weiss ve Hobson, 1999: 20). Devletin gücü ile ilgili olarak genel kabul edilen bir ilke olmadığı ileri sürülse de (Fukuyama, 2005: 22), güçlü bir devletin göstergesi olarak giderek “piyasa yönetme kapasitesi”

kavramı kullanılmaktadır. Diğer bir ifadeyle, üretimde ve yatırımlarda kullanılabilir toplum kaynaklarını harekete geçirmek ve bu kaynakları koordine etmek yetisi önem kazanmaktadır (Weiss ve Hobson, 1999: 15).

North'a göre, devletin piyasada iktisadi aktör olarak yer alması kalkınmada önemli bir unsur olmakla birlikte, bazı durumlarda, iktisadi açıdan geri kalmışlığın nedeni de olabilmektedir. Bu noktada, önemli olan devlet tarafından yaratılan kurumların doğası ve bunların nasıl tanımlandığıdır. Dolayısıyla kurumlar bir toplumun gelişmesine yol açarken bazı durumlarda geri kalmışlığın temel nedeni olarak ortaya çıkabilmektedir (North, 2002: 40). Hall ve Jones (1999: 83), ülkeler arasındaki gelir farklılıklarının nedenleri arasında, ekonomik büyümenin yaklaşık belirleyicilerinden olan fiziki sermaye ve eğitim düzeyindeki farklılıkların yer aldığını belirtmekle birlikte, bu iki faktörün, gelir farklılıklarının nedenlerini tam olarak açıklayamadığını öne sürmüşlerdir. Bu nedenle, ülkeler arası gelir farklılıklarının nedenlerini açıklarken, ekonomik büyümenin temel belirleyicileri arasında yer alan ve sosyal altyapı olarak ifade edilebilecek olan kurumsal farklılıklar üzerinde durmaktadırlar.

Büyüme için sadece yatırım ve girişimcilik yeterli değildir. Piyasalar kendiliğinden ortaya çıkmamaktadır (Buğra, 2003: 22). Kendi kendilerini yaratmadıkları, düzenlemedikleri, istikrara kavuşturmadıkları ve yasaları belirleyemedikleri için ekonomik büyüme için devlet bir yandan piyasaları kurumsal hale getiren hukuki yapıyı kurmak, bu yapının etkin sürdürülmesini sağlamak, bir yandan da piyasaya dahil olmayanların piyasadaki pay almalarına imkan tanıyacak sosyal güvenlik düzenlemelerini gerçekleştirmek durumundadır (Gökalp ve Baldemir, 2005: 133). Üçüncü dünya ülkelerinde çalışmayan telefon sistemleri, yedek parçalara erişimde yaşanan sorunlar, sürekli kesintiye uğrayan üretim süreçleri, uzun kuyruklar, izin için beklemekle geçen uzun süreler ve ürünlerin değişkenliği etkin bir kurumsal altyapının var olmadığına ilişkin bariz kanıtlardır (North, 2010: 93). Sonuç olarak devlet, toplumu daha yüksek gelir ve refah düzeyine taşıyacak karmaşık işlemleri kolaylaştırmak için gereklidir. Ancak, gücü elinde tutanlar, bu gücü belli kesimlerin lehine kullanabilmektedir. Bu durumda devletin gücü tehlike yaratabilmektedir. Sadece başarısız ekonomik kuruluşları değil, başarısız siyasi kuruluşları da eleyen



kuralların olması gereklidir. Dolayısıyla kuralların etkin yapısı, başarılı girişimleri teşvik ederken başarısız girişimleri de ortadan kaldıracaktır (North, 2010: 108).

Toplumda düzeni koruyan, gözetleyen, istikrar ve güven ortamını sağlayan kurumlar topluluğu olan devlet, çeşitli kurumların (bürokrasi, asker, polis, mahkemeler gibi) bir araya gelmesinden oluşan bir kurumdur. Devletin demokratik olup olmaması, bürokratik yapısı, siyasal istikrar, hukuk sistemi gibi bir takım özellikleri ve piyasaya dolaylı ve doğrudan müdahaleleri ekonomik performansı etkilemektedir.

### **a. Piyasa Oluşturan Kurumlar**

Piyasayı inşa eden hukuki yapının temelinde mülkiyet haklarını koruyan ve sözleşmelerin işlenmesini sağlayan yasal düzenlemeler vardır. Piyasalar mülkiyetin mübadele edildiği ortamlardır (Stroup, 2003: 18). Piyasalar mübadelenin gerçekleşebilmesi için mülkiyet haklarının açıkça tanımlanmasını ve uygulanmasını gerektirmektedir (Libecap, 2008: 275; Nye, 2008: 70). Bunları piyasa yaratıcı düzenlemeler olarak adlandırabiliriz (Rodrik ve Subramanian, 2003). Bunların yokluğunda piyasalar ya var olamazlar ya da uygun işlemezler. Büyümenin istikrarlı biçimde sürdürülebilmesi, şoklara karşı esneklik sağlanması ve bu şoklar karşısında sosyal olarak kabul edilebilir bir yük paylaşımını kolaylaştırmak için bunların yanı sıra, piyasa düzenleyen, istikrara kavuşturan ve meşrulaştıran kurumların oluşturulması için de çaba gereklidir.

#### **(1) Hukukun Üstünlüğü (Mülkiyet Hakları)**

“Modern demokrasilerde yönetim hukuka bağlı olup; hukukun üstünlüğü ve hukuka uygunluk, yönetimin her alanında ve düzeyinde, bütün eylem ve işlemlerinde sağlanması temel ve vazgeçilmez bir ilke olarak kabul edilmektedir. Bu bağlamda denebilir ki devlet, saygınlığını ve gücünü ülkede hukuk devletini egemen kılmaktan ve etkin bir adalet kurumunun altyapısını üretmekten almaktadır” (Saygılıoğlu ve Arı, 2002: 107). Hukuk, insanların düzen ve adalet gibi ihtiyaçlarını karşılamak amacını taşıyan bir kurumdur ve toplumsal hayatın zorunlu bir sonucudur.

Hukuk bir toplumda barış, güvenlik, eşitlik ve özgürlük sağlamaktadır. İnsanlar hukuk kurallarına uyarak, toplum içinde sergiledikleri davranışlarının sınırını bilmiş olur ve ona göre insanlar arasındaki çatışmalar azalır. Hukukun düzenlediği yükümlülükler uyulması zorunludur. Zorunluluk, hukukun temelinde yer alan bir faktördür ve cezai yaptırımları nedeniyle birey isteksiz de olsa hukuk kurallarının öngördüğü davranış şeklini benimseyip, ona göre davranmak zorunda kalmaktadır. Yaptırımların olmadığı bir toplum düşünülemez (Türkkahraman, 2006: 79-86), çünkü kuralların oluşturulmasının temelinde insanlar arasındaki etkileşimde ortaya çıkan belirsizliği azaltmak bulunmaktadır. Kuralların oluşturulması ve bu kurallara uyulmasının sağlanması, uyulmadığında ise bir takım yaptırımların uygulamaya konulması toplumsal yaşama düzen ve istikrar kazandırmaktadır.

Hukuk sisteminin sağladığı barış ve güvenin hâkim olduğu, eşitlikçi ve özgür bir ortamda bireyler, sosyal alanda olduğu kadar ekonomik alanda da daha etkin olabileceklerdir. Bireylerin ekonomik faaliyetleri sırasında düzenledikleri sözleşmeler ancak demokrasinin varlığında uygulanabilecektir (Cervellati, Fortunato ve Sunde, 2008: 1356). Sözleşmelerin uygulandığını bilen, bireysel haklarının korunduğuna inanan bireyler de hukuk kurallarına güvenerek ekonomik faaliyetlerini daha rahat gerçekleştirecekler ve hukuk kuralları ile korunan mülkiyet hakları sayesinde girişimciler yatırım yapmak konusunda daha istekli olacaklardır.

Mülkiyet hakları, bireylerin mevcut kaynakları etkin biçimde kullanabilmeleri için oluşturulmuş düzenlemelerdir. North (2010: 47), mülkiyet haklarını “bireylerin kendi emekleri, sahip oldukları mal ve hizmetler üzerinde kazandıkları haklar” olarak tanımlamış ve mülkiyet haklarını kurumsal çerçevenin bir fonksiyonu olarak değerlendirmiştir. Demsetz’e göre mülkiyet hakkı, birisine veya başkalarına zarar veya fayda verme hakkıdır. Örneğin, bir üreticinin daha iyi bir mal üreterek rakibini zarara uğratmasına izin verilirken, rakibini öldürmesine izin verilmemektedir. Aynı şekilde, komşusunu meyve bahçesinden uzak tutma hakkı kişiye, bahçeye girdiğinde onu vurma hakkını normal olarak vermemektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde mülkiyet haklarının, kişilerin bu hakları kullanarak nasıl menfaat elde edebileceklerine ve başkalarını nasıl ve ne çerçevede zarara uğratabileceklerine ilişkin sınırları

çizdiğini söyleyebiliriz (Demsetz, 2000: 176). Alchian'a göre mülkiyet hakkı, bir toplumda yaşayan bireylere belirli bir malı yasak olmayan kullanım biçimlerinden birisini seçerek kullanma yetkisi veren bir belirleme yöntemidir (Özveren, 2007: 69). Mülkiyet toplumdaki herkesin hakkı olmakla birlikte, herkes mülk sahibi olmadığı için mülkiyet hakkının korunması bir zorunluluk olarak karşımıza çıkmaktadır.

Özel mülkiyet, sahip olunan şeylerin özel kullanımı, serbestçe başkasına devredilebilmesi ve kontrol etme haklarını içerir (Furubotn ve Pejovich, 1972: 1140; Leblang, 1996: 7; Stroup, 2003: 18). Her üç unsurun bir arada tam olarak sağlanması özel mülkiyetin eksiksiz varlığı anlamına gelmektedir (Saribaş, 2009: 9). Mülkiyet haklarının tam olarak tanımlandığı bir ekonomide, dışsallıklar karşılıklı olarak anlaşılması sonucu içselleştirilebilir (Coase, 2000: 101-174). Özel mülkiyetin serbestçe satılabilmesi yani devir işlemi, fiziki mal varlığı üzerindeki bir dizi hakkın, belirli bir para toplamına karşılık mübadelesini öngörür. Kaynağın sahibi onu istediği zaman satmak ya da kiraya vermekte serbest değilse, kaynak muhtemelen çok iyi kullanılmayacaktır (Furubotn ve Pejovich, 1972: 1142; Stroup, 2003: 19-20).

Mülkiyet haklarının tanımlanması ve korunması konusunda temel yükümlülük devlete aittir. Örneğin devlet, sözleşmelerin gereklerini yerine getirmeleri için taraflara gerekli baskıyı ve yaptırımını uygulama yetkisine sahiptir. Bir kurumun parçası olması için kurallara bireyler tarafından uyulması ve bireylerin bu konuda motive edilmesi gerekmektedir. Örneğin kuralların ihlali ya da kurallara uyulması sonucunda ceza veya ödül mekanizması ile karşılaşacağını bilmesi, kurallara uymasında bireyi motive eden bir unsur olacaktır (Greif, 2006: 30-36). Ancak sadece devletin yasalar koyması yeterli değildir. Bu yasaların alışkanlıklar, gelenek ve görenekler, görgü kuralları, toplumdaki dışlanma baskısı gibi faktörler tarafından desteklenmesi ve sağlıklı bir biçimde uygulanmasının meşruiyet kazanmalarının sağlanması gerekmektedir (Alchian, 2000: 1999). Devletin mülkiyet hakkının gereklerini yerine getirmek için taraflara gerekli baskıyı uygulama gücüne sahip olduğu yerlerde işlem maliyeti düşecektir. Bu durumda, mülkiyet haklarının korunması ve uygulanması ile işlem maliyetleri sorunu iç içedir. Mülkiyet haklarının iyi bir şekilde tanımlanması ve uygulanması işlem maliyetlerini düşürecektir (Opper,

2008: 392; Dulbecco ve Yelkounı, 2007: 1045). Herhangi bir mülkiyet yapısında işlem maliyetleri pozitif olduğu için mülkiyet hakları hiçbir zaman mükemmel olarak tanımlanamaz ve uygulanamaz (North, 2010: 47; Zak, 2002: 55).

Uzun dönem büyümenin en önemli belirleyicisi kurumlardır (Decker ve Lim, 2008; Chen, 2008; Bourne ve Attzs, 2005; Carlsson, 2002). Kurumlar ve ekonomik büyüme üzerindeki çalışmaların çoğu, belli bir kurumlar setinin, yani mülkiyet haklarını koruyan ve sözleşmelerin işlemlerini sağlayan kurumların önemi üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu çerçevede, mülkiyet haklarının korunması ile iktisadi büyüme arasındaki ilişki işlem maliyeti-etkin kaynak tahsisi çerçevesinde kurulmaktadır. Mülkiyet haklarının yeterince korunmadığı bir durumda firmalar, fikri mülkiyet hakları üzerinde yüksek oranlı bir koruma sağlayan sözleşmelerin yapılmasını tercih edeceklerdir (Oxley ve Silverman, 2008: 223). Sözleşme kurallarının mülkiyet haklarının korunmasını sağlayacak şekilde daha detaylı hazırlanması ve tarafların bu kurallara uyması gerekliliği işlem maliyetlerini yükselecektir. İşlem maliyetinin yüksek olması, mülkiyet üzerindeki kontrol haklarının iyi korunmaması ve belirsizliğin varlığı durumunda ise, yatırımcılar yatırım kararı almayacak ve daha verimli teknolojileri benimsemeyecek ve böylece ekonomik büyüme engellenmiş olacaktır (Oppen, 2008: 392; Acemoğlu ve Johnson, 2005: 988; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2004: 2; Dolar ve Kraay, 2003: 137; Zak, 2002: 67; Mauro, 1995: 681; Rodrik ve Subramanian, 2003: 31). Bu durum, fiziki ve beşeri sermaye yatırımlarının düşmesiyle sonuçlanacaktır.

Mülkiyet haklarının güvenliği ve sürekliliği, modern iktisadi büyümenin temelinde yatan ana unsuru oluşturmaktadır (North ve Weingast, 1989: 803; Knack ve Keefer, 1995: 223). İktisadi birimler, mülkiyet haklarına, hukuk kurallarına güvenmediği ve işlem maliyetlerinin yüksek olduğu durumlarda kayıtdışı faaliyetlere yönelebilecektir. Bu gelişmeler ise, iktisadi büyüme üzerinde olumsuz etkilere yol açacaktır. Güvenli ve kalıcı mülkiyet haklarının oluşturulması Batı'nın yükselişinde ve modern ekonomik büyümenin başlamasında en önemli unsurlardan biri olmuştur. Rodrik (2000a: 5), resmi mülkiyet hakkının kontrol hakkını sağlamadığı süreçte önemli olmayacağını iddia etmiştir.

Bir ekonominin performansını değerlendirmede ekonomi ve siyasi bünye birbirine ayrılmaz şekilde bağlıdır; bu nedenle gerçek bir siyasal iktisat disiplini geliştirilmek zorundadır. Mülkiyet hakları, iktidarın sınırlandırılmasına vurgu yapmaktadır. Devlet, siyasetçi ve seçkinler üzerinde hiçbir kontrolün olmadığı bir durumda, girişimcilerin yapacağı yatırımlar için gerek duydukları özel mülkiyet haklarının güvenliği sağlanamayacaktır (Acemoğlu, 2008a: 154-155). Buna bağlı olarak, siyasi bünye ekonomik kuralları yaptığı ve uyguladığı için, mülkiyet haklarının nadiren etkin olması da şaşırtıcı olmamaktadır. Güvence altına alınmış mülkiyet hakları, zaman ve mekan içinde etkin ve tarafsız bir biçimde, sözleşmelerin yaptırımlarını uygulayan siyasi ve yasal kuruluşlar gerektirirler (North, 2010: 142-157).

Mülkiyet haklarının iyi tanımlanmış olması, bireyler arasındaki anlaşmazlıkları azaltarak rekabetin gelişmesine katkıda bulunur. Rekabet ekonomik gelişmenin altyapısını oluşturmaktadır. Mülkiyet hakları ve ekonomik gelişme arasındaki ilişkinin ampirik incelemelerini ortaya koyması açısından Heritage Vakfı ve Fraser Enstitüsü tarafından hazırlanan özgürlük endeksleri önemli bir yere sahiptirler. Her iki kurum tarafından ayrı ayrı hazırlanan özgürlük endeksleri birbiriyle tutarlı bir şekilde mülkiyet haklarının tanımlanması ve korunması ile ekonomik gelişme arasında olumlu bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır (Sarıbaş, 2009: 8).

Her toplum izin verebileceği mülkiyet haklarına ve kullanımları konusunda kabul edilecek kısıtlara kendisi karar verir. Örneğin, fikri mülkiyet hakları ABD’de ve çoğu gelişmiş ülkede özenle korunmaktadır ama aynı Şey çoğu gelişmekte olan ülkede söz konusu değildir (Rodrik, 2009: 160-161). Mülkiyet haklarının korunması ve uygulanması konusundaki farklılıkların kaynak tahsisinde farklılıklar yaratarak, ülkelerarası iktisadi büyüme farklılıklarına yol açabildiği ampirik çalışmalarda da desteklenen bir yaklaşımdır (Leblang, 1996: 5; North, 2010). Bu durum, ülkelerin uluslararası rekabet gücünde de farklılıklar yaşanmasına neden olmaktadır.

Ekonomilerin geri kalmışlığı, özel mülkiyetin korunması konusunda eksik veya gelişmemiş kurumlara yol açacaktır. Özel kârları korumak için gerekli kurumları yaratmanın maliyetine katlanacak kadar gelişmiş veya zenginleşmiş ekonomilerde

ise özel mülkiyete doğru bir kayma ortaya çıkacaktır. Ekonomilerin yeterince zenginleşmesi, rant arayışı faaliyetlerini kârlı hale getirecek, yeniden bölüşüm faaliyetlerinin artması, mali açıkların ortaya çıkmasına, buluşların engellenmesine ve işgücü ilişkilerinin bozulmasına yol açacaktır (Tornell, 1997: 221).

Sonuç olarak, mülkiyet haklarının tanımlanması ve korunması hukuk kuralları ile mümkün olabilmektedir. Hukukun üstünlüğü kavramı, bireylerin, toplum kurallarına ne derece güvendiğini ve uyduğunu yansıtmaktadır. Bağımsız yargı ve tarafsız mahkemelere sahip olmayan ülkede adaletten ve gerçek bir hukuk devletinden söz edilemez. Bu durumda hukukun üstünlüğü, toplumda suç işleme sıklığı, adli sistemin etkinliği ve tahmin edilebilirliği ile sözleşmelerin uygulanabilirliğini (yasalarla korunabilme) kapsamaktadır. Ayrıca, toplumda siyasi istikrarsızlığın varlığı, mülkiyet haklarının yeterince korunamamasına neden olarak yasalara duyulan güven düzeyini düşürmektedir. Hukukun üstünlüğü ve iktisadi büyüme arasında kurulan ilişki, bireysel hakların korunması (mülkiyet hakları) ve sözleşmelerin uygulanması temelinde kurulmaktadır.

## (2) Sözleşmelerin Güvenilirliği ve Dayatılabilirliği

Güçlü bir yaptırım gücüne sahip olan devletin, özellikle kamu hizmetlerine ilişkin yatırımlarda, yatırım varlıklarına ya da özel sektör mülkiyetine el koyması, oldukça muhtemel görünmektedir (Levy ve Spiller, 1996). Bu nedenle, sürece taraf olanlar, devletin neden olacağı politik kontrol istismarını engellemek için (düzenleyici kurumsal taahhüt altında) sözleşmeler yapmayı tercih ederler (North ve Weingast, 1989: 806). O halde düzenleyici sürecin etkin olup olmadığını anlamak açısından öncelikle kurumların işleyişi (kurumsal yapı) ve ardından ortaya çıkan politik işlemler (işlem maliyetleri) oldukça önemlidir.

Sözleşmeler mübadeleye ilişkin koşulları içermektedir ve mübadeleyi kolaylaştırmanın farklı yollarını yansıtmaktadırlar. North (2010: 90-91), üçüncü dünya ülkelerinin gelişmemişliğini, temelde, etkin ve düşük maliyetle sözleşmelerin uygulanabilirliğini sağlayan bir kurumsal sisteme sahip olmamalarına

dayandırmaktadır. Ekonomik mübadelenin karmaşıklığı, mübadeleyi gerçekleştirmek için sözleşmeleri gerekli kılmaktadır. Ürünün fiziksel özellikleri ve mübadele edilen mülkiyet hakları çok boyutlu olduğu için, sözleşmede zorunlu olarak çok sayıda şart yer alacaktır. Belirli bir zamana yayılan sözleşmelerin hayatında belirsizlik çok fazla olduğu için, sözleşmeler büyük ölçüde eksiktir. Bu nedenle taraflar, sözleşme süresince ortaya çıkabilecek anlaşmazlıkların çözümünü mahkemelere veya üçüncü bir tarafa bırakırlar (North, 2010: 73). North, sözleşmeye uymanın, diğer tarafın çıkarına uygun olduğu sürece, sorun oluşturmayacağını belirtmektedir (North, 2010: 47-48). Yapılan işlemle ilgili risk priminin büyüklüğü, karşı tarafın sözleşmeye uymama olasılığına ve bu durumun diğer taraf için maliyetinin miktarına bağlıdır. Kişilerin sayısı ve değişkenliği arttıkça, sözleşme koşullarının yerine getirilip getirilmeyeceği konusundaki belirsizlik sonucunda, bireylerin karmaşık koşulları olan anlaşmalara girmesini sağlayan güvenilir kurumlara ihtiyacı da o kadar artacaktır (North, 2010: 48-49).

Sözleşmeye uymanın faydası maliyetini aştığı zaman, sözleşmeler kendiliğinden yaptırımlı olurlar. Sözleşmelerin kendiliğinden yaptırımlı olduğu durumlarda, mübadelenin tarafları, birbirleri hakkında büyük ölçüde bilgi sahibidirler. Mübadele anlık değildir ve zaman içinde gerçekleşir. Ölçüm maliyetlerinin yüksek olduğu ve herhangi bir uygulama biçiminin mümkün olmadığı refahı maksimize eden dünyada, aldatmanın ve caymanın kazancı, işbirlikçi davranışın kazancından fazladır. Kişisellikten uzak mübadele işlem maliyetlerini arttıracaktır. Çünkü, tarafların anlaşmaya uymayı güvene almak için çeşitli teşvik unsurları söz konusu olacaktır. Örneğin; sözüden cayan tüccarların toplum dışına atılması gibi. Enformasyon maliyetine bağlı olarak itibar, uzun mesafeli ticaret ve kişisellikten uzak mübadeleye giren taraflara, anlaşmayı uygulamak için bir mekanizma sağlar. Akrabalık bağları, değişik sadakat biçimleri, tutarlılık, dürüstlüğe verilen önem ve ideolojik inançların hepsi, anlaşmalara uymanın kazançlı olduğunu ortaya koymaktadır. Anlaşmaların ne kadar etkili uygulandığı, ekonomik performansın en önemli belirleyicisidir (North, 2010: 75-76). Sözleşmelerin uygulanabilmesi için, hukukun üstünlüğüne dayalı, bağımsız bir yargı sisteminin varlığı gerekmektedir.

Güven düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda, bireylerin birbirlerine duydukları güven sonucunda sözleşmelere daha az başvurulacak ve böylece sözleşme yapma maliyeti, dolayısıyla işlem maliyeti düşecektir. Bu nedenle, sözleşme güvencesinin sağlanması ve sözleşmelerin uygulanması için tahsis edilecek veya harcanacak kaynaklar tasarruf edilebilecektir (Knack ve Keefer, 1997: 1252). Sonuç olarak, sözleşme güvencesinin sağlanmadığı veya bunu sağlayacak bir kurumsal yapının bulunmadığı ekonomilerde, bireylerin, hem kendi aralarındaki hem de devlet ile olan iktisadi faaliyetlerinde, işlem maliyeti artabilecektir. İşlem maliyetlerinin artması ise, yapılacak yatırımlarla ilgili kararların alınmasını etkileyecektir.

### **b. Piyasa Düzenleyici Kurumlar**

İktisadi faaliyetlerin gerçekleşmesi sırasında bireylerin sergilediği davranışlar en etkin ortak sonuçlara ulaşmayı sağlayamazsa; kurumlar, belirlenen kısıtlarla bireylerin davranışlarını yönlendirerek daha etkin sonuçların ortaya çıkmasını kolaylaştırabilirler. Ekonomik faaliyetlerin gerçekleştirilmesi sürecinde devlet, düzenleyici bir rol üstlenmiş durumdadır. Kural yaratmak, ihlal edilip edilmediğini belirlemek ve ediliyorsa bunu maliyetli kılmak (ceza vermek) kurumların oynadığı önemli bir roldür. Yani, dışsallıklar, ölçek ekonomileri, aksak rekabet ile ilgilenen kurumlar, telekomünikasyon, ulaştırma ve finansal hizmetlerdeki düzenleyici organlar, piyasa düzenleyici kurumlara örnek olarak verilebilir (Gökalp ve Baldemir, 2005: 133).

Düzenleyici sürece atfen regülasyon kavramı da kullanılmaktadır. Regülasyon kavramı dar ve geniş anlamıyla tanımlanabilmektedir. Dar anlamda regülasyon, devletin, ekonomiyi düzenleyici faaliyetleridir. Geniş anlamda regülasyon, regülasyon otoritelerinin, ilgili piyasaları düzenleme, denetleme, gerektiğinde yaptırım uygulama ve rekabete açmak için gerekli şartları belirleme gibi uygulamaları olarak tanımlanabilir. Genellikle dar anlamda regülasyon, düzenleyici sürecin analizinde konunun kapsamını düzenleme kavramı ile sınırlandırmaktadır (Çetin, 2005: 107).



Kamu mülkiyetindeki KİT'lerin özelleştirilmesi, özel tekellerin regülasyonu, bir toplumun bütün bireylerini bir şekilde etkileyen çevre, sağlık ve güvenlikle ilgili sosyal düzenlemeler gibi düzenleyici politikaların gerçekleştirilmesi ve başarısı, öncelikle o ülkenin, siyasi, bürokratik ve hukuki kurumsal yapısına bağlıdır. Uygulamada mal, hizmet, para ve işgücü piyasaları tamamen düzenleyici kurumlar tarafından idare edilmektedir. Piyasalardaki serbestleşme eğilimlerinin arttığı ölçüde, düzenleyici kurumların etkinliklerinin de artırılması gerekmektedir. Bu gereklilik piyasa aksaklıklarının daha yoğun yaşandığı gelişmekte olan ülkelerde daha fazladır. Piyasa serbestisinin ihtiyatlı düzenlemeler gerektirdiğine ilişkin ders, Asya finans krizi sırasında Doğu Asya'daki deneyimden alınmıştır. Finansal serbestleşme ve sermaye hareketlerinin serbest bırakılması, yetersiz ihtiyati düzenlemeler ve denetleme nedeniyle diğer pek çok gelişmekte olan ülkede olduğu gibi Güney Kore ve Tayland'da da finans krizine yol açmıştır (Rodrik, 2009: 161-162). ABD'de başlayarak tüm dünyayı etkisi altına alan son küresel kriz ise, düzenleyici kurumların oluşturulmasının önemini ve gerekliliğini bir kez daha ortaya koymuştur. Yaşanılan kriz finans sektöründe yeteri kadar ciddi bir gözetim ve denetim mekanizmasının bulunmadığını, sektöre ilişkin erken uyarı mekanizmalarının işlemlerini engelleyecek eksikliklerin olduğunu, finans sektörü ile ilgili oluşturulmuş kuralların uygulanmasında ciddi aksaklıkların varlığını ve finans sektörünün gereği kadar şeffaf olmadığını ortaya koymuştur (Ergün ve Gökdemir, 2010; Ünal ve Kaya, 2009; Adamu, 2009; Alptekin, 2009; Uslu, 2009; Prasad ve Reddy, 2009).

Kurumsal yapıların performansları farklı ülkelerde farklı olabildiği gibi aynı ülkede zaman içerisinde de değişebilmektedir. Toplumlar farklı kültürlerden ve farklı gruplardan oluşur. Bu farklılıkların derecesi değişebilir. Örneğin, Finlandiya etnik yapı ve dil açısından homojen nüfusa sahip bir ülkedir. Bunun yanında, Amerika Birleşik Devletleri dünya üzerinde etnik çeşitliliği en fazla olan ülkelere biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Her ne kadar Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda gibi ülkeler Amerika'yı bu konuda takip etmiş olsalar da Amerika çok uzun zaman önce göçmenlerin ilgi odağı olmuştur (Şan ve Haşlak, 2012: 32). Bu farklılıklar uyumlaştırılmadığı ölçüde, toplumsal işbirliğini engeller ve kaynaklar ekonomik olarak daha verimli alanlarda kullanılamayabilir. Toplumda sosyal çatışmaların

yarattığı belirsizlik, tüm ekonomik faaliyetleri engelleyebileceği için tehlikelidir. Sağlıklı toplumlar, sosyal çatışmaları iyi yöneten bir çok kuruma sahiptirler. Hukukun üstünlüğü, yüksek kalitede yargılama, azınlıkların haklarını koruyan dernekler, serbest seçme ve seçilme hakkı, bağımsız sendikalar ve sosyal sigorta bu kurumlara örnek olarak gösterilebilir. Toplumun sosyal çatışmaları iyi yönetebileceği bu tür kurumlara sahip olması ekonomik büyümeyi olumlu etkileyecektir (Rodrik, 2009: 165; Rodrik, 1999: 386). Dolayısıyla politika yapıcılar, değişen şartlara bağlı olarak kurumsal yapıda da gerekli düzenlemeleri yapmalıdırlar.

İktisadi büyüme, farklı düzenleyici kurum geleneğine sahip ülkelere göre farklılaşmaktadır (Levy ve Spiller, 1994). Anayasal geleneğe sahip olan (ABD), sözleşme hukukunu güvenilir bir şekilde uygulayan (İngiltere) ve regülasyonu spesifik olarak yasalarla belirleyen (Şili) düzenleyici uygulamalar bulunmaktadır (Spiller, 1995). Bu tür düzenleyici uygulamalara sahip ülkelerde yatırımcılar açısından daha güvenilir bir ortam mevcuttur. Bunun yanında, iktidarların kısa zaman aralıklarında sürekli olarak değiştiği ülkelerde güvenilir olmayan bir düzenleyici yapı söz konusudur. Bu iki sistem arasındaki farklılıklar, düzenleyici sürecin işlem maliyetleri ve güvenilirliği üzerinde önemli etkilere sahiptir.

Düzenleyici yasalar bazı durumlarda, piyasaları düzenleyen otoritelere (regülatör), firmaların veya ekonomik faaliyetlerin düzenlenmesinde keyfi davranabilecekleri, suistimale açık yetkiler sunmaktadır. Bu durumda düzenleyici otoriteler, ilgili firmaya da endüstri ile ilgili düzenlemeler yaparken ortaya çıkan politikalar çıkar grupları lehine olabilecektir. Düzenleyici sürecin bu sözü edilen durumdan uzaklaşabilmesi ve düzenleme sürecinin daha etkin olabilmesi için üç tür mekanizmanın oluşturulması gerekmektedir. Bunlar; düzenleyicilerin sahip olduğu keyfi yetkilerin sınırlandırılması, düzenleyici sistemin gereksiz değişimini engelleyen kısıtlar ve bu kısıtları bizzat uygulayacak olan kurumlardır (Levy ve Spiller, 1996).

Ekonomik büyümeyi pozitif olarak etkileyen işlem maliyetlerinin düşürülmesinde etkin bir şekilde işleyen düzenleyici kurumların katkısı bulunmaktadır. Düzenleyici politikaların uygulanmasının ve denetiminin aksadığı durumlarda işlem maliyetleri

yükselecektir. Düzenleyici süreçte işlem maliyetlerini etkileyen bir diğer faktör, sürecin, değişen iktisadi, siyasi ve teknolojik koşullara uyum zamanıdır. Bu tür değişimlere uyum kısa zamanda sağlanırsa, sürecin işlem maliyetleri düşük, geç olduğu durumlarda yüksek olacaktır. Sürece ilişkin gerekli bilginin, taraflar arasında tam ve eşit şekilde paylaşılması da, işlem maliyetleri açısından oldukça önemlidir (Çetin, 2007: 44). İşlem maliyetlerinin çok yüksek olduğu durumlarda devletin ya da düzenleyici kurumsal yapının, düzenleyici süreçteki amacı, düzenleyici politikaların oluşumu için araç ya da araçlar sağlamak değil, politika oluşturmanın ya da değiştirmenin işlem maliyetlerini azaltmaktır (Milgrom vd., 1990: 21). Bunun için de, kurumsal taahhüt kapsamında düzenleyici sözleşmelerin oluşturulması gerekmektedir. Bu tür sözleşmeler, devletin düzenleyici süreçte sergilediği fırsatçı davranışlarından kaynaklanan işlem maliyetlerini önleyecektir.

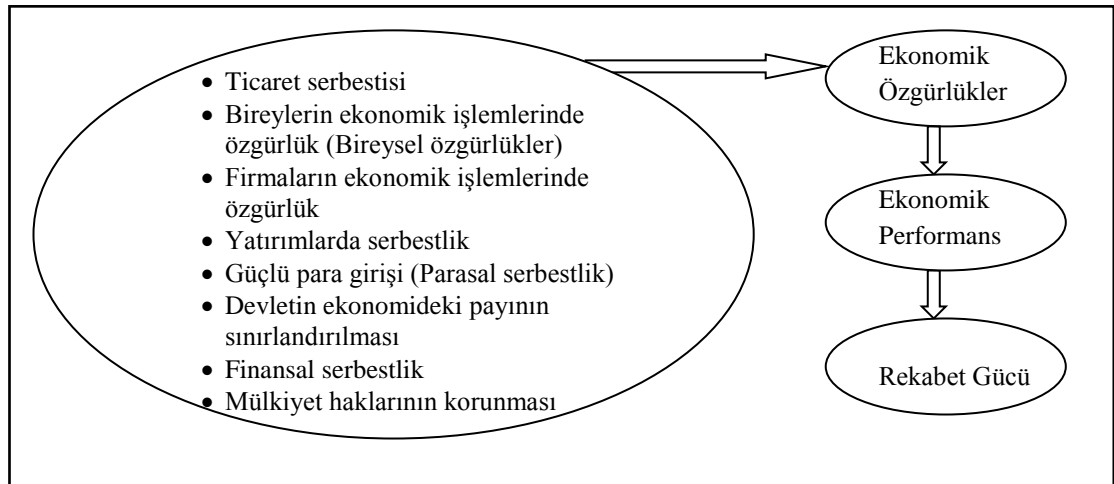
Bir ülkenin düzenleyici kurumsal yapısı, yasama (meclis, parlamento), yürütme (bürokrasi ve Bağımsız Denetleyici Kurumlar) ve yargı (Bağımsız ve yüksek yargı) erklerinin toplamından oluşmaktadır. Bu kurumların kendi içinde gösterdiği istikrar ve birbirleriyle aralarındaki etkileşim, yerli ve yabancı yatırımcılar için güvenilir bir ekonomik ortamın varlığını sağlamakta (Çetin, 2007: 40) ve oluşan bu güven ortamında işlem maliyetlerinin azalmasına neden olmaktadır.

### **(1) Ekonomik Özgürlükler**

Ekonomik özgürlükler, kişisel tercihler, piyasalar tarafından koordine edilen gönüllü değişim, piyasalara girme ve rekabet edebilme özgürlüğü, başkalarından gelebilecek saldırılara karşı kişilerin ve sahip oldukları mülkiyetlerin korunması gibi unsurları kapsamaktadır (Gwartney, Lawson ve Hall, 2009: 3). Piyasa ekonomisini benimsemiş ve ekonomik faaliyetlerde tam bir serbesti sağlamış ülkeler daha fazla yatırım yapma eğilimindedir ve dolayısıyla refah düzeyleri daha yüksektir. Buna karşılık iktisadi özgürlüklere kısıtlama getirilen toplumların daha fakir olduğu görülmektedir (Kasper ve Streit, 1998; Sarıbaş, 2009: 12).

Ekonomik özgürlükler ve demokrasi, kurumsal yapının temel göstergeleri arasında yer almakta ve bireylerin toplumsal yaşayış ve davranışlarını etkilemektedir. Bu şekilde, kurumsal yapının oluşumuna ve gelişimine katkı sağlayarak ekonomik işlemlerde önemli bir faktör olarak görülmektedir. Demokrasi, bireylerin ülke yönetiminde etkili olmasına olanak vermesi açısından, bireysel ve toplumsal hak ve özgürlükleri sağlayan bir sistem olarak tanımlanmaktadır. Bu nedenle, ekonomik özgürlükler için ülkede demokrasinin sağlıklı bir şekilde işlemesi gerekmektedir.

Şekil 1.2’de de görüldüğü gibi, ekonomik özgürlüklerin sağlanmasında güçlü bir hukuki yapı, istikrarlı bir para politikasının izlenmesi ve mülkiyet haklarının korunması, devletin ekonomideki payının sınırlandırılması, uluslararası ticarete serbestlik, kredi ve iş piyasalarının düzenlenmesi gibi faktörler önem kazanmaktadır (Alzer ve Dadasov, 2013; Gwartney, Hall ve Lawson, 2010; Gwartney, Hall ve Lawson, 2009; Charnock, 2009: 87; Cheptea, 2007: 226; Powell, 2003; Ayal ve Karras, 1998).



**Şekil 1.2: Ekonomik Özgürlükler ve Rekabet Gücü İlişkisi**

Mülkiyet hakkı ekonomik özgürlüğün önemli bir belirleyicisi olarak ortaya çıkmaktadır. İnsanlar, mülkiyet haklarına sahip değillerse, yatırım yapma veya yeteneklerini geliştirme konusunda herhangi bir girişimde bulunmayacaktır. Mülkiyet haklarına sahip olunması, mülkiyet haklarının korunması ve sürekliliğinin sağlanması insanlara yatırım yapmaları konusunda bir teşvik sağlayacaktır. Yabancı

yatırımcılar da, mülkiyet haklarının güvence altında olmadığı, sözleşme güvencesinin olmadığı ülkelere yatırım yapmak konusunda isteksiz olacaklardır. Ekonomik özgürlüklerin geliştiği ülkelerde yerli ve yabancı yatırımlar artmaktadır. Mülkiyet haklarının güvence altında olduğu bir ortamda özel sektör de gelişecektir. Böyle bir ortamda bireysel ve kurumsal tasarruflar artacaktır. Çünkü mülkiyet haklarının korunduğu özgür bir ortamda bireysel sorumluluk da gelişecek, kaynakların kıt olduğu dünyada verimliliğin arttırılmasına çalışılacaktır. Bu nedenle kazançlarını arttırmak isteyen bireyler, arttırdıkları tasarruflarını yatırıma kanalize edeceklerdir. Ayrıca, üretim sürecinde yeni yöntemleri serbestçe deneyebilen firmalar, teknolojik ilerleme ve buluşlar konusunda daha etkin olacaklardır.

Ekonomik özgürlük, insanların birbirleriyle işbirliği yapmasını, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları alanlarda uzmanlaşmalarını ve ticari faaliyetlerden kar elde etmelerini sağlayacaktır (Esposito ve Zaleski, 1999: 188). Bireysel özgürlükler, beşeri sermaye göstergeleri arasında yer almaktadır ve eğitime katkıda bulunarak beşeri sermaye birikiminin artmasını sağlamaktadır. Ayrıca, bireysel hak ve özgürlüklerin sağlandığı toplumlarda, ortalama yaşam süresinde önemli artışlar yaşanmakta ve bu durum ekonomik performans üzerinde olumlu etkiler yaratmaktadır (Esposito ve Zaleski, 1999).

Devletin ekonomideki ağırlığının optimal olduğu bir düzey vardır. Devletin ekonomideki ağırlığı bu optimal düzeyin altında kalırsa, yani ekonomik özgürlüklerin daha yüksek olduğu düzeylerde ekonomik özgürlükler arttıkça (devletin payı küçüldükçe) ekonomik büyüme azalacaktır. Devletin ekonomideki ağırlığının optimalin üzerinde bulunduğu yani ekonomik özgürlüklerin daha kısıtlı olduğu düzeylerde ise devlet küçüldükçe yani ekonomik özgürlükler arttıkça büyüme de artmaktadır. Bu çerçevede, ekonomilerinde devletin payının ve vergilemenin arttığı ülkelerde gittikçe daha az yatırım yapma eğilimi ortaya çıkacaktır (Paldam ve Würtz, 2003).

## (2) Siyasi İstikrarsızlık

Siyasi istikrarsızlık; hükümet değişiklikleri (anayasal veya değil), sosyal huzursuzluk ve politik şiddet şeklinde karşımıza çıkmaktadır (Alesina ve Perotti, 1993: 27-33). Siyasi istikrarsızlık göstergelerinin oluşturulması iki farklı ölçüte dayanarak yapılmaktadır. Bu ölçütlerden birincisi; politik şiddet ölçütü, ikincisi hükümet değişikliklerinin şekilleri ve zaman aralığı ölçütüdür. İlk yöntemde politik huzursuzluğa neden olan protestolar, ayaklanmalar, darbeler ve devrimler gibi olaylardan hareketle bir endeks oluşturulmaktadır. İkinci yöntemde ise politik kurumlarda temsil edilen rakip çıkar grupları arasındaki rekabetin ve/veya seçmen tercihlerindeki dalgalanmaların meydana getirdiği hükümet değişiklikleri ölçülmektedir. Birinci yöntemde dikkate alınan olayların da hükümet değişikliğine yol açabileceği dikkate alınırsa iki tip iktidar değişikliğinin ayırt edilmesi uygun olmaktadır (Şanlısoy ve Kök, 2010: 10-11).

Ekonomik gelişme ve büyümenin sürekliliği, belirsizliğin azaltılarak girişimcilerin sağlıklı yatırım kararları almalarıyla sağlanacaktır. Bunun için gerekli temel unsur, ekonomik faaliyeti belirleyen kurumsal çerçeveyi oluşturan siyasi verilerdeki istikrardır. Darbe, devrim gibi anayasal çerçeve dışında gelişen düzensiz iktidar değişiklikleri belirsizlik ortamına neden olmaktadır (Şanlısoy ve Kök, 2010: 11). Geleceğe yönelik belirsizlik, politikacıların da geleceğe ilişkin beklentilerinde belirsizlikler yaratabilir. Bu belirsizlik nedeniyle bir sonraki seçimlerde tekrar iktidar olup olmayacaklarını öngöremeyen iktidarlar bir yandan mevcut dönemlerinde daha fazla rant kollama faaliyetlerine girişirken, diğer yandan tekrar seçilebilmek amacıyla popülist politikalar uygulayabilmektedirler. Böylece kaynakların verimsiz alanlara gitmesi bir yandan ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilerken diğer yandan ekonomide enflasyon gibi bir sorunun ortaya çıkmasına ya da var olan sorunların daha da büyümesine neden olarak belirsizliği daha da arttırabilmektedir.

Devletin piyasadaki temel işlevi mülkiyet haklarının korunması ve uygulanmasını garantilemek, piyasaya giremeyenlerin piyasadan pay almalarını sağlamak olmalıdır. Siyasi istikrarsızlık mülkiyet haklarının güvence altına alınmasını olumsuz yönde

etkilemektedir. Mülkiyet haklarının iyi korunamaması, bireylerin yasalara olan güvenini zedelemekte, girişimcilik ve yatırım yapma isteğini azaltarak, ekonomik büyümeyi olumsuz bir şekilde etkilemektedir.

Toplumun maruz kaldığı darbelerin sıklığı ile ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır. Siyasi istikrarsızlık, yatırım hacmi ve etkinliğini azaltarak ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle, ekonomik performans için siyasi istikrarın varlığı zorunludur (Barro,1991: 432; Aron, 2000: 124). Siyasi istikrarsızlığın neden olduğu yukarıda sözü edilen, güvensizlik ve belirsizlik ortamı gerek fiziksel sermayenin gerekse finansal sermaye ve beşeri sermayenin yurtdışına kaçmasına yol açmaktadır. Ekonomik büyüme açısından önemli olan yabancı sermaye yatırımları güven hissettikleri ülkelere gitmektedirler. Sermayenin farklı ülkelere kaymasıyla azalan sermaye miktarı, büyüme oranını doğrudan düşürdüğü gibi, sermaye mallarının ve borçlanmanın maliyetlerinde artışa neden olarak, dolaylı bir şekilde de düşürmektedir. Siyasi istikrarsızlığın, yurtiçindeki ve yurtdışındaki yatırımcıların siyasi sisteme olan güvenlerini azaltması, ekonomide işlem maliyetlerini arttırarak ekonomik etkinliğin azalmasını beraberinde getirerek ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etki yaratmaktadır (Şanlısoy ve Kök, 2010: 11-12). Sağlam bir kurumsal yapı, yabancı yatırımcıların belirlilik ortamında faaliyette bulunmasını sağlayarak, yatırımcıların kendilerini güvende hissetmelerine olanak verecek ve sonuç olarak artan yatırımlara bağlı olarak ekonomik performans pozitif yönde etkilenecektir.

#### **(a) Siyasi Ahlak (Siyasi Etik)**

Siyasal ahlak, kamu görevlilerinin karar alırken ve hizmetleri yürütürken uymaları gereken tarafsızlık, dürüstlük, liyakat, saydamlık, hesap verebilirlik, adalet, eşitlik, etkinlik gibi değerler bütününden oluşur (Sakal ve Kitapçı, 2009: 34). Siyasi ahlak, siyasal yozlaşmalardan arındırılmış bir devlet yönetimini ifade etmektedir. Siyasal yozlaşma, siyasal karar alma mekanizmasında rol alan aktörlerin (seçmenler, politikacılar, bürokratlar, çıkar ve baskı grupları) “özel çıkar” sağlama gayesi ile toplumda mevcut hukuki, dini, ahlaki ve kültürel normları ihlal edici davranış ve

eylemlerde bulunmaları şeklinde ifade edilmektedir. Bu durumda siyasal kurumlar, sosyal etkileşimleri çıkar çatışmaları sonucunda etkileyerek, ekonomik sonuçları şekillendirmede önemli bir rol oynamaktadır (Cervellati, Fortunato ve Sunde, 2008: 1354). Siyasal yozlaşmaların başlıca türleri, rüşvet, zimmet, irtikap, akraba kayırmacılığı (nepotizm), eş-dost kayırmacılığı (kronizm), siyasal kayırmacılık (patronaj), hizmet kayırmacılığı, rant kollama şeklinde sıralanabilir.

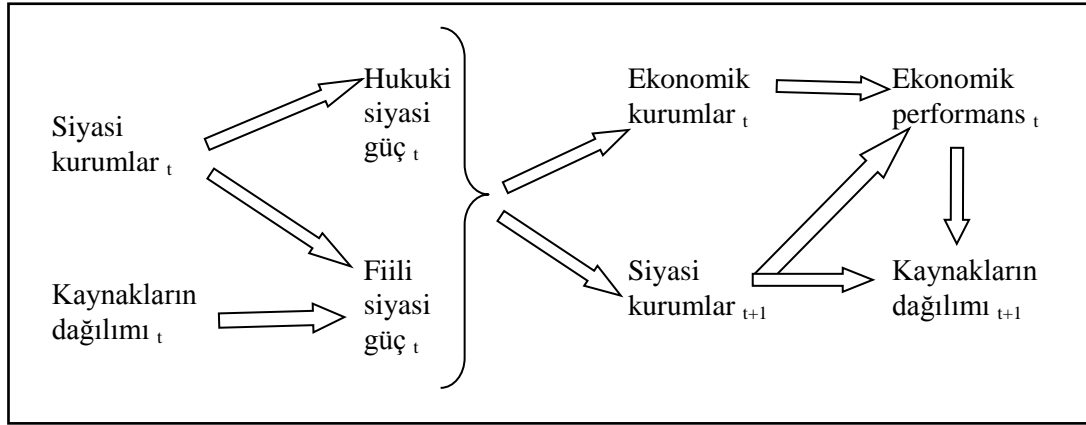
Politikacılar geleceğin belirsizliği sonucunda, kendi çıkarları nedeniyle kaynakları etkin olmayan bir şekilde kullanabilirler. Hırsızlık, rüşvet ve yetkisini kötüye kullanmak gibi bir suç oluşturmadığı sürece siyasi iktidardaki politikacının devlet varlığını düşüncesiz bir şekilde kullanması, suç olarak düşünülmemektedir. Bütün bu yapılanlar hükümet politikasının gereği olarak kabul edilmekte ve ulusal kaynakları yok eden, ekonomik dengeleri alt üst eden, üstelik gelecek nesillerin refahını ipotek altına alan bir hükümet sadece “seçimi kaybetmek” ile cezalandırılmaktadır. Siyasi iktidarın karşısında sadece seçimi kaybetmek gibi bir ceza konulmuş olması da, politikacının ahlaki kurallardan kolaylıkla vazgeçebilmesinin bir diğer nedenini oluşturmaktadır (Savaş, 2007: 21).

Ancak demokratik kurumlar, siyasi gücü elinde bulunduranlar üzerinde kontrol sağlayarak, etkin olmayan politikaların benimsenerek uygulanmasını sınırlandırır (Barro, 1996a: 2). Sözü edilen bu denetim boyutunun etkinliği açısından katılımcılık önem kazanmaktadır. Katılımcılığın artırılması siyasal yozlaşmayla mücadele sürecinde önemli bir rol oynamaktadır. Sivil toplum örgütlerinin etkinliği sağlanamadığı sürece başarılı bir yönetimden söz etmek mümkün olmamaktadır. Sivil toplum örgütleri demokratik yönetimin etkinliğini artırırken, istikrarın sağlanmasına da katkıda bulunmaktadır (Putnam, 1993: 89).

Şekil 1.3'te, sahip olunan siyasi gücün, ekonomik performansı hangi yollarla etkilediği gösterilmektedir (Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2005: 392). Ekonomik kurumlar, tarih ve şans faktörü de dahil olmak üzere, çeşitli faktörlerin etkisi ile toplum tarafından belirlenmiş ortak seçimlerdir. Toplumda var olan mevcut siyasi iktidar, değişimin temel belirleyicisidir. Buna göre siyasal kurumlar, siyasal alanda



faaliyet gösterecek bireylere (politikacılar, bürokratlar) siyasi güç tahsis etmekte ve böylelikle siyasi gücü elinde bulunduran bireyler de, bu gücü ne şekilde kullandıklarına bağlı olarak, toplumların gelişiminde önemli rol oynamaktadırlar.



**Şekil 1.3: Siyasi Güç ve Ekonomik Performans İlişkisi**

Kaynak: Acemoglu, Johnson ve Robinson, 2005 Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. s. 392'deki şekilden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Özellikle, siyasi gücü elinde bulunduranlar arasında belli bir grup diğerlerine göre, kaynak dağılımı sonucunda daha fazla servet ve sermayeye sahip olursa, bu durum onların fiili siyasi gücünün artmasına neden olacaktır. Buna bağlı olarak, zengin ve aynı zamanda siyasi güce sahip olan bu grup, ekonomik ve siyasi kurumları kendi çıkarları için kullanmaya zorlayacaktır. Bu grup tarafından gerçekleştirilen reformlar aynı zamanda kendi çıkarlarını da yansıttığı için tuzaklarıyla birlikte hayata geçirilmiş ve topluma sunulmuş olmakta (Acemoğlu ve Robinson, 2008a: 7) ve reformlar sonucunda gerçekleşen ekonomik ve siyasi kurumlardaki değişim bu grubun isteklerini ve çıkarlarını yansıtmaktadır.

Oysa vatandaşlar, siyasi gücü elinde bulunduran siyasi otoritelerin bu gücü kendi çıkarları için kullanmaları yerine, kendilerine dürüst bir şekilde kamu hizmeti sunmasını ve kamu kaynaklarını etkin bir şekilde yönetmelerini beklerler. Dürüst ve güvenilir kamu görevlilerinin kamu güvenini tesis etmeleri ve firmalar için elverişli bir ortam meydana getirmeleri halinde bu durum, daha iyi işleyen bir piyasa mekanizmasına ve ekonomik gelişmeye katkıda bulunacaktır (OECD, 2000: 1). "İyi

kurumlar”, toplumun elit kesimini oluşturan politikacıların ve diğer seçkin grupların toplumun gelirleri, yatırımları ve diğer faaliyetlerini kendi çıkarları doğrultusunda ele geçirmelerini önler.

### (3) İktidarın Sınırlandırılması

İktidar kavramı hem başkaları için emir verme hem de emirleri yerine getirme araçlarına sahip olmayı ifade eder. İktidar olgusu, insanlar arasındaki temel bir eşitsizliğin ortaya çıkmasına zemin hazırlarken aynı zamanda en üst kurum olan devletin oluşumuna zemin hazırlamıştır. Sınırsız güç ve yetkileri olan bir siyasal iktidar her zaman siyasal özgürlükleri sınırlandırabilir ve hatta ortadan kaldırabilir. Ayrıca sosyal etkileşimleri kendi çıkarları doğrultusunda etkileyerek, ekonomik dengelerin çıkarlarına paralel bir şekilde kurulmasına neden olabilir. Bu durumda kaynakların dağılımında toplumun refahı yerine yine siyasal iktidarın çıkarları ön planda olacak ve sonuç olarak, ekonomik performans olması gereken düzeyin altında kalarak, rekabet gücü olumsuz etkilenebilecektir. Bu nedenle, siyasal iktidarın güç ve yetkilerinin sınırlandırılmadığı bir yönetim, hukuk devleti olarak adlandırılmaz.

İktidar kurumlar kanalıyla yürütülür. Bu kurumlar varlıklarıyla iktidarı sınırlar ve kontrol ederler. Devlet yönetiminde siyasal güç ve yetkinin anayasa ile etkin bir şekilde sınırlandırılması gerekmektedir. İktidarın sınırlandırılmasında kullanılan yöntemler arasında, halkın yönetime aktif olarak katılımının sağlanması önemli bir unsurdur. Seçim ve oylama mekanizması, halkın kanun teklifi, halk vetosu, referandum, geri çağırma hakkı, halkın meclis toplantılarına katılımı, bilgi edinme özgürlüğü ve ombudsman gibi araçlar, halkın siyasete aktif katılımını sağlayarak, iktidarın sınırlandırılmasına ve iyi yönetimin sağlanmasına yardımcı olmaktadır. Ayrıca, kanun ve kanun hükmünde kararnameler, uluslararası hukuk, kuvvetler ayrılığı, denetim, yönetimde açıklık, adalet ve yargı sistemi gibi hukuksal araçların yanı sıra, ahlak, din, medya, kamuoyu, sivil toplum, etkin muhalefet, kültür gibi hukuk dışı araçlar da, iktidarın sınırlandırılmasına yönelik kullanılacak yöntemlerdendir (Aktan ve Çoban: 20).

#### (4) Devlet Yönetiminde İyi Yönetişim

Piyasaların düzenli çalışmasını sağlayan kurumların birçoğu devlet tarafından kurulur ve idare edilir. Dolayısıyla devletin bu kurumları oluşturma ve idare edebilme gücü, piyasaların etkin işlemesi ve bireylerin doğru davranışlarda bulunmasının belirleyicisidir. Kurumların devlet tarafından başarılı bir şekilde kurulması ve idare edilmesi "iyi yönetim" (good governance) olarak adlandırılır. Dünya Bankası tarafından yapılan tanıma göre iyi yönetim, tahmin edilebilir, açık ve kolaylıkla anlaşılabilir politikaların yapılması; tam profesyonel yöneticilerle idare edilen bürokrasi (ve özel sektör); hükümetlerin bütün idari kollarının eylemlerinin sorumlu olması; toplumla ilgi olaylarda kuvvetli sivil toplum katılımı ve herkesin kanunlara uygun davranması olarak tanımlanabilir (WB, 1994).

Bu tanıma bağlı olarak iyi yönetim, piyasadaki işlem hacmini sınırlamadan veya daraltmadan mülkiyet haklarının tam olarak tanımlanması, korunması ve uygulanmasını; piyasaların etkin çalışması ve rekabetin artırılmasını sağlayan düzenleyici kurumların oluşturulmasını; piyasaların iyi ve etkin işleyebilmesini sağlayacak ve piyasa sinyallerine duyarlı bir makro ekonomik politikanın oluşturulmasını içerir. Mülkiyet haklarının korunması devletin sorumluluğunda olduğu için iyi yönetim konusunda özellikle mülkiyet haklarının tam olarak tanımlanması ve uygulanması önem kazanmaktadır (Gradstein, 2004: 505). Ayrıca iyi yönetim piyasalara destek olan kamusal kurumların meşruiyetlerini zedeleyen yolsuzluğun olmaması anlamına da gelir. Mauro (1995: 681-705), yolsuzluğun yatırımları azaltması nedeniyle iktisadi büyüme üzerinde negatif bir etkisinin olacağını ileri sürmektedir. Ona göre, bürokratik etkinliğin artması, yatırımları artırarak iktisadi büyüme üzerinde olumlu bir etki yaratmaktadır.

İyi yönetim ile ekonomik büyüme arasında yakın bir ilişki vardır. Kişi başına gelir veya kişi başına üretim ile mülkiyet haklarının garanti altında olması, rüşvetin olmaması gibi değişkenler arasında kuvvetli ve pozitif bir bağlantının olduğunu gösteren birçok çalışmanın varlığı da, ülkelerde kurumsal yapı ile büyüme arasındaki ilişkiyi netleştirmemize yardım etmektedir. 2002 yılı Dünya Kalkınma Raporunda

kurumsal yapının piyasaların etkin olarak işleyişine yaptığı katkılar üç ana başlıkta toplanmıştır. Buna göre kurumsal yapı (WDR, 2002: 8);

- Piyasa koşulları, mallar ve piyasaya katılanlar hakkında gerekli bilgileri sağlar,
- Mülkiyet haklarını ve sözleşmeleri tanımlar ve kuvvetlendirir,
- Rekabetin piyasalarda olması gereken düzeyde olmasını sağlar.

Toplumunu oluşturan bireylerin tamamının eşit olarak söz sahibi olduğu ve özellikle sivil toplum örgütleri aracılığıyla, karar alma sürecine dahil oldukları katılımcı bir yapı, iyi yönetişimin temel ilkesi olarak belirtilebilir. Toplumda katılımcılığın düzeyi arttırıldıkça, devlet (yöneten) ve toplum (yönetilen) arasındaki ilişki daha sağlıklı bir yapıya kavuşacaktır.

### (a) Hesap Verme Sorumluluğu

Hesap verme sorumluluğu, *“üzerinde mutabakata varılmış hedefler çerçevesinde belirli bir performansın gerçekleştirilmesine yönelik sorumluluğun üstlenilmesine ve bunun açıklanması yükümlülüğüne dayanan bir ilişki”* şeklinde tanımlanabilmektedir (Kaya, 2003: 1). Hesap verme sorumluluğunun çeşitli boyutları bulunmaktadır. Bunlar (Kaya, 2003:1);

- Siyasal hesap verme sorumluluğu
- Yönetimsel hesap verme sorumluluğu
- Vatandaşa karşı hesap verme sorumluluğu şeklinde sıralanabilir.

Siyasal hesap verme sorumluluğu, halkın seçim ve oylama mekanizması aracılığıyla vekillerini denetlemesi anlamına gelirken; yönetimsel hesap verme sorumluluğu, bürokrasinin meclise karşı olan sorumluluğunu göstermektedir. İdari yönetimde kamu görevlilerinin ve bürokratların üst yönetime hesap verme yükümlülüğünü ifade etmektedir. Vatandaşa karşı hesap verme sorumluluğu ise hem seçilmişlerin oluşturduğu parlamentonun hem de bütünüyle devletin vatandaşa karşı hesap verme sorumluluğu bulunduğuna işaret etmektedir.

Hesap verme sorumluluğu yetki ve sorumluluğu devralan kişi veya kurumların, yapmış oldukları faaliyetlerin uygunluğunu raporlamaları yoluyla, yetki ve sorumluluğu devredenlere karşı cevap verme ve bilgi sunma yükümlülüğünü ifade etmektedir. Hesap verme sorumluluğuna sahip olmayan kamu yönetim sistemi katılımcılık konusunda başarısız olacaktır. Bu nedenle iyi bir yönetim sisteminin hesap verme sorumluluğuna sahip olması gerekmektedir.

### **(b) Devletin Etkinliği ve Yolsuzluk İlişkisi**

Yolsuzluk kavramının birbirinden farklı tanımları yapılmakla birlikte, Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu, Uluslararası Şeffaflık Örgütü gibi kuruluşlar tarafından da benimsenen “yolsuzluk” tanımı, bu konuda araştırma yapan bir çok akademisyen tarafından da kullanılmaktadır. Bu tanıma göre yolsuzluk, resmi kamusal gücün, özel amaçlar için kötüye kullanılmasıdır (Lambsdorff, 2007: 16). Dolandırıcılık, para aklama, rüşvet, haraç, adam kayırmacılık, zimmete geçirme, uyuşturucu ticareti ve kara borsa gibi yasal olmayan faaliyetleri içermektedir.

Thomas ve Meagher’e göre (2004: 11), yolsuzluğun nedenleri yapısal ve bireysel olarak sınıflandırılmaktadır. Buna göre yolsuzluğun yapısal nedenleri, yolsuzluğun gerçekleşmesi için bir takım fırsatların oluşup oluşmadığıyla ilgilidir. Bu nedenlerin en önemlileri ise, sistemin tekel ve takdir yetkisi ve saydamlık kavramları olarak belirtilmektedir. Yolsuzluğun bireysel nedenleri ise kişilerin, yolsuzluk eyleminde bulunup bulunmamasına yol açan motivasyonlar olarak ifade edilmiştir. Bireysel nedenlerin temelinde kazanç güdüsü yer almaktadır.

Kamu çalışanlarının geniş takdir yetkilerinin bulunması, çarpıtılmış fiyatların varlığı, yolsuzlukla mücadele edecek kurum ve kuruluşların zayıf olması, yargı bağımsızlığının olmaması, yolsuzlukla ilgili davalarda işlemlerin yavaşlığı ve sonuçlanmasının uzun zaman alması, verilecek cezanın yolsuzluk sonucunda elde edilen gelirden daha düşük kalması, rant kollama faaliyetleri nedeniyle özel sektörün yasa dışı veya ahlak dışı faaliyetlere girmiş olması gibi nedenler yolsuzluğun nedenleri arasında gösterilmektedir (Balcı ve Beşkaya, 2005: 279-286).

Kamu yatırım projeleri ile ilgilenen kamu görevlileri gerçek anlamda ihtiyaç duyulan bir proje yerine, bir kişi ya da kuruluşa çıkar sağlayacak bir projeyi hayata geçirebilirler. Bu durumda kamu yatırımlarının verimliliği azalacaktır. Kamu projelerine yolsuzluklar karıştığı takdirde, kamu yatırımlarının toplam bütçedeki payının artması, kamu yatırımlarının ortalama verimliliğinin düşmesi, eğitim ve sağlık harcamaları gibi önemli kalemlerde daha az kamu yatırımının yapılması gibi sonuçlar ortaya çıkacaktır (Tanzi ve Davoodi, 1997). Yolsuzluk, bir yandan özel yatırımcılar tarafından bir vergi yükü olarak algılanmakta olduğu ve belirsizlik yarattığı için özel yatırımlarda bir düşüşe (Fellner, 2008: 3; Mauro, 1995: 683); öte yandan, kamu yatırımlarını arttırmasına rağmen, bu yatırımların verimliliğinde bir azalmaya yol açmaktadır. Dolayısıyla, bu konuda yapılmış çalışmalara göre yolsuzluk, her iki durumda da iktisadi büyüme üzerinde olumsuz etkiye bulunmaktadır (Arslan, 2007: 76; Mauro, 1995: 683).

Yolsuzluk, yatırım kararlarını etkilediği için, piyasadaki firma sayısını da bir anlamda belirleyerek, rekabet koşullarını da etkilemektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik faaliyetler bir takım izin ve düzenlemelere tabidir. Bu durumda kamu görevlileri, sahip oldukları kamu gücünü kullanarak bu izinlere ihtiyacı olan firmalardan kendilerine maddi veya manevi çıkar sağlamalarını talep edebilirler. Kamu görevlileri, talep ettikleri maddi veya manevi çıkarları elde edemedikleri durumda, ya izin vermeyi reddetmekte veya karar verilecek dosyanın tamamlanması uzun bir zamana yayılmaktadır. Piyasaya girişlerin bu şekilde izin ve düzenlemelere bağlı olması durumu da firma sayısını etkilemekte, buna bağlı olarak da rekabet üzerinde belirleyici bir rol oynamaktadır (Bliss ve Di Tella, 1997: 1002).

Ekonomik faaliyetlerde kamunun payının fazla olması, yolsuzlukların da artmasına neden olur. Ekonomik süreçte kamunun hacminin genişlemesi, bürokratik yapının ve düzenlemelerin de genişleyerek ulusal gelir içerisinde kamunun daha fazla bir paya sahip olmasına yol açar. Bu durum, yolsuzluk için daha fazla fırsatın doğmasına neden olacaktır. Ayrıca ekonomik süreçte kamunun payının artması, ticari alanda bir takım kısıtlamaların uygulanması şeklinde de olabilir. Kamu otoritesi tarafından

ekonomik faaliyetlerin gerçekleştirilmesi sırasında yapılan ticari işlemlere getirilen kısıtlama ve müdahalelerle rekabet engellenmektedir. Bu durum ekonominin rekabet gücünü olumsuz etkilerken aynı zamanda kamunun tekel gücünü artırır. Bu gelişmeler yolsuzluğun artmasıyla sonuçlanır (Eliot, 1997: 182).

Özel sektörün rant kollama<sup>6</sup> faaliyetleri çerçevesinde ortaya çıkan yolsuzluk olaylarına “Enron Skandalı” örnek gösterilebilir. Enerji üretimi, dağıtımı ve ticareti alanında faaliyet gösteren Enron Şirketi, 2000 yılında ABD’nin en büyük 500 şirketi sıralamasında 7. sırada yer almıştır. Ancak Enron şirketinin borçları, bilanço dışı işlemlerle, sahip olduğu birçok yan şirket kanalıyla gizlenmiş ve kârlı bir görünüm sergilenerek, şirkete ait hisse senetlerinin değeri yükseltilmiştir (Zulauf ve Grierson, 2002: 50). Şirket yöneticileri, şirket hisse ve hisse senedi opsiyonları yoluyla kendi servetlerini arttırmak için yasadışı ve ahlak dışı davranışlara girmişlerdir. ABD SPK’nun soruşturma başlatması üzerine, Enron’un son beş yıllık mali tablolarını yeniden düzenlemek zorunda kalmasıyla başlayan süreç şirketin 2001 yılında iflasını açıklamasıyla sonuçlanmıştır (Toraman, 2002: 6). Şirkete ait hisse senetlerinin fiyatlarının hızla düşmeye başlamasıyla birlikte yatırımcılar zarara uğramıştır. Enron şirketini yatırımcılar adına izlemek ve denetlemekle yükümlü olan bağımsız denetim şirketi (Arthur Andersen-AA), derecelendirme şirketleri ve hisse senedi analistlerinin de görevlerini tam olarak yapmadıkları ortaya çıkmıştır. Enron şirketi ile ilgili sorunların ve riskin farkında olduğu halde, Enron şirketini korumak amacıyla, şirketin finansal durumunu sağlıklı göstermesi nedeniyle, Arthur Andersen’nin de güvenilirliği sarsılmıştır (Zulauf ve Grierson, 2002: 50).

### (c) İyi Yönetişim İlkesi Olarak Katılımcılık

Katılımcılık, vatandaşların siyasi karar mekanizmasına ve yönetim sürecine temsil yolu ile ya da doğrudan dahil olmaları anlamına gelmektedir. Bu anlamda katılımcılık, toplumda yaşayan bireylerin sosyal kaderleri üzerinde bir kontrol gücü

<sup>6</sup> “Rant Kollama” (Rent Seeking), Anne Krueger tarafından Türkiye üzerinden geliştirilmiş ve iktisat biliminde ilk kez onun tarafından kullanılmış olan bir kavramdır. Krueger, baskı ve çıkar gruplarının ithalat izni için alınan lisans belgelerini elde etmek amacıyla giriştikleri faaliyetleri rant kollama olarak adlandırmıştır (Krueger, 1974).

sağlamaktadır (Marangos ve Astroulakis, 2009: 384). Devlet ve vatandaş arasındaki ilişkide üç farklı etkileşim ortaya çıkmaktadır (OECD, 2001: 2); bilgi aktarma, danışma ve aktif katılım.

*Bilgi Aktarma:* Bilgi aktarma süreci tek yönlü bir ilişkidir. Devlet tarafından üretilen bilginin vatandaşların kullanımına sunulmasını ifade etmektedir. Bilgi aktarma, sağlam yasal düzenlemeleri ve açık kurumsal mekanizmaları gerektirmektedir. Ayrıca, vatandaşların devlet yönetimi hakkında bilgi edinme haklarının yasal normlarla güvence altında olması önemlidir.

*Danışma:* Vatandaşa danışılması sürecini ifade etmektedir ve iki yönlü bir ilişkidir. Bu ilişki türünde devlet, karar alma sürecinde vatandaşlara görüş ve tercihleri hakkında danışmaktadır. Devlet müzakere hususlarını tespit ederek süreci idare ederken, vatandaş da görüş ve bilgilerini sunarak sürece katkıda bulunmaktadır.

*Aktif Katılım:* Devlet ile yapılan bir ortaklık ilişkisidir. Bu süreçte vatandaş, politika oluşturma sürecine aktif olarak katılmaktadır. Nihai karar aşamasında sorumluluk devlete ait olmasına rağmen, vatandaşlar politikaların şekillendirilmesinde aktif olarak rol almaktadır.

Aktif katılım, birbiri ile bağlantılı üç temel unsurla çevrelenmiştir (De Asis ve Acuna-Alfaro, 2001: 9);

- Karar verme sürecine vatandaşı dahil eden açık ve şeffaf bir devlet,
- Devlet ve vatandaş arasında karşılıklı olarak tutarlı ve sürekli bir bilgi akımı,
- Vatandaşları katılım mekanizmaları konusunda bilgilendirecek etkin yolların varlığı.

İyi yönetim vatandaşlık anlayışının sadece hak talep eden değil, ödev ve sorumluluklar yüklenen bir “aktif vatandaşlık” kavramına vurgu yapmaktadır (Aktan ve Çoban: 3). Her vatandaşın farklı çıkarlarının olması aktif katılımın etkinliğini azaltacaktır. Aktif katılımın etkinliğini arttırmak için vatandaşların ortak çıkarlarının ortaya konması gerekmektedir. Ortak çıkarların oluşmasında vatandaşları



bilinçlendirmesi açısından, etkin şekilde işleyen sivil toplum örgütlerine ihtiyaç vardır. Sivil toplum örgütleri, yolsuzlukla mücadelede kamu bilincini arttırmakta, devlet faaliyetlerini gözlemlemekte ve hükümetlerle uluslararası örgütler üzerinde gerekli reformların yapılması için baskı oluşturmaktadır. Bu nedenle, devletin gerek yasal düzenlemeler yoluyla gerekse, halkın siyasal katılımını arttıracak kurumsal altyapıyı oluşturarak, sivil toplum örgütlerinin katılımını desteklemesi önemlidir.

#### **(d) Devletin Etkinliğinin Göstergesi Olarak Bürokratik Verimlilik**

Bürokrasi, yönetim ve siyasetle ilgili bir kavramdır. Weber'e (2005: 54) göre bürokrasinin gelişimi, sosyal sınıflar arasındaki farkların azalmasına büyük ölçüde destek olur. Bu anlamda bürokrasi verimli bir örgüt biçimi olarak ifade edilebilir. Karmaşık ve çeşitli yönetim işlerinin gerçekleştirilebilmesi, bir düzen arayışını gerekli kılmaktadır. Bürokrasinin özünde idari işlerin, hesaplanabilir kurallara göre, kişisellikten arınmış bir biçimde yürütülmesi yer almaktadır.

Bürokraside etkili iktidar piramit şeklindedir. Piramit ussallaştırılmıştır, yani her makamın, her bölümün tanımlı bir işlevi vardır. Emir komuta zincirinde yukarı doğru çıkıldıkça denetimde olan insan sayısı azalırken, aşağı doğru inildikçe insanların sahip olduğu güç azalır ve örgütün içine alabileceği insan sayısı artar. Her makam, kişinin içerilmek için sahip olması gereken yükümlülükleri tanımlar. Weber'e göre bu açıdan bakıldığında bürokrasi şeffaftır. Ancak aynı zamanda, bürokratik istikrar ve şeffaflığın gerektirdiği kişisel sonuçlarla ilgili olarak Weber'in rahatsızlık duyduğu noktalar bulunmaktadır. Şöyle ki, böyle bir kurumda ömür boyu çalışan bir kimse, başkasının kendi hayatı için yaptığı tasarımı yaşamış olmaktadır (Sennett, 2011: 25-26).

Weber'e (2005) göre bürokrasinin toplumda uzlaştırıcı, anlaşmaya katkı sağlayıcı ve bu yönüyle de devleti kişisellikten uzaklaştırarak verimli kıldığı bir takım fonksiyonları bulunmaktadır. Bürokrasi, idari işlerin yapılmasında doğruluk, hız, kesinlik, dosya bilgisi, süreklilik, gizlilik, birlik, tam bağımlılık, sürtüşmenin, maddi

ve beşeri maliyetlerinin azaltılması gibi kolaylıklar sağlamaktadır. Ayrıca, bürokrasilerde uygulanan rasyonel personel politikaları, personel alımlarının liyakata dayalı olarak yapılmasını sağlarken, işe girme ve yükselmelerde adaletsizlikleri azaltmaktadır. Böylece, bürokrasi sayesinde toplumda eşitlik, tarafsızlık, yapılan faaliyetlerin yasal olması sağlanmakta ve siyasi yozlaşma ve yolsuzlukta azalma yaşanmaktadır.

Weber'in (2005) görüşüne göre bürokrasi, demokratik değerlerin geliştirilmesine katkı sağlayarak toplumda refah düzeyinin artmasını sağlayacaktır. Bürokratik verimlilik, yatırımları ve ticareti teşvik ederek, mali piyasaların gelişiminde önemli bir rol üstlenmekte ve endüstriyel büyüme üzerinde güçlü ve pozitif bir etkide bulunmaktadır (Nee, 2009; Gani ve Prasad, 2006; Grigorian ve Martinez, 2000).

Ancak, günümüzde bürokrasi bir çok toplumda olumsuz bir anlam kazanarak, verimsizlikle aynı anlamda kullanılmaya başlanmıştır. Bürokrasi bazen, baskıcı bir yönetim kurmak isteyen siyasi gücün aleti olabilirken, belli bir grubun çıkarları doğrultusunda da hareket edebilmektedir. Memurların aşırı kurallara bağlı olarak hareket etmesi ve yetkilerini aşarak keyfi davranış göstermeleri de verimliliği düşürmektedir. Toplumda bürokratikleşmenin yaygınlaşması, yönetime katılmayı sınırlandırırken, buna bağlı olarak vakıf, dernek ve sendika gibi demokrasinin aracı kurumlarını zayıflatabilir. Devletin, hızlı değişikliklere anında cevap verebilmesi için, daha az bürokratik tarzda yeniden yapılanması gerekmektedir.

### **(5) Ekonominin Denetiminde Devletin Etkinliği**

Devletten gizlenen, kayda geçirilmeyen (ya da geçirilemeyen) ve bu sebeple denetlenemeyen faaliyetler kayıtdışı ekonomi olarak tanımlanabilir (GİB Eylem Planı, 2009: 3). Bu çerçevede, bazı kayıtdışı ekonomik faaliyetler yasadışı faaliyetler şeklinde karşımıza çıkarken, bazıları ise yasaklanmamış bir faaliyetin bilinçli olarak kayıtlara geçirilmemesi ve buna bağlı olarak da vergilendirilmemesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Uluslararası Çalışma Örgütü tarafından yapılan tanıma göre kayıtdışı ekonomi, gayriresmi sektör, istatistiklere yansımayan ve sözleşme, lisans, işgücü

denetimi, beyan ve vergileme gibi kuralların dışında işleyen ekonomik faaliyetleri yürüten bireyleri kapsamaktadır (Morris, Jones ve Nel, 2004: 2).

Kayıtdışılık, fikri mülkiyet haklarının ihlal edilmesine neden olmaktadır. Diğer yandan kayıtdışı ekonominin büyüklüğü devletin izleyeceği iktisadi politikaların etkilerini de sınırlayabilmektedir. Kamuda kötü yönetim ve yolsuzluk, kayıtdışılığın artmasına neden olarak vergi ahlakını erozyona uğratmaktadır. Bu çerçevede, yasaklanmamış faaliyetlerden olup bilinçli olarak kayıtdışı kalan işlemler ve bu işlemler dolayısıyla ortaya çıkan vergi kaçağı, devletin vergi gelirlerini düşürmektedir. Buna karşılık vergi gelirleri azalan devlet ise, vergi yükünü arttırmaktadır. Vergi yükünün artması, bireyleri kayıtdışılığa yönlendirerek, kayıtdışılığın daha çok artmasına neden olmaktadır ( Savaşan, 2005: 256).

Kayıtdışı ekonominin var olduğu bir toplumda düşük verimlilikte faaliyet gösteren firmalara kayıtdışına çıkarak faaliyetlerine devam etmeleri olanağı verilmektedir. Böylece bu firmalar, kayıtdışına çıkarak maliyet avantajı elde etmekte ve yüksek verimlilikte faaliyet gösteren ve daha rekabetçi olan ancak kayıt içinde kalmış firmalarla rekabete devam edebilmektedirler. Haksız rekabete yol açan bu durum, ekonominin daha verimli ve yüksek refah düzeyine sahip bir yapıya kavuşmasını önlemektedir. Böylece kayıtdışılık bir ekonominin potansiyel verimliliğine ulaşmasını engelleyerek, ekonomik performansı olumsuz etkilemektedir.

Kayıtdışı ekonomi sonucunda milli gelir, enflasyon ve işsizlik gibi makro ekonomik göstergelere ait veriler, istatistiklere doğru olarak yansımamakta ve bu nedenle, ekonomik süreçle ilgili yanıltıcı sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Asıl sorun, resmi istatistiklerde yer alan hatalı göstergelere göre geliştirilen ekonomi politikalarında kendisini göstermektedir. Gerçeği yansıtmayan makro ekonomik göstergelere göre belirlenen ekonomi politikalarının uygulanması, ekonomik süreci olumsuz etkilemektedir. Kayıtdışılığın yaygın olması ve önlenmesiyle ilgili olarak gerekli düzenlemelerin yapılmaması sonucunda vatandaş ile kamu kurumları arasındaki güven ilişkisi zedelenecektir. Bu durum tekrar, kayıtdışı faaliyetlere olan eğilimlerin artmasına neden olacaktır. Ekonomik birimlerin, mülkiyet haklarına, hukuk

kuralına güvenmediği ve mevcut kurumların iktisadi faaliyetleri koruyamadığı veya korumasının yüksek bir işlem maliyetini gerektirdiği durumlarda kayıtdışı faaliyetlere yönelmeleri söz konusu olabilecek (Aron, 2000: 104) ve bu gelişmeler iktisadi büyüme üzerinde olumsuz etkilere yol açacaktır.

Kayıtdışılığın ekonomi üzerinde yarattığı bu olumsuzluklar nedeniyle kayıtdışı faaliyetlerle mücadele önem kazanmaktadır. Küresel ekonomik yapı ve gelişen finans sektörünün etkisi ile ticari hayattaki para hareketlerinin büyük bir kısmı bankalar aracılığı ile yapılmaktadır. Bu nedenle bankacılık sektöründe, gerekli yasal düzenlemelerin oluşturulması, sektörün kayıtdışı ekonomiyi önleyici bir rol üstlenmesine neden olmuştur. Mali sistemin yapısının güçlendirilmesi, bankacılık sektöründeki bu yasal düzenlemeleri gerekli kılmıştır. Bankalar, bu şekilde içinde buldukları ekonomiyi etkilerken, mali bünyelerinin hassas olması nedeniyle, kendileri de, faaliyette buldukları ekonomik ortamda yaşanan gelişmelerden etkilenmektedirler.

Bu nedenle ekonomik sürecin sağlıklı işleyebilmesi için bankaların devlet tarafından bir takım düzenlemelere tabii tutulması gerekmektedir. Devletin düzenleyici kurumlarının, yeni bankaların faaliyete geçmesi, mevcut bankaların el değiştirmesi, bankaların mali sistemlerinin denetlenmesi sürecinde ihtiyaç duyulan bu tür düzenlemeleri hayata geçirirken özenli davranması gerekmektedir. Bankacılık sektöründe yaşanan herhangi bir kriz, finansal sistemin tamamını etkileyebilecektir. Bu durum, ekonomik süreçte faiz, enflasyon, kur gibi makro ekonomik değişkenlerin yönünü olumsuz olarak etkileyerek ekonomiye negatif bir şekilde yansıtacaktır.

Bankacılık alanında işlemlerin standartlaştırılması ve bankacılık faaliyetlerinin denetlenmesi, sektörde istikrar ve verimliliği arttırarak, bankacılık sistemini disipline edecektir. Bankacılık faaliyetlerine yönelik denetimlerin zayıf olması, bankaların faaliyetleri sırasında uymaları gereken kurallara uyma konusunda esnek davranmalarına neden olacaktır. Yatırımcılara yüksek faizler veren ancak mali yapısı zayıf olan riskli bankalar, yatırımcılara sundukları taahhütleri yerine getirebilmek için daha riskli işlemlere yöneleceklerdir. Ayrıca, kâr oranlarını yüksek göstermek

veya takipteki kredi alacaklarını düşük göstermek gibi yollarla mali yapılarını olduğundan daha güçlü göstererek, bu durumdan kazanç sağlamaya çalışacaklardır. Denetim ve gözetim sistemindeki yetersizlik mali yapısı bozuk olan banka ve finansal kurumların krize girmesini hızlandıracaktır (Kaya, 2011: 4).

Küreselleşme eğilimlerinin sonucunda, rekabet gücünü daha da artırmak isteyen bankalar arasında devralma ve birleşme şeklindeki işlemler de artmıştır. Bu durum, bankacılık alanında risk olgusunun da artmasına neden olmuştur. Bu nedenle, bankacılık faaliyetlerinin belli bir standarda oturtulması için bir takım uygulamalar geliştirilmiştir. Bu uygulamalar arasında en etkili olan Basel kriterleri sayesinde bankaların kredi vermeleri daha zor hale getirildiği gibi, çok sayıda kredi kullanan kişi ve kuruluşun da kredi kullanma imkânları daraltılmıştır (Arslan, 2007: 64). Buna bağlı olarak, mali yönden zayıf olan firmaların aldıkları kredilerin geri dönüşüyle ilgili karşılaşılabilecek risk de azalmış olmaktadır. Bu düzenlemelerle, daha sağlıklı bir yapıya kavuşacak olan bankacılık sektöründe yaşanan krizler de azalmış olacak, böylece yanlış bankacılık uygulamaları sonucu ortaya çıkan olumsuzluklardan ekonomik faaliyetlerin de etkilenmesi önlenmiş olacaktır.

### **c. Piyasa İstikrarını Sağlayan Kurumlar**

Kurumların toplumda oynadıkları belki de en önemli rol, ekonomik birimler arasındaki etkileşim için istikrarlı (ama her zaman etkin olması gerekmeyen) bir yapı kurarak belirsizliği azaltmaktır (North, 2010: 13). Düşük enflasyonu sağlayan, makro ekonomik istikrarsızlığı minimize eden ve finansal krizleri önlemeye çalışan merkez bankaları, döviz kuru rejimleri ve mali kurallar bunlara örnek olarak verilebilir (Gökalp ve Baldemir, 2006: 4). Bütün gelişmiş ekonomilerde ekonomik istikrarın sağlanması amacıyla kurulmuş birçok mali ve parasal kurumlar vardır. Bunlar arasında hiç şüphesiz en önemlisi merkez bankalarıdır. Makro ekonomik istikrarı sağlamaya çalışan merkez bankaları, makro ekonomik istikrarın bir parçası olan finansal sistemin gözetim ve denetiminden sorumlu olabilmektedir. Finansal yapının sağlıklı işleyebilmesi için gerekli yapının oluşturulması, finansal kriz veya olağanüstü bir durumda piyasaların kesintisiz bir şekilde işleyebilmesi için piyasalara

likidite sağlaması, finansal piyasalardan veri toplaması ve piyasayı izlemesi gibi yollarla finansal istikrarı sağlamaya çalışmaktadır (TCMB, 2006: 2).

Ayrıca, döviz kuru rejimleri; bankaların kuruluş, yönetim, çalışma, devir, birleşme, tasfiye ve denetlenmelerine ilişkin esasları düzenleyen Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu; İMKB Hisse Senedi Piyasası'nın daha sağlıklı işleyebilmesi için gerekli tedbirleri alarak, piyasanın yatırımcılar için daha güvenli bir yatırım alanına dönüşmesini sağlayan Sermaye Piyasası Kurulu; mal ve hizmet piyasalarındaki rekabetçi sürecin tehdit edilmesini engellemeye çalışan Rekabet Kurumu gibi kurumlar da, makro ekonomik istikrarı sağlamaya çalışan diğer kurumlardır.

Rekabet politikaları ile Merkez Bankası'nın temel amacı olan fiyat istikrarı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır. Rekabet politikaları Merkez Bankası'nın temel amacı olan fiyat istikrarının sağlanmasına dolayısıyla da makro ekonomik istikrara katkıda bulunmaktadır. Rekabet şartlarının sağlandığı ortamlarda tekeli piyasaya yapılarına özgü davranışlar mümkün olmayacaktır. Sektörlere firma girişi ve çıkışının kolaylaştırılması ve şeffaflığın artırılması yüksek kâr marjına dayalı fiyatlandırma alışkanlıklarının önündeki en büyük engeldir. Ayrıca, iç ve dış rekabet baskısıyla, firmaların verimlilik artışı sağlamaya yönelik stratejiler uygulama ihtiyacı hissetmeleri, inovasyonu ve teknolojik gelişimi tetiklemekte, bu durum ise büyüme hızının artmasına katkıda bulunmaktadır (Yılmaz, 2008: 3).

Rekabet politikasının Merkez Bankası açısından önemli olmasının bir diğer nedeni de kayıtdışı ekonomiyle ilgilidir. Kayıtdışılık firmaların en uygun üretim ölçeğine ulaşmasını ve sonuçta birim maliyetlerin en düşük olduğu düzeyde üretim yapmasını engellemektedir. En düşük birim maliyet ölçeğine ulaşamayan firmalar, ürünlerini görece yüksek bir düzeyden fiyatlamaktadır. Bu duruma neden olan etkenlerden bir tanesi kayıt içinde olmanın getirdiği mali yüklerdir. Firmalar, kayıtdışında kalabilmek için ölçek genişlemesine gitmek istememekte, banka kredileri kullanımında isteksiz davranmakta ve finansman yetersizliği nedeniyle teknolojik yapılarının yenilenmesini geciktirmektedir. Diğer yandan kayıt içinde faaliyetlerini sürdürmeye çalışan firmalar, kayıtdışında kalmanın getirdiği bir takım avantajlardan

faydalanan rakipleri karşısında rekabet güçlerini kaybetmekte ve ölçeklerini büyütmede zorlanmaktadır (Yılmaz, 2008: 4-5).

#### **d. Piyasa Meşrulaştırıcı Kurumlar**

Bu kurumlar, risk paylaşma mekanizması olarak da görülebilirler. Genellikle, gündelik işlemlerde belirsizliği azaltan ve birey ve grupların elverişli mübadeleler setini genişletmelerine olanak tanıyan bir yapı kazandırır. Daha özelden ise, bazı kurumlar bir grubun üyeleri arasında riski paylaşmak amacı ile kurulur. Bunlar sosyal koruma ve sigorta sağlayan, yeniden dağıtımı düzenleyen ve çatışmaları yöneten kurumlardır. Emeklilik sistemleri, işsizlik sigortası projeleri ve diğer sosyal fonlar bu kurumların örnekleri arasında yer alır (Gökalp ve Baldemir, 2006: 4).

Modern piyasa ekonomileri sürekli değişimin olduğu ve bu değişimler sonucu bireylerin iş ve gelirleri konusunda risklerin olduğu bir yapıdadır. Çalışanlar bu risklere karşı korunmak zorundadır. Bu nedenle asgari ücret uygulaması, işe alma ve işten çıkarma ile ilgili düzenlemeler (işe alma/çıkarma maliyetleri), toplu pazarlık, zorunlu askerlik gibi çalışanları risklere karşı koruyan bir takım düzenlemeler geliştirilmiştir. 20.yy'ın başlarından itibaren kişilerin karşı karşıya kaldıkları risklere karşı güvenlik sistemi kamu tarafından sağlanmıştır. Devletin sosyal güvenlikteki tek sorumlu olması ortaya büyük maliyetler çıkarmış ve bazı ülkeler bu sistemi terk etmişlerdir. Böylece, sosyal sigorta, işsizlik ödeneği, kamu hizmetleri, kamu mülkiyeti, mevduat sigortası ve sendikalardan yana yasalar gibi önemli kurumsal yeniliklerin yolu açılmıştır (Rodrik, 2009: 164).

## **2. Uluslararası Rekabet Gücünün Unsuru Olarak Firma**

Uluslararası rekabet gücünü arttırmada devlet önemli bir rol üstlenmişken, mal ve hizmet piyasalarında rekabet edenler ve buna bağlı olarak da rekabet gücünü belirleyenler firmalardır. Firmalar, mal ve hizmetlerin üretimini ve satışını organize eden, alıcı ve satıcıların ekonomik kararlarını ve faaliyetlerini koordine eden bir kurumdur (Parkin, Powell ve Matthews, 2000: 228). Bir ülkenin rekabet gücü, o ülke sınırları içerisinde faaliyet gösteren firmaların rekabet gücüne dayalı olarak ortaya

çıkmaktadır. Bir kuruluş biçimi olan firmalar, varlıkların özgünlüğü ve sözleşme sonrası fırsatçılığın sorunlarının üstesinden gelmek, ekonomik faaliyetin ölçüm maliyetlerini azaltmak için bir araç olarak düşünülmüştür. Yerleşik iktisatta firmalar, teknoloji ve girdi fiyatları veri iken, maliyet kısıtı altında kâr maksimizasyonu yapan ve üretim sürecine katılan girdilerin, sürecin sonunda çıktılara dönüştüğü bir “karakutu” olarak ele alınmaktadır. Kurumsal iktisat, neo-klasik iktisadın firmayı, üretim fonksiyonu temelinde tanımlayan yaklaşımını eleştirerek, “karakutu” kuramının aslında firma kuramı olmadığını, bir üretim kuramı olduğunu belirtmiş ve firmaların yönetim yapılarının önemine vurgu yapmıştır. Bir firma birden fazla üretim yöntemine sahip olabileceği gibi, iki veya daha fazla firma tek bir üretim sürecini birlikte kotarabilmek için sözleşme yapabilirler (Şenalp, 2007: 70-71).

Çok fazla sayıda firmanın var olduğu piyasa rekabetçi bir yapıya sahiptir ve bu tür bir piyasada firmaların fiyatı etkileme gücü bulunmamaktadır. Bu nedenle her firma piyasa fiyatını veri olarak kabul etmek zorundadır. Firmaların varlıklarını uzun dönemde sürdürebilmeleri için üretimlerini piyasa fiyatından gerçekleştirmeleri gerekmektedir. Bu nedenle her ne kadar, yeni ürünler, yeni üretim süreçleri, yeni teknolojiler ya da hizmet sunumunda rekabet gibi rekabet unsurlarıyla karşılaşmalar da firmalar açısından en önemli rekabet unsuru fiyat rekabetidir. Ancak firmalar, fiyat dışındaki rekabet unsurlarından herhangi birinde üstünlük sağlayabiliyorlarsa, bu üstünlüklerini kullanarak fiyat üzerinde belli bir oranda belirleyici olabilmektedirler (Matur, 2007: 285).

Firmaların neden var olduğu, nasıl yapılandığı, firmanın genişleme sınırının düzeyinin ne olduğu ve zaman içinde ne şekilde gelişmesi gerektiği gibi konular, ekonomistler, yöneticiler ve akademisyenlerin yanı sıra rekabet ve sanayi politikalarının oluşturulup, uygulamaya koyulmasında politika yapıcıları için de önemlidir (Garrouste ve Saussier, 2008: 23-35). Yapılan açıklamalar çerçevesinde, bir üstyapı kurumu olarak ifade edilen firma ve ekonomik performans arasındaki ilişkinin iki kanaldan kurulabildiğini söyleyebiliriz: İşlem maliyetleri ve teknoloji.



### a. İşlem Maliyetleri

Fiziksel olarak girdilerin çıktı biçimine dönüştürülebilmesi için gerekli olan toprak, emek, sermaye ve girişim yeteneğinin maliyetine dönüşüm maliyetleri, mülkiyet haklarının bir kişiden diğerine aktarılması için gerekli olan toprak, emek, sermaye ve girişim yeteneğinin maliyetlerine ise işlem maliyetleri denmektedir (North ve Wallis, 1994: 609-624). “İşlem” kavramını incelemelerinde ilk kullanan iktisatçı Commons’dur. Ancak Yeni Kurumsal İktisat ‘işlem’ ve ‘işlem maliyeti’ kavramını Commons’un kullandığı şekilde değil Coase’in 1937’de yayımladığı, alanında çok etkili olan “Firmanın Doğası” (Nature of The Firm) isimli makalesindeki biçimiyle kullanmaktadır (Parada, 2002). Coase bu çalışmada, ürünlerin ve üretim faktörlerin serbestçe alınıp satıldığı bir piyasada, işlem maliyetlerinin azaltılması amacıyla firma yapısına ihtiyaç duyulduğunu ortaya koymuştur. Firma kavramı, kurumsal iktisat yaklaşımı ile neo-klasik yaklaşım arasındaki farkın önemli noktalarından birini oluşturmaktadır.

Coase işlem maliyetini, “*fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyeti*” olarak tanımlamıştır. Buna göre, kurum olarak firmanın ortaya çıkmasının arkasındaki temel gerçeğin, fiyat mekanizmasının maliyetli olması hususundan kaynaklandığını ifade etmiştir. Coase, bunun nedeninin eksik bilgi olduğunu öne sürmüştür. Firmalar işlem sırasında bilgi edinmek için geleneksel üretim maliyetleri dışında bir maliyete katlanmaktadırlar. Bu maliyetler, piyasada geçerli fiyatların belirlenmesi ve piyasada gerçekleşen her değişim için ayrı bir sözleşme düzenlenmesinden kaynaklanan maliyetlerdir. Bunlar işlem maliyeti olarak tanımlanmıştır (Coase, 1937: 390-392; Gonzalez Diaz ve Vazquez, 2008: 256).

İşlem maliyetleri (Gökalp vd., 2007: 16);

- Sözleşmelerin yapılması sırasında,
- Sözleşme kurallarına sadık kalıp kalmadıklarını görmek için sözleşmeye taraf olanların izlenmesi gerektiği durumlarda,

- Sözleşmenin uygulanması ve tarafların sözleşme yükümlülüklerini yerine getirmede başarısız oldukları zaman, ortaya çıkan zararın tazmin edilmesi gerektiğinde,
- Üçüncü bir kişinin saldırısına karşı, mülkiyet haklarının korunması gerektiği zaman, ortaya çıkmaktadır.

İşlem maliyetleri ve mülkiyet hakları sıkı bir ilişki içerisindedir. Mülkiyet haklarının korunması ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki işlem maliyeti kanalıyla kurulmaktadır. Mülkiyetin elde edilmesi, korunması ve transfer edilmesi ile ilgili maliyetler işlem maliyetleri olarak tanımlanmaktadır. İşlem maliyetlerinin düşürülebilmesi, mülkiyet haklarının korunmasını ve iyi bir şekilde tanımlanmasını gerektirmektedir. Bireylerin mülkiyet haklarının korunduğuna ve hukukun üstünlüğüne güvenmeleri işlem maliyetlerinin azalmasına neden olacaktır (Borrmann, Buse ve Neuhaus, 2006: 346; Opper, 2008: 392).

Coase (1937), firmanın varlık nedenini, işlem maliyetlerinin azaltılması ile ilişkilendirmiştir. Ona göre, sözleşmeler tamamen ortadan kaldırılamaz ancak büyük ölçüde azaltılabilir. Firmada, bir dizi sözleşme yerine tek bir sözleşmenin yapılması ve sözleşme süresinin uzun dönemli olması sonucunda sözleşme sayısı ve buna bağlı olarak da sözleşme maliyetleri piyasaya göre önemli oranda düşecektir. Ancak, sözleşme süresinin uzaması belirsizliği de beraberinde getirdiği için bu durum, firmanın genişlemesini sınırlandıracaktır. Coase, bir işlemi firma içinde gerçekleştirmenin maliyeti, aynı işlemi piyasada yapmanın maliyetinden daha büyükse, firmanın büyümesini sürdürmemesi gerektiğini söyleyerek, firma ölçeğinin sınırını belirlemiştir.

Piyasa mekanizması yapılan işlemle ilişkili olarak fiyatın belirlenmesi, sözleşmelerin yerine getirilmesini sağlamak için ödül ve yaptırımların belirlenmesi gibi bazı maliyetleri beraberinde getirir. Firma içinde yöneticiler koordinasyonu kendileri sağlayarak işlem maliyetlerini azaltabilirler. Fakat organizasyonların içinde de koordinasyona ilişkin daha farklı sorunlar ortaya çıkmaktadır. Bilgi akışı, performansı izleme ve ölçme gibi sorunlar firmanın içsel problemleri olarak

karşımıza çıkarlar. Bu durumda organizasyonlarda da işlem maliyeti vardır. Ancak yukarıda belirtildiği gibi firmaların işlem maliyetleri, piyasanın kendi oluşturduğundan daha düşük olmalıdır ki var olmaya devam etsinler. Eğer yöneticiler firmanın aktivitelerini başarılı şekilde koordine ederlerse firma başarılı olur, ancak yöneticiler, etkin olarak insan ve girdileri var olan teknoloji ve piyasalarla eşleyemezlerse ve koordinasyonu sağlayamazlarsa firma başarısız olur. Öyleyse firmanın doğası çeşitli kurumsal yapılar altında işlem maliyetlerinin karşılaştırılması sonucu, yöneticilerce bilinçli olarak şekillendirilir (Yıldırım, 2009: 49).

Coase'a (1937: 390) göre uzmanlaşma, işlem maliyetlerinin düşmesine neden olmaktadır. Yalnızca değişimin söz konusu olduğu yerlerde var olabilen uzmanlaşmanın derecesi ne kadar yüksek ise ekonomik verimlilik o derece çoktur. Değişim maliyetleri ise, söz konusu ülkenin kurumlarına; bir başka deyişle, yasal, siyasal, eğitimsel sistemlerine ve kültürüne; kısacası resmi ve resmi olmayan kurumlarının niteliklerine bağlıdır (Özveren, 2007: 73). Parada (2002: 50), Coase tarafından yapılan işlem maliyeti tanımını benimseyerek; işlem maliyetini, fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyeti olarak ifade etmiştir. Parada'ya göre, firma gibi organizasyonlar, bazı piyasa maliyetlerinin aşağı çekilmesi ya da minimize edilmesini sağlamaktadır. Ayrıca Coase, iktisadi sistem içinde firma gibi bir organizasyonun oluşmasının nedeninin, sadece belirsizlik olmadığını, bunun yanında girişimcinin organize ettiği işlemlerin büyüklüğüne de bağlı olduğunu ifade etmektedir (Coase, 1937: 401). Dolayısıyla, girişimcinin organize ettiği işlemler arttıkça firmanın büyüklüğü buna paralel olarak artacaktır (Parada,2002: 52-53).

İşlem maliyetleri üretim maliyetlerinin bir bölümü olduğu için, geleneksel üretim ilişkisi tanımı şu şekilde yapılabilir: Toplam üretim maliyeti hem malın fiziksel özelliklerini değiştirmek (boyut, ağırlık, renk, yer, kimyasal kompozisyon vs), hem de işlem-mülkiyet haklarını tanımlamak, korumak ve uygulamak (kullanma hakkı, kullanımdan gelir sağlamak, dışlamak ve mübadele yapmak) için gerekli toprak, emek ve sermaye gibi kaynak girdilerini içerir. Üretim maliyeti, dönüştürme ve işlem maliyetinin toplamıdır (North, 2010: 13-41).

İşlem maliyetleri tam bilginin olmaması ve bilgi edinmenin bir maliyetinin olmasından kaynaklanmaktadır. Bilginin asimetrik olmasından dolayı belirsizlik ortaya çıkmaktadır (Akerlof, 2000: 229-248; Wilson, 2007: 1092). Belirsizlikle, bir kişinin herhangi bir olayın gerçekleşme olasılığını belirleyememesi ve dolayısıyla bu tür bir olaya karşı kendini güvence altına alma yolunu bulamaması kastedilmektedir (North, 2010: 164). Bu durum, “temel belirsizlik” olarak ifade edilmektedir. Keynes “temel belirsizlik” durumunu kabul etmekte ve temel belirsizlik durumunda bilinmeyen olasılıklar olabileceği için hesaplanabilir olasılıklardan çok hesaplanamayan olasılıkların geçerli olacağını belirtmektedir (Dequech, 2000: 41; Dequech, 2001: 914). Buna karşılık Savage ve Friedman gibi iktisatçılar ile Rasyonel Beklentiler Hipotezi yanlıları, belirsizliğin sayısal ölçülebilir olasılık durumuna karşılık geldiğini savunmaktadırlar (Akalin ve Dilek, 2007: 46). Ancak, bireylerin piyasa hakkında tam bilgiye sahip olmaması nedeniyle klasik iktisat kuramındaki rasyonel insan davranışları olarak belirtilen davranışlar yerine, sınırlı rasyonel şeklinde hareket ettikleri gözlemlenir. Karmaşık problemlerin çözülmesinde bireylerin zihni kapasitesinin sınırlı kaldığını vurgulayan sınırlı rasyonellik kavramı, H.Simon (1957: 198) tarafından öne sürülmüştür. Buna göre, karar vericinin bir konu ile ilgili tüm bilgileri elde etmesinin mümkün olmaması veya olası tüm seçeneklerin değerlendirilmesinin zor ve maliyetli olması nedeniyle sınırlı bilgileri kullanarak sınırlı alternatifler arasından en uygun olanını seçmesiyle oluşan rasyonellik şeklinde tanımlanabilir.

Bilginin sınırlı olması sonucunda sınırlı rasyonel şekilde davranmak zorunda kalan bireyler, geleceğe dönük belirsizlikleri azaltabilmek amacıyla ekonomik faaliyetlerini gerçekleştirirken düzenledikleri sözleşmelerin çok ayrıntılı olmasını, mevcut ve olası durumları kapsamasını isterler. Fakat bu şekilde yapılan işlemlerin maliyeti çok yüksek olacaktır. Ayrıca, tüm olasılıkları içeren sözleşmelerin hazırlanması “sınırlı rasyonellik” nedeniyle mümkün değildir. Bilginin sınırlı olması, gelecekte karşılaşılabilecek tüm risklerin tahmin edilmesini ve sözleşmelerin ona göre hazırlanmasını engellemekte ve sözleşmelerde sınırlı bilgiden kaynaklanan boşluklar ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla sınırlı bilgi, etkin kurumsal düzenlemelerin

oluşturulmasını engellemektedir (Williamson, 1985: 31; Greif, 2006: 195; Foss ve Klein, 2008: 430).

North'un işlem maliyetleri yaklaşımının özünü "bilginin ne kadar pahalı olduğu" sorusu oluşturmaktadır. North'a göre işlem bedelinin maliyetini ölçüm, denetim ve uygulama maliyetleri belirlemektedir (North, 2010: 77). Sözleşmeye uymak diğer tarafın çıkarına uygun olduğu zaman, sözleşmenin uygulanmasında herhangi bir sorun ortaya çıkmaz. Ancak kurumsal kısıtlamaların olmadığı bir ortamda tarafların kendi çıkarlarını gözeten fırsatçı tutumları, karmaşık mübadelelerin gerçekleşmesini engelleyecektir. İşlem maliyeti, belirli bir risk primini göz önüne alarak belirsizliği de içermektedir. Risk priminin büyüklüğünü karşı tarafın sözleşmeye uymama olasılığı ve bunun diğer tarafa ne kadara mal olacağı belirler.

Ekonomik süreç içerisinde işlem maliyetleri üç şekilde görülmektedir. Bunlar, arama maliyetleri, pazarlık maliyetleri ve toplumsal düzeni ve sözleşmelerin gereklerinin yerine getirilmesini sağlamanın maliyetidir (Greif, 2006: 190). Arama ve pazarlık maliyetleri piyasadaki malların sayısı ile ilgilidir. Örneğin herhangi bir malın benzerinin piyasada olmadığı bir durumda, arama ve pazarlık maliyeti düşük olacaktır. Tersini durumda ise, arama ve pazarlık maliyetleri yüksek olacaktır. Commons'a göre, geleneksel iktisadi analizin temel kusuru, diğer iki işlem türünü ihmal ederek, sadece pazarlık işlemi ile ilgileniyor olmasında yatar (Pessali ve Fernandez, 1999: 266). Bütün iktisadi birimler için tam bilgi söz konusu ise, işlem maliyeti adı altında ek bir maliyet ortaya çıkmayacaktır. İşlem maliyetlerinin sıfır olduğu bir dünyada ise, pazarlık gücü sonuçların etkinliğini değiştirmezken; ancak işlem maliyetlerinin arttığı bir dünyada pazarlık gücü sonuçların etkinliğini farklılaştırır (North, 2010: 26).

İşlem maliyetlerini belirleyen beş faktör vardır (Gonzalez Diaz ve Vazquez, 2008: 257-259). Bu faktörler;

- *Özgünlük*: Özel yatırımlardaki yüksek oranlı riskin dağıtılması amacıyla daha ayrıntılı sözleşmelerin hazırlanması işlem maliyetlerini yükseltecektir.

- *Yapılan işlemin sıklığı ve süresi:* Yapılan işlem sürekli tekrarlanan rutin bir işlem ise, marjinal işlem maliyeti düşük olacaktır. Çünkü, tekrarlanan işlem sırasında, bir önceki mübadele işleminde sahip olunan bilgilerden yararlanılmaktadır. Ayrıca, bu işlem için hazırlanan ilk sözleşme, daha ayrıntılı hazırlanırken, işlem tekrarlandıkça sözleşmenin ayrıntılarında azalmaya gidilecektir. Sonuç olarak, gerçekleşen mübadele işlemi tekrarlandıkça, işlem maliyetlerinde azalma söz konusu olacaktır.
- *Yapılan işlemin bağımsızlık özelliği:* Bazı işlemler diğerlerinden bağımsız gerçekleşirken, bazıları ise birbirine bağımlı olarak karşımıza çıkabilirler.<sup>7</sup> Bağımlı işlemlerde yüksek düzeyde koordinasyonun sağlanabilmesi için daha fazla bilgiye ihtiyaç duyulması işlem maliyetlerini yükseltecektir.
- *Ölçüm ve arama maliyeti:* Daha önce de belirtildiği gibi, mal özgün bir mal olup, malın benzerini piyasada bulmak zor ise, işlem maliyetleri artacaktır.
- *Belirsizlik ve karmaşıklık:* Bireyin bir olayın gerçekleşme olasılığını bilmemesi nedeniyle karşılaşılabileceği olası durumlara karşı kendini güvence altına almak istemesi işlem maliyetlerini arttıracaktır.

İşlem maliyetlerinin toplumsal düzeni ve sözleşmelerin gereklerinin yerine getirilmesini sağlamanın maliyeti olarak ifade edildiği durumda, işlem maliyeti ile devlet ilişkisi ifade edilmektedir. Ekonomik kalkınmanın sağlanması için ekonomik süreç içinde bir takım kuralların konması ve bu kurallara uyulup uyulmadığının denetlenmesi çok önemlidir. Tarihsel sürece baktığımızda, devletlerin mübadele aracı olarak istikrarlı bir parayı piyasaya sürmelerinin, işlem maliyetlerinin düşmesi ve ekonomik kalkınmanın hızlanmasında önemli bir rol oynadığını görmekteyiz. Parasal istikrarın bozulduğu enflasyon dönemlerinde ise, işlem maliyetleri artarak ekonomik gelişme olumsuz yönde etkilenmiştir (Demir, 1996: 218). Devlet aldığı

<sup>7</sup> Gonzalez Diaz ve Vazquez (2008: 259), Milgrom ve Roberts tarafından 1993 yılında yapılan akademik çalışmayı referans göstererek; bir sekreterin ofisini dekore etmek amacıyla çiçek satın almasını, büyük ölçüde bağımsız bir işlem olarak belirtmektedirler. Buna karşın, bir banka şubesinin kullandığı bilgisayar yazılım programına kendi başına karar verememesi ve kullanılan yazılım programının diğer şubeler ile uyumlu olması gerekliliğinin, şubeler arasındaki koordinasyonun sağlanmasında ve verimliliğin artmasında önemli olduğu üzerinde durulmuş ve bu tür işlemler bağımlı işlemler olarak belirtilmiştir.

önlemlerle işlem maliyetlerini düşürebileceği gibi, piyasada bazı mal ve hizmetlerin satışını sınırlandırarak da, işlem maliyetlerinin yükselmesine neden olabilmektedir.

### **b. Teknoloji**

Teknoloji ve kurumlar arasındaki ilişki, toplumsal ve ekonomik ilerlemenin kaynağı olduğu kadar geri kalmışlığın nedeni olarak da görülebilmektedir. Teknoloji, ürünün üretim sürecinde maliyetlerin düşmesine (Parkin, Powell ve Matthews, 2000: 285) neden olarak fiyat rekabetinde üstünlük sağlarken; üretilen ürünün kalitesini arttırması ve yeni ürünlerin üretilmesi bakımından fiyat dışı alanlarda da rekabet üstünlüğüne yol açmaktadır. Böylece, teknoloji toplumun sahip olduğu rekabet gücünü olumlu olarak etkilemektedir. Yani teknolojik gelişme, bu şekilde rekabetin altyapısını belirleyerek, kurumsal yapı üzerinde etkili olmaktadır (Keizer, 2007: 7). Ancak, teknolojik yapının kurumsal altyapı üzerindeki etkisine paralel olarak kurumsal altyapı da teknolojik gelişmeyi yönlendirmektedir. Yeni kurumsal iktisat, kurumları teknolojik gelişimin teşvik yapısı olarak görmektedir (Samuels, 1991: 4). Ancak, ekonomik gelişmenin sağlanabilmesi için, iktisadi birimlerin daha etkin teknolojilere yatırım yapmaları ve beşeri sermayelerini arttırmalarını sağlayacak güdülerin ortaya çıkarılması ve piyasaların etkin olarak işleyecek şekilde organize edilmesi gerekmektedir. North'a göre, bu güdülerin ortaya çıkarılması, ekonomide gerekli kurumsal yapının oluşturulması ile sağlanabilecektir. Kurumlar ve kullanılan teknoloji, işlem ve dönüşüm maliyetlerini, dolayısıyla ekonomik faaliyette bulunmanın fizibilitesini ve karlılığını belirlemektedir (North, 2010: 152-153).

Teknolojik gelişmeler daha fazla üretim imkânı sağladığı, üretimi teşvik ettiği ve işlem maliyetlerini düşürdüğü için ekonomik büyüme açısından önemlidir. Toplum, teknolojik alanda iki farklı şekilde ilerleme gösterebilir. Bunlardan ilki, toplumda var olan firmaların kendi AR-GE faaliyetleri ve firma çalışanlarının, yaparak öğrenmesi anlamına gelen deneyim ekonomileri yoluyla olmaktadır. Diğer ise, patent satın alma veya taklit yoluyla firmaya dışarıdan teknoloji transferini içermektedir. Kurumsal yapı, teknolojiyi etkileyen bu faktörlerin önünü açabildiği ölçüde teknolojinin gelişmesine, uygulanmasına ve yayılmasına katkıda bulunabilecektir.

Teknoloji, toplumun geçmiş kuşaklardan miras aldığı ortak bir bilgi stokudur ve ortak bir çaba içinde gelişir (Veblen, 1914: 103). Buna bağlı olarak, toplumdaki teknolojik gelişme, o toplumun geçmişten günümüze kadar gelen kurallarının, geleneklerinin, kültürünün, düşünce alışkanlıkları ve değer yargılarının yani kurumlarının bir ürünüdür (Veblen, 1909: 628). Değişiklik, her zaman son noktada düşünce alışkanlıklarındaki bir değişimdir (Veblen, 1898: 391). Şekil 1.4, Veblen'in kurum ve teknoloji arasında kurduğu ilişkiyi özetlemektedir. Veblen'e göre, toplumdaki değişim, düşünce alışkanlıklarının değişmesiyle gerçekleşir. Düşünce alışkanlıklarını değiştiren ise, ustalık içgüdüsünün neden olduğu teknolojik değişimdir. Sonuç olarak, yeni teknolojilerin ortaya çıkması ve bunun ekonomik gelişmeye yol açması kurum ve kurumsal yapıların sahip olduğu özellikler çerçevesinde belirlenmektedir. Buna göre Veblen'in, kurumlar ve teknoloji arasında iki yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığını kabul ettiği ortaya çıkmaktadır.

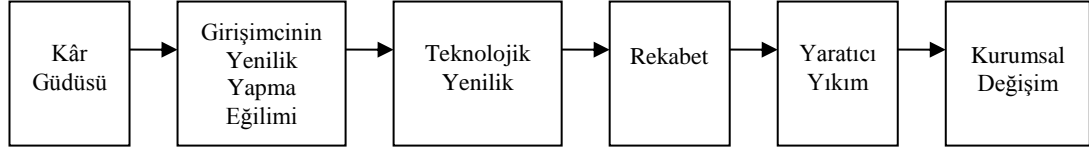


**Şekil 1.4: Veblen'e Göre Kurum ve Teknoloji İlişkisi**

Schumpeter'e göre teknoloji, kapitalist gelişim sürecinde bireysel girişimcilerin kar amacıyla yaptıkları ticari eylemlerdir. Şekil 1.5 yardımıyla özetlenmeye çalışılan Schumpeter'in düşüncesine göre, girişimcilerin kar elde etme güdüsü onların yenilik yapma eğilimini beslemekte ve teknolojinin gelişmesine neden olmaktadır. Ancak yenilikler aynı zamanda yıkıcıdır. Girişimciler, yaptıkları yeniliklerle bir rekabet ortamı yaratmakta ve bu rekabet ortamında eskiyen her şeyin sürekli yok olmasıyla yaratıcı yıkım süreci işlemeye başlamaktadır. İlerleme sağlanır fakat bu ilerleme, eski teknolojinin ve işletmelerin yok edilmesi pahasına gerçekleşmektedir. Schumpeter'e göre, yaratıcı yıkımı ortaya çıkararak kapitalizmi devinimleştiren rekabet, sadece fiyat rekabeti değil yenilik (kalite) rekabetidir (Schumpeter, 1950: 84; Desai, 2011: 268-270-419). Rekabet avantajı sağlamak ve kârını arttırmak isteyen girişimciler yenilik üretimini sürdürmeye devam edecektir. Dolayısıyla, bu



anlamda piyasanın rekabet koşullarını oluşturan rekabet yasası gibi kurumsal düzenlemelerin yenilik üretimi üzerinde etkili olduğu belirtilebilir.



**Şekil 1.5: Schumpeter'e Göre Kurum ve Teknoloji İlişkisi**

Veblen teknolojiyi, toplumun örgütlenme biçimi olarak görmekle, bu kavrama çok geniş bir anlam yüklerken; Schumpeter ise teknolojiyi sadece kapitalist gelişim sürecindeki ticari eylemler olarak değerlendirmektedir. Ayrıca Veblen teknolojiyi, toplumun geçmiş kuşaklardan miras aldığı ortak bir bilgi stoku olarak ifade etmekle teknolojik gelişmenin birikimli bir süreç olduğunu vurgulamakta; buna karşın Schumpeter, kapitalist toplumda teknolojik gelişmenin süreksiz bir biçimde geçmişten büyük kopmalarla ortaya çıktığını düşünerek, teknolojinin birikimli ilerleyişini göz ardı etmektedir (Gürkan, 2007: 241-265). Kurumsal iktisat yaklaşımına göre, teknolojinin geliştirilmesinde kurumsal yapı, önemli bir belirleyicidir. Buna göre, kurumların ekonomik büyüme açısından önemi, yeni teknolojilerin yaratılması, uygulanması ve yayılmasında ortaya çıkmaktadır.

“Günümüzde firmalar, her düzeyde rekabetin artması, hızla değişen ve şekillenen yeni piyasa koşulları ve gittikçe daha karmaşık ve önemli hale gelen tüketici ihtiyaç ve taleplerini karşılayabilme gereksinimi gibi etkenlerin yanı sıra teknolojik gelişme ve yenilemenin sonucunda firmaların kullandığı ürün ve süreçlerin eskimesine ve kısa ürün-yaşam döngüsü gibi nedenlerle eskiye kıyasla daha büyük bir rekabet baskısına maruz kalmaktadırlar. Yeni teknolojilerin geliştirilmesi ve ürün geliştirilmesinin daha maliyetli ve karmaşık bir hale gelmesi bu yöndeki gerilimi daha da artırmaktadır” (Aktan ve Vural, 2004: 164).

Teknoloji ve teknoloji adaptasyonu açısından ortaya çıkan farklılıkların önemli bir nedeni ülkelerarası kurumsal yapı farklılıklarıdır (Acemoğlu, 2008a). Her ülke

birbirinden farklı kurumsal yapıya sahiptir ve farklı kurumsal yapılar bu ülkelerin her biri için farklı teknolojik yapıyı yansıtacaktır. Teknolojik yapının ülkenin rekabet gücünü ve uzmanlaşma kalıplarını etkilemesi nedeniyle de, ülkeler arasında rekabet gücü ve uzmanlaşma farklılıkları ortaya çıkacaktır. Teknolojik yapı ülke büyüklüğüne, kapasitesine, amacına, sektörel veya endüstriyel yoğunluğuna göre farklılık göstermekte ve üç kategoride gruplandırılmaktadır (Luthria, 2002: 102);

- Ölçüm, standart, test etme ve kalite enstitüleri
- Araştırma ve teknoloji laboratuvarları ve geliştirme merkezleri
- Bağlantı – Tasarım tesisleri: teknoparklar, endüstri kümeleri

Teknoloji ve verimlilik farklılıkları sadece ülkeler arasında değil, aynı zamanda aynı ülke içinde aynı sektörde üretim yapan firmalar arasında bile varlığını göstermektedir. Teknoloji ve bilginin kullanımı serbest olmasına rağmen, benzer koşullar altında faaliyet gösteren firmalar arasında önemli teknoloji ve verimlilik farklılıkları bulunmaktadır. Ülkeler arasındaki teknoloji ve verimlilik farklılıkları ile ülke içindeki teknoloji ve verimlilik farklılıklarının nedenleri birbirinden farklı olabilir. Bir ülkede var olan tüm firmaların sahip olduğu yetenekler birbirinden farklıdır. Bu farklı yetenekler firmalar arasında farklı üretim maliyetlerine yol açarken, maliyet farklılıkları da firma kararlarını etkilemektedir. Firmalar sahip oldukları yetenekleri ölçüsünde diğer firmalara göre daha düşük maliyetlerle daha fazla üretim yapabilmeyi başarabilirler. Firmaların temel yapısı, yani sahip oldukları yeteneklerinin neler olduğu fazlasıyla belirsizdir. Ayrıca, yeteneklerin nasıl kavramlaştırıldığı, boyutlandırıldığı ve ölçüldüğü, nasıl ortaya çıktığı, bireylerin eylemleriyle nasıl değiştirildiği de belirsizdir (Foss ve Klein, 2008: 435-437).

Girişimcilerin yetenekleri ve sahip oldukları özellikler ya da yönetici ve kullandığı teknoloji (veya ürün) arasındaki uyumun başarısı, aynı ülkedeki firmalar arasındaki verimlilik farklılıklarının nedenleri olabilir. Ülke çapında teknoloji ve verimlilik farklarının fiziki ve beşeri sermaye farklılıkları dışında yer alan bir nedeni, teknolojilerin göreceli olarak yayılma hızıdır. Bu durum, ABD veya diğer gelişmiş ekonomilerdeki sıradan firmalara göre; az gelişmiş ülkelerdeki hemen hemen tüm firmaların neden daha az üretken olduğunu da açıklayabilir. Gelişmekte olan

ülkelerdeki birçok firma, yeni teknolojiler yaratmak yerine mevcut teknolojilerin benimsenmesini tercih edecektir. Küreselleşen dünyada firmalar için, zaten denenmiş ve dünyanın diğer bölgelerinde uygulanan teknolojilerin benimsenmesi giderek daha kolay hale gelmiştir (Acemoğlu, 2008a: 693-730).

Uluslararası rekabet gücünün artırılması için yeni teknolojilerin geliştirilmesinin yanı sıra geliştirilen teknolojilerin etkin bir biçimde uygulanması ve yayılması gerekmektedir (Luthria, 2002: 107). Teknoloji adaptasyonu ve teknolojinin yayılması açısından sosyal sermaye önemli bir rol oynamaktadır. Yüksek sosyal sermayenin ekonomik faaliyetlerde verimlilik artışına katkı sağlarken, sosyal sermayenin eksikliğinin, teknolojinin yayılma sürecini yavaşlatacağı belirtilmiştir. Eğitimli bireyler, sosyal sermayenin taşıyıcısı durumundadırlar. Eğitim düzeyi yüksek bir yönetici, yeni üretim tekniklerini daha hızlı benimseyerek, uygulayacağı (Nelson ve Phelps, 1966: 70-75) için teknolojinin yayılmasını da kolaylaştıracaktır.

### **3. Piyasa**

Piyasalar alıcı ve satıcıların karşılaştıkları, mübadelenin gerçekleştiği ortamlardır. Piyasalar toplum refahının dağılımında adaleti sağlayamadıkları ölçüde, devlet piyasa mekanizmasına müdahale edebilmektedir. Ancak piyasalar, hem hükümetler çok fazla müdahale ettiklerinde hem de yeterince müdahale etmediklerinde işlev bozukluğu yaşamaktadır (Rodrik, 2009: 154). Bu nedenle, piyasanın iyi işlemlerini sağlamak amacıyla hükümetin piyasaya müdahalesinde dikkatli olması gerekmektedir. Ayrıca, piyasaların etkin bir şekilde işleyebilmesi tüketicilerin ihtiyaçlarına yeterince cevap verebilmesi ile mümkün olabilecektir. Buna bağlı olarak devletin kaliteli hizmet sunumunun yollarını araması gerekmektedir. Bu çerçevede piyasa ve ekonomik performans ilişkisi, etkin kaynak tahsisi ve hizmet sunumunda rekabet olmak üzere, iki ayrı kanaldan kurulmaya çalışılacaktır.

### a. Etkin Kaynak Tahsisi

Kaynakların etkin bir şekilde tahsis edilmesi, ekonomik büyüme ile mülkiyet hakları arasında kurulan ilişkinin açıklanmasına yardımcı olmaktadır. Mülkiyet haklarının iyi korunması, beşeri ve fiziki sermayenin veya üretim faktörlerinin etkin şekilde kullanılmasını sağlayarak, ekonomik performansı pozitif yönde etkilemektedir. Beşeri sermayeyi üretken faaliyetlere yönelten motivasyon, beklenen getirileri etkin bir şekilde koruyan mülkiyet hakları sistemidir (Khan,1995: 93; Khan ve Sokolof, 2001). Ona göre, mülkiyet haklarının korunmasını sağlayan patent sistemi, buluşları ve teknolojiyi arttıracaktır. Bu nedenle özel mülkiyet haklarının korunmasının ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olacaktır. Mülkiyet haklarının iyi bir şekilde tanımlanması belirsizliği azaltacak; bu da kaynakların etkin bir şekilde kullanılmasını veya tahsis edilmesini sağlayacaktır (Furubotn ve Pejovich, 1972: 1141).

Mülkiyet haklarının tanındığı ve korunduğu toplumlarda insanlar kendi mülkiyetleriyle ilgili kararları alacakları için, kaynak dağılımında etkinlik sağlanması mümkün olabilecek ve bu durum yaşam standardının yükselterek, ülkenin ekonomik büyümesine katkıda bulunacaktır (IPRI, 2009: 12). Mülkiyet haklarının açıkça tanımlanmadığı toplumlarda, bireyler ya da firma sahipleri ürünlerini veya kaynaklarını piyasada doğru bir şekilde alıp satamayacaklardır. Bu durumda, ürettiği değerlerin getirisini hak ettiği şekilde elde edemeyen insanlar, yeni değerler üretmek ve yeteneklerini geliştirmek açısından isteksiz kalacaklardır. Ayrıca, ürettikleri değerlerin başkaları tarafından kolaylıkla çalınabildiği bir ortamda bireyler, sahip oldukları kaynakları üretim ve yenilik yapmak için değil, mevcut mal ve mülklerini korumak için kullanacaklardır. Bu durumda, ticari faaliyetlerde işlem maliyetleri yükselecektir (Parkin, Powell ve Matthews, 2000: 42-502; Stroup, 2003: 19).

Serbest piyasa ekonomisi taraftarları kaynak dağılımındaki etkinsizlikleri mülkiyet hakları sistemindeki noksanlıklara bağlarlar. Bütün kaynaklara özel olarak sahip olduğu zaman, kaynaklar da etkin dağılacaktır. Mülkiyet haklarının tam olarak geçerli olduğu piyasalar, kaynakların iyi tanımlandığı (defined), korunduğu

(defendable) ve kişiye özel olarak uygulandığı (divestible) piyasalardır. Piyasalar, 3-D hakları olarak ifade edilen bu hakları desteklediği ölçüde etkili olabilmektedir (Stroup, 2003: 18-21) ;

- *Evrensellik ve transfer edebilirlik:* Bütün kaynaklara özel olarak sahip olunmalı ve bir kaynağın sahibi bu kaynağı istediği zaman satabilmelidir.
- *Kişiye özellik:* Özel sahip olunan bir kaynaktan başkalarının menfaat sağlamasını önlemek mümkün olmalıdır. Diğer kişiler, söz konusu kaynağı kullanmaktan yoksun bırakılmalıdır.
- *Uygulanabilirlik ve kaynağın korunması:* Kaynaktan gelen menfaatlerin bilinçli bir şekilde piyasa tarafından dağıtılması uygulanabilir olmalıdır. Ayrıca kaynak, yasalarla korunuyor olmalıdır.

Bu faktörlerin varlığı durumunda, bireyler sahip oldukları kaynakların kullanımı, satışı, kiralanması veya korunmasında söz sahibi olabilecek ve sahip oldukları kaynaklardan elde ettikleri yararı arttırabileceklerdir.

#### **b. Hizmet Sunumunda Rekabet**

Günümüz küreselleşen dünyasında, rekabetin hızla artması, “rekabet” kavramını her alanda uygulanması gereken, temel unsur haline getirmiştir. Kamusal hizmetlerin sunumunda da vatandaşların istek ve ihtiyaçları ön plana çıkmış, devlet (hizmeti sunan) ve vatandaş (hizmeti alan) arasında zaman içinde gelişen ve değişen şartlara göre hareket kabiliyetinin gerekliliğini de artırmıştır. Devlet ve vatandaş arasında sağlıklı bir ilişkinin kurulmasıyla birlikte tüketiciler ihtiyaçlarını kolaylıkla ortaya koyabilecekleri için, hizmetlerin sunumunda vatandaşların desteği de alınmış olacaktır. Sonuç olarak, piyasanın etkin bir şekilde işleyebilmesi açısından hizmet sunumunda rekabet önem kazanmıştır. Bu nedenle devletin vatandaş merkezli hizmet stratejileri geliştirerek, kaliteli hizmet sunumunun yollarını araması gerekmektedir. Böylece kamu yönetiminin, monotonluğu, kuralcılığı, değişime direnmesi, yenilikleri takip etmemesi ve her şeyden önemlisi tekeli özellikleri önemli ölçüde aşılmış olacaktır (Eren, 2003: 87).

Hizmet sunumunda rekabetçi bir ortamın sağlanabilmesi, öncelikle mülkiyet sisteminin yapısına bağlı olacaktır. Özel mülkiyet sisteminin, kamu mülkiyet sistemine göre daha başarılı sonuçlar verdiği ileri sürülmektedir (Dura, 2006: 227-229). Bu durum, toplumda yaşayan bireylerin, kendi sahip oldukları malları daha iyi koruma eğiliminde olmasından kaynaklanmaktadır. Piyasanın etkinliği açısından, mülkiyet sisteminin dışında bir diğer önemli unsur, piyasanın yapısıdır. Piyasa rekabetçi bir yapıya sahip ise, tekelci piyasalara göre daha etkin işleyecektir. Rekabet ortamında firmalar, fiyat ve kalite konusunda kendi diledikleri gibi hareket edemeyecek ve kendilerini bu konularda geliştireceklerdir. Buna bağlı olarak da piyasada etkinlik artacaktır. Sonuç olarak, piyasanın etkinliğinin sağlanabilmesi için özel mülkiyete dayalı bir rekabetçi piyasanın varlığı gerekmektedir.

Çalışmanın bu bölümünde, ilgili literatür kapsamında şekillenen kavramsal ve kuramsal çerçeve ışığında, kurum ve kurumsal yapı kavramı incelenmiş, uluslararası rekabet gücünün açıklanmasında vurgunun yönünün kurumlar üzerine yapılması gerekliliği belirtilmiştir. Kurumlar ve uluslararası rekabet gücü arasındaki etkileşimi konu alan çalışmalar ele alınarak, kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkilerinin hangi kanallar çerçevesinde ortaya çıktığı belirlenmeye çalışılmıştır. Bu noktada, kurumlar ve uluslararası rekabet gücü arasındaki öngörülen teorik ilişkilerin, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra Türkiye üzerinden incelenmesi de önem kazanmaktadır.

## İKİNCİ BÖLÜM

### GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KURUMSAL YAPI VE TÜRKİYE’NİN DURUMU

#### I. GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KURUMSAL YAPI

İnsanların sahip oldukları ortak özellikler nedeniyle kurumlar, biçimsel açıdan evrensel özellik göstermektedir. Ancak, biçimsel açıdan benzer özelliklere sahip olsalar da, içerik açısından her toplumun sahip olduğu kurumlar birbirinden farklı olarak karşımıza çıkmaktadır. Örneğin; her toplumda kamusal düzeni sağlamak için oluşturulmuş bağlayıcı kurallar olsa da, bu kuralların içeriği ve uygulanışı toplumdan topluma farklılıklar göstermektedir. Bu farklılıklar, her toplumun sahip olduğu fiziki şartları, değer yargıları, ahlaki ve dini inançları gibi kültürel unsurlardaki farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Yani, toplumdan topluma farklılıklar gösteren alt yapı kurumları, üst yapı kurumlarının oluşumunu ve işleyişini belirlemektedir. Birbiri ile ticaret yapan önde gelen sanayi ülkeleri arasında bir ölçüde yakınlaşma ve benzeşme olmasına karşın, son on bin yıllık dönemin en ağır basan özelliği, birbirinden çok farklı dini, etnik, kültürel, siyasi ve ekonomik toplumlar olarak evrimleştiğimiz gerçeğidir (North, 2010: 14). Buna bağlı olarak, her toplumun sahip olduğu kurumsal yapı da birbirinden farklı olmaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler daha gelişmiş ülkelerin kurumlarını ithal ederek uygulayabilirler. Ancak, gelişmiş ülkelere alınan kurumların ülkeye uygun olmaması söz konusu olabilir ve bu durumda kurumların ithal edilmesinin bazı dezavantajları olabilir (Rodrik, 2000b: 37). North (1994), bir ülkenin diğer bir ülkenin uyguladığı kalkınma modelini uygularken, oluşturmaya çalıştığı yapısal düzenleme ve kuralların, ülkenin kendine özgü sahip olduğu ekonomik, sosyal yapılanmalar ve uygulamalar dolayısıyla farklı performans karakteristikleri çıkarabileceklerini ileri sürmüştür, kalkınma modellerinde tekdüze bir uygulamanın mümkün olmadığını ve örnek alınan modelin ülke gerçeklerine uygun bir düzenleme sürecinden geçirilerek ancak başarılı olabileceğini ifade etmiştir. Bundan dolayı

gelişmekte olan ülkelerin, Batı Avrupa ekonomilerinin formel ekonomik ve politik kurallarını transfer etmeleri, bu ülkelerin başarılı bir iktisadi performans ortaya koyabilmeleri için yeterli değildir (North, 1994: 366).

Ülkelerin büyüme performanslarında çok önemli coğrafi ve dönemsel farklılıklar gizlidir. Ülkelerden bazıları yüksek bazıları düşük büyüme sergilerken; bazıları aynı süre boyunca hızla büyümüş, bazıları ise on veya yirmi yıllık büyüme hamleleri gerçekleştirmiştir; yine bazı ülkeler 1980'li yıllarda sıçrama yaparken, bazılarının büyümesi yaklaşık aynı tarihte düşüş göstermiştir (Rodrik, 2009: 17). Tarihsel süreç incelendiğinde, tarihin belli bir döneminde zengin olan toplumların sonradan fakirleştiği de görülmüştür. Hindistan'da Mughallar ve Amerika'da Aztekler ve İnkalar gibi toplumlar, 1500 yılındaki en zengin medeniyetler arasında yer alırken bugünün en yoksul toplumları arasında bulunmaktadır. Buna karşılık, Mughallar, Aztekler ve İnkaların topraklarında artık, çok daha zengin ülkeler yer almıştır (Acemoğlu, 2008: 143). Ülkelerin birbirinden farklı ekonomik performans göstermeleri, devraldıkları kurumsal geçmişlerinden kaynaklanabilir. Örneğin, bazı toplumlar kurumsal yapılarını sömürge geçmişlerinden miras olarak almaktadırlar (Sokoloff ve Engerman, 2000; North, 2010: 152; Shirley, 2003: 5).

Amerika kıtasındaki ülkelerin farklı gelişmişlik düzeyine sahip olmalarının nedeni, sömürge geçmişlerine dayalı faktör donanımlarındaki farklılıklardır (Sokoloff ve Engerman, 2000: 228). Ülkelerin farklı sömürgeleştirme politikaları, kurumsal yapıların farklılaşmasına neden olmuş ve buna bağlı olarak ülkelerin ekonomik performansları da farklılık göstermiştir. Örneğin, Belçika Kongo'da sömürmeye dayalı bir politika uygulamıştır. Bu nedenle, özel mülkiyetin korunması v.b. politikalara önem verilmemiştir. Buradaki politikanın temel amacı, kaynakları, asgari yatırım düzeyi ile sömürge ülkeden sömürgeci ülkeye aktarmaktır. Bununla birlikte, İngiltere'nin Avustralya, Yeni Zelanda, ABD, Kanada gibi ülkelerde uyguladığı sömürge politikasında bölgelerdeki halktan faydalanarak bir kurumsal yapı oluşturmaya çalışmış ve görece sağlam kurumsal yapılar oluşturulmuştur. Ancak İngiltere'nin sömürgelerinde oluşturduğu kurumsal yapı farklılıklar göstermektedir.



Örneğin, Karayip bölgesinde oluşturduğu kurumsal yapı daha çok kölelik eksenli olarak gerçekleşmiştir (Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2001: 1370).

Avrupa ülkeleri, sömürgeleştirme politikası ile görece zengin ve yerleşik nüfusun yoğun olduğu bölgeler yerine, fakir ve yerleşik nüfusun yoğun olmadığı bölgelerde daha iyi kurumlar inşa edilmesine önem vermiştir. Bunun temel nedeni, bu bölgelerde, yerli nüfustan vergi toplanması ve bu nüfusun belli işlerde (madencilik v.b) çalıştırılarak işgücü sömürsü yapılmasıdır. (Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2004: 25; Robinson, 2002: 513-4).

Kurumsal yapılar arasındaki farklılıklar özellikle mülkiyet hakları açısından kendisini göstermektedir. Mülkiyet haklarının korunması, bununla ilgili konulan yasaların uygulanması, sürekliliğinin sağlanması açısından kendisini gösteren bu konudaki farklılıklar, ülkeler arasındaki yatırım ve büyüme oranlarının birbirinden farklı olmasını açıklayan önemli bir unsurdur (Tornell, 1997: 244; Svensson, 1998: 1318).

Mülkiyet haklarındaki bozulma ve iyileşmelerin ülkelerin ekonomik performanslarındaki ilerlemeyi veya gerilemeyi etkilemektedir. Ortak mülkiyet rejiminin hâkim olduğu bir ekonomide, özel kârları arttırmak için kurulan kurumların maliyetine katlanacak şekilde bir zenginliğe kavuşması sonucunda, özel mülkiyete doğru bir kayma ortaya çıkacaktır. Ayrıca, ekonomin yeterli derecede zenginleşmesi sonucunda da çıkar grupları açısından rant arayışı ortaya çıkacak ve bu arayıştaki gruplar kurumları aşındırmaya başlayacaktır. Bunun sonucunda, ekonomide ortak mülkiyete doğru bir kayma yaşanacaktır. Birinci durumda, ekonomik büyümede artış gözlenirken; ikinci durumda, ekonomide gerileme yaşanacaktır (Tornell, 1997).

ABD, Fransa, İngiltere, Almanya ve Japonya gibi ülkelerin kurumsal çerçeveleri, Üçüncü Dünya Ülkelerinin yakın geçmişi ile karşılaştırıldığında, kurumsal çerçevenin ekonomilerin, hem yatay kesitte hem de zaman içinde görece başarısının anahtarı olduğu görülmüştür (North, 2010: 94). Üçüncü Dünya Ülkelerinden birinin işlem maliyetlerini, gelişmiş bir ülkenin işlem maliyeti ile karşılaştırdığımız zaman,

Üçüncü Dünya Ülkelerinde değişim başına işlem maliyetinin çok daha yüksek olduğunu görürüz. Üçüncü dünyanın kurumsal yapısı, verimli piyasaların özelliği olan formel yapıdan ve yaptırımdan yoksundur. Yine de üçüncü dünya ülkelerinde mübadele için bir yapı sunmaya çalışan enformel sektörler (yani kayıt dışı ekonomi) mevcuttur. Bu tür bir yapının maliyeti yüksektir, formel mülkiyet haklarına ilişkin güvencelerin yokluğu, faaliyetleri kendiliğinden yaptırımlı sözleşmeler sunan kişiselleşmiş mübadeleyle sınırlar (North, 2010: 90).

## **A. GELİŞMİŞ ÜLKELERDE KURUMSAL YAPI**

### **1. Avrupa Ülkelerinde Kurumsal Yapı**

10. yy.'dan itibaren Avrupa tarihi, nüfus artışına bağlı olarak gerçekleşen kentleşmede aşamalı bir artış ve bunun sonucu olarak ticarete bir canlanış ile tüccar sınıfının doğuşunu içine almıştır. Mimarlık, sanat, müzik, edebiyat, zanaat ve savaş alanlarındaki ilerlemeler, kasaba ve kentlerin gelişim dönemine rastlamaktadır. 1347'deki veba salgınıyla başlamak üzere, bu uzun gelişme dönemi, yerini, nüfusta keskin bir düşüş sağlayan felaketler yüzyılına bırakmıştır. Savaş teknolojisindeki değişiklikler, politik gücün feodal baronlardan merkezi monarşilere geçmesini sağlamıştır. Tarımsal feodal örgütlenme yerini para ve küçük topraklara dayalı bir tarıma bırakmıştır. Feodalizm, takastan çok parayla ticarete dayanan bir ekonomik düzene dönüşmüştür. Fiyatlar gelenek ve kurallarla değil satıcı ve müşteri arasındaki anlaşmalarla belirlenmeye başlamıştır (Rosenberg ve Birdzell Jr, 1992:87).

Ülkelerin yaşadığı travmatik deneyimlerin mevcut kurumsal yapının değişmesinde önemli rol oynadığı bilinmektedir. Avrupa'da 14. yy.'da yaşanan büyük veba salgını da kurumsal yapının değişmesine neden olmuştur. Veba salgını Batı Avrupa nüfusunu önemli ölçüde azaltmıştır. Avrupa nüfusunun yaklaşık %40'ı bu salgın hastalık nedeniyle ölmüştür. Nüfus azalışıyla birlikte azalan işçi sayısı köylülerin pazarlık gücünün artmasına neden olarak, feodal sisteme karşı üstünlük kazanmalarına yol açmıştır (Acemoglu, Johnson ve Robinson, 2005: 440).

Ülkelerin yaşadığı travmatik deneyimler arasında yer alan savaşlar da mevcut kurumsal yapının değişmesini etkilemektedir. II. Dünya Savaşı sonrasında Doğu ve Batı Blokları ayrılmış, kollektif sistemin uygulandığı Doğu Bloku'nda yer alan ülkeler, kapitalist sistemin uygulandığı Batı Bloku'nda yer alan ülkelerle karşılaştırıldığında ekonomik performans açısından farklılıkların olduğu görülmüştür. Kollektif ekonomi uygulaması döneminde Doğu Avrupa ülkelerinin ekonomik gelişme açısından Batı Avrupa ülkelerine oranla belirleyici biçimde geri kaldığı gözlenmiştir (Demirbugan, 2006: 112-118).

Toplumun daha zayıf katmanlarına yönelik kurumlar, sosyal istikrarın sağlanması için gereklidir. Sanayileşme öncesi bu görevi, geniş aileler, yerel cemaatler ve dini örgütler yüklenmiştir. 19. yy.'da sanayileşme ve kentleşmenin etkisiyle bu kurumlar zayıflayınca, sosyal gerilim yükselmiştir. 1870'lerden önce sosyal refah kurumlarının çok zayıf olmasının yanı sıra demokrasinin gelişmesi de uzun zaman almıştır. Örneğin, Norveç ve İsveç gibi bazı ülkelerde, yoksulluk yardımından yararlananların oy verme hakları ellerinden alınmaktaydı. Bir başka örnek ise, Fransa ve İsviçre'de erkeklere oy hakkı verilmesiyle kadınlara oy hakkı verilmesi arasında yaklaşık yüz yıl olmasıdır. Sosyal refah kurumları 19. yy.'ın son çeyreği ve 20. yy.'ın ilk çeyreği arasındaki dönemde büyük ilerleme kaydetmiştir. Sosyal refah kurumlarının gelişmesinde, oy verme hakkının yaygınlaşmasıyla siyasi gücü artan halk kesimlerinin ve sendikal hareketlerin etkisi büyük olmuştur. Çocuk işgücünü düzenlemeye yönelik yasaların çıkarılması ile yetişkinlerin çalışma saatlerini ve koşullarını düzenleyen kurumların oluşturulmasına ilişkin modern düzenlemelere, 20. yy.'ın ortalarına doğru kavuşulmuştur (Chang, 2003: 178-197).

19. yy. sonlarında Almanya, hukukun üstünlüğü yönünde önemli ilerlemeler göstermiştir. Yüzyıl sona erdiğinde oldukça bağımsız bir yargıya sahip olmasına rağmen kanun önünde eşitlik konusunda önemli eksiklikler vardı. Orduya ve orta sınıfa mensup olanlar mahkemeye daha az çıkarılıyordu ve onları cezalandırmada daha yumuşak davranılıyordu (Chang, 2003: 144). Takip eden 20. yy'da, II. Dünya Savaşı'nın ekonomi üzerinde yarattığı tahribat telafi edilmeye çalışılırken, Avrupa'daki sosyal ve ekonomik kurumlar eşit derecede gelişmemiştir. Fransa ve

İtalya gecikmeli bir şekilde kurumsal düzenlemelerini gerçekleştirirken, Birleşik Krallık ve İrlanda ise gerekli düzenlemeleri geliştirmekte başarısız olmuşlardır. Söz konusu ülkelerde ücret baskısı çok yoğun ve yatırımlar baskı altındaydı. Fransa'nın ihracat odaklı bir çizgide yeniden yapılandırılması ve ihracata dayalı büyüme için fırsatlardan yararlanması yavaş olmuştur (Eichengreen ve Vasquez, 1999: 13).

İlk patent sistemi 1474'te Venedik'te ortaya çıkmıştır. 16. yy.'da bazı Alman devletlerinde sistematik olmamakla beraber patent kullanılmıştır. Belçika, Hollanda, İspanya, İsveç, Portekiz gibi Avrupa ülkeleri patent yasasını 19. yy.'da kabul etmişlerdir. Ancak, 19. yy. patentlerinin çoğu özgünlüğün denetlenmesi konusunda yetersiz kalmıştır (Chang, 2003: 147-149). 1600-1900 döneminde bir çok Avrupa devleti kapitalist girişimcilere daha etkin ve yaygın mülkiyet hakları tanımaya başlamıştır. Patent kanunları icatları teşvik edip, onları koruma altına almıştır. Kapitalist mülkiyet haklarının ortaya çıkışıyla birlikte de yatırımlar teşvik edilmiştir (Weis ve Hobson, 1999: 90-91).

1650 sonrasını takip eden dönemde, Avrupa'nın değişik devletleri kapitalizme giden farklı ekonomik kalkınma yolları (feodal, tarımsal veya kapitalist) izlemiştir. Bunun nedeni, Avrupa genelinde devlet gücünün eşitsiz konsantrasyonu, ekonominin metalaşma derecesi ve vergilendirme modeli olmuştur. İngiliz devleti, Avrupa devletleri içinde en güçlü nüfuz etme (devletin egemen ekonomik gruplarla ilişkisi) kapasitesine sahipti. Fransız devleti bu konuda orta bir yol izlemiştir. Bu durum, Fransız devletine toprak sahiplerinin ekonomik güçlerine saldırma olanağı vermiş olsa da, devlet güçlü mali merkezli stratejiler uygulamada yetersiz bir donanıma sahip kalmıştır. Fransa, endüstrileşmeye tarımsal-kapitalizm yoluyla ulaşmıştır (Weis ve Hobson, 1999: 87-88).

Avrupa tarihi incelendiğinde İngiltere, Hollanda, Almanya ve Fransa gibi ülkelerin ekonomilerini güçlendirerek, gelişmiş ülkeler arasında yer almalarında, kurumsal yapılarını değiştirerek, mülkiyet haklarını güvence altına almaları önemli bir etken olmuştur. İngiltere ve Hollanda'da yaşanan isyanlar bu ülkelerin kurumsal yapılarını

değiştirmiş ve kurumsal yapıda yaşanan değişiklikler ülkelerin ekonomik büyümelerine katkı sağlamıştır. Avusturya-Macaristan İmparatorluğu'nun 19.yy'a ekonomik güçten yoksun bir biçimde girmesinde, mevcut politik yapının kurumsal değişime karşı çıkması ve ülkeyi teknolojiden ve yatırımdan mahrum bırakması, önemli etken olarak görülmektedir. Avusturya-Macaristan İmparatorluğu'nda politik gücü elinde bulunduranlar, sanayileşme sonucunda politik güçlerini kaybetme korkusu ile değişime karşı direnç göstermişlerdir (Acemoglu, Johnson ve Robinson, 2005: 433-440; Reverte, 2008).

AB'ye üyelik için aday olan ülkeler ile hali hazırda üye olan ülkelerin yerine getirmeleri gereken bir takım kriterler (Kopenhag Kriterleri ve Maastricht Kriterleri gibi) bulunmaktadır. Geniş kapsamlı olarak hazırlanmış olan ve ülkelerin kurumsal yapılarının düzenlenmesinde önemli rol oynayan bu kriterlere uyma zorunluluğunun bulunması, Birliğe üye olmak isteyen ülkelerin kurumsal yapılarında değişikliklere yol açmaktadır. Avrupa Birliği içindeki bazı ülkeler kurumsal yapılarını deneyiselliğin maliyetinden kaçınarak, mevcut düzenlemeleri taklit ederek oluşturmaya çalışmışlardır. Örneğin Polonya, Çek Cumhuriyeti, Baltık Cumhuriyetleri gibi ülkeler için AB ortak müktesebatını bütünüyle benimsemek, uygun bir kurum oluşturma stratejisi olmuş olabilir. Kurumsal kopyacılık Polonya için başarılı olmuş olabilir ama tüm ülkeler için aynı şeyin geçerli ve uygulanabilir olup olmadığı çok açık değildir (Rodrik, 2009: 58; Jurlin ve Cuckovic, 2010: 83).

Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde asgari ücret düzeyleri arasında büyük farklılıklar vardır ve işsizlik oranları ile asgari ücret düzeyi arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır. Bu ülkelerdeki emek piyasasının kurumsal gelişimindeki eksiklikler, gelir eşitsizlikleri, gelirin adaletsiz dağıtımı ve emek sömürüsü şeklinde belirlenmiştir. Bu nedenle, Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin politik, sosyal ve ekonomik koşulların değişimini içeren kurumsal reformlara ihtiyacı vardır. Orta ve Doğu Avrupa ülkelerindeki piyasa sisteminin kurumsal gelişiminde Dünya Bankası ve IMF gibi uluslararası kuruluşların, bu konuyla ilgili tavırlarındaki değişimlerin etkisi bulunmaktadır. Adı geçen uluslararası kuruluşlar, bankacılık sistemi, işgücü piyasası ve sermaye piyasasının yeniden yapılandırılması; mülkiyet yasasının

reformu edilmesi; monopollerin kırılması ve özelleştirme gibi radikal bir kurumsal dönüşümün gerekliliğini vurgulamaktadırlar (Adamczyk, 2009: 50-55).

1990'ların sonlarından bu yana AB'nin yeni ve eski üye ülkeleri arasındaki işgücü piyasalarındaki gelişme farklılıkları artmıştır. Yeni AB üyesi ülkelerde işgücü piyasası performansı oldukça azalmıştır. Bu nedenle AB, üyesi olan ülkeleri işgücü piyasalarını reforme etmeleri için uyarmıştır. İşgücü piyasalarında en yoğun reformlar Danimarka tarafından yapılmış, onu Finlandiya ve Hollanda izlemiştir. En az reform yapan ülkeler ise, Macaristan, Çek Cumhuriyeti ve Polonya olmuştur. Yapılan reformlar arasında, işçilerin istihdam edilme koşullarının iyileştirilmesi ve işçilerin refahının artırılması, işe alma ve işten çıkarma koşullarının yasal bir çerçevede yönetmeliklerle düzenlenmesi, yüksek iş güvenliği, işçi-işveren ilişkisine istikrar kazandırılması gibi uygulamalar yer almaktadır. Dünyadaki hemen hemen tüm gelişmiş ülkelerde yaygın olarak uygulanan istihdam politikası, düşük gelirlerin artırılması olarak belirtilmiştir. Toplu pazarlık sürecinde sendikalar, ücret oluşumunu etkileyen, işçilik maliyetlerini ve firma esnekliğini belirleyici bir faktördür. AB ülkelerinin çoğunda sendikalar önemli bir rol oynamaktadır. Avrupa ülkelerindeki işgücü piyasalarının performanslarının artırılması için, işçiler üzerindeki yüksek vergi oranlarının düşürülmesi ve yüksek işsizlik oranlarının azaltılması gerekmektedir (Fialova ve Schneider, 2007: 2-20; Karanassou, Sala ve Snower, 2004: 14; Bongardt ve Torres, 2007).

Çalışanların yönetime katıldığı farklı kurumsal biçimler birçok Avrupa ülkesinde, büyüme için gerekli olan uygun ortamın oluşmasına katkı yapmıştır. Fransız Şirketleri Komitesi ve Almanya Endüstrisi Federal Organizasyonu bu kurumsal biçimlere gösterilebilecek en iyi örneklerdir. Bu süreçte çalışanların, gelecekteki gelir düzeylerinin yüksek olacağını varsayarak, sosyal güvenlik ve emeklilik rejimi ile ilgili düzenlemelerdeki gelişmelerin getireceği diğer avantajları göz önüne alarak, yatırımı ve rekabeti artıracak düşüncesiyle daha düşük ücretle çalışmayı kabul etmelerinin etkili olduğu söylenebilir (Eichengreen ve Vasquez, 1999: 2-3).

AB'nin eski üyeleri arasında kurumsal kalite farklılıklarının olmasına karşılık; yeni üyeler arasındaki farklılıklar 2005 yılına kadar önemli ölçüde azalmış ve büyük ölçüde sabit kalmıştır (Jurlin ve Cuckovic, 2010: 78-79). AB-14<sup>8</sup> için kurumsal kalite indeksinde 2006 yılına kadar çok yavaş bir artış olmuş ve bundan sonra düşme eğilimine girmiştir. AB-14 ve AB-8<sup>9</sup> ülke grupları arasındaki fark sadece 2009 yılında azalmıştır. Kurumsal kalitesinde iyileşme gösteren ülkelerin başında Finlandiya ve Danimarka gelirken, bu ülkelere 2009 yılında İsveç de katılmıştır. Hollanda, Almanya ve Avusturya 2007 yılına kadar benzer bir trend yaşarken, son iki yıl içinde düşüş eğilimine girmiştir. Bu durumun temel nedeni olarak, hükümet yetkililerinin kayırmacı politikalar izlemesi ve kamu güveninin azalması gösterilmektedir. Yunanistan'da ise, yolsuzlukla mücadele uygulamalarının yetersiz düzeyde kaldığı, sistematik zayıflıklara işaret eden bir dizi kurumsal yolsuzluk skandallarının ve hukuki süreçte uzun gecikmelerin yaşandığı görülmektedir. AB'nin diğer üyelerinden Macaristan, Slovakya ve Letonya son yıllarda kurumsal kalite düzeylerinde bozulmalarla karşı karşıya kalırken, sadece Estonya ve Slovenya başarılı eski AB üyeleri ile uyumlu kalabilmiştir (Jurlin ve Cuckovic, 2010: 82-86).

Letonya'nın kurumsal kalite düzeyindeki bozulma eğilimi, bu ülkedeki sosyal sermayenin daha az gelişmiş olmasından kaynaklanmaktadır. Ancak Letonya'nın gelir eşitliği ve yeniden dağıtım politikalarındaki başarıları, sosyal sermaye alanındaki kötüleşmeyi telafi etmektedir. Letonya, etnik farklılıkların yüksek oranlı

---

<sup>8</sup> Jurlin ve Cuckovic, AB'ye eski ve yeni üye olan ülkeler ile aday ülkeler arasında kurumsal bir karşılaştırma yaparak, 2003-2009 dönemi için AB kurumlarının kalitesini ve değişim eğilimlerini belirlemeye çalışmışlardır. Bu çalışmaya göre; EU-14 grubu, 1995 yılına kadar AB'ye üye olan ülkelerdir ve eski AB üyeleri olarak adlandırılmışlardır. Bu ülkeler, Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, İrlanda, İtalya, Hollanda, Portekiz, İspanya, İsveç ve İngiltere'dir (Jurlin ve Cuckovic, 2010, s. 81).

<sup>9</sup> EU-8 grubu: 2004 yılına kadar AB'ye üye olan ve yeni AB üyeleri olarak adlandırılan Çek Cumhuriyeti, Estonya, Letonya, Litvanya, Polonya, Slovakya, Slovenya ve Macaristan'dır (Jurlin ve Cuckovic, 2010, s. 81).

olduğu ülkeler arasında yer almaktadır. Etnik, dilsel ya da dinsel farklılıklar açısından en homojen ülke, Portekiz'dir. İtalya, Portekiz ve Yunanistan gibi AB üyesi ülkeler, yüksek düzeyde sosyal sermaye oranlarına sahip ülkeler iken, gelir eşitsizliği ve yeniden dağıtım açısından belirgin bir ifade kullanmak bu ülkeler için mümkün değildir (Kaldaru ve Parts, 2008: 37-42).

#### **a. Kurumsal Göstergelerin Açıklamaları**

Gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkelerdeki mevcut kurumsal yapının değerlendirilmesi sırasında kullanılan “politik özgürlükler” ve “sivil özgürlükler” göstergeleri, Freedom in the World Raporundan alınmıştır. Ülkeler, bu iki gösterge açısından değerlendirilirken 1-7 arasında derecelendirilmiştir. Kurumsal yapının değerlendirilmesinde kullanılan diğer göstergeler için, Economic Freedom of the World Annual Report verileri kullanılmıştır. Ülkelerin değerlendirilmesi, 0-10 arasında derecelendirmeler yardımıyla yapılmıştır.

Kurumsal göstergeler arasında yer alan “yargı bağımsızlığı” bileşeni, ülkedeki yargı sisteminin vatandaşların, firmaların veya hükümet üyelerinin siyasi etkilerinden bağımsız bir şekilde işleyip işlemediğini ölçmektedir. Tamamen bağımsız bir yargıya sahip olan ülkeler en yüksek dereceye sahipken, yargı bağımsızlığı azaldıkça, derecelendirme de sıfıra doğru düşmektedir.

“Tarafsız mahkemeler” alt bileşeni, hükümet faaliyetlerinin ve düzenlemelerinin yasallığına meydan okuma ve anlaşmazlıkları çözme konusunda, sahip olunan yasal çerçevenin verimsiz ve manipülasyona tabii olup olmadığını ölçmeye çalışmaktadır. 0-10 arasında derecelendirme yapılarak değerlendirilen ülkelerde, verimli ve nötr bir süreç izleyen ülkeler en yüksek değer olan 10 ile değerlendirilirken, verimsiz ve manipülasyona tabii bir süreç izleyen ülkelerde derecelendirme sıfıra doğru düşmektedir.

“Mülkiyet haklarının korunması” açısından yapılan değerlendirmede de, 0-10 arasında derecelendirme yapılmıştır. Buna göre, mülkiyet haklarının korunmasının



kanunlarla açık ve iyi bir şekilde tanımlandığı ülkeler en yüksek dereceye sahipken, mülkiyet haklarının hukuk kuralları ile yeterli bir şekilde tanımlanmadığı ve korunmadığı ülkelerde derecelendirme daha düşük olmaktadır.

“Siyasi istikrar” göstergesi, ordunun siyasete katılımının bir ölçüsüdür. Ordu seçilmemiş olduğundan, ordunun siyasete katılımında demokratik çerçevede hesap verme düzeyi azalmaktadır. Askeri katılım, bir iç veya dış tehditten kaynaklanabilir. Askeri yönetimin uzun vadeli ve otoriter bir sistem olması, toplumun verimli bir şekilde işleyişini kesinlikle azaltmakta ve bozmakta, yabancı işletmeler için huzursuz bir ortam yaratmaktadır.

“Sözleşmelerin uygulanabilirliği” göstergesi, sözleşmenin taraflarının sözleşme kurallarına ne derece uyduklarını ölçmeye çalışmaktadır. Ülkeler, 0-10 arasında yapılan değerler ile derecelendirilmiştir. Sözleşmelerin uygulandığını bilen, buna bağlı olarak bireysel haklarının korunduğuna inanan, hukuk kurallarına güvenerek ekonomik faaliyetlerini daha rahat gerçekleştiren bireylerin var olduğu ülkeler en yüksek dereceye sahiptir. Sözleşmeye uymama olasılığı ve bu durumun diğer taraf için maliyeti arttıkça derecelendirme sıfıra doğru düşmektedir.

“Hükümet müdahalesi” göstergesi, transferler ve sübvansiyonlar, devlet işletmeleri ve yatırımları ve marjinal vergi oranı şeklindeki alt bileşenlerden oluşmaktadır. 0-10 arasında yapılan derecelendirmede, devlet harcamalarının yüksek olduğu ülkeler düşük puan alırken (hükümet müdahalesi yüksektir), devlet harcamalarının düşük olduğu ülkeler yüksek puan almıştır (hükümet müdahalesi düşüktür).

“Sivil özgürlükler”, ifade ve inanç özgürlüğü, örgütlenme hakları, hukukun üstünlüğü, kişisel özerklik ve bireysel hakları içeren bir değerlendirmeye dayanmaktadır. “Politik özgürlükler” ise, seçim süreci, siyasi çoğulculuk ve katılım, hükümetin işleyiş şeklindeki üç alt kategorinin değerlendirilmesine dayanmaktadır. 1-7 arasında yapılan ülke derecelendirmelerinde, 1-2.5 arasında bir değere sahip olan ülkelerin, özgür oldukları; 3-5 arasında bir değere sahip olan ülkeler, kısmen özgür

oldukları; 5.5-7 arasında bir değere sahip olan ülkelerin ise, özgür olmadıkları kabul edilmiştir.

“Dış ticarete serbestlik” göstergesi, ülkede uluslararası ticaretten alınan hiçbir vergisi yoksa, tarife uygulamıyorsa, karaborsa yoksa, tam konvertibl ulusal para ile işlem yapılıyorsa, yabancı yatırımlar kısıtlanmıyorsa, şirketlerde yabancı mülkiyeti yaygınsa, en yüksek dereceye sahip olmaktadır. Tersisi durumda ise derece sıfıra doğru azalmaya başlayacaktır.

“Düzenlemelerin kalitesi” göstergesi, kredi, emek ve iş piyasası düzenlemelerinden oluşmaktadır. Yurt içi kredi koşullarını yansıtan kredi piyasasının etkinliğinde, bankacılık sektöründe yabancı bankalara izin verilip verilmemesi, ulusal bankaların yabancı bankalarla rekabet ortamının varlığı ön plana çıkmaktadır. Emek piyasasında, asgari ücret uygulaması, işe alma ve işten çıkarma ile ilgili düzenlemeler (işe alma/çıkarma maliyetleri), toplu pazarlık, zorunlu askerlik gibi çalışanları risklere karşı koruyan bir takım düzenlemeler geliştirilmiştir. İş piyasası düzenlemeleri ise, fiyat kontrolleri, bürokrasinin maliyetleri, işe başlangıç için ekstra ödeme/rüşvet, lisanslama kısıtlamaları, vergiye gönüllü uyumun maliyeti gibi alt bileşenlerden oluşmaktadır. Düzenlemelerin kalitesi açısından ülkeler 0-10 arasında yapılan derecelendirmelere göre değerlendirilmiştir. Kaliteli düzenlemelere sahip olan ülkeler yüksek değerler alırken, düzenlemelerin kalitesi düştükçe değerler de sıfıra doğru düşmektedir.

“Rüşvet/kayıрма” göstergesi, örneğin ithalat ve ihracat izinlerinin alınması sırasında, kamu hizmetlerinin sunumunda (telefon veya elektrik), yıllık vergi ödemelerinde, kamu sözleşmelerinde (yatırım projeleri) ve ödüllendirmede, olumlu yargı kararlarının çıkarılmasında, ekstra ödeme ve rüşvet durumlarının olup olmadığını ölçmektedir. Ülkeler 0-10 arasında yapılan derecelendirmeler ile değerlendirilmiştir. Ülkedeki hükümet politikalarının, yasalarının veya yönetmeliklerinin, şirketler üzerinde, yasadışı ödemeleri amaçlayan hiçbir etkisi yoksa en yüksek derece verilirken; önemli negatif bir etkiye sahip ise derece sıfıra doğru düşmektedir.

Kurumsal göstergeler ile ilgili yukarıda yaptığımız açıklamalar çerçevesinde, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra Türkiye'nin kurumsal yapısı ve kurumsal yapı farklılıkları aşağıda incelenmiştir.

### **b. İngiltere'de Kurumsal Yapı**

Ülkelerin kurumsal yapılarının değişmesinde isyanlar, devrimler ve savaşların önemli etkisinin olduğu, İngiltere'nin kurumsal yapısı ve ekonomik gelişmesi incelendiğinde bir kez daha görülmüştür. 16. ve 17. yüzyılda Atlantik ticaretinin genişlemesi ve İngiltere'deki arazi piyasasındaki değişim, ekonomik serveti ve buna bağlı olarak toprak sahipleri ve tüccarların fiili güçlerini kademeli olarak arttırmıştır. Bu dönemde İngiliz Kralı vergi gelirlerinin arttırılması ile ilgilenirken, tüccarlar mülkiyet haklarının güçlendirilmesi ile ilgilenmekteydiler. 17. Yüzyıl, özellikle Atlantik ticaretinin gelişmesi ve Kralı yenme yeteneğini gösteren askeri gücün varlığı ile hem iç hem de dış etkenlere bağlı olarak tüccar ve soyluların refahında artış sağlamıştır. İngiltere'de menkul kıymet piyasalarının kurulması da 17. yy. gibi erken bir tarihte gerçekleşmiştir (Chang, 2003: 171; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2004: 7).

İngiltere'de 1688 yılında gerçekleşen Şanlı Devrim ya da Kansız Devrim (Glorious Revelotion) olarak anılan devrim, Kral'ın gücünü azaltarak parlamentonun otoritesini arttırmıştır. Devrimin sonucunda artık Kral, gelecekte parlamentonun onayı olmadan vergi koymayacak ve ordu kuramayacaktı. Bu Devrimle birlikte siyasi kurumlarda bir değişim başlamıştır. Etkinliği artan parlamento kendisine destek veren, oy veren insanların beklentilerine uygun politikalar üretmeye başlamıştır. Böylece hem toprak hem de sermaye sahiplerinin mülkiyet haklarını güçlendiren politikalar üretilerek uygulanmaya başlanmıştır (Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2004: 7).

17. yy. ayrıca, İngiliz tacirlerinin değişik bir örgütlenme biçimi olarak anonim şirketleri geliştirmesine tanıklık etmiştir. Ancak, devletin politik bir kararı uyarınca kurulmuş, yasal bir kuruluş olarak şirket düşüncesi, şirketlerin ekonomik kurumlar biçiminde gelişmesinde büyük bir engel oluşturmaktaydı. Şirketlerin, politik

çevrenin dışında var olan insanlarca kurulan, yasal anlamda tanınması gereken kurumlar olarak algılanabilmesi için, ortaklık ve anonim şirketlerin yanı sıra siyasi parti, kilise, sosyal kulüp ve benzeri gönüllü grupların bir birlik çerçevesinde toplanma hakkını elde ettikleri 19.yy'ın ortalarına kadar beklmeleri gerekmiştir (Rosenberg ve Birdzell Jr., 1992: 227-239).

Zamanla elit gruplar ve bireylere yönelik özel ayrıcalıklar ve monopol haklar, piyasalara giriş ve ticarete getirilen engellere karşılık; rekabetçi piyasalara girişi, bireysel özgürlükleri ve hukukun üstünlüğünü savunan politikalara yer verilmiştir. Böylece refah ve zenginliğe yönelik tavır ve tutumların değişmesi tüketim ve üretim yapısında değişmelere neden olmuştur. Buna bağlı olarak İngiltere'de önce finansal kurumlar gelişmiş, finansal ve ticari gelişme süreci ekonomik kurumlarda da büyük değişimler yaşanmasına yol açmıştır. Sonuç olarak ekonomik kaynakların dağılımı farklılaşmış, Sanayi Devrimi (1760-1829) ile sonuçlanan hızlı ekonomik büyüme sağlanmıştır. Sanayi Devrimi, Batı Avrupa ve Amerikan toplumlarının ekonomik refahlarında belirgin bir ilerlemenin başlangıcını simgelemekteydi. Ekonomik olduğu kadar derin sosyal değişimleri gerektiren Sanayi Devrimi ve onun getirdiği gelişmelerden hayat tarzı köklü bir şekilde etkilenmeyen çok az insan bulunmaktadır. Nüfus artışı, insan ömrünün uzaması, birçok hastalığın çaresinin bulunması ve bir yaşını doldurmadan ölen bebek sayısının azalmasının da gösterdiği gibi insan yaşamında birçok ilerleme kaydedilmiştir. Toplumsal bilimler ve fen bilimlerinin gelişmesi de bu döneme denk gelmektedir. Sanayi Devrimi'nin etkisiyle en az değişme gösteren ve değişimi gecikmeli olarak yaşayan kesim, hayati kararları alan üst yöneticiler (toplumun üst kademesi) olmuştur. Sanayi Devrimi sadece İngiltere ile sınırlı kalmamış, Devrim ile birlikte gelişen teknolojileri kullanan ülkeler de zenginleşmiştir. Özetle, Sanayi Devriminin İngiltere'de başlaması politik bir devrimden geçmesi sonucunda olmuştur (Shirley, 2008: 144-151; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2004: 7; Deane, 2000: 245-249; Rosenberg ve Birdzell Jr., 1992: 199).

18. yy.'ın başında Londra sermaye piyasaları bölgesel sermaye piyasalarına ayrılmış olsa da yüzyılın geri kalan kısmında savaş önlemlerinin bir fonksiyonu olarak,

entegre olmuş bir piyasasının varlığı söz konusuydu ( Weiss ve Hobson, 1999: 142). Ancak İngiltere’de finansal sistemin entegrasyonunun tam olarak sağlanması, 1920’lerde faiz oranlarının bütün şehirlerde ve taşrada eşitlenmesiyle mümkün olmuştur (Chang, 2003: 163). Devletin yatırım ve ekonomik büyümeyi sağlamaktaki en önemli uygulaması, vergi sistemi yoluyla aktif bir biçimde paranın tasarruf yapamayan yoksul (tüketici) gruplardan alınıp, yüksek oranda tasarruf yapan zengin (yatırımcı) gruplara aktarmasıydı. Devletin kreditorlerine yaptığı ödemelerin çoğunlukla düşük gelir grupları tarafından verilen vergilerle yapılması, gelirin fakirden zengine aktarılması anlamına geliyordu. Bu durum, özel ekonomi içinde yatırımların artmasına yol açmıştır. Sonuç olarak 1688’den 1815’e kadar devam eden savaşlar, devletin vergi sistemi yoluyla, sanayi devriminin bir tür doğrudan olmayan finansmanına yardımcı olmasını sağlamıştır (Weiss ve Hobson, 1999: 143-145).

Sanayi devrimi öncesinde İngiltere gelir dağılımında, 1755 öncesi otuz kırk yıl içinde elde edilen olağanüstü bol ürün yıllarından doğan bir dizi değişim yaşamıştır. Bol ürün, yiyecek fiyatlarının düşmesine, işgücü maliyetlerinin yükselmesine neden olmuştur. Buna bağlı olarak işgücü kiralayan çiftçilerin kârları ve toprak sahiplerinin kira gelirleri düşmüştür. Diğer taraftan rençberler, yoksullar ve tarım işçileri için bol ürün, daha fazla iş, daha fazla ücret ve rençberin küçük tarlasından daha fazla ürün elde etmesi anlamına gelmekteydi. Bol ürün yıllarının birbirini izlemesi, çiftçileri ve toprak sahiplerini daha yoksul; toplumun diğer tüm üyelerini ise daha zengin yapmıştır. Böylece gelirlerin genel olarak tarımda yoksul kesimin, şehirde işçilerin ve imalatçıların lehine yeniden dağılımı gerçekleşmiş ve bu kesim paraları ile daha fazla mal satın alabilir duruma gelmiştir. Bütün bunlar İngiliz sanayine ve ticaretine bir kuşaktan daha fazla süren belirgin bir teşvik sağlamıştır. Sonuç olarak, “zirai bunalım” dönemi yatırılabilir zirai fazlayı azaltmış olsa da sınai gelişmeyi uyarmıştır (Deane, 2000: 115-116).

İngiltere’de devlet desteği genellikle özel bir sektörde bütün firmalara, ayırım yapılmaksızın ve icraat şartları konulmaksızın sağlanır (Weiss ve Hobson, 1999: 254). İngiliz yasalarında yer alan bu koruyucu politikaların ağır yükünün İngiliz sanayisinin güçlenmesini engellediğini ve ekonomik değişimin getirdiği sosyal

bunalımı şiddetlendirdiğini anlayan İngiltere, 19. yy'ın ikinci yarısında ekonomik faaliyetler ve ticaretin serbest akışı üzerindeki sınırlamaları azaltmış ya da kaldırmıştır. Ancak, hükümet sosyal olarak ezilmiş gruplar lehine ekonomiye müdahale etme görevini üstlenmiştir (Deane, 2000: 198-205). Liberal ve muhafazakâr hükümetler, bir takım reform kanunları çıkartmıştır. Örneğin; emek piyasası mevzuatında değişiklikler yapılarak, sanayi alanında işçiler lehine kanun düzenlemeleri yapılmıştır. İngiliz devlet tarihinin dönüm noktalarından biri olarak kabul edilen bu kanunlarla birlikte İngiltere'de ekonomik kurumlar değişmeye başlamıştır. (Acemoglu, Johnson ve Robinson, 2005: 459). İngiliz imalatçılarının arzlarını arttırmaları yönündeki eğilim, 19. yy.'ın ortalarından başlayarak ikinci yarısında hızlanmıştır. Bunun teknik değişmeye sağladığı teşvik, yeniliğe karşı ilgiyi arttırmıştır. 18. yy.'ın sonlarında belirgin şekilde ortaya çıkan yeni teknolojik imkanlardan kaynaklanan üretim tarz ve ölçeğindeki değişmelerle yenilik arzusu daha etkin hale gelmiştir (Deane, 2000: 122-123).

İngiltere'nin imparatorlukça şekillendirilen kurumları, endüstriyel dönüşümü devam ettirmek açısından uygun değildi. İngiltere'de devletin emperyalist karakteri ve kurumsal mirası, yatırımcıların sanayiye ilgisini giderek azaltmış ve devlet-endüstri ilişkileri zayıf kalmıştır. Bu durum, devletin dışa yönelik askeri ve ticari yönelimini güçlendirmiş, serbest ticaret ve deniz aşırı yatırıma, Sterlin'in değerinin korunmasına öncelik verilmesi sanayinin ümitlerini kırmıştır. Hükümet ve endüstri uzun süreli ve kökleşmiş bir biçimde kısımlara ayrılmıştır. (Weiss ve Hobson, 1999: 249-252). Sonuç olarak, Şanlı Devrim ile birlikte siyasi kurumlarda yaşanan değişim, zamanla ekonomik alandaki tavır ve tutumları değiştirmiş, buna bağlı olarak ekonomik kurumlarda da büyük değişimler yaşanmasına yol açmıştır. Bu gelişmelerin ardından Sanayi Devrimi'ni başaran İngiltere'nin 19. yy ortalarında sahip olduğu bu ekonomik üstünlük dönemi, 20. yy.'da, I. Dünya Savaşı ile birlikte ABD tarafından devralınmıştır (Rodrik, 2009: 15).

Tablo 2.1'de 1980-2010 yılları arasında İngiltere'ye ait kurumsal yapı göstergelerine yer verilmiştir. Tablo 2.1'deki veriler İngiltere'de, yargı sisteminin siyasi etkilerden bağımsız bir şekilde işlediğini göstermektedir. Tabloya göre, anlaşmazlıkların

çözümü konusunda İngiltere’de oldukça verimli ve nötr bir yasal çerçeve izlenmektedir. “Mülkiyet haklarının korunması”na ait veriler, İngiltere’de mülkiyet haklarının kanunlarla açık bir şekilde tanımlanmasına ve mülkiyet haklarının korunmasına yüksek oranda önem verildiğini ortaya koymaktadır.

**Tablo 2.1: İngiltere’nin Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)**

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE ÖZGÜRLÜĞÜ		DIŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PIYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarete Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüşvet/Kayıma
1980	-	-	-	-	-	3,94	1	1	8,28	7,41	-
1985	-	-	-	-	-	4,40	-	-	8,33	8,19	-
1990	-	-	-	-	-	5,60	1	2	8,14	8,38	-
1995	9,50	8,90	7,10	8,80	-	5,40	1	2	8,25	8,06	8,70
2000	9,00	9,00	8,40	10,00	-	6,00	1	2	8,42	8,08	8,97
2005	8,74	8,38	9,09	10,00	7,25	6,66	1	1	7,65	8,17	9,04
2010	8,66	6,79	8,34	10,00	5,95	5,18	1	1	8,43	7,42	7,70

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 2.1, İngiltere’nin “siyasi istikrar” açısından çok iyi konumda olduğunu ortaya koymaktadır. Tabloda yer alan “Sözleşmelerin uygulanabilirliği”ne ait veriler 2005 yılından itibaren yer almakta ve incelenen dönemin son yıllarını kapsamaktadır. Buna göre 2005 yılında 7,25 gibi iyi bir değere sahip olan İngiltere 2010 yılında bu değeri 5,95’e düşürerek, sözleşmelerin uygulanabilirliği itibariyle bir performans kaybı yaşamıştır.

Tablo 2.1 verilerine bakarak, 1980’de 3,94 değeriyle yüksek düzeyde hükümet müdahalesi uyguladığını anladığımız İngiltere’nin, 2010 yılına kadar geçen süreçte, bu gösterge açısından inişli çıkışlı bir seyir izlediğini görmekteyiz. Hükümet müdahalesi göstergesi itibariyle aldığı en yüksek değer 2005 yılındaki 6,66 değeri olması ve bu değer yeterince yüksek olmaması aslında tüm dönem boyunca hükümet müdahalesine ağırlık verdiğini göstermektedir. Tablo 2.1’de yer alan tüm göstergeler arasında İngiltere’nin başarısız olduğu tek alanın “hükümet müdahalesi” olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 2.1’den, İngiltere’nin gerek politik özgürlükler gerekse sivil özgürlükler açısından toplumda çok geniş özgürlükler tanıdığı görülmektedir. Tablodaki veriler, İngiltere’nin 2005 yılı dışında incelenen dönemin tamamında “Dış ticarete serbestlik” göstergesinde, 8’in üstünde değerlere sahip olduğunu; 2005 yılında ise, 7,65 şeklinde yine çok düşük olmayan değeri ile 1980-2010 dönemi boyunca serbest dış ticaret politikaları benimseyip, uyguladığını ortaya koymuştur.

Tabloya göre İngiltere kredi, iş ve emek piyasalarına ait düzenlemelerin kalitesi açısından başarılı bir görünüm sergilerken; İngiltere’deki hükümet politikalarının ve yasalarının rüşvet ve kayırmaya izin vermediği, yasadışı ödemeleri engelleyen düzenlemelere ağırlık verildiği söylenebilir.

### **c. Fransa’da Kurumsal Yapı**

18. ve 19. yüzyıllar arasında, dönemin en büyük sömürge imparatorluklarından biri olan Fransa, 1789 yılında gerçekleşen Fransız Devrimi’ne kadar krallık sistemiyle yönetilmiştir (Meyer, 2008: 19). Fransa’nın devrim öncesindeki siyasal yapısı incelendiğinde, iktidarın kaynağı olarak Tanrı’nın görüldüğü monarşinin varlığı göze çarpmaktadır. Buna göre, yasama ve yargı yetkisi Kral’da toplanmakta, Kral’ın yöneticilik hak ve yetkilerinin sınırsız olduğu kabul edilmektedir. Ancak, uygulamada Kral’ın yetkilerini kısıtlayan, “genel meclisler” ve “parlamentolar” gibi bazı kurumlar bulunmaktaydı. 18. yüzyılda Fransa’nın önemli kentlerinde kurulmuş olan on iki adet parlamento, kralın yasama gücünü sınırlayabildikleri gibi, adalet



dağıtımını da üstlenmiş durumdaydılar. 17. yüzyılın sonlarında feodal düzen çözülmüş ve yerini merkezi bir imparatorluğa bırakmış ve 18. yüzyılda, kralın yanı sıra “Bakanlar Kurulu” denebilecek bir kurul oluşturulmuştur. Kral belli zamanlarda bu kuruldaki bakanlarla görüşerek, kararlar almış ve devlet işleri bu şekilde yürütülmüştür (Ateş, 2004: 102- 105).

Fransa'nın devrim öncesindeki toplumsal yapısına bakıldığında, “soylular (aristokratlar)”, “ruhbanlar” ve “halk (üçüncü sınıf)” şeklinde üç ayrı sınıfın varlığı görülmektedir. Soylular, eski dönemlerin feodal beylerinin uzantılarıydı. Önemli oranda toprak sahibiydiler ve bu toprakların gelirleriyle geçinmekteydiler. Ancak, zamanla bu avantajlı durumlarını kaybetmişler ve bir bölümü topraklarını ellerinden çıkarmak zorunda kalmıştır. Rejime karşı ilk ciddi başkaldırış, 18. yüzyılda ekonomik güçlerini kaybeden soylulardan gelmiştir (Sander, 1998: 145; Ateş, 2004: 95). Fransa'daki bir diğer toplumsal sınıf olan ruhbanlar, “soylu rahipler”, “tarikatçılar” ve “aşağı rahipler” şeklinde gruplara ayrılmış durumdaydılar. Bunlar arasında da soylu ruhbanlar ekonomik açıdan güçlü konumdaydılar. Çünkü, Fransa'da ekilebilir toprakların bir kısmının mülkiyeti kiliseye aitti ve buradan elde edilen gelir de ruhbanların en üst düzeyinde bulunan bu gruba akmaktaydı. Diğer iki grup ise, ekonomik sıkıntı içinde yaşamaktaydılar. Devrim öncesi Fransa'nın en geniş ve bünyesi açısından en karmaşık grubunu, halk oluşturmaktaydı. Bu grup genel olarak, “köylüler”, “kentlerdeki halk” ve “burjuvazi” şeklinde ayrılmaktaydı. Aralarında çıkar çatışmaları olsa da, ortak olarak birleştikleri nokta, mevcut rejimin kötülüğü ve değiştirilmesi gerektiği olmuştur (Ateş, 2004: 100-101).

Tekrarlanan savaşlar ve mağlubiyetler nedeniyle kötüleşen Fransız monarşisini iyileştirmek amacıyla yüksek vergi oranları uygulanmaktaydı. (Skocpol, 1987: 61). Ekonomik gücü elinde bulunduran burjuva kesimi, yönetime katılamamanın verdiği rahatsızlıkla siyasi bir kimlik arayışına girerek, harekete geçmiştir. Yüksek vergi oranlarının indirilmesi; bir anayasa ile monarşinin yetkilerinin sınırlandırılması; basın özgürlüğü ve iç gümrük duvarlarının indirilmesi gibi istekler, isyanın burjuva niteliğini net olarak ortaya koymuştur. Toplumsal yapıyı oluşturan tüm grupların mevcut rejime karşı memnuniyetsizleri, 1789 ayaklanmasına katkıda bulunmuştur.

1789'da gerçekleşen devrimle birlikte, yasalar önünde eşitlik, söz ve basın özgürlüğü, özel mülkiyetin dokunulmazlığı ve vergilerin toplumda dengeli bir şekilde dağıtılması gibi olgulara vurgu yapan, "İnsan ve Yurttaş Hakları Bildirisi" ilan edilmiştir. Avrupa tarihinde bir dönüm noktası olan Fransız Devrimi, dünyanın geri kalanında da, tüm düşünce ve kurumlarda derin etkiler bırakmıştır (Sander, 1998: 145-149).

Fransa için 19. yüzyıl, imparatorluk, cumhuriyet ve monarşi gibi çeşitli rejimlerin denendiği, siyasi istikrarsızlıklar ve derin değişimlerin yaşandığı bir dönem olmuştur (Skocpol, 1987: 201). 1792'de istila tehdidi altında kalan devrimcilerin, Avusturya ve Prusya'ya savaş ilan etmesi ve bir çok Avrupa devleti ile savaşmaya başlamasıyla birlikte, inkılap fikirleri de yayılmaya başlamıştır (Sander, 1998: 147). Fransız Devrimi'nin generali Napolyon Bonapart, Kasım 1799'da Fransa Cumhuriyeti'nin ilk başkanı olmuş ve 19. yüzyıla damgasını vurmuştur. Napolyon'un monarşik düzene geri dönme ve imparatorluk kurma fikri kısa zamanda ortaya çıkmıştır. Napolyon'un yönetimi altında, öncelikle, kötü durumda olan Fransız maliyesi düzene sokulmuş; Fransa Merkez Bankası, bir çok prestijli okul gibi kalıcı kurumlar oluşturulmuş; hâla Fransa'da hukukun temeli olan Medeni Kanun, 1804'te kabul edilmiştir. Ancak Napolyon Bonapart, 1804'te Napolyon I adı altında, kendini Fransa İmparatoru ilan etmiştir. 1815'te Atlantik'in ortasında St Helena adasına sınır dışı edilen Napolyon, altı yıl sonra hayatını kaybetmiştir. 1815 yılında, ekonomik olarak zayıf ve derinden bölünmüş olan Fransa'da, monarşi yeniden restore edilmiş; 1830 ve 1848 devrimlerini yaşayan Fransa, 1852-1870 arası yılları, imparatorluk; 1870-1940 arası yılları ise cumhuriyet rejimleri ile geçirmiştir (Meyer, 2008: 21-27; Ateş, 2004: 137-152).

Dünyanın ikinci en büyük sömürge imparatoru olan Fransa, 20. yüzyılın başlarında da ikinci sanayi devriminin bilimsel ve teknik yeniliklerinden (fotoğraf, gramofon, elektrik, otomobil, bisiklet v.s.) yararlanmış; sanat, kültür ve bilim alanlarında ön planda olarak, uluslararası diplomaside öncü bir rol oynamış ve uluslararası bir prestije sahip olmuştur. Ayrıca 20. yüzyıl, I. Dünya Savaşı'ndan büyük bir zararla çıkan Fransa için, derin bir kültürel değişimin yaşandığı bir dönem olmuştur. Savaş

sırasında, ekonomik ve sosyal faaliyetlerin bir çok alanında kadınlar, erkeklerin yerini almıştır. 1930’lu ve 1940’lı yıllarda ise, haftalık çalışma süresinin 40 saatle sınırlandırılması; iki haftalık ücretli izin hakkının zorunlu hale getirilmesi; işçilere grev hakkının verilmesi; bankalar ve büyük şirketlerin (enerji, ulaştırma, sigorta) millileştirilmesi; kadınlar için oy hakkı gibi radikal reformlar yapılmıştır. 1949’da NATO üyesi olan Fransa, diğer beş Avrupa ülkesiyle birlikte, 1951’de Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT)’nu kurarak, bugünkü AB’nin temellerini atmıştır (Meyer, 2008: 28-31). 1789’dan sonraki dönemde Fransa, kapitalist sanayileşen bir toplum olmuş, sosyal ve kurumsal özellikleriyle de bu durumu devam ettirmiştir. Fransa, endüstriyel kalkınmanın bölgesel ve sektörel alanını derinden şekillendirerek, özel yatırımlar için fırsatlar vererek, her zaman ekonomik yaşamda temel bir güç olmayı başarmıştır (Skocpol, 1987: 201).

Tablo 2.2’deki veriler, Fransa’nın sosyal güvenlik, dış ticaretin serbestleştirilmesi, söz ve basın özgürlüğü, hukuk sistemi ve mülkiyet haklarının korunması gibi alanlarda yapmış olduğu reformların bir yansımasıdır. Tablo 2.2’ye göre, “Hesap Verilebilirlik, Şeffaflık, İfade Özgürlüğü” açısından, Fransa’nın, özgürlüklere önem veren bir toplum olduğu görülmektedir. Ayrıca, Fransa’nın yargı bağımsızlığı, tarafsız mahkemeler, mülkiyet haklarının korunması, siyasi istikrar ve sözleşmelerin uygulanabilirliği alt bileşenlerinde yıllar itibariyle sahip olduğu değerlere bakarak, bu alanlarda yaptığı düzenlemeler ile “Hukuk Sistemi ve Mülkiyet Hakları”nın kaliteli bir şekilde oluşturulmaya çalışıldığı söylenebilir.

Tablo 2.2: Fransa'nın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE ÖZGÜRLÜĞÜ		DİŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PİYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarette Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüşvet/Kayırma
1980	-	-	-	-	-	4,22	1	2	6,83	5,97	-
1985	-	-	-	-	-	3,10	-	-	6,84	5,92	-
1990	-	-	-	-	-	3,50	1	2	7,46	5,94	-
1995	6,60	5,60	7,30	8,00	-	3,20	1	2	7,44	5,99	6,76
2000	6,30	8,00	9,40	8,30	-	2,30	1	2	8,13	6,91	7,71
2005	6,77	6,78	8,47	8,82	9,19	4,11	1	1	7,21	6,59	8,29
2010	6,50	6,38	8,25	9,17	6,91	4,66	1	1	7,68	6,92	7,16

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 2.2'ye göre, hükümet politikalarının, yasalarının ve yönetmeliklerinin Fransa'daki şirketler üzerinde yasadışı ödemeleri engelleme konusunda etkili olduğunu ortaya koymaktadır. İthalat ve ihracat işlemlerini yoğun olarak AB üyesi ülkelerle gerçekleştiren ve serbest dolaşım nedeniyle uluslararası ticarete bu ülkelere tarife uygulamayan Fransa'nın "Dış Ticarete Serbestlik" göstergesi 1980'de 6,83 iken 2000'de 8,13 değerine yükselmiş ve 2010'da 7,68 değerini almıştır. Yabancı yatırımların kısıtlanıp kısıtlanmadığı ve şirketlerde yabancı mülkiyetinin hâkimiyetinin ne derece yaygın olduğunu da gösteren bu gösterge açısından ülkenin güçlü bir kurumsal yapıya sahip olduğunu söyleyebiliriz.

## 2. Amerika Birleşik Devletleri'nde Kurumsal Yapı

1880'ler Amerika Birleşik Devletleri (ABD) için değişiklikler ve yeniden yapılanma dönemi olmuştur. ABD ekonomisi endüstri ağırlıklı bir ekonomiye dönüşerek Eski Dünya'nın ekonomik sömürgesi olmaktan çıkmıştır. 1880'den başlayarak, üretimde artış ve üretilen malların fiyatlarında düşüşler başlamıştır. 1893'ün ardından uzun ve ağır bir buhran dönemi yaşanmıştır. Bu ağır koşullarda küçük üretici firmalar yoğun parasal sorunlar yaşamaya başlamıştır. Bu sorunların etkisiyle ABD'de sermayeyi çekecek yeni örgütlenme biçimlerine ve kuruluşlara ihtiyaç duyulması, şirketleşme, tröstlerin kurulması ve birleşmelere yol açmıştır (Rosenberg ve Birdzell Jr, 1992: 244-248).

İkinci Dünya Savaşı Amerika'nın kariyerinde bir endüstriyel ve askeri güç olarak dönüm noktası olmuştur. Savaş sırasında giyim, beslenme, ulaşım ihtiyaçları ve silahlandırmak için uygulanan yatırım programları ABD'nin endüstri gücüne destek sağlamıştır. Soğuk Savaş dönemi boyunca (1945-1990) inşa edilen savunma sektörünün temel think-tank ve arabulucu rolü üzerinden, bürokrasi tedrici bir biçimde özel sektör ile güçlü işbirliği bağları geliştirmiştir. Dolayısıyla ulusal güvenlik temeli üzerinde önemli bir kurumsal kapasite inşa edilmiştir. Devlet endüstrileşmede temel itici güç olmamasına karşın, bu süreç piyasa güçlerine terk edilmemiştir. Ekonominin koordinasyonu üstün örgütsel yetenekleri temsil eden şirketlere bırakılarak, anti-devletçi yönde bir gelişme anlayışı sağlanırken; ulusal devlet federal güvenlik kurumları yoluyla dışarıda gücün inşası üzerinde yoğunlaşmıştır. Endüstrileşmenin ilk dönemi ulusal devlet inşasıyla arka arkaya meydana gelmiştir. ABD'de endüstriyel ekonomi politikası, Güneyli ayrımcılık ve endüstriyel Kuzey ile tarımsal Güney arasındaki iç uyumsuzlukla şekillenmiştir. (Weiss ve Hobson, 1999: 255-264).

ABD modern rekabet yasasının öncülüğünü yapmış ve şirketlerin evrimi üzerinde önemli bir etki yaratan Sherman Anti-tröst Yasası 1890'da yürürlüğe girmiştir. Yasanın uygulanmasıyla ilgili aksaklıklar nedeniyle 1914 tarihli Clayton Anti-tröst Yasası uygulamaya girmiştir. Bu tarihlerde ABD'de, federal düzeyde menkul

kıymetlerle ilgili veya çocuk işgücünü düzenleyen bir yasa bulunmamaktaydı, eyalet düzeyindeki az sayıdaki yasa da düşük nitelikteydi ve düzgün uygulanmamaktaydı (Chang, 2003: 161-206). Yüksek mevkilerdeki Amerikalı bürokratların kısa dönemli atamalarla sürekli yer değiştirmeleri, ABD’de federal yürütme organlarının, güçlü ve yüksek sivil bürokratlara sahip olmamasına ve zayıf kalmasına neden olmuştur (Weiss ve Hobson, 1999: 260).

Gelişmekte olan bir ülke ile serbest ticaret anlaşması imzalamak istediği zaman yatırım kuralları, fikri mülkiyetin korunması ve sermaye hareketleri alanlarına daha sıkı kısıtlamalar getirilmesi yönünde ABD’nin gelişmekte olan ülke üzerinde uyguladığı bir takım baskılar söz konusu olmuştur. Örneğin, ABD-Ürdün Serbest Ticaret Anlaşması, Ürdün’e WTO’de bulunandan daha kısıtlayıcı fikri mülkiyet hakkı kuralları dayatmaktadır. ABD, Şili ile yaptığı serbest ticaret anlaşmasında Şili’nin sermaye denetimini uygulama yeteneğine katı kısıtlamalar getirmiştir (Rodrik, 2009: 57-234).

Tablo 2.3, ABD’nin kurumsal yapısının görünümünü 1980-2010 dönemi için yansıtmaktadır. Tablo 2.3’teki verilere göre, yargı bağımsızlığı, tarafsız mahkemeler, mülkiyet haklarının korunması, siyasi istikrar ve sözleşmelerin uygulanabilirliği alt bileşenlerini kapsayan “Hukuk Sistemi ve Mülkiyet Hakları” göstergesi açısından ABD’nin güçlü bir kurumsal yapıya sahip olduğu görülmektedir. Evrensel değerler ve hukukun genel ilkelerinin toplumda en üst düzeyde olduğu ABD’de bu durumun nedeni olarak, hukuk alanında eyaletler arasında yaşanan rekabet gösterilmektedir. Eyaletler arası hukuki rekabet, en iyiye ulaşmayı, değişimi ve yenilenmeyi sağlamaktadır (Can, 2003: 1). “Hesap Verilebilirlik, Şeffaflık, İfade Özgürlüğü” açısından, 1980-2010 döneminde her yıl için en iyi değer olan 1’e sahip olan ABD’nde özgürlüklerin çok geniş tutulduğunu görülmektedir.

**Tablo 2.3: ABD'nin Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)**

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE ÖZGÜRLÜĞÜ		DIŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PIYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarette Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüşvet/Kayıma
1980	-	-	-	-	-	5,17	1	1	8,09	8,10	-
1985	-	-	-	-	-	6,00	-	-	7,78	8,08	-
1990	-	-	-	-	-	6,70	1	1	7,91	8,17	-
1995	8,30	8,50	7,80	9,20	-	6,90	1	1	8,01	8,21	7,91
2000	8,00	9,00	9,10	10,00	-	7,60	1	1	8,01	8,19	8,82
2005	6,60	6,80	8,05	6,67	8,12	7,13	1	1	7,46	8,29	7,23
2010	6,57	5,63	6,76	6,67	7,33	6,43	1	1	7,65	7,64	5,99

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

2008 yılının son aylarında ABD'deki taşınmaz mal piyasasının değer kaybetmesi sonucunda ortaya çıkan Mortgage Krizi'nin etkisiyle, hükümet müdahalesinin artması, Tablo 2.3'te ABD'nin "Hükümet Müdahalesi" bileşenine ait verinin 2005'te 7,13 değerinden, 2010'da 6,43 değerine düşmesinin bir nedeni olarak gösterilebilir. Tablodaki veriler, ABD'nin, 1980-2010 dönemi boyunca serbest dış ticaret politikaları izlediğini; iş, emek ve kredi piyasalarında kaliteli düzenlemeler oluşturduğunu; hükümet politikalarının, yasalarının ve yönetmeliklerinin şirketler üzerinde yasadışı ödemeleri engelleme konusunda etkili olduğunu ortaya koymaktadır.

### 3. Asya'nın Gelişmiş Ekonomilerine Kurumsal Yapı

Asya ülkelerinin ekonomik gelişme konusunda gösterdikleri başarılarında kurumsal yapılarındaki dönüşümlerin önemi büyüktür. Asya ülkelerinin çoğunda sömürge döneminden kalan miras tarafından şekillenen ve yavaş yavaş değişen kurumların yanı sıra küreselleşmenin etkisi ve liderlik hırsıyla hızla değişen kurumlar da bulunmaktadır (Çin ve Hindistan gibi). Bir çok Asya ülkesinin teknolojik ilerleme, araştırma-geliştirme ve inovasyon faaliyetlerine önem vermesi (Güney Kore, Japonya, Çin gibi), yabancı yatırımların arttırılmasıyla ilgili yasal düzenlemelerin yapılması (Vietnam), devletin ekonomideki rolünün sınırlandırılması (Güney Kore) şeklindeki reform uygulamaları ile ekonomik kalkınmaya önem vermeleri Asya ülkelerinde kurumların dönüşümüne neden olmuştur.

Ekonomik kalkınmaya önem veren politik ve bürokratik kadroların uzun süre iktidarda bulunmalarının sağladığı istikrar, Asya ekonomilerinin kalkınmalarında önemli rol oynamıştır. Asya ülkelerinin çoğunda devletin ekonomik kalkınmaya önderlik ettiği görülmektedir. Bu önderlik ekonominin bir çok sektörüne bilfiil girerek sürdürülen bir önderlik değil, özel sektörle birlikte ekonominin geleceğini yönlendirerek yapılan stratejik bir önderliktir. Seçicilik, bölgedeki ticaret ve endüstri politikasının önemli bir özelliğidir. Her sektörün desteklenmesi yerine kalkınma bölgeleri olarak belirlenmiş özel yatırımlar için spesifik sektörler hedef alınmıştır. Devlet ulusal ekonomik hedefleri saptayıp, geleceğin sanayi ve ticaret sektörlerini belirleyerek, gerekli olan kural, karar ve teşvikleri oluşturarak ekonomik kalkınmada yönlendirici ve denetleyici bir rol oynamıştır (Kozlu: 1994: 108-134; Weiss ve Hobson, 1999: 179).

Asya ekonomilerinde iyi icraatlar ödüllendirilirken, başarısızlık ağır bir şekilde cezalandırılmıştır. Devlet tarafından verilen teşviklerin karşılığında firmalardan istenen, yeni teknolojileri getirmeleri ve uluslararası rekabet gücüne sahip sanayilerin oluşturulması olmuştur. Bunu başaramayanlardan ise, devlet desteği hızla çekilmiştir. Etkin fakat sınırlı devlet müdahalesini kapsayan, gerektiğinde iç piyasayı koruyan ancak aynı zamanda ihracatı destekleyen ekonomi politikalarının varlığı ekonomik



kalkınmada başarıyı getirmiştir. Asya ülkelerindeki korumacı politikalar, ithal ikamesi stratejinin değil ihracata dayalı kalkınma stratejisinin bir parçası şeklinde, kısa süreli olarak uygulanmıştır (Kozlu: 1994: 108-134; Weiss ve Hobson, 1999: 178).

Eğitim ve teknolojiye yapılan önemli oranlardaki yatırımlar, Asya ekonomilerinin kalkınmalarındaki temel unsurlardan biri olmuştur. Doğu Asya, sanayileşmesinin başında eğitim için ayırdığı kaynakları yükseköğretim yerine ilk ve ortaöğretimde yoğunlaştırarak, işgücünün büyük çoğunluğunun niteliğini yükseltmiştir. Örneğin Japonya’da ilköğretim herkese açık ve devletçe karşılanırken, devletin katkısı giderek azalmakta ve üniversite seviyesinde çok sınırlı düzeyde kalmaktadır (Kozlu: 1994: 320-321).

Japonya, Güney Kore ve Tayvan gibi Asya ekonomilerinde bürokratlar, liyakat sistemine dayalı, özenli bir işe alma ve terfi sistemine tabidirler. Yüksek bürokratların atamalarının siyasi olmayışı, uzun süren bir kariyer ve elitlerin eğitim deneyimiyle birleştiğinde, ortaya güçlü bir kimlik duygusuna ve kolektif eylem kapasitesine sahip, eşine az rastlanır derecede kendini işine adanmış, işinin ehli bir memur kadrosu çıkarmaktadır. Bu da güçlü bir ulusal görev duygusunun temellerini oluşturmaktadır (Weiss ve Hobson, 1999: 193). Her üç ülkenin homojen nüfus yapıları, Konfüçyüs felsefesi ile çerçevelenmiş ve geleneksel olarak ticaret ile teşebbüse açık kültür dokuları da ekonomik kalkınmalarında başarıların nedenleri arasında yer almaktadır (Kozlu: 1994: 158).

#### **a. Japonya’da Kurumsal Yapı**

Japonya XX. yüzyıl’ın ikinci yarısının ilk mucizevi kapitalist ülkesidir. Aynı yüzyıl içinde iki kez yoksulluktan zenginliğe çıkmıştır (Desai, 2011: 380). Japonya’da “ilerleme”, Batı’dakine kıyasla sık sık ve uzun dönemlerde, hemen ölçülebilir bir niteliğe sahip olmuştur. Nesilden nesile geçen kendini geliştirme tavrı, kültürel formların tarihte eşine rastlanmayan bir titizlikle benimsenmesiyle başarılmıştır. Bu tavrın belirleyici özelliği, her şeyi “mükemmel” şekilde yapmanın bir yolu olduğu

düşüncesidir (Wolferen, 1992: 437). Japonlar, toplumsal olarak kendilerinden üst konumda olanlara itaatı ve saygıyı doğal olarak kabule şartlanmıştır. Japonya’da kurumsallaştırılmış ve kültürel müeyyidelere bağlanmış itaat düzenlemeleri ve iktidar sahiplerine gerçeğin temsili konusunda sağlanan esneklik, otoriter iktidar kullanımı için en ideal şartları yaratır. Yönetilenlerin faaliyetlerini denetleyecek ve sınırlayacak yasalardan ayrı olarak, yöneticilerin iktidarlarını sınırlandıracak yasaların geliştirilmesi için vazgeçilmez bir koşul olan yasal muhalefet nosyonu, Japon geleneğinde yoktur. Japonya, din ve kabile organizasyonları gibi diğer Asya ülkeleri ve Batı’da var olan ve kurulmuş yönetici sınıfa karşı çıkan alternatif bir güç temelini oluşturacak kurumlardan hiçbirine sahip değildir. Çiftçi kooperatifleri ve işçi sendikaları gibi çıkar gruplarının çoğu sistem tarafından sindirilmiştir. Bu nedenle, politik düzene başkaldırıcı bir örnek gösterilemez (Wolferen, 1992: 59-312).

Japon endüstrileşme sürecinin başlarında, hükümetlerle güçlü bağlantıları olan büyük ölçekli aile firmaları, hükümetin de desteğiyle endüstriye hâkim güçlü Japon örgütleri olan “zaibatsu”lara (Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Yasuda) dönüşmüşlerdir. Hükümetin mali yardım, vergi muafiyeti ve dış ticarete ayrıcalığa sahip olmak gibi kolaylıklar sağladığı zaibatsu’daki holding şirketler, şirket ağlarındaki ana endüstriyel firmalara sermaye sağlamışlardır. Japonya’nın II. Dünya Savaşında yenilmesiyle, işgal kuvvetleri tarafından güçlü holding ağlarını zayıflatmak amacıyla, Japon ekonomisinin önemli kısımlarını kontrol eden zaibatsu yapısı dağıtılmış, zaibatsu’lardaki aile mülkiyeti kaldırılmış ve önde gelen bazı zaibatsu şirketleri birbirinden ayrılmıştır. Zaibatsu’lar dağıldığında ve ana firma ile tedarikçiler arasındaki resmi bağlar yapısal olarak ortadan kalktığında, çalışanlar sosyal sermayelerini koruma çabasıyla, faaliyetlerini kendi aralarında var olan sosyal bağlara göre uyumlaştırmaya başlamışlardır (Bhappu, 2001: 160-163).

Japonya’da “zaikai”ler (iş çevresinin en üst düzey yetkilileri), özellikle güçlü iş federasyonları kanalıyla seslerini duyurarak, Japon politik karar verme mekanizmasına egemen olmuştur. Buna göre, bürokratların zaikai’nin vekili olarak görev yaptığı düşüncesi yaygınlaşmıştır. 1980’li yıllarda zaikai’ler daha da

bürokratikleştirilmiş, iş çevresine egemen olan bir ihtiyarlar hükümrânlığı kurulmuştur. Böylece zaikai'ler, iç piyasada mevcut sanayilerinin uluslararası rekabetten korunması ile sanayi yönelmelerinde koordinasyon ve liderlik için bakanlıklara son derece bağımlı bir şekilde, olağanüstü güçlerini ve nüfuslarını kullanmayı sürdürmüşlerdir (Wolferen, 1992: 39-41).

Japonya'da 1945 yılında sendikal özgürlük, kadınlara oy hakkı, serbest eğitim sisteminin kurulması, mutlakiyetçi siyasal rejimin ortadan kaldırılması ve ekonomik sistemin demokratlaştırılması gibi alanlar üzerinde başlatılan ekonomik kalkınma seferberliği, zamanla Japon mucizesine dönüşmüştür. Bu dönüşüm, Japonya'nın kurumsal yapısına ait verilerin yer aldığı Tablo 2.4 yardımıyla yansıtılmaya çalışılmıştır. Japonya'da gerçekleştirilen reformlardan biri de politikayı temizlemek alanında olmuştur. İş çevreleri, iktidar şansının yüksek olduğu siyasi partilere seçim öncesinde çok büyük oranlarda mali destek sunarak, bu desteğin karşılığında da taleplerinin yerine getirilmesini sağlamaktaydılar. Bu nedenle 1992 yılında, seçim yasaının ve partilere bağışlarla ilgili kuralların patronaj sistemini ortadan kaldırıp, dürüstlüğü ve şeffaflığı getirecek şekilde değiştirilmesiyle ilgili ilk adımlar atılmıştır. Bürokratların firmalarla değil de sektörel dernek veya birlik gibi kurumlarla temasta bulunuyor olmaları, rüşveti engelleyerek bürokrasinin temiz kalmasını sağlamıştır. Japonya'da başarılı ekonomik mucizenin, kültür mirasından devralınan ve işbirliği içinde çalışabilme yolunda sahip olunan eşsiz yetenek nedeniyle gerçekleştiği savunulmaktadır. (Kozlu, 1994: 44-143).

Tablo 2.4'den Japonya'nın 1980-2010 yılları itibariyle "Hesap Verilebilirlik, Şeffaflık, İfade Özgürlüğü" bileşeninin aldığı değerler incelendiğinde yapılan reformların amacına ulaştığı görülmektedir. Aynı şekilde "Rüşvet/Kayıрма" bileşeni, 1995'de 4,60 şeklinde kötü bir değere sahipken, dürüstlük ve şeffaflıkla ilgili düzenlemeler sayesinde 2000, 2005 ve 2010 yıllarında sırasıyla, 8,50; 8,94 ve 8,06 gibi oldukça iyi değerlere sahip olmayı başarmıştır.

**Tablo 2.4: Japonya'nın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)**

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE ÖZGÜRLÜĞÜ		DIŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PIYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarette Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüşvet/Kayıma
1980	-	-	-	-	-	5,80	1	1	5,97	6,31	-
1985	-	-	-	-	-	6,00	-	-	6,34	6,33	-
1990	-	-	-	-	-	6,10	1	1	6,41	6,40	-
1995	8,30	6,10	6,80	9,40	-	5,00	1	2	6,26	6,46	4,60
2000	8,00	7,00	7,60	10,00	-	5,30	1	2	6,84	6,85	8,50
2005	7,60	7,31	8,73	8,33	9,48	5,72	1	2	6,35	7,75	8,94
2010	8,05	5,92	7,81	8,33	5,80	5,80	1	2	7,19	7,72	8,06

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Japon mucizesinde hükümet de önemli bir rol üstlenmiştir. Japonya'da hükümet tüm sektörlerin desteklenmesi yerine, gelişme ve kalkınma potansiyeli gösteren sektörlerin desteklenmesini benimsemiştir. Bu amaçla yüksek kazanç esnekliğine, verimlilik artışının yüksekliğine ve çalışan başına yüksek katma değer yaratma gücüne bakarak ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesinde kilit olarak gördüğü öncelikli sektörleri belirlemiştir. Bu sektörlerle cazip faizli krediler sunulması, ihracattan doğan kârların vergi dışı tutulması, para yardımı yapılması gibi çok yönlü ve sabit devlet yardımları sağlayarak, ulusal stratejiler gerçekleştirmiştir. Ayrıca Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (MITI), Maliye Bakanlığı (MOF) ve Japonya Merkez Bankası (BOJ) gibi devletin temel ekonomik organları arasındaki güçlü iletişim ve eşgüdümün varlığı, ekonomi politikalarının oluşturulmasının ve uygulanmasının çekişmelerden uzak ve istikrarlı bir şekilde sürdürülmesini sağlamıştır (Kozlu, 1994: 42-142; Weiss ve Hobson, 1999: 200).

MITI, uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek boyutlara ulaşmaya kadar yerli sanayinin korunması, stratejik sanayilerin geliştirilmesi, yabancı teknolojinin transferi, ulusal ekonomik hedeflerin belirlenip ilgili tüm örgütlerce tartışılıp ulusal bir konsensüsün oluşturulması işlevleri ile ekonomiyi yönlendirirken; MOF, devlet gelirlerinin artırılması; BOJ ise, enflasyonun düşük düzeyde tutulması hedeflerine odaklanmıştır. Aynı zamanda bu ekonomik organların özel sektör üzerindeki yönlendirici ağırlığının optimum düzeyde kalması da devlet-özel sektör uyumunu beraberinde getirmiş ve bu durum büyüme oranlarına olumlu olarak yansımıştır (Kozlu, 1994: 42-142; Weiss ve Hobson, 1999: 200). Japonya’da devletin belirlediği ve uyguladığı politikalarla ekonomiyi yönlendirme çabası, Tablo 2.4’de yer alan “Hükümet Müdahalesi” göstergesi verilerinden de izlenebilmektedir. Bu bileşen açısından, 1980-2010 dönemi boyunca en yüksek değerini 6,10 ile 1990’da alan Japonya, incelenen dönemin başında ve sonunda, 5,80 şeklinde aynı değerlere sahip olmuştur.

Japonya 1980’lerin başından itibaren, piyasa sapmasına neden olan politika sistemindeki düzenlemeleri yavaş yavaş kaldırmış ve çok az sayıda özelleştirme yapmış, dış ticaret rejimi 1990’ların sonuna kadar aşırı derecede kısıtlı olmayı sürdürmüştür (Rodrik, 2009: 164; Kozlu, 1994: 61). Tablo 2.4’ten “Dış Ticarete Serbestlik” göstergesi incelendiğinde de, 1990 ve 1995’te sırasıyla 6,41 ve 6,26 şeklinde değerlere sahipken; 2000 ve 2010 yıllarında sırasıyla 6,84 ve 7,19 değerlerini alması, Japonya’nın giderek daha serbest dış ticaret politikaları benimsediğini göstermektedir.

1970’lerin ortalarında bankalar, menkul kıymet şirketleri ve sigorta şirketleri tarafından konut kredisi vermek için kurulmuş olan ve 1980’lerde konut ipotek piyasasında bankaların yerini alan jusen firmaları (tüketici kredileri konusunda uzman kredi şirketleri), 1990’lara gelindiğinde gayrimenkul piyasasında söz sahibi konumdaydılar. Aynı dönemde gayrimenkul fiyatlarında başlayan düşüş, jusenlerin kredi portföylerinin kalitesini bozarak, sorunlu kredilerinin önemli boyutlarda artmasına neden olmuştur. Bu nedenle Jusen firmalarının tasfiyesini sağlamak

amacıyla bir paket hazırlanmıştır. Buna göre jusen firmalarının zararları kurucu bankalar, kreditor bankalar ve zirai mali kurumlar arasında paylaştırılmıştır. Zararın bir kısmı için de kamu kaynaklarına başvurulmuştur. Bu yönüyle Jusen problemi, mali sistemde istikrarın sağlanması amacıyla vergi mükelleflerinin paralarının kullanıldığı ilk olay olmuştur (Çokaklı, 2002: 11)

Japon ekonomisinde 1987'den itibaren hisse senetlerinde ve gayrimenkul fiyatlarında yapay bir yükselmenin olduğu, para arzının ve kredi hacminin genişlediği dönem bubble (balon) ekonomisi olarak adlandırılmıştır. Bu süreç, Japon ekonomisinin 1991 yılına kadar süren bir genişleme sürecine girmesiyle sonuçlanmıştır. Japonya 2001 yılına kadar serbest, adaletli ve global bir finansal sistemin oluşturulmasını amaçlayan bir dizi reform gerçekleştirmiştir. Piyasalara uyumlu sektörel yönlendirmelerin ötesinde devletin müdahaleci olmaması, üretim ve hizmet alanlarına girmemesinin yanında, vergilendirmede, anti-tekelci uygulamalarda, bankacılıkta ve sendikal ilişkilerde liberal politikalar uygulaması Japon mucizesinin gerçekleşmesinde önemli rol oynamıştır (Çokaklı, 2002: 6-13; Kozlu, 1994:48-143; Wolferen, 1992: 460-464).

Japonya'da gerçekleştirilen sosyal sigorta şirketi uygulamaları, ömür boyu iş garantisi ve şirketin sağladığı sosyal yardımlar gibi sosyal sigorta uygulamaları motivasyon ve verimliliği yükselten unsurlar olmuştur (Rodrik, 2009: 164; Kozlu, 1994: 61). Tablo 2.4'e göre Japonya, kredi, iş ve emek piyasalarında zamanla daha kaliteli düzenlemeler gerçekleştirmiştir.

Japon ekonomisi KOBİ<sup>10</sup>'lerin ağırlıklı olduğu bir firma yapısına sahiptir. Ancak, KOBİ'lerin inovasyon faaliyetlerini destekleyememeleri nedeniyle, Japon ekonomisinde inovasyon faaliyetleri düşük kalmaktadır. Japonya'nın endüstriyel organizasyonu incelendiğinde, geleneksel olarak uzun vadeli ilişkiler ve kapalı standartların uygulandığı görülmektedir. Kapalı karakterdeki standartlar, firma girişlerinin düşük seviyede kalmasına ve iç rekabetin zayıflamasına neden olmakta ve böylece inovasyon faaliyetlerini azaltmaktadır. Japon sermaye piyasasında girişim

<sup>10</sup> Japon ekonomisi açısından çalışan sayısının 50-300 arası olduğu ve ödenmiş sermayesi 50-300 milyon yen arasında olan firmalar KOBİ olarak tanımlanmaktadır (Storz, 2008: 404).

sermayesine sık rastlanmamaktadır. Oysa yeni sektörlerde kurulan firmaların yenilikçi yapıları nedeniyle riske açık olmalarından dolayı, risk yanlısı sermayeye ihtiyaçları olacaktır. Ayrıca girişim sermayesinin eksikliği, yeni girişimlerde bulunulması konusunda da engel yaratacaktır (Storz, 2008: 404- 406).

### **b. Güney Kore’de Kurumsal Yapı**

Kore, II. Dünya Savaşı’nın sonuna kadar Japonya’nın işgali altında bulunmaktaydı. Savaştan kısa bir süre sonra bağımsızlığını kazanan Kore’de, Kuzey ve Güney Kore tamamen farklı şekillerde organize olarak, bütünüyle farklı ekonomik ve politik kurumlar benimsemişlerdir. Kuzey Kore, Sovyet Sosyalizmi ile sermaye ve toprak üzerindeki özel mülkiyetin kaldırılmasını öngören Çin Devrimi’ni izlerken; Güney Kore bunun yerine, kapitalist ekonomik kurumlar ve özel mülkiyet sistemini benimsemiştir. Kurumsal değişimdeki bu “doğal deneyim”den önce Güney Kore ve Kuzey Kore aynı tarih ve kültürel kökleri paylaşmaktaydı. Kültür, tarih ve coğrafi yapı açısından aynı özelliklere sahip olmakla birlikte, üst yapı kurumlarındaki farklılıklar nedeniyle farklı gelişme düzeyleri gösteren ülkeler olarak karşımıza çıkmaktadırlar (Acemoğlu, 2008:142; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2005: 404-405; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2004: 18).

Her iki ülkenin bağımsızlıklarını kazanmadan önceki kişi başına düşen milli gelir düzeyleri aynı iken, ülkelerin kurumsal yapılarındaki değişiklikler sonucunda Kuzey Kore gelişmekte olan ülkeler kategorisinde yer alırken, Güney Kore’nin gelişmiş ülkeler kategorisinde yer aldığı görülmektedir. 1948 yılında kurulan Güney Kore yaşamış olduğu deneyimler ve kurumsal yapısındaki değişikliklerle, 1960’lı yılların sonuna doğru Asya’nın mucize ekonomilerinden biri durumuna gelmiştir (Acemoglu, Johnson ve Robinson, 2005: 406; Acemoğlu, 2008: 142).

Güney Kore’de 1961 yılında gerçekleştirilen askeri darbe ile iktidara gelen hükümet, insan hakları ve siyasi özgürlükler bakımından baskı politikası uygulasa da, politikadan çok ekonomiye, diğer ekonomik sorunlardan çok ekonomik büyümeye önem vermiştir (Rodrik, 2000b: 54). Ekonomik kalkınmayı gerçekleştirmek için

atılan ilk önemli adım toprak reformu olmuştur. Toprak reformu ile büyük toprak sahipleri yerine küçük toprak sahibi bir sınıf yaratılmıştır. Toprakların köylü çoğunluğa dağıtılması kırsal kesimde önemli bir seçmen kitlesi yaratmıştır. Artık devlet, tarımsal kesime uzanan kurumları üzerinden bu seçmenleri eritebiliyor ve kontrol edebiliyordu. Reformlar için, 1980’li yıllara kadar devlet mülkiyetinde kalan bankalar kullanılmıştır. Toprak reformu sayesinde tarımsal alanda verim arttırılmış ve artan gelir fazlası ucuz krediler şeklinde sanayiye transfer edilmiştir. Gerçek anlamda siyasi gücün köylü sınıfın elinden alınmasıyla devletin, kaynakları tarımdan alıp sanayiye aktarmasına etkin bir biçimde muhalefet edecek kimse kalmamıştır (Weiss ve Hobson, 1999: 191; Kozlu, 1994: 74-114 ).

Yatırımların önündeki engellerin kaldırılmasının yanı sıra hükümet politikalarıyla yatırıma büyük sübvansiyonlar getirilmiştir. Örneğin, Hyundai, Daewoo, Samsung, Lucky-Goldstar (LG) gibi “chaebol” olarak adlandırılan dev holdinglere tekel ayrıcalıkları ve sübvansiyonlar verilmiştir. Otomotiv ürünleri, elektronik, demir-çelik, makine ve teçhizat gibi ürünlerin yanında gemi inşa sanayi ve müteahhitlik hizmetleri “chaebol”ların önemli yatırım alanları arasında bulunmaktadır. Güney Kore’nin “chaebol”leri sıklıkla Japonya’nın “keiretsu” iş gruplarıyla karşılaştırılmaktadır. Ancak her ikisi arasında farklılıklar bulunmaktadır. Öncelikle “chaebol”ler hala çoğunlukla kurucu aileler tarafından kontrol edilmesine rağmen “keiretsu”lar profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmektedirler. Bir diğer fark ise, Güney Kore hükümetinin “chaebol”lerin özel banka sahibi olmasını engellemesine rağmen Japonya’daki “keiretsu”lar bağlı bir banka ile çalışmaktadırlar (Desai, 2011: 406; Kozlu, 1994: 74-114; TMMOB, 2007: 75; Weiss ve Hobson: 1999: 181; Wolferen, 1992: 444-445).

Güney Kore açısından ekonomik durgunluk yılı olan 1980 yılında iktidar değişikliği yaşanmıştır. Yeni hükümet, demokratikleşme hareketlerinin artmasıyla ekonomik büyüme ve istikrarı sağlama konusunda istekli olmuştur. Güney Kore’de 1980’li yıllardan başlanarak 2000’li yıllara kadar sanayi faaliyetlerine ağırlık verilerek “ileri sanayi ekonomisi”nin oluşturulması amaçlanmıştır. Bu amaca yönelik olarak 2004



yılında bazı anahtar teknolojiler<sup>11</sup> belirlenmiş ve bu alanlarda ilerleme sağlanması amaçlanmıştır. (Hira, 2009: 134; Shirley, 2008: 158).

Güney Kore'nin sanayileşme atılımında devletin ağırlığı yadsınamaz. Bunu Güney Kore'nin kurumsal göstergelerini 1980-2010 dönemi için özetleyen Tablo 2.5'ten de görebiliriz. Tabloda yer alan "Hükümet Müdahalesi" göstergesinin 1980 yılında 5,97 olan değerinden, 2010 yılına kadar artarak 6,85 değerine ulaşmış olması, bu durumu yansıtmaktadır. Güney Kore'de Devletin ağırlığı mülkiyet kanalıyla değil, bürokrasinin etkinliği sayesinde kendisini göstermiştir. Ülkenin gücünü yükseltmek isteyen bürokratik kadro ile kârlarını azami düzeye çıkarmak isteyen iş çevreleri birbirleri ile uyum içinde çalışmıştır (Kozlu, 1994: 107-151; Weiss ve Hobson: 1999: 178-179).

Güney Kore'de devlet, sunduğu teşvik ve yardımları icraat kriteri temelinde vermiştir. Desteklediği firmaların ihracata yönelmeleri yanında yeni teknoloji getirmelerini, araştırma geliştirmeye kaynak ayırmalarını şart koşmuştur. Bu hedefi yakalayamayan grup ve şirketleri de, desteğini çekmek suretiyle cezalandırmıştır. Böylece, etkin ihracat stratejisinde yardım alan kişilerin tümü ve tüccarların çoğu er ya da geç ihracat yapmak zorunda kalmıştır. Düşük işçi ücretlerinin sağladığı avantajın üzerine, hızla transfer edilen teknolojilerin getirdiği verim eklenmiş ve ihracatta önemli oranda artışlar sağlanmıştır. Güney Kore'de devlet, yönlendirici ve denetleyici bir rol üstlenmiş, bankalar ve çok az sayıda entegre demir-çelik tesisi dışında üretim ve hizmet alanlarına girip özel sektörle rekabete kalkışmamıştır (Kozlu, 1994: 107-151; Weiss ve Hobson: 1999: 178-179). Tablo 5'te yer alan "Dış Ticarete Serbestlik" bileşenine ait veriler, Güney Kore'de, verilen devlet desteğinin ihracatın artırılması şartına bağlanması şeklinde uygulanan ihracat stratejisinin olumlu sonuçlarını yansıtmaktadır.

---

<sup>11</sup> Ekranlarda (LCD, LED, vb), akıllı robotlar, yeni nesil otomobiller, yeni nesil yarı iletkenler; dijital TV ve yayın "akıllı ev ağı", "dijital içerik ve çözümler" yeni nesil pil; ve biyomedikal olarak sıralanabilir (Hira, 2009: 134).

**Tablo 2.5: Güney Kore'nin Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)**

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE ÖZGÜRLÜĞÜ		DIŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PIYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarete Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüşvet/Kayıma
1980	-	-	-	-	-	5,97	5	6	6,06	4,33	-
1985	-	-	-	-	-	6,24	-	-	6,12	4,84	-
1990	-	-	-	-	-	6,49	2	3	7,08	4,90	-
1995	4,90	5,30	4,30	6,70	-	6,42	2	2	7,13	4,90	3,28
2000	4,70	5,20	5,00	8,30	-	6,26	2	2	7,08	5,31	5,40
2005	5,21	5,26	7,40	6,67	9,57	6,66	1	2	6,50	6,59	6,51
2010	4,59	3,71	5,92	6,67	8,11	6,85	1	2	6,68	6,84	5,22

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Kurumların yerel bilgi ve deneyimlerle geliştirilmesi gerektiğini belirten Rodrik (2009: 168), bu gerekliliği Güney Kore'nin teknoloji geliştirme tarihinden bir örnekle desteklemiştir: Koreli gemi imalatçısı Hyundai temel tasarımı bir İskoçya şirketinden ithal ederek işe başlamıştır. Ancak kısa bir süre sonra bu tasarımın işe yaramadığı fark edilmiştir. Çünkü orijinal imalatçı tek seferde geminin yalnızca yarısını yapabilecek koşullara sahip olduğundan, plan gemiyi iki parça olarak inşaaya dayanmaktaydı. Hyundai aynı yolu izlediğinde, iki parça halinde inşa ettiği gemiyi bir araya getirmeyi başaramamıştır. Bu nedenle daha sonraki tasarımlar Avrupa danışmanlık şirketlerinden ithal edilmeye başlanmıştır. Fakat bu danışmanlık şirketlerinde de öngörülen kapasiteyi garanti edememe gibi sorunlar bulunmaktaydı ve bu nedenle pahalı gecikmelere neden olmaktadır. Yaşanan bu tür sorunların ardından Hyundai yerli tasarım mühendisleri ile çalışmak zorunda kalmıştır.

Güney Kore’de araştırma ve geliştirme harcamaları için milli gelirden ayrılan payın yükseltilerek teknolojik gelişmenin hızlandırılması, ekonominin liberalleşmesine devam edilmesi, devletin ekonomi üzerindeki etkisinin asgari seviyeye indirilmesi, özel sektörün rolünün güçlendirilmesi gibi reformlar uygulanmaya çalışılmıştır. 1992 yılında geliştirilen HAN planı, bilgi tabanlı bir ekonominin oluşturulmasının ulusal bir görev olduğunu vurgulamıştır. Bu çabalarla birlikte Güney Kore, “2025’e Doğru Bilim ve Teknoloji Yatırımlarının Uzun Dönemli Vizyonu” nu ilan etmiş ve buna göre, 2025 yılına kadar Asya-Pasifik bölgesinde önemli AR-GE oyuncusu olmayı ve 2025 yılına kadar G-7 ülkeleri ile uluslararası rekabet niyetini açıklamıştır. 1997 yılının sonuna gelindiğinde Güney Kore, ciddi bir döviz krizi yaşamıştır. Krizden sonra hızlı bir şekilde toparlanan ülkede imalat sanayinde bilgi teknolojileri ve ileri teknoloji sektörlerine önem verilmeye devam edilmiştir (Hira, 2009: 132-134; TMMOB, 2007: 72-73; Emre ve Fıkrkoca, 2004: 5).

Tablo 2.5’den, “Hukuk Sistemi ve Mülkiyet Hakları” göstergesine ait veriler incelendiğinde, ülkedeki yargı sisteminin vatandaşların, firmaların veya hükümet üyelerinin siyasi etkilerine maruz kaldığını ve bağımsız hareket edemediği; yasal çerçevenin verimsiz ve manipülasyona tabii olarak işlediği görülmektedir. “Mülkiyet Haklarının Korunması” ve “Siyasi İstikrar” gibi alt bileşenler açısından ortalama değerlere sahip olan Güney Kore’nin “Sözleşmelerin Uygulanabilirliği” göstergesinde 2005’te 9,57 ve 2010’da 8,11 gibi yüksek değerler alması, bu alt bileşen açısından iyi gibi görünse de, sadece bu iki yıla ait veriye dayanarak yorum yapılması sağlıklı görünmemektedir. “Hukuk Sistemi ve Mülkiyet Hakları” kurumsal göstergesi genel olarak değerlendirildiğinde, Güney Kore’nin bu alanda gerçekleştireceği reformlarla daha kaliteli bir hukuk sistemi oluşturması gerekmektedir.

Güney Kore, “Hesap Verebilirlik, Şeffaflık, İfade Özgürlüğü” göstergesinde, politik ve sivil özgürlükler açısından, 1980’de, bu alanda en kötü değerlere sahip olarak, sırasıyla 5 ve 6 değerlerini almıştır. Bu durum, Aralık 1979’da ülkede yaşanan askeri darbenin ve 1980’de yaşanan öğrenci ve işçi eylemlerinin şiddet kullanılarak bastırılmaya çalışılmasının bir yansıması olarak düşünülmektedir. Ancak, 1980’den

2010 yılına geçen süreçte, Güney Kore bu alanda daha iyi konumda olmayı başarmış, hatta 2010 yılında, hem politik hem de sivil özgürlükler açısından sırasıyla, en yüksek değer olan 1 ve 2 değerlerine sahip olmuştur. “Düzenlemelerin Kalitesi” ve “Rüşvet/Kayıрма” göstergelerinde incelenen dönemin başında daha düşük değerler alırken, 2010 yılına kadar geçen süreçte, sürekli olarak daha yüksek değerlere sahip olmayı başarmış ve piyasa meşrulaştırıcı kurumlarını daha iyi konuma getirmiştir.

#### 4. Gelişmiş Ülkelerde Kurumsal Yapı Özellikleri

Gelişmiş ülkelerin ekonomilerini güçlendirmelerinde, kurumsal yapılarını değiştirerek, korumacı politikaların terk edilmesi; ticaretin önündeki engellerin kaldırılması ve ülkeye yabancı sermayenin çekilmesi; mülkiyet haklarının güvence altına alınması; ekonomik özgürlüğe tüm yönleriyle önem verilmesi; bilgi ve iletişim teknolojileri alanında büyük ölçekli yatırımların yapılması; eğitime, özellikle bilimsel eğitime ve teknolojik araştırmaya önem verilerek, bilgi tabanlı ekonominin oluşturulmaya çalışılması önemli bir etken olmuştur.

Tablo 2.6’da 2010 yılı itibariyle, gelişmiş ülkelere ait kurumsal göstergeler özetlenmiştir. Tabloda yer alan ülkeler “yargı bağımsızlığı” açısından incelendiğinde, sırasıyla 8,66; 8,05; 6,57 ve 6,50 değerlerini almış olan İngiltere, Japonya, ABD ve Fransa’nın Tablo 10’da yer alan diğer gelişmiş ülkelere nispeten, daha yüksek oranda bağımsız işleyen yargı sistemlerine sahip oldukları görülmektedir. Güney Kore,’nin sahip olduğu 4,59 değeri, yargı sisteminin siyasi etkilere maruz kalarak işlediğini göstermektedir.

**Tablo 2.6: Gelişmiş Ülkelerdeki Kurumsal Göstergeleri (2010)**

ÜLKELER	---	AVRUPA EKONOMİLERİ		ASYA EKONOMİLERİ	
	ABD	İngiltere	Fransa	Japonya	G. Kore
Yargı Bağımsızlığı	6,57	8,66	6,50	8,05	4,59
Tarafsız Mahkemeler	5,63	6,79	6,38	5,92	3,71
Mülkiyet Haklarının Korunması	6,76	8,34	8,25	7,81	5,92
Siyasi İstikrar	6,67	10,00	9,17	8,33	6,67
Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	7,33	5,95	6,91	5,80	8,11
Hükümet Müdahalesi	6,43	5,18	4,66	5,80	6,85
Politik Özgürlükler	1	1	1	1	1
Sivil Özgürlükler	1	1	1	2	2
Dış Ticarete Serbestlik	7,65	8,43	7,68	7,19	6,68
Düzenlemelerin Kalitesi	7,64	7,42	6,92	7,72	6,84
Rüşvet/Kayıрма	5,99	7,70	7,16	8,06	5,22

**Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.**

Tablo 2.6'ya göre, "tarafsız mahkemeler" alt bileşeni açısından sırasıyla 6,79; 6,38; 5,92 ve 5,63 şeklinde değerlere sahip olan İngiltere, Fransa, Japonya ve ABD'de, diğer ülkelere kıyasla anlaşmazlıkların çözümü konusunda, sahip olunan yasal çerçeve itibarıyla daha verimli ve yansız bir süreç izlenirken; 3,71 değerine sahip olan Güney Kore'de izlenen sürecin, verimsiz ve manipülasyona daha yatkın olduğunu söyleyebiliriz.

Gelişmiş ülkeler, kapitalist girişimcilere daha etkin ve yaygın mülkiyet hakları tanımaya çok erken dönemlerde başlamıştır. Patent kanunları, icatları teşvik ederek onları koruma altına almıştır. Kapitalist mülkiyet haklarının ortaya çıkışıyla birlikte de yatırımlar teşvik edilmiştir. Yapılan yatırımların güçlü mülkiyet hakları ile korunmasının yanı sıra iyi icraatların ödüllendirilmesi (devlet teşvikleri), başarısızlıkların ise ağır bir şekilde cezalandırılması (verilen desteğin çekilmesi), bu ülkelerin ekonomik kalkınmalarında başarıyı getirmiştir. Gelişmiş ülkelere ait

kurumsal yapı göstergelerinin yer aldığı Tablo 2.6'ya göre, “mülkiyet haklarının korunması” göstergesi açısından sırasıyla İngiltere, Fransa, Japonya ve ABD'nin daha iyi konumda oldukları görülmektedir. Tablodan ülkelere ait verilere bakarak, bu ülkelerde mülkiyet haklarının kanunlarla açık ve iyi bir şekilde tanımlandığı söylenebilir. Güney Kore'nin sahip olduğu değer çok düşük olmamakla birlikte, tabloda yer alan diğer gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında mülkiyet hakları ve hukuk kurallarının yeterli ve açık bir şekilde tanımlanmadığını belirtebiliriz.

Ordunun siyasete katılımının bir ölçüsünü veren “siyasi istikrar” açısından en başarılı olan ülkeler, sırasıyla 10; 9,17 ve 8,33 şeklinde değerlere sahip olan İngiltere, Fransa, Japonya iken bu ülkeleri, her ikisi de 6,67 değerine sahip olan ABD ve Güney Kore izlemektedir. Tablo 2.6'daki veriler göz önünde bulundurularak, “sözleşmelerin uygulanabilirliği” alt bileşeni açısından değerlendirilen ülkeler arasında en iyi durumda olan ülkenin, sahip olduğu 8,11 derecesi ile Güney Kore olduğu görülmektedir. Diğer tüm ülkelerin 5'in üzerinde derecelere sahip olması nedeniyle, sözleşmelerin uygulanabilirliği açısından zayıf yönleri olmasına rağmen, iyi konumda oldukları söylenebilir.

“Hükümet müdahalesi” göstergesi, transferler ve sübvansiyonlar, devlet işletmeleri ve yatırımları ve marjinal vergi oranı şeklindeki alt bileşenlerden oluşmaktadır. Tablo 2.6'daki ülkeler arasında, 4,66 değeri ile Fransa'daki hükümet harcamalarının en yüksek düzeyde olduğunu görmekteyiz. “Dış ticarete serbestlik” göstergesi açısından incelenen Tablo 2.6'da yer alan ülkelerin tamamının 5'in üzerinde değerler aldıkları ve dış ticaretin serbestleştirilmesine yönelik politikalar açısından iyi konumda oldukları görülmektedir. İngiltere'nin, sahip olduğu 8,43 değeri ile en liberal dış ticaret politikalarını izlediğini söyleyebiliriz. İngiltere'yi sırasıyla 7,68; 7,65; 7,19; 6,68 değerleri ile Fransa, ABD, Japonya ve Güney Kore izlemektedir.

Gelişmiş ekonomiler politikayı temizlemek alanında da adımlar atmış ve bunun ekonomik kalkınmalarına yansımalarını görmüşlerdir. İş çevrelerinin, siyasi partilere sundukları mali destekler karşılığında çıkarları doğrultusunda taleplerde bulunmalarını engellemek amacıyla, seçim yasası ve partilere bağışlarla ilgili kurallar, patronaj sistemini ortadan kaldırıp, dürüstlüğü ve şeffaflığı getirecek şekilde

değiştirilmiştir. Gelişmiş ülkelerin sosyal refah kurumları açısından ilerleme göstermesi de, kurumsal yapılarının güçlenmesini sağlamıştır. Sosyal refah kurumlarının gelişmesinde, oy verme hakkının yaygınlaşmasıyla siyasi gücü artan halk kesimlerinin ve sendikal hareketlerin etkisi büyük olmuştur. Tablo 2.6’da yer alan veriler politik ve sivil özgürlüklerin değerlendirilmesi açısından incelendiğinde, tüm ülkelerin gerek politik özgürlükler gerekse sivil özgürlükler açısından özgür oldukları söylenebilir.

Gelişmiş ülkelerde, çocuk işgücünün ve yetişkinlerin çalışma saatlerinin ve koşullarının düzenlenmesine yönelik yasaların çıkarılması, bankacılık sistemi ve sermaye piyasasının yeniden yapılandırılması, özelleştirme gibi kurumsal reformların gerçekleştirilmesiyle düzenlemelerin kalitesi artırılmıştır. Tablo 2.6’da yer alan ülkelerin tamamının “düzenlemelerin kalitesi” alt bileşeni açısından 5’in üzerinde değerler aldıkları ve kaliteli düzenlemeler oluşturdukları görülmektedir. 7,72 değeri ile Japonya’nın en kaliteli düzenlemelere sahip olduğunu söyleyebiliriz. Japonya’ya sırasıyla, 7,64; 7,42; 6,92 ve 6,84 değerleri ile ABD, İngiltere, Fransa ve Güney Kore izlemektedir.

Gelişmiş ülkelerde bürokratların firmalarla değil de sektörel dernek veya birlik gibi kurumlarla temasta bulunuyor olmaları, rüşveti engelleyerek, bürokrasinin temiz kalmasını sağlamıştır. Tablo 2.6’dan “Rüşvet/kayıрма” göstergelerine ait ülke verileri incelendiğinde, 5’in üzerinde dereceye sahip olan Japonya, İngiltere, Fransa, ABD ve Güney Kore’de rüşvet/kayıрма ortamına izin vermeyen hükümet politikaları ve yasaların düzenlenmeye çalışıldığı görülmektedir. Bu ülkeler arasında, 8,06 değeri ile en iyi durumda olan ülkenin olan Japonya olduğu görülmektedir.

## B. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KURUMSAL YAPI

### 1. Asya Ekonomilerinde Kurumsal Yapı

#### a. Çin’de Kurumsal Yapı

Dünyanın en kalabalık nüfuslu ülkesi olan Çin’de, geleneksel Çin kültürünün bilimsel ilerlemenin önünde engel oluşturduğunun görülmesi sonucunda çeşitli reformlar yapılmaya çalışılmıştır. Çin’in teknolojik ve ekonomik kalkınmasını desteklemek amacıyla başlatılan politik reformlar sahip olunan kurumların dönüşmesine neden olmuştur (Baark, 2007: 338; Yang, 2010).

Kültürel değerler yavaş yavaş, aşamalı bir şekilde değişirken; siyasi kurumlar hızlı bir şekilde değişebilmektedir. Çin’deki reformlar sırasında da, küreselleşmenin etkisi ve liderlik hırsıyla bağlantılı olarak hızla değişen kurumların yanısıra geçmişten alınan miras tarafından şekillenen ve yavaş yavaş değişen kurumlarla karşı karşıya kalınmıştır. Bu nedenle ülkedeki mevcut kurumlar, hızla değişen sosyal ve ekonomik yapının yanısıra çağdaş ve geleneksel değerlere dayalı politikalar arasındaki gerilimi yansıtmaktadır (Baark, 2007: 343).

Çin toplumunda geleneksel olarak bilim adamları, çiftçiler, esnaf ve tüccarlar olmak üzere dört sınıf kavramı bulunmaktadır. Çin İmparatorluk geçmişi boyunca ekonomik ve siyasi gücü elinde bulunduranlar toprak sahipleri ve bilim adamları olmuştur. Çin’de gerçekleştirilen reformlar sırasında “yenilik” kavramı üzerinde durularak, her alanda bu kavram vurgulanmıştır. Çin İmparatorluğu altında yeni bir politik veya sosyal yapı yaratmak ve yeni bir çağ getirerek kahraman olmak, Çin tarihinde önde gelen bir konu olmuştur. Buna bağlı olarak, Modern Avrupa toplumlarının gelişimi için son derece önemli olarak tanımlanan, barut, matbaa ve mıknaş gibi yenilikler de dahil olmak üzere bazı yeni ve önemli teknolojilerin kökeninin Çin’e dayalı olduğu görülmektedir. Buna rağmen Çin, ekonomik kalkınmanın bir parçası olacak bir yenilik hızına tanıklık etmemiştir. Başka yerde



geliştirilen teknolojilerin hızla benimsenmesine rağmen Çin'deki emperyal düzen yaratıcılık ve yenilik için çok az alan bırakmıştır (Baark, 2007: 343-349).

Hızlı teknoloji transferi, adaptasyonu ve üretilmesi, hızlı kalkınma stratejisinin önemli bir parçası olmuştur. Çin hükümeti, hem ekonomik teşviklerle hem de idari kararlarla ülkeye gelen yabancı sermayenin yeni teknoloji getirmesini zorlamıştır. Çin'de yer alan kuruluşlar, bilim ve teknoloji geliştirmek için daha çok yurt dışında geliştirilen teknolojilere “alıcı” olmuşlardır. Bu anlamda Çin yabancı teknoloji ithalatına dayanmaktadır. Yabancı ülkelere ihraç edilen ileri teknoloji ürünlerinin %90'ının üretiminde, ithal malzemeler kullanılmaktadır (Hira, 2009: 135; Kozlu, 1994: 123). Çin'de buluş ve faydalı model patent hakkını elde etmek için başvuru yapanların oranı, araştırma ve sömürü arasındaki dengenin bir göstergesi olarak görülebilir. Başvuruların çoğunluğunun yaratıcı yeni tasarımların keşfedilmesini içeren “buluş patenti” olmayıp; daha çok küçük iyileştirmeleri temsil eden “önemsiz patentler” için yapıldığı görülmektedir (Baark, 2007: 351).

I. ve II. Dünya Savaşları ve özellikle II. Dünya savaşı sırasında Japon işgali Çin'de önemli siyasi karışıklıkları beraberinde getirmiş ve ülkede ciddi bir karmaşaya yol açmıştır. II. Dünya savaşı sonrası ülkenin Japonya'nın işgalinden kurtulmasını müteakip, 1949'da sosyalistler idareyi ele almış ve Mao Zedong liderliğinde Çin Halk Cumhuriyeti kurulmuştur (TMMOB, 2007: 40; Desai, 2011: 319-320). Ardından milli gelirin kısa sürede ve büyük oranlarda artırılmasına yönelik “Büyük İleri Atılım” programı uygulamaya konmuştur. Bu programla kırsal bölgeler de dahil olmak üzere tüm ülkenin sanayileşmesine öncelik verilmiştir. 1959–1961 yılları arasında uygulanan “Büyük İleri Atılım” programı, kadroların deneyimsizliği, Sovyet yardımının kesilmesi ve tarım alanlarındaki kuraklık gibi nedenlerle hedeflerine ulaşamamıştır (TMMOB, 2007: 40; Desai, 2011: 365).

1978 yılına kadar kapalı bir ekonomi olan Çin'de hükümet ekonomiyi her yönü ile kontrol altında tutmaktaydı. Bu zamana kadar ekonomik teşvikler zayıf, ekonomik verimlilik düşük ve teknolojik gelişme yavaş olmuştur. Dış ticaret minimum düzeyde tutulmuş ve çok az yabancı sermaye girişi olmuştur. 1978 yılı ekonominin dış

dünyaya açılması ve kurumsal reformların uygulanması için başlangıç yılı olmuştur. Planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş başlamış, devletçilik terk edilmiş, sermaye girişleri ve dış ticaret önem kazanmıştır. Çin'in kurumsal göstergelerini 1980-2010 arası dönem için özetleyen Tablo 2.7'den de, dış ticaretin yapısındaki olumlu gelişmeler görülebilmektedir. Doğrudan yabancı sermayenin çekilebilmesi amacıyla 1979 yılında, Ortak Girişim Kanununu çıkarılmıştır. 1978 yılından itibaren ekonominin büyüme performansında önemli gelişmeler yaşanmıştır (Chen, 2008: 422-424; Fellner, 2008: 17-39; Kozlu, 1994: 87-105). 1980'li yıllarda ikili fiyatlandırma sistemi söz konusuydu. Buna göre, bazı mal ve hizmetlerin fiyatlarında kontrol uygulanırken, diğer mal ve hizmetlerin fiyatları serbest piyasa koşullarında belirlenmekteydi. 1990'lı yıllarda, uygulanan fiyat kontrolleri kaldırılmış ve hemen hemen tüm mal ve hizmetlerin fiyatları piyasa koşullarında oluşmuştur (TMMOB, 2007: 41).

**Tablo 2.7: Çin'in Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)**

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE ÖZGÜRLÜĞÜ		DIŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PIYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarette Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüşvet/Kayıma
1980	-	-	-	-	-	3,58	-	-	3,65	3,69	-
1985	-	-	-	-	-	3,90	-	-	4,79	3,69	-
1990	-	-	-	-	-	3,60	-	-	4,55	3,79	-
1995	3,80	4,90	4,20	7,60	-	4,00	7	7	6,72	4,48	2,87
2000	3,30	4,20	3,20	7,30	-	3,80	7	6	7,17	4,99	5,49
2005	3,92	4,03	4,95	5,00	7,10	4,54	7	6	7,55	5,66	5,52
2010	4,89	5,21	6,74	5,00	6,73	3,63	7	6	6,86	6,70	5,11

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Çin’de ayrıca, köylülerin ürünlerini, devletin denetlediği düşük fiyatlardan zorunlu olarak teslim ettikleri “devlet sipariş sistemi” uygulanmaktaydı. Çin’li yetkililer planlı sisteme hiç dokunmaksızın tarımı yalnızca sınırlı bir ölçüde serbestleştirmişlerdir. Çiftçilerin devlet sipariş sistemine göre yükümlülüklerini yerine getirdikten sonra artan ürünlerini piyasada belirlenen bir fiyattan serbestçe satmalarına izin verilmiştir. Daha sonraları bu iki hatlı yaklaşım, kömür ve çelik gibi sanayi mallarında ve emek piyasalarında gerçekleştirilen istihdam sözleşmelerinde de kullanılmaya başlanarak, diğer alanlarda da kendisini göstermiştir. Washington Mutabakatı’nda yer alan kurallara göre öncelikle Çin’de, tarım piyasalarının tamamen serbestleştirilmesi ve arazilerin özelleştirilmesi gibi reformların gerçekleştirilmesi gerekmektedir (Rodrik, 2009: 24-26).

1980’li yıllarda Çin’in başlattığı reformlarda, bir özel mülkiyet hakları rejiminin benimsenmediği görülmektedir. Çin hükümeti arazileri ve endüstriyel aktifleri özelleştirmektense, arazilerin büyüklüklerine göre tekil ailelere tahsis edildiği “hane halkı sorumluluğu”nu benimsemiştir. Ayrıca, 1980’lerin başında “kasaba ve köy işletmeleri” gibi yeni kurumsal düzenlemeleri hayata geçirmiştir. 1990’ların ortasına kadar Çin ekonomisinin büyümesinde önemli katkıları olan Kasaba ve köy işletmelerinde resmi mülkiyet hakları özel kişilere veya merkezi hükümete değil, yerel yönetimlere yani kasaba ve köylere verilmiş olmasına rağmen, kasaba ve köy işletmeleri açıkça tanımlanmış mülkiyet haklarına sahip değillerdi. Ancak, girişimcilik faaliyetlerini temsil eden kontrol haklarına sahiplerdi ve yeterli derecede güçlü kontrol hakları resmi mülkiyet haklarının bulunmaması durumunda da, istenilen sonucu sağlamıştır. Bu işletmelerin gelirleri doğrudan kendilerine kaldığı için, yerel yönetimler onların başarılı olabilmesi için büyük çaba göstermişlerdir (Rodrik, 2009: 21-160; Shirley, 2008: 159; Chen, 2008: 422-423; Pillath, 2006: 554-560; Desai, 2011: 376). Çin’de mülkiyet haklarının yasalarla yeterli bir şekilde tanımlanmamış olması sorunu, Tablo 2.7’deki verilerle de desteklenmektedir. 2010’dan önceki dönemde mülkiyet haklarının açıkça tanımlanması ve korunması konusunda düşük değerlere sahip olan Çin’in, 2010 yılında aldığı 6,74 değeri bu

alandaki daha kaliteli düzenlemeler yapılmaya çalışıldığını göstermekle birlikte düzenlemelerin yetersiz olduğunu belirtebiliriz.

2000’li yıllarda devlet işletmelerinde “modern işletme sistemi” oluşturulması, sosyal güvenlik sisteminin geliştirilmesi ve uluslararası piyasalara katılımın derinliğinin ve genişliğinin artırılması, kırsal kesim ve şehirlerin kalkınması, iç bölgeler ve sahil kesimlerinin kalkınması, ekonomik ve sosyal kalkınma, insan ve doğal çevrenin kalkınması gibi önceliklere yer verilmiştir (TMMOB, 2007: 45-46). Tablo 2.7’deki kredi, emek ve iş piyasası düzenlemelerini içeren “Düzenlemelerin Kalitesi” verilerinde, 2000 yılından itibaren bir önceki dönemlere göre daha fazla artış olması da, 2000’li yıllarda daha kaliteli düzenlemelerin oluşturulduğunu desteklemektedir.

Uygulanan reformlar sonucunda Çin ekonomisi açısından yatırımlarda ve girişimcilikte olağanüstü gelişmeler yaşanmıştır. Dünya Bankası tahminlerine göre 2001 yılında dünyadaki yoksul insan sayısı, 20 yıl öncesine göre 400 milyon kişi azalmıştır. Özellikle Çin ve Hindistan gibi dünyanın en yoksul ve en yoğun nüfuslu ülkelerinden bazılarında ekonomik büyümenin hızla yükselmesi, azalan yoksullukta önemli bir rol oynamıştır. Çin’in 1978 yılından bu yana kaydettiği büyüme, 400 milyonluk küresel azalmanın tümünü tek başına açıklayabilmektedir (Rodrik, 2009: 93). Çin’in Washington Mutabakatı’nda önerilen düzenlemelere uymadan, bunların dışında kendine özgü düzenlemeleri uygulayarak ekonomik büyümeyi ateşlediğini söyleyebiliriz. Mutabakatta yer alan her düzenleme, tüm ülkeler için aynı sonuçları vermeyecektir. Söz konusu düzenlemelerin beklenen olumlu sonuçları verebilmesi için ülke ekonomisinde bir takım yan koşulların da yerine getirilmesi gerekmektedir (Rodrik, 2009: 32). Örneğin Çin ekonomisinde güven çok önemlidir. Güvenin oluşturulması zor olduğu halde, Çin ekonomik ilişkilerinde güçlü bir şekilde güvene bağlı bir ülke olarak kabul edilmektedir (Fellner, 2008: 44-45).

Tablo 2.7’deki verilere göre, politik ve sivil özgürlükler alt bileşenlerinin bu alandaki en kötü değerlere sahip olması, toplumda özgürlük alanının çok sınırlı tutulduğunu göstermektedir. Ayrıca, hükümet politikalarının ve yasaların, rüşvet gibi yasadışı ödemeleri engelleyecek şekilde oluşturulmasıyla ilgili daha etkili düzenlemeler

oluşturulmakla birlikte, yapılan düzenlemeler hâla yetersiz kalmaktadır. Bunlara ilave olarak, hukuk sistemine ait alt bileşenlerin aldığı düşük değerler; hükümet müdahalesinin yüksekliği de göz önünde bulundurulduğunda, Çin'in kurumsal yapısını güçlendirmesi için daha kaliteli düzenlemelere ihtiyacının olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır.

### **b. Hindistan'da Kurumsal Yapı**

İngiliz Koloni Hükümeti konumundayken, 1947 yılında bağımsızlığını kazanan Hindistan 1980'li yıllara kadar kapalı bir ekonomiyken daha sonra dışa açılarak büyüme rekorları kırmıştır. 1980'lerin başından bu yana demokratik sürecin getirdiği açılımları başlatarak (Subramanian, 2007: 210; Desai, 2011: 319-362), büyüme oranını ikiye katlamıştır. Hem Çin hem de Hindistan'da dış ticarete ilişkin esas reformlar büyümeleri hızlandıktan yaklaşık on yıl sonra yapılmıştır. Hindistan dış ticaretteki ciddi reformlarına 1990'lı yıllarla birlikte başlamıştır (Rodrik, 2009: 16-226).

Hindistan'ın kurumsal göstergelerini 1980-2010 dönemi itibariyle yansıtan Tablo 2.8'deki "Dış Ticarete Serbestlik" göstergesi verileri, Hindistan'ın dış ticaret yapısının 1990'dan sonra daha serbest hâle geldiğini göstermekte ve bu alanda yapılan reformların olumlu etkilerini yansıtmaktadır. Ancak, 2000 yılında, yani büyümedeki önemli artışları gerçekleştirmesinden yirmi yıl sonra bile Hindistan hala, ticaret politikaları ve ticaretin görünümü açısından dışa kapalı bir ekonomi olarak sınıflandırılmaktadır (Subramanian, 2007: 211).

Birçok sektörün özel kesime ve yabancı sermayeye açılması, dış ticarete sınırlamaların azaltılması, gümrük oranlarının düşürülmesi, finans sektörünün yeniden yapılandırılması, kamu maliyesinin sağlıklı bir yapıya kavuşturulması gibi reformlar Hindistan'ın yüksek büyüme oranları sergilemesinde ve bugünkü konumuna gelmesinde etkili olmuştur. Buna göre, 1990'lı yıllarda Hindistan'da ekonomik büyüme ve kurumlar arasında güçlü pozitif bir ilişki olduğu ampirik olarak da kanıtlanmıştır. Hindistan'daki kurumsal reformlar yavaş yavaş, tedrici bir politika

izleyerek gerçekleştirilmiştir (Subramanian, 2007: 210-213). Ekonomik serbestleşmenin yavaş gerçekleşmesi köklü entelektüel muhalefetten kaynaklanmıştır. Bazı önde gelen Hindistan'lı ekonomistler serbest piyasa ekonomisi ve serbest ticareti savunsalar da, Hindistan'daki baskın entelektüel seçkin grup serbest piyasa ve küresel liberalleşmeyi büyük ölçüde reddetmiştir. Bu nedenle 1960'ların ortalarında küçük adımlarla başlayan reform hareketlerinde ancak, 1980'lerin ortalarında bir artış yaşandığı görülmüştür (Shirley, 2008: 156). Hindistan'daki bu durum, demokrasinin kısa dönemde değil asıl uzun dönemde başarılı ekonomi politikalarına yol açtığının bir göstergesi olmuştur (Acemoğlu, 2010).

**Tablo 2.8: Hindistan'ın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)**

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE		DIŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PIYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler		Dış Ticarete Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi
1980	-	-	-	-	-	5,00	-	-	4,32	5,22	-
1985	-	-	-	-	-	4,00	-	-	3,68	5,24	-
1990	-	-	-	-	-	4,40	2	3	4,02	5,29	-
1995	7,30	7,60	4,10	6,20	-	5,80	4	4	4,67	5,52	2,42
2000	7,00	8,00	3,30	5,00	-	6,80	2	3	5,54	6,09	4,57
2005	8,16	6,87	7,88	6,67	4,64	6,67	2	3	6,36	6,36	6,62
2010	5,57	4,69	5,49	6,67	2,59	6,37	2	3	6,57	6,60	3,92

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Hindistan'daki ekonomik performans üzerinde, yaklaşık iki yüzyıl önce yaratılmış çağdaş olmayan kurumların yanı sıra çağdaş kurumların da kalıcı etkileri

bulunmaktadır (Banerjee ve Iyer, 2005). İki yüzyıllık bir bakış açısı ile Hindistan'ın 1950'de 1750'ye göre daha yoksul olduğu söylenebilir. Kentler yeni sanayi ve ticari avantajlarını elde ederken kırsal yoksulluk artmıştır (Desai, 2011: 362-363). Bu nedenle Hindistan'da devlet 1965 sonrası dönemde yoğun kırsal kalkınma planları ile kırsal alanda çok daha aktif olmuştur. Tarımsal reformlara önem vermiş ve “Yeşil Devrim” adı verilen tarımsal reform programı ile çeşitli ürünlerde yüksek oranlı verimliliği hedeflemiştir (Banerjee ve Iyer, 2005: 1208; Desai, 2011: 373). Latin Amerika ülkelerinin çoğunda görülen aksine, Hindistan'daki kalkınma planları bir siyasi grubun veya bir siyasi liderin veya tanınmış bir ekonomistin planları olmak yerine ülkenin Beş Yıllık planları olmuştur. Yine Latin Amerika ülkelerindekilerin aksine, döviz politikası ve enflasyon ana hedef olmak yerine diğer hedeflere ulaşılması için kullanılan öğeler olarak ele alınmıştır. Ana hedef daima ülkenin kendine yetecek gıda üretimini yapan bir tarımsal gelişme içinde olması ve yoksulluğun önlenmesi olarak belirlenmiştir (TMMOB, 2007: 53).

Afrika, Asya ve Latin Amerika'daki fakir ülkelerdeki gayri resmi yerel yönetim kurumlarında genellikle, Avrupa sömürgeciliğinin etkileri bulunmaktadır (Pur ve Moore, 2010: 605). Hindistan'ın bugünkü gelişiminde de, İngilizler'in sömürge döneminden günümüze kadar sürdürülen üç önemli kurumsal yapı olan eğitim, ticari ve hukuki kurumlar, önemli rol oynamıştır.

1950'de 1750'ye göre daha yoksul olduğu belirtilen Hindistan'ın yoksulluğu, 2000'li yıllarda da devam etmiştir. Tablo 2.9, 1980-2011 döneminde Hindistan'a ait Kişi Başına Düşen Gelir (KBDG) değerlerini beşer yıllık periyodlar halinde vermektedir. Tablodan da görüldüğü gibi Hindistan'da KBDG, her dönemde çok düşük değerlere sahip olmuştur.

**Tablo 2.9: Hindistan'da Kişi Başına Düşen Milli Gelir Değerleri (1980-2011/\$)**

YILLAR	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2011
ABD DOLARI	270	300	390	370	450	730	1260	1410

Kaynak: <http://data.worldbank.org/indicator>

Hindistan'daki geleneksel köy konseylerinin faaliyetleri, Afrika'daki geleneksel liderlik ile paraleldir. Ancak, geleneksel kurumların bu iki kategorisi arasında önemli bir fark vardır. Afrika geleneksel liderliği bireyseldir, Hindistan'daki geleneksel köy konseyleri ise seçildiği belediyeler ile etkileşimde, resmi düzenlemelerden tamamıyla farklılık göstermeyen kurumsal niteliktedir. Resmi düzenlemeleri olan ve özellikle paranın nasıl kullanıldığı konusunda yüksek derecede hesap verebilir durumdadırlar. Hindistan'ın 28 eyaletinden biri olan Karnataka için geleneksel köy konseyleri bir dizi yerel hizmetlerin sağlayıcısı olarak önem kazanmıştır. Karnataka'da bulunan 30 köy açısından geleneksel köy konseylerinin kompozisyonunun köyden köye farklılık göstermesine rağmen faaliyetleri açısından altı ortak kategoride toplanabileceği görülmüştür (Pur ve Moore, 2010: 608-611);

- Uyuşmazlıkların çözümü,
- Yerel tapınakların arttırılması, dini törenler ve festivallerin düzenlenmesi,
- Yerel okullara yardımda bulunulması, yoksul halk için toplu düğün törenlerinin düzenlenmesi gibi sosyal refaha dönük faaliyetler,
- Merkezi hükümet tarafından finanse edilen kalkınma programlarının uygulanması,
- Özerklik geliştirme faaliyetlerinin başlatılması. Örneğin, yerel bir okul veya hastane binası için arazi bağışı; yol bakımı ve geliştirilmesi gibi.
- Belediye meclisleri ile iletişim.

Ancak, geleneksel köy konseylerinin yerel düzeydeki demokrasiye zarar verdiği ve bu durumun süreceği yönünde bir risk de mevcuttur. Çünkü Hindistan'da siyasi gücün bu şekilde dağılması, ekonomik gücün dolayısıyla politikaların yerelleşmesine yol açmıştır. Büyük ekonomik yerleşme ise özel sektör yatırımlarını çekebilme yeteneğini en aza indirecektir (Subramanian, 2007: 212).

Tablo 2.8'deki verilere göre, politik ve sivil özgürlükler alt bileşenlerinin aldığı değerlere göre, toplumda özgürlük alanının genişletilmesine; hükümet politikalarının ve yasaların, rüşvet gibi yasadışı ödemeleri engellemekte çok yetersiz kalması nedeniyle, ülkede yasadışı ödemeleri caydırıcı düzenlemelerin oluşturulmasına önem verilmesi gerekmektedir. Tablo 2.8'de “Yargı Bağımsızlığı” ve “Tarafsız



Mahkemeler” alt bileşenlerinde, Hindistan’ın kurumsal yapısıyla ilgili olarak yaşanan olumsuz gelişme dikkat çekmektedir. Hindistan, 2010’dan önceki dönemlerde daha bağımsız bir yargıya ve daha verimli işleyen bir yasal çerçeveye sahipken, 2010’da bu konumundan sapmış ve kurumsal yapısını daha kötü ve yetersiz duruma getirmiştir. Tabloya göre, hükümet müdahalesini önceki dönemlere göre azaltmanın yanı sıra kredi, iş ve emek piyasalarında daha kaliteli düzenlemeler oluşturma çabaları görülen Hindistan’ın, mevcut kurumsal yapısını daha güçlü ve verimli duruma getirmesi için gerekli düzenlemeler üzerinde daha fazla yoğunlaşması gerekmektedir.

### c. Tayvan’da Kurumsal Yapı

20. yüzyılın ilk yarısını Japon sömürgesi olarak geçiren Tayvan, 1950’lerde ithal ikameci sanayileşme izlerken, 1960’larda dışa dönük, ihracatı destekleyen politikalar benimsemiştir. Ancak genelde ucuz maliyetli ve düşük kalitede ürünlerin ön planda olduğu ihracat gerçekleştirilmiştir. Plastik, tekstil, iplik, çelik ve elektronik gibi endüstrilerin kurulması için ilk adımlar devlet tarafından atılmıştır (Rodrik, 2009: 20-249; Rodrik, 2000b: 55; Kozlu, 1994: 108). 1970’ler ağır sanayi ürünleri ve elektronik sektörünün devreye girdiği yıllar olmuştur. 1980’lere kadar yatırım teşvik kredileri, dış ticaretin korunması, ihracat sübvansiyonları, vergi teşvikleri ve standart dışı diğer müdahaleler biçimini alan kapsamlı bir dizi sanayi politikası uygulanmıştır. (Rodrik, 2009: 20-249; Rodrik, 2000b: 55). 1990’lar da ise, telekomünikasyon, bilgi işlem, elektronik, hassas makine, yarı ileticiler ve uzay ürünleri gibi sektörler önem kazanmıştır. Ürün ve sektörler kadar üretim şekilleri de hızla farklılaşıp değişen koşullara uyum sağlamıştır. Bunda devletin planları değil, yüzbinlerce firmanın esnekliği rol oynamıştır (Kozlu, 1994: 108).

Dış ticaret alanında, verilen kredi teşvikleri ile ihracatta kontrollü sübvansiyonlar sağlanması tercih edilmiştir. 1958 yılından itibaren ihracatın desteklenmesine önem verilmiştir. İhracata yönelik binlerce irili ufaklı fabrika ve atelye kurulmuştur. Bu firmaların temel özelliği esneklik, yenilik ve deneyimcilik olmuştur. Hükümet yurt içi ve yurt dışı kredi kaynaklarını yakından denetleyerek, finans sektörünün sanayi

sektörünü desteklemesine ve devletin güdümünden çıkmamasına özen göstermiştir. Gerektiğinde belli sektörlerle uygulanan devlet yardımları ile ihracat ve teknolojik yatırımlar sürekli teşvik edilmiştir. Devlet yardımlarında amaç, yardımı alan sektörlerin korunması ve tekelleşmesi değil, söz konusu sektörlerin dış rekabette başarı kazanmaları olmuş ve kısa süreli olarak verilmiştir. Tekellerin oluşmasını engellemek için bir çok sektörde rekabeti teşvik eden düzenlemeler yapılmıştır (Kozlu, 1994: 136-137).

1960'ların ilk yıllarına kadar, tek döviz kaynağı olan ABD yardımının kesileceği açıklandığı zaman ortaya çıkan ulusal zayıflıkları gidermek için Tayvan ve Güney Kore'de sözü edilen büyük dönüşüm başlatılmıştır. Her iki ülkede de devlet, tedrici bir şekilde yardımların kesilmesiyle birlikte ortaya çıkan zayıflıklarını aşma çabasıyla endüstrileşme stratejilerine yönelmişlerdir. Yatırımların artırılması amacıyla devlet teşvikleri sunulmaya başlanmış ve 1965'te ABD yardımının sona ermesiyle birlikte kalkınmanın sağlanabilmesi için teşvikler genişletilerek uygulanmaya devam edilmiştir (Rodrik, 2000b: 54; Kozlu, 1994: 76-115; Weiss ve Hobson, 1999: 217-218).

Aynı yıllarda alt yapı yatırımlarına da önem verilmiş, bu alandaki yatırımlar özellikle ulaşım, haberleşme ve enerji alanlarında yoğunlaşmıştır. Tarım sektöründe de hem mülkiyeti yayan, hem de verimi arttıran ciddi bir reform yapılmıştır. Böylece üretici-ihracatçıya sunulan teşvikler ve desteklerle çok fazla sayıda aile ve şahıs şirketinden oluşan canlı ve dinamik bir ekonomi ortaya çıkmıştır. Tayvan'daki hızlı kalkınma, güçlü, eğitilmiş ve dinamik bir orta sınıf yaratmıştır. Ülkenin otoriter yöneticileri ile bu orta sınıf arasında 1980'lerde görülen çatışmalar yerini zamanla politik bir açılıma ve demokratikleşmeye bırakmıştır. Ekonomik başarı beraberinde siyasi olgunlaşmayı da getirmiş ve Tayvan zengin ülkeler arasına girmeyi başarmıştır.

1980-2010 dönemi için Tayvan'ın kurumsal göstergelerinin özetlendiği Tablo 2.10'daki veriler, Tayvan'da zamanla politik ve sivil özgürlüklerin genişletildiğini ortaya koymaktadır. Tabloya göre, Tayvan'ın mevcut kurumsal yapısında en güçlü olduğu alan, serbest dış ticaret politikalarının benimsenerek, dış ticaret yapısının

serbestleştirilmesidir. Ayrıca, hükümet müdahalesinin zamanla azaltılmaya çalışılması; yasadışı ödemeleri engellemeye yönelik politikalara ağırlık verilmesi; kredi, iş ve emek piyasalarında her dönem daha kaliteli düzenlemelerin oluşturulması çabası, Tayvan'ın kurumsal yapısını güçlendirmeye önem verdiğinin göstergeleri olmaktadır. Tablo 2.10'dan, mülkiyet haklarının açıkça tanımlanması ve korunmasına önem verdiği gözlenen Tayvan'ın, "Tarafsız Mahkemeler", "Siyasi İstikrar" ve "Sözleşmelerin Uygulanabilirliği" alt bileşenlerinde her dönem bir öncekine göre daha kötü değerler alarak, hukuk sistemi açısından kurumsal yapısını bozduğu görülmektedir.

**Tablo 2.10: Tayvan'ın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)**

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE ÖZGÜRLÜĞÜ		DIŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PIYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarette Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüşvet/Kayırma
1980	-	-	-	-	-	4,96	-	-	7,66	5,32	-
1985	-	-	-	-	-	4,90	-	-	7,30	5,99	-
1990	-	-	-	-	-	5,40	3	3	7,86	6,25	-
1995	5,50	6,50	5,90	8,80	-	6,10	3	3	7,84	6,25	4,46
2000	5,30	5,70	6,10	6,70	-	6,20	1	2	8,08	6,17	8,09
2005	5,05	5,69	7,15	6,67	8,41	7,15	1	1	7,92	7,17	7,95
2010	6,09	5,42	8,08	6,67	5,55	7,45	1	2	7,93	7,13	6,67

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

#### d. Vietnam’da Kurumsal Yapı

Fransız Koloni döneminin ardından 1945 yılında bağımsızlığını kazanan Vietnam ilk kalkınma çalışmalarını 1950’li yılların sonunda başlatmıştır. Vietnam’ın ekonomik kalkınma hamleleri iki döneme ayrılabilir. İlk dönem 1975 - 1985 yıllarını kapsayan on yıllık “merkezden planlanan ekonomi” dönemidir. Bu dönemde merkeziyetçi ve ekonomiyi sıkı devlet kontrolü altında yürütmeyi esas alan bir model uygulanmıştır. İkinci dönem 1986 yılında başlatılan sosyalist anlayışla pazar ekonomisine geçiş dönemi olarak tanımlanan “Renovasyon” dönemidir (TMMOB, 2007: 87). Merkezi ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş yapan Vietnam ekonomik reformlarına 1986 yılında toprak reformu ile başlamıştır. Bu reform ile tarım sektöründe verimlilik artışları yaşanmış ve Vietnam pirinç ithalatına bağımlı bir ülke konumundayken, dünyadaki en büyük pirinç ihracatçısı ülkelerinden biri konumuna geçmiştir. 1993 yılında tarımsal toprak kanununun yeniden gözden geçirilmesi sonucunda çiftçilere beş özel hak verilmiştir. Bunlar, transfer etme, değiştirme, kiralama, miras bırakma ve ayrı ayrı yapılan arazi ipotek haklarını kapsamaktadır. Vietnam tarım sektöründeki reformların yanı sıra, uluslararası mal ticareti ve ulusal bankalarla ilgili reformlar da yapmıştır. Yapılan bu reformlar birbirleri ile etkileşimde olan ve birbirlerinin faydalarını güçlendiren reformlar olmuştur (Chand, Duncan ve Quang, 2001: 276-281).

Fiyatların serbest bırakılması, devalüasyon, tarımın kolektif yapıdan çıkarılarak özelleştirilmesi, özel girişimciliğin yasallaştırılması, kamu kuruluşlarına otonomi tanınması, yeni yabancı yatırım kanunu, muhasebe metotlarının geliştirilmesi, sanayide şirketler seviyesinde karar mekanizmasında devletçiliğin terk edilmesi uygulanan başlıca reformlardır. 1980’lerin sonundan itibaren Vietnam uyguladığı reformlar sayesinde hızlı bir büyüme kaydetmiştir. 1996-2000 döneminde işsizlik probleminin çözümü ile kültür, iletişim, spor ve beden eğitimi, sağlık, nüfus ve aile planlaması, ve diğer sosyal konularda kapsamlı kalkınmanın sağlanması yönünde adımlar atılmıştır. 2000-2011 döneminde ülkenin ekonomik verimliliğini ve rekabet gücünü arttırmak; dış ticareti geliştirmek; eğitim, bilim ve teknoloji alanında büyük değişiklikler yaparak insan faktörünü teşvik etmek ve sosyalist düzen içinde pazar

ekonomisini kurumsallaştırmak; modern teknolojilerin uygulanmasında dünya standartlarına yaklaşmak için mevcut teknik ve teknolojik kapasiteyi arttırmak ve kamu kuruluşlarını yenileştirip üretim ve işletme verimliliklerini arttırmak gibi kalkınma hedefleri üzerinde odaklanılmıştır (TMMOB, 2007: 85-87).

**Tablo 2. 11: Vietnam’ın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)**

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE	ÖZGÜRLÜKLER	DIŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PIYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarete Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüşvet/Kayırma
1980	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1985	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1990	-	-	-	-	-	-	7	7	-	-	-
1995	-	-	-	-	-	-	7	7	-	-	-
<u>2003</u>	4,50	4,00	2,30	3,30	-	4,40	7	6	6,90	5,90	-
2005	4,13	4,60	5,72	5,00	6,05	6,58	7	5	6,65	6,40	4,05
2010	4,33	4,39	4,52	5,00	6,51	8,04	7	5	6,37	6,46	3,63

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 2.11’de, 1980-2010 dönemi itibariyle Vietnam’a ait kurumsal göstergeler yer almaktadır. Tablodaki veriler, mülkiyet hakları ve hukuk sisteminin güçlü olmadığı; toplumda özgürlük alanının çok sınırlı tutulduğu; rüşvet gibi yasadışı ödemeleri engelleyecek yasal düzenlemelerin eksik olduğu Vietnam’ın mevcut kurumsal yapısının zayıflığını yansıtmaktadır. Tabloya göre, Vietnam’ın kurumsal yapısında dikkat çeken nokta, 2003’ten 2010 yılına kadar hükümet müdahalesinin oldukça azaltılmış olmasıdır. Vietnam’ın kredi, iş ve emek piyasalarına ait kaliteli düzenlemeler oluşturma gayreti ve dış ticaretin serbestleştirilmesine yönelik

politikalar üzerinde durması, bu alanlarda kurumsal yapısını güçlendirmeye önem verdiğini ortaya koymaktadır.

## 2. Afrika Ekonomilerinde Kurumsal Yapı

Ekonomik büyümenin omurgası olarak, yerli ve yabancı doğrudan yatırımları finanse eden yurt içi ve yurt dışı tasarruflar, finansal piyasaların serbestleştirilmesi ve emek piyasalarındaki kısıtlayıcı düzenlemelerin kaldırılması (Heise, 2007: 315) gösterilirken, Afrika'da yaşanan siyasi sorunlar ve zayıf toplumsal düzenlemeler ekonomik büyümeyi engellemektedir. Ekonomik büyüme ve kalkınma açısından Afrika'nın eksikliği, Afrika ülkelerindeki siyasi kurumların genellikle vatandaşların çıkarları ile tutarsız düzenlemelerde bulunmasıdır. Özellikle Batı Afrika ülkeleri sınai büyümeyi sağlamaya çalışırken tarımı göz ardı etmiş ve bu yanlış politikanın boyutu 1960'lı yıllarda anlaşılmaya başlanmıştır (Desai, 2011: 374). Afrika ülkelerinde 1970-1995 döneminde siyasi istikrarsızlık ortalama olarak artmıştır. Sözleşmelerin güvenilirliği ve uygulanabilirliğinin sınırlı olması; yargı sistemindeki belirsizlikler ve manipülasyona neden olacak boşlukların bulunması; yolsuzluk, rüşvet, kötü tanımlanmış mülkiyet hakları ve kötü tasarlanmış düzenlemeler şeklindeki etkin olmayan kurumlar, Afrika'nın riskli ve itici bir ülke olmasına neden olmaktadır (Luiz, 2009: 65-70; Fosu, Bates ve Hoeffler, 2006: 2; Baliaoune, 2005).

Afrika'da ekonomik işlemleri gerçekleştiren resmi kurumlardaki gelişmemişlik iş yapmanın maliyetini arttırmaktadır. Hükümetler istikrarsızdır ve bu durum kötü kamu hizmetlerinin sunulmasıyla sonuçlanmaktadır. Afrika ekonomilerinde hükümetlerin gelir sağlamak amacıyla uyguladıkları vergi politikaları da eleştirilmektedir. Afrika'nın bir çok ülkesinde, fiziksel ve yasal alt yapı kamu mallarının etkin olmayan bir şekilde sağlanması büyüme performansı üzerinde önemli bir caydırıcı etki göstermektedir. Bir çok Afrika ülkesinde hükümetler otokratik bir yapıya sahiptir. Devletin sivil toplum üzerinde güç kazanmaya çalışması, devlet ve toplum arasında rekabete neden olmakta ve bu durum, üretimin zayıflamasına ve çökmesine yol açmaktadır. Afrika'da devlet, reformların

uygulanması konusunda yetersiz kalmaktadır ( Luiz, 2009: 65-70; Fosu, Bates ve Hoeffler, 2006: 2-4).

Sahra-altı Afrika, inanılmaz bir etnik çeşitliliğe sahiptir. Afrika'da kendi dili, dini inançları, kültürü ve geleneği ile 2000'den fazla etnik grup yaşamaktadır. Güçlü kurumların olmadığı bir ortamda etnik çeşitlilik, sağlam ekonomi politikalarının oluşturulması ve siyasi hakların geliştirilmesi açısından bir takım problemler ortaya çıkarmakta ve ekonomik büyümeye zarar vermektedir. Angola, Burundi, Kongo, Mozambik, Nijerya, Ruanda, Güney Afrika, Sudan, Uganda Demokratik Cumhuriyeti ve Zimbabve gibi ülkeler, Afrika'da şiddetli etnik çatışmaların yaşandığı ülkelerdir. Sahra-altı Afrika'nın ekonomi politikaları, bu etnik çeşitlilikten büyük ölçüde etkilenmiş durumdadır. Etnik çeşitlilik, kamu mallarının etkin sunumu için sorun teşkil etmektedir. Birçok Afrika ülkesinde, kamu hizmetleri toplumun daha geniş kısmına sunulmaksızın bazı etnik grupların zengin olması mümkün olmuştur. Etnik çeşitliliğin fazla olduğu toplumlarda yolsuzluk, yaygın bir hükümet sorunu olarak belirtilmektedir. Tablo 2.12'den de görüldüğü gibi, bir çok Afrika ülkesinde uluslararası yolsuzluk göstergeleri kötüdür. Afrika ülkelerindeki yolsuzluk genellikle kamu sektöründe patronaj ve adam kayırma şeklinde olmaktadır. Ödüller, işler, sözleşme ve promosyonlar genellikle etnik köken temelinde uygulanmaktadır (Fosu, Bates ve Hoeffler, 2006: 2-5; Johnson, 2005: 51-66; Birdsall, 2007: 586).

ECOWAS (Batı Afrika Ülkeleri Ekonomik Topluluğu) ülkelerindeki düşük büyüme oranlarının nedeni, kötü yönetim ve zayıf kurumlardır. ECOWAS ülkelerinde siyasi şiddetin varlığı, hukukun üstünlüğü ve mülkiyet hakları açısından zayıf kurumlara sahip olunması gibi nedenlerle verimsiz yatırımlar yapılmakta ve bu durum ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir. ECOWAS ülkeleri arasında yer alan Guinea Bissau, Liberya ve Sierra-Leone gibi ülkeler, siyasal çatışmalar nedeniyle düşük yaşam kalitesinin olduğu ve yapısal reformların uygulanmasındaki gecikmeler nedeniyle zayıf ekonomik performansın sergilendiği ülkelerdir. Bu ülkelerde nüfusun yarısı günde 1 \$'ın altında gelire yaşamak zorundadır. Son yıllarda bir çok Afrika ülkesinde (Senegal, Fildişi Sahili, Gine-Bissau, Liberya, Nijerya, Sierra-Leone ve Togo) iç savaşlar, darbeler, etnik gerilimler ve yolsuzluk yerleşmiş durumdadır ve bir

çok ülkede de kamu hizmetlerinin verimliliği düşüktür (Diop, Dufrenot ve Sanon, 2010: 265-269).

**Tablo 2.12: Afrika Ülkelerinde Yolsuzluk Düzeyi (2001-2012)**

ÜLKELER	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Zambia	26	26	25	26	26	26	26	28	30	30	32	37
Senegal	29	31	32	30	32	33	36	34	30	29	29	36
Benin	-	-	-	32	29	25	27	31	29	28	30	36
Tanzania	22	27	25	28	29	29	32	30	26	27	30	35
Etiyopya	-	35	25	23	22	24	24	26	27	27	27	33
Guatemala	29	25	24	22	25	26	28	31	34	32	27	33
Nijer	-	-	-	22	24	23	26	28	29	26	25	33
Sierra Leone	-	-	-	23	24	22	21	19	22	24	25	31
Togo	-	-	-	-	-	24	23	27	28	24	24	30
Nepal	-	-	-	28	25	25	25	27	23	22	22	27
Nijerya	10	16	14	16	19	22	22	27	25	24	24	27
Bangladesh	4	12	13	15	17	20	20	21	24	24	27	26
Cameroon	20	22	18	21	22	23	24	23	22	22	25	26
Guinea Bissau	-	-	-	-	-	-	22	19	19	21	22	25
Guinea	-	-	-	-	-	-	19	16	18	20	21	24
Zimbabve	29	27	23	23	26	24	21	18	22	24	22	20
Chad	-	-	-	17	17	20	18	16	16	17	20	19
Burundi	-	-	-	-	23	24	25	19	18	18	19	19
Sudan	-	-	23	22	21	20	18	16	15	16	16	13
Somali	-	-	-	-	21	-	14	10	11	11	10	08

**Kaynak:** Corruption Perceptions Index 2001-2012 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

- Kamu sektöründeki algılanan yolsuzluk düzeyini ölçen endekste ülkeler, 0 (yolsuzluk çok yüksek) ile 100 (yolsuzluk yok-temiz) arasında puan almıştır.

Afrika ülkeleri genel olarak zayıf kurumlara sahiptir. Sahra-altı Afrika ülkelerindeki sorun, ekonomik büyümenin nasıl ateşleneceği değil nasıl sürdürüleceğidir. Büyümenin sürdürülebilir olmamasının nedeni, Sahra-altı Afrika ülkelerindeki devlet de dahil olmak üzere zayıf kurumlardır. Bir çok Afrika ülkesinde devlet, mülkiyet haklarının iyi tanımlanması ve vatandaşların mallarının korunması konusunda başarısız kalmaktadır (Birdsall, 2007: 578-589).

Gelir dağılımı büyümenin sürdürülebilirliğinin belirlenmesi açısından önemlidir. Gelir eşitsizliği sadece Afrika'da değil, özellikle Latin Amerika gibi gelişmekte olan



dünyanın diğer bölgelerinde de yüksektir. Ancak, Afrika'nın düşük gelirli ekonomileri, Afrikalı olmayan düşük gelirli ülkelere göre toplam gelirin daha küçük bir payını elde etmektedir (Birdsall, 2007: 587). Afrika'nın en önemli üç problemlinden biri olarak gösterilen Afrika'daki gelir eşitsizliği ve yoksulluk oranı dünyadaki en yüksek oranlardan biridir ve son on yıl içinde daha da kötüleşmiş görünmektedir. Afrika ekonomilerindeki diğer iki önemli sorun ise, işsizlik oranlarının çok yüksek düzeyde olması ve ekonomik büyümenin düşük düzeyde kalmasıdır. Ekonomik büyüme 1980'lerin ekonomik krizinden kurtarılmıştır ancak, önceki yıllarda olduğundan daha düşük düzeyde olmaya devam etmektedir (Heise, 2007: 314).

Sömürge ülkeleri Afrika'yı sömürleri durumuna getirebilmek için Afrika ülkelerindeki eğitim sistemi ile ilgilenmişlerdir. Afrika'nın sömürgeleşmesinde en büyük pay İngiltere'nin olup, Fransız sömürgeleri İngiltere'nin ardından gelen ikinci büyük sömürge durumundadır. Afrika sömürge eğitiminin, Fransız Afrika'sında Katolikler, İngiliz Afrika'sında ise ağırlıklı olarak Protestan (Anglikan ve aynı zamanda diğerleri) misyonerler şeklinde iki yönlü olduğu görülmektedir. İngiltere, sömürgelerinde merkezi bir eğitim politikası tanımamış, bunun yerine eğitim sistemini büyük ölçüde misyonerlere bırakmıştır. Fransa ise Afrika'da, devlet okullarının yanı sıra Fransız hükümetinin merkezi eğitim politikasına bağlı kalarak, devlet fonlarından yararlanan misyoner okullarının da kurulduğu, ikili bir kilise-devlet eğitim sistemini oluşturmuştur. 16. yüzyıldan başlayarak misyonerler Afrika'ya Avrupa tarzı eğitimi getirmiştir. Böylece, Afrika'da misyoner okullarının varlığı, batı tarzı eğitim sisteminin yayılmasını sağlamıştır. Genellikle misyonerler tarafından yönetilen okullarda, insanlar sömürgeci ülkelerin lehine hareket edecek şekilde eğitime çalışılmıştır. Ayrıca, Afrika ülkelerinde üretime yönelik yatırımlar da, kendi ihtiyaçlarına uygun olmayan, sömürge ülkelerin ihtiyaçlarını karşılayacak yatırımlar şeklinde olmuştur (Bolt ve Bezemer, 2009: 30-44).

### a. Mısır'da Kurumsal Yapı

Mısır yönetimi, 1882'den itibaren İngilizler tarafından fiilen denetlenmeye başlanmış, ancak Mısır, İngiliz himayesine resmen 1914'te savaşın başlamasından kısa bir süre sonra girmiştir (Vatikiotis, 1991: 178-189). Ağırlıklı olarak bir tarım ülkesi olan Mısır'da, yönetimin İngilizler tarafından denetlenmeye başladığı 1882'den sonra, baraj, bent ve sulama kanallarının ülke çapında yaygınlaştırılmasındaki itici güç tarım olmuştur. Bu sömürge ekonomisinde, düşük gümrük tarifeleri ve pamuk ihracatına verilen aşırı önem yanında; İngilizlerin, eğitim, sağlık ve toplumsal refah gibi alanlara bütçeden asgari düzeyde ayırdığı pay göze çarpmaktadır. Pamuk ihracatına verilen önemle birlikte, bir monokültüre (tek ürün tarımı) dönüştürülen Mısır'da, pamuğun kullanılmasıyla gelişebilecek dokumacılık, pamuğun ihraç edilebilmesi için bilinçli olarak engellenmiş, böylece yerli sanayinin kurulması girişimlerinin önüne geçilmiştir (Owen ve Pamuk, 2002: 47-51; Marsot, 2010: 79-87; Owen, 1993: 216-226).

Nüfusun büyük bir çoğunluğunu oluşturan yerlilerin yanında, küçük bir parçasını oluşturan az sayıda yabancı, ülkenin servetinin büyük bir bölümüne sahipti (Marsot, 2010: 78). Bunda, yabancı firmaların, 19. yüzyıl kapitülasyon antlaşmaları çerçevesinde yasal olarak ayrıcalıklı bir konuma sahip olmalarının yanında, önemli bakanlıklarda yer alan İngiliz danışmanların da etkisi bulunmaktaydı. Böylece, yabancı firmalar ekonominin en kârlı alanlarını kontrol etmekteydiler. Ekonomik gelişmesi doğrudan dış yatırımlara bağımlı olan Mısır'da, 1907 dünya mali krizinden sonra bu bağımlılık daha da belirginleşmiştir. 1916 yılında, Mısır imalat sanayinde az sayıda, çağdaş fabrika tipi büyük işletmeler vardı ve bunlar İtalyan, Yunan, Fransız, İngiliz ve Belçikalılar tarafından işletilmekteydi (Owen ve Pamuk, 2002: 47-51).

İngiliz himayesinden kurtularak, kendi kaderini tayin edebilme ve kendi temsilcilerini seçebilme hakkını isteyen Mısır, bunun için uzun yıllar çabalamış ve 1922 yılında, Mısır üzerindeki himaye yönetimi feshedilmiş, ülke bağımsızlığını kazanmıştır (Marsot, 2010: 81; Vatikiotis, 1991: 271). Hükümetlerin politika oluşturma süreci başlangıçta tutarsız olsa da, giderek sesini yükselten kamuoyunun

baskısıyla, ulusal iktisadi büyümeyi hedefleyen bazı genel ilkeler izlenmiştir. Devletin ekonomide daha etkin bir rol oynaması, ülke içindeki iktisadi ve siyasi çıkarların gözetilmesi gerektiği, eğitime yatırım yapılması, yabancılar yerine mümkün olduğunca Mısırlıların çıkarlarına önem verilmesi, ulusal projelerin finansmanı için Mısır sermayesinin bir araya getirilmesi gibi ilkeler ön plana çıkmıştır. Ancak bu ilkelerin hayata geçirilmesi konusunda büyük toprak sahipleri ile görüş ayrılıkları yaşanmıştır. Köylü bir seçmen kitlesi üzerinde oluşturabilecekleri baskı sayesinde, iktisadi ve toplumsal etkileri artan büyük toprak sahipleri, yönetim ve politika oluşturma sürecine egemendiler. Çeşitli siyasal partilerle olan ilişkileri kadar senato ve parlamentodaki güçlü varlıkları sayesinde de denetimi ellerinde tutmaktaydılar. Bu nedenle, iktisadi çeşitlenmeyi savunanların, tarım ve sanayi sektörlerindeki çıkarların birbiriyle uyumlu olduğunu göstermeleri gerekmektedir. Ancak, 1930'lu yıllarda iki sektör arasında devletin sınırlı mali kaynaklarının paylaşımı konusunda, çıkar çatışmaları başlamıştır (Owen ve Pamuk, 2002: 53-56).

Mısır hükümetleri, gümrük tarifeleri konusunda reform yaparak, 1930 yılında gümrük tarifelerini belirleme özerkliğini; 1937 yılında ise, kapitülasyonların kaldırılmasıyla, ülkede yaşayan yabancı topluluğa vergi yükümlülüğü getirme yetkisini elde etmiştir. 1938 yılına gelindiğinde, tarım sistemi sürekli olarak hükümet tarafından desteklenen konuma getirilmiştir. İkinci Dünya Savaşı'nın başlamasıyla da Mısır, yeniden İngilizlerin işgaline maruz kalmıştır. Mısır Kralı Faruk'a karşı yapılan, 1952'deki Özgür Subaylar darbesine kadar İngiliz işgaline ve her türden yabancı işgale uğrayan Mısırlılar, uzun yıllar siyasi bir belirsizlik dönemi içinde yaşamışlardır. (Owen ve Pamuk, 2002: 53-172; Vatikiotis, 1991: 293-373).

1952 darbesinin ardından (başbakan ve devlet başkanı olarak görev yapan Nasır tarafından), Mısır'da köklü dönüşümler gerçekleştirilmiştir. 1952'de çıkarılan ilk Toprak Reformu Yasası, sınırlı da olsa, büyük toprak sahiplerinden devlet mülkiyetine doğru mülkiyetin el değiştirmesine neden olmuştur. Bu yasa, büyük toprak sahiplerinin kırsal alandaki gücünü kırmayı, hem de topraksız köylüye toprak dağıtarak ve kiralara bir tavan koyarak daha fazla toplumsal adalet yaratmayı amaçlayan ilk ve en önemli siyasi girişim olmuştur (Vatikiotis, 1991: 395; Owen ve

Pamuk, 2002: 174). 1953'te Cumhuriyet ilan edilmiş ve İngilizlerin Süveyş Kanalı bölgesinin boşaltılmasını öngören bir antlaşma imzalanmıştır (Marsot, 2010: 108-109).

Yabancıların mülkiyetinde bulunan mal varlıklarının millileştirilmeye başlanmasına karşılık ülke, İngiliz, Fransız ve İsrail tarafından işgal edilmiştir. Buna karşılık Mısır, bankalar, sigorta şirketleri ve kimyasal madde, tekstil ve çimento üretimi yapan fabrikalar da başta olmak üzere İngiliz, Fransız ve İsrail mülkiyetindeki kuruluşların çoğunun mal varlığına el koymuştur. 1964 yılına kadar, ekonominin modern kesimindeki kuruluşların çoğu, devlet mülkiyetine geçirilmiştir. Ancak, 1970'ten itibaren iktidarın el değiştirmesiyle (Enver Sedat) birlikte, bir önceki iktidarın izlediği devlet sosyalizmi terk edilmiş, daha serbest bir ekonomi biçiminden yana politikalar izlenmiştir. Hükümet tarafından girişilebilecek millileştirme gibi keyfi hareketlere karşı, yabancı yatırımcılara güvence verilerek, yabancı yatırımlar teşvik edilmiştir. 1960'larda devlet tarafından el konan bina ve diğer varlıkların sahiplerine geri verilmesini teşvik eden resmi tutum başta olmak üzere, yeni yönetimin özel mülkiyete karşı saygılı olduğunu vurgulayan politikalar izlenmiştir (Owen ve Pamuk, 2002: 175-180; Vatikiotis, 1991: 429-430).

1981'de göreve başlayan yönetim (Hüsnü Mübarek), 2011 yılındaki Mısır devrimine kadar, 30 yıl süreyle göreve devam etmiştir. Daha ılımlı bir hükümet vaadinin aksine otoriter rejim güçlendirilmiş, tüm istek ve amaçların gerçekleştirilmesi için Mısır bir tek parti devletine dönüştürülmüştür. Yolsuzluk, görevi kötüye kullanma ve rüşveti destekleyen ekonomik ve sosyal açıdan izlenen politikalar, zengin ve yozlaşmış yönetici elitleri beslerken, orta sınıfın zayıf kalmasına neden olmuştur. Bu faktörler tarafından tetiklenen, 2011'deki Mısır devrimi ile ülkede demokrasiye geçiş süreci başlamış, demokratik yollarla yeni bir Cumhurbaşkanı göreve getirilmiştir (Pryce-Jones, 2011: 16; Saikal, 2011: 531-532; Marsot, 2010: 142; Vatikiotis, 1991: 438-463). Ancak bu süreç, 3 Temmuz 2013'te yaşanan askeri darbe ile kesintiye uğramış, seçimle göreve getirilen Cumhurbaşkanı (Mursi), yapılan askeri darbe ile görevinden alınmıştır. Demokrasiye geçiş ortamının sonlandırıldığı Mısır böylece, hükümetin

etkinsizliği, yozlaşma, siyasi istikrarsızlık, halk gösterileri, karışıklıklar ve huzursuzluklarla anılan bir ülke profili çizmeye devam etmektedir.

Tablo 2.13’de 1980-2010 dönemi itibariyle Mısır’ın kurumsal göstergelerine yer verilmektedir. Tabloya göre Mısır, dış ticaret ve kaliteli düzenlemeler oluşturabilme açısından, diğer kurumsal göstergelere nispeten biraz daha iyi bir görünüm sergilemekle birlikte, genel olarak değerlendirildiğinde Mısır’ın kaliteli ve güçlü bir kurumsal yapıya sahip olmadığı ortaya çıkmaktadır.

**Tablo 2.13: Mısır’ın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)**

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE ÖZGÜRLÜĞÜ		DIŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PIYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarete Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüşvet/Kayıma
1980	-	-	-	-	-	3,95	-	-	4,88	4,61	-
1985	-	-	-	-	-	4,00	-	-	2,97	5,00	-
1990	-	-	-	-	-	4,90	5	4	3,45	5,50	-
1995	5,90	3,30	4,90	6,10	-	5,20	6	6	6,13	5,91	3,72
2000	6,80	5,70	5,20	5,00	-	6,50	6	5	6,09	5,40	5,80
2005	6,37	5,09	6,22	5,00	6,26	6,69	6	5	6,45	5,81	6,39
2010	6,28	4,24	5,21	4,17	3,41	7,27	6	5	6,77	5,69	4,36

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 2.13’de belirtilen dönem boyunca Mısır aynı hükümet tarafından yönetilmiştir. Bu durum, ülkenin özgür olmadığını bir göstergesi olarak, tablodaki politik ve sivil özgürlükler alt bileşenlerinin aldığı kötü değerlerle de desteklenmektedir. Tablo 2.13’deki veriler, mülkiyet hakları ve hukuk sisteminin güçlü olmadığı, yasal

düzenlemelerin rüşvet gibi yasadışı ödemeleri engellemekte yetersiz kaldığı Mısır'da, mevcut kurumsal yapının zayıf olduğunu ortaya koymaktadır.

### **b. Botswana'da Kurumsal Yapı**

Bir güney Afrika ülkesi olan Botswana, İngiliz sömürgesi iken, 1966'da bağımsızlığına kavuştuğunda dünyadaki en yoksul ülkelerden biri durumdaydı. Ancak izlediği politikalar sonucunda, ekonomik gelişme performansı ile Afrika ülkeleri ortalamasından çok farklı bir görünüm çizmeyi başarmıştır. 1960-2011 döneminde ortalama %8,8 büyüme oranı ile Botswana, Afrika'nın en zengin, dünyanınsa son 50 yıldır en hızlı büyüyen ekonomisi olmuştur (Dünya Bankası, 2012).

Birçok Afrika ülkesi gibi Botswana da zengin doğal kaynaklara sahiptir. Sahip olduğu elmas rezervlerinin ekonomik değerinin büyüklüğü, diğer Afrika ülkelerine kıyasla önemli bir ekonomik varlık teşkil etmektedir. Elmas gelirleri oldukça ihtiyatlı ve verimli bir şekilde yönetilen Botswana'da bu gelirler, büyüme ve durgunluk yılları arasında dengeli şekilde dağıtılarak, yakalanan ekonomik büyümenin zaman içinde istikrarlı bir yol seyretmesi sağlanmıştır (Doğan ve Sarı, 2013: 498).

Sürekli demokrasiye sahip olan az sayıdaki Afrika ülkelerinden biri olan Botswana, etkin bir bürokrasiye sahiptir. Ekonomik uzmanlığa değer vererek, makul makro ekonomik politikalar üretmiştir. Mülkiyet haklarının devletçe koruma altına alınmış olması, ülke ekonomisinde önemli yer tutan hayvancılığın sorunsuz şekilde gelişmesini desteklemiştir. Botswana'nın başarısında politik liderliğin kırsal kesim kökenli olmasının payı büyüktür. Çünkü politikacıların ve üst düzey devlet yetkililerinin büyük bir çoğunluğu hayvancılıkla uğraşmakta ve hayvancılıktan elde edilen gelirin önemli bir kısmı da ihracattan sağlanmaktaydı (Rodrik, 2000b: 110-111; Doğan ve Sarı, 2013: 499).

Güney Afrika Gümrük Birliği'nin (SACU) üyesi olmasından dolayı Botswana'nın bağımsız bir ticaret politikası yoktur ve Güney Afrika ülkeleri ile arasında malların

serbest dolaşımı söz konusudur. Dolayısıyla Botsvana'nın başarısında demokratik yapının var olmasının yanı sıra, ticaret rejimi açısından liberal politikaların izlenmesi de rol oynamıştır (Rodrik, 2000b: 110-111). Diğer yandan, hukukun üstünlüğü ve kuvvetler ayrılığı ilkelerinin hayata geçirilmesi hükümetlerin yasa sınırları içinde hareket etmesini sağlamıştır. Buna basın özgürlüğünün de eklenmesi ile ülkede kamu politikalarının izlenebilirliği ve hesap verilebilirlik anlayışı gelişmiştir (Doğan ve Sarı, 2013: 499).

Tablo 2.14'de, 1980-2010 dönemi itibarıyla Botsvana'nın kurumsal göstergeleri özetlenmiştir. Tabloya göre Botsvana, dış ticaretin serbestleştirilmesi açısından incelenen dönem içerisinde dalgalı bir seyir izlemiş olsa da, dış ticaret rejiminde liberal politikalar izlemektedir. Ayrıca, ülkenin ilgili dönemde, kredi, iş ve emek piyasalarında daha kaliteli düzenlemeler oluşturduğu görülmektedir.

**Tablo 2. 14: Botsvana'nın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)**

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE ÖZGÜRLÜĞÜ		DIŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PİYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarete Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüşvet/Kayıma
1980	-	-	-	-	-	3,62	2	3	7,11	5,83	-
1985	-	-	-	-	-	3,30	-	-	7,08	6,33	-
1990	-	-	-	-	-	3,70	1	2	7,34	6,00	-
1995	-	6,40	-	8,30	-	4,80	2	2	6,78	6,20	-
2000	-	6,80	-	10,00	-	5,30	2	2	7,76	7,10	-
2005	7,22	6,57	6,43	10,00	7,80	4,54	2	2	6,85	6,98	6,91
2010	7,27	6,32	6,86	10,00	4,05	5,03	3	2	7,33	7,40	6,44

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tabloya bakıldığında, yargı bağımsızlığı, mülkiyet haklarının korunması, sözleşmelerin uygulanabilirliği ve rüşvet ilgili veriler sadece 2005 ve 2010 yıllarına ait olup, incelenen dönemin son yıllarını kapsamaktadır. Bu kısıtlı verilere göre, ülkedeki hükümet politikaları ve yasalar, rüşvet gibi yasadışı ödemeleri engellemeye özen gösterirken; siyasi etkilerden uzak, bağımsız bir şekilde işlemeye özen gösteren bir yargı sisteminin varlığından söz edilebilir. Tablo 2.14'e göre, mülkiyet haklarının kanunlarla açık ve güçlü bir şekilde korunmaya çalışıldığı ancak bunun yeterli olmadığı; ülkede yaşayan insanların sözleşmelerin uygulandığına büyük ölçüde inandıkları ve hukuk kurallarına güvendikleri sonucu ortaya çıkmaktadır.

Demokrasi itibariyle Botsvana, açık siyasi rejimler altında iyi bir performans göstermektedir (Rodrik, 2009: 175). Tabloya göre, Botsvana'nın siyasi istikrar göstergesi açısından sahip olduğu değerler, sürekli demokrasiye sahip olan az sayıdaki Afrika ülkelerinden biri olduğunun kanıtı olmuştur. Ayrıca tablo, toplumda özgürlük alanının geniş tutulduğunu da ortaya koymaktadır. Botsvana'da, anlaşmazlıkların çözümü konusundaki yasal çerçevenin verimliliğinin çok zayıf olmadığını ancak, daha verimli ve nötr bir süreç izlenebileceğini belirtebiliriz. Botsvana, dünyadaki en yüksek kamu harcaması düzeylerinden birine sahiptir (Rodrik, 2009: 44). Tabloya göre Botsvana, hükümet müdahalesi açısından 1980 yılında 3,62 değerine sahipken, 2010 yılına gelindiğinde 5,03 değerini alarak, hükümet müdahalesini önceki yıllara göre azaltmış olsa da, Botsvana'nın yine de büyük ölçüde hükümet müdahalesi uyguladığını söyleyebiliriz.

### **c. Senegal'de Kurumsal Yapı**

Tarihsel süreç içinde Hollanda, Portekiz, İngiliz ve Fransız hâkimiyetine giren Senegal, Fransız sömürgesi durumdayken, 1960 yılında bağımsızlığını ilan etmiştir. Senegal'de ki sömürge yönetimi, diğer sömürgelerden farklı özellikler göstermiştir. Ekonomik yatırımın en fazla yapıldığı sömürgelerden birisi olan Senegal'de siyasi yapılanma da diğer sömürgelerden farklılık göstermiştir. Öyle ki modern seçim sisteminin ilk geliştirildiği sömürgelerden biri olan Senegal'de, 1848 yılından itibaren sadece Fransız vatandaşlarının katılma hakkına sahip oldukları yerel



seçimler yapılmaya başlanmış; 1897’de seçme ve seçilme hakkı siyah erkek yerleşimcilere de tanınmış; Fransa’nın “birliktelik politikası” çerçevesinde uygulanan reform hareketleri ile ülkenin sadece belli bir kesimine 1916’da vatandaşlık hakkı verilmiştir. Yerli halk ancak 1946 yılından itibaren siyasi alanda yer alabilmiş; aynı yıl Senegal, Fransız Birliği’nin bir parçası haline gelmiştir. 1959’un ortasından itibaren, diğer Afrika ülkeleri gibi Senegal’de de bağımsızlık isteği artmaya başlamış ve 1960’ta bağımsızlığını kazanmıştır. Aynı yıl, Senegal’in demokratik, laik ve sosyal bir Cumhuriyet olarak tanımlandığı 1960 Anayasası kabul edilmiş, parlamenter sistem kurulmuş ve cumhurbaşkanı seçilmiştir (Şahin, 2011: 10-13).

Çok partili siyasi bir yapının mevcut olduğu Senegal’de, hiçbir zaman resmi olarak tek partili bir sisteme sahip olmamakla birlikte, bağımsızlığın kazanıldığı 1960 yılından değişikliğin yapıldığı 2000 yılına kadar kırk yıl boyunca, tek bir siyasi parti tarafından yönetilmiştir (Dakar Ticaret Müşavirliği Senegal Raporu, 2012: 15). Bu durum göz önünde bulundurularak, Senegal’in kurumsal göstergelerinin yer aldığı Tablo 2.15’deki veriler incelendiğinde, ülkede zamanla özgürlük sınırları genişletilmiş olsa da, toplumda özgürlüklerin hâla sınırlı olduğu görülmektedir.

Senegal, tarihinde hiçbir askeri darbe yaşamayan ender Afrika devletlerindedir. Ülkenin bağımsızlığından beri yaşadığı en büyük kriz, etnik, kültürel ve dini farklılıklar nedeniyle bağımsızlık talepleri artması sonucunda 1984’te Casamance bölgesinde yaşanan ayrılıkçı hareket olmuştur (Şahin, 2011: 12-13). Senegal, ekonomi politikaları açısından değerlendirildiğinde IMF ortaklığında yapısal uyum politikaları uyguladığı görülmektedir. Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği-UEMOA ve Batı Afrika Ülkeleri Ekonomik Topluluğu-ECOWAS üyesi olan Senegal, hükümet gelirlerinde önemli bir paya sahip olan dış yardıma bağımlı bir ülke konumundadır. Bağış ve yardım sağlayan ülkeler arasında ise, ilk sırada Fransa yer almaktadır (Dakar Ticaret Müşavirliği Senegal Raporu, 2012). 1990’lı yılların başlarında yaşan ekonomik daralmanın etkisiyle, 1993’de sarsıcı bir ekonomik krizin yaşandığı Senegal’de, 1994’te reform süreci başlatılmıştır. Özelleştirme, kamu sektörü yönetimini iyileştirme, fakirliği azaltma gibi ayakları bulunan bu reform programı sonucunda ekonomide istikrar, yüksek büyüme ve düşük enflasyon

hedeflerine kısmen ulaşılmış, 1998’de makroekonomik dengeler yeniden sağlanmıştır (Şahin, 2011:17).

**Tablo 2.15: Senegal’in Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)**

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE ÖZGÜRLÜĞÜ		DIŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PİYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarette Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüşvet/Kayırma
1980	-	-	-	-	-	4,15	-	-	5,13	4,33	-
1985	-	-	-	-	-	4,00	-	-	5,50	4,13	-
1990	-	-	-	-	-	5,70	4	3	4,90	4,35	-
1995	-	5,40	-	4,00	-	4,60	4	5	5,20	4,05	-
2002	3,50	4,00	4,50	3,30	-	6,70	2	3	6,32	4,41	-
2005	-	5,10	-	3,33	5,36	6,05	2	3	6,18	5,64	-
2010	2,92	3,76	5,17	3,33	3,39	5,40	3	3	5,49	5,94	4,04

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Senegal’in en önemli dış ticaret ortağı Fransa’dır. Fransa’yı diğer Avrupa üyesi ülkeler izlemekle birlikte; Hindistan, Tayland gibi Asya ülkeleri ile Mali ve Nijerya gibi bölge ülkeleri de önemli ticari ortaklar arasında yer almaktadır. Batı Afrika Ülkeleri Ekonomik Topluluğu (BAÜET) üyesi ülkeler arasında tarife ve tarife dışı engellerin tümü 2000 yılından itibaren kaldırılmıştır (Şahin, 2011: 21). Tablo 2.15’den, dış ticarete serbestlik ile ilgili veriler incelendiğinde de, 2000’li yıllarda daha serbest dış ticaret politikalarının izlendiği söylenebilir.

Sosyal güvenlikle ilgili düzenlemeler açısından incelendiğinde, işsizlik sigortası uygulamasının bulunmaması olumsuzluğuna karşın, haftalık çalışma süresinin 40

saat olması, çalışan ile işveren arasındaki davaların genellikle çalışan lehine sonuçlanması ve asgari ücret uygulamasının varlığı gibi düzenlemeler, bir çok az gelişmiş ülkedeki durumun aksine Senegal’de işçi haklarına önem verildiğini göstermektedir (Dakar Ticaret Müşavirliği Senegal Raporu, 2012). Tablo 2.15’e göre de, incelenen dönem boyunca kredi, iş ve emek piyasalarında daha kaliteli düzenlemeler oluşturulmaya çalışılmıştır. Ancak, hukuk sistemi ve mülkiyet hakları açısından kurumsal yapının oldukça zayıf olduğu görülmekte ve genel olarak Senegal’in kurumsal yapısını güçlendirmesi için gerekli reformları yapması gerekmektedir.

#### **d. Libya’da Kurumsal Yapı**

Osmanlı İmparatorluğu’nun Afrika’da kalan son toprağı olan Libya, 1911’deki Trablusgarp Savaşı’na kadar Osmanlı devletinin Afrika’daki en önemli eyaletlerinden biri olmuştur. I. Dünya Savaşı’nın başlangıcında, emperyalist bir güç olan İtalya’nın işgaliyle mücadele etmek zorunda kalmış, 1940’lı yılların başında da İngiliz ve Fransızların sömürge idareleriyle tanışmıştır. 1951’de Birleşmiş Milletler kararı ile federal bir monarşi olarak bağımsızlığı kabul edilmiş ve BM kararı ile bağımsızlığını elde eden ilk Afrika ülkesi olmuştur. Coğrafi yapı itibariyle büyük oranda çöl olan ülke, 1959’da keşfedilen zengin petrol rezervleri sayesinde zenginleşmeye başlamış, ancak bu zenginlik halka yansımayıp, kral ve çevresindeki seçkin kitle için tek taraflı olmuştur. Bu durumun halkta yarattığı ciddi hoşnutsuzluğun yanı sıra Kral ve yöneticiler hakkındaki skandal söylentilerin ortaya çıkması, Kral’ın otoritesini zayıflatmış ve 1969’daki askeri darbe ile monarşiye son verilmiştir. Askeri darbenin ardından Muhammed Kaddafi tarafından kurulan hükümet, 2011’de yaşanan ayaklanmalar ve iç savaş sonrasında Kaddafi’nin öldürülmesine kadar 42 yıl boyunca ülkeyi yönetmiştir. Libya Arap Cumhuriyeti’nin kurulmasıyla, teoride halkın mutlak güç olduğu bir sistem ortaya konulurken, uygulamada otoriter rejim devam ettirilmiştir (Owen, 1997: 74-75; Bölme vd., 2011: 8-9; Doğan ve Durgun, 2012: 63-66; Turan ve Turan, 2011: 196-198).

Libya’da Kaddafi rejimi, İslamiyet ile sosyalizmi sentezleyen bir ideolojiyi benimsemiş, ancak gerçekte, bu ideolojinin temelinde Arap milliyetçiliği yer

almıştır. Arap milliyetçiliği ve sosyalizm karşıtı belediye başkanı, yönetici ve valiler tasfiye edilmiş, yerlerine halk komiteleri kurulmuş ve başta petrol şirketleri olmak üzere kamulaştırma çalışmalarına başlanmıştır. Kaddafi tarafından yazılan ve sosyalist fikirlerini içeren Yeşil Kitap doğrultusunda Arap Birliği düşüncesi benimsenmiş ve bu doğrultuda bir dış politika yürütülmüştür. İzlenen bu ideoloji ve politikaların yanı sıra, terörizme verilen destek sonucunda, gerek Arap ülkeleri gerekse batılı ülkeler tarafından zaman zaman Libya'ya yalnızlaştırma politikası uygulanmıştır (Doğan ve Durgun, 2012: 66; Turan ve Turan, 2011: 199; Owen, 1997: 76).

Katı devletçi politikalar, 1980'lere kadar ülkenin ekonomik olarak büyümesini sağlamıştır. Ancak, 1980'lerin başında, ABD-Libya ilişkileri gerginleşmiştir. Almanya'daki bir eğlence mekânının bombalanmasının ardından ABD, Libya'yı sorumlu tutarak, 1986'da Trablusgarp ve Bingazi'yi bombalamıştır. 1988'de, Londra-New York seferini yapan 103 sefer sayılı uçak, Libya uyruklu bir eylemcinin uçağa yerleştirdiği patlayıcı sonucunda, İskoçya'nın Lockerbie kasabası üzerinde düşürülmüştür. Bunun üzerine, Libya'ya 20 yıl sürecek ambargolar uygulanmaya başlamıştır. Kaddafi'nin 2003'te, bu olayla ilgili suçluları İskoçya'ya iade ederek, kurbanların ailelerine tazminat ödemesi üzerine, Libya'ya uygulanan ambargolar kaldırılmıştır. Böylece, Amerikalı ve Avrupalı şirketler olumlu yatırım fırsatları bulmuş ve yatırımlarını genişletmişlerdir (Turan ve Turan, 2011: 199; Bölme vd., 2011: 13).

Libya'nın dış politikası, Kaddafi'nin 42 yıllık yönetiminin başlangıcında Yeşil Kitapta ortaya koyduğu ideoloji ve dine dayalı hukuk sistemi açısından zaman içerisinde esneklik göstermiş ve değişen koşullara uyum sağlamıştır. Dış politikanın bu esnek yapısı, Kaddafi'ye ülkenin bizzat kendisi tarafından tanımlanan "ulusal çıkarlarını" koruma adına fırsatçı bir dış siyaset izleme imkânı vermiştir. 2000'li yıllarda, uluslararası sistemle bütünleşmek amacıyla Libya'da, yabancı yatırımcılara olumlu yatırım fırsatları sunulmuştur (Bölme vd., 2011: 11).

ABD, BM ve AB tarafından 2003 yılına kadar uygulanan ambargoların, Libya ekonomisindeki olumsuz etkilerinin yanı sıra, yüksek yolsuzluk düzeyi, yaygın yoksulluk ve gelir dağılımındaki adaletsizlikler halkı isyana sürüklemiştir (Yılmaz, 2012: 8-9). 2011 yılında yaşanan isyan, dış güçlerin de desteğini alarak, 42 yıllık Kaddafi yönetiminin sonunu getirmiş ve demokratikleşme yönünde önemli adımlar atılmıştır. Libya petrol yatakları kadar Akdeniz, Afrika, Avrupa ve Arap coğrafyasının birbirine bağlayan stratejik konumuyla da uluslararası güçler açısından kritik bir ülkedir. Buna bağlı olarak, dış güçlerin yaşanan iç savaşa destek vermesinin arkasında, farklı siyasi çıkarlar ve bu çıkarların birbiriyle çatışması yer almaktadır. Bu nedenle Libya, kaçınılmaz olarak dış aktörlerin kendi menfaatleri üzerinden yürüttüğü küresel rekabetle karşı karşıya kalmaya başlamıştır. Bu durumda, demokratikleşme yönünde atılan adımın sekteye uğramadan devam etmesi konusunda belirsizlikler bulunmaktadır (Bölme vd., 2011: 32).

2011'de Libya'lı muhalifler tarafından Ulusal Geçiş Konseyi kurulmuş ve bunun Libya'nın meşru temsilcisi olduğu ilan edilmiştir. Libya'nın yakaladığı fırsatı değerlendirip, demokratik dönüşümü başarabilmesi için öncelikle yeni bir anayasanın hazırlanarak, uygulanması; siyasi partilerin kurulması; serbest seçimlerin yapılması; halk iradesini yansıtan bir hükümetin kurulması; ülke içinde bütünlüğün sağlanması gerekmektedir. Ayrıca, isyan sonrası dönemde çöküntüye uğrayan ekonominin de toparlanması gerekmektedir. Yaşanan halk ayaklanmasının çıkış noktalarından birini oluşturan ekonomik sıkıntılar, isyanın ardından daha da artmış, iç ve dış yatırımlar azalmış, üretim durma noktasına gelmiş ve ülkenin en önemli gelir kaynağı olan petrol ve doğalgaz üretimi de negatif etkilenmiştir (Yılmaz, 2012: 5-12).

### **3. Latin Amerika Ülkelerinde Kurumsal Yapı**

Latin Amerika dünya ekonomisi için önemli bir aktördür. Latin Amerika ülkeleri, önemli kültürel, dilsel, politik ve ekonomik özelliklerin paylaşıldığı farklı bölgeler olarak düşünülebilir (Fellner, 2008: 110). Latin Amerika ekonomilerinin karşı karşıya olduğu birçok sorun vardır. Bunlardan biri, Tablo 2.16'dan da görüldüğü gibi, Latin Amerika'nın düşük güven düzeyine sahip bir toplum olmasıdır. Tabloda

yer alan veriler, Dünya Değerler Araştırması (WVS) anket sorusuna dayanmakta ve insanların güvenilir olup olmadığıyla ilgili olarak yöneltilen anket sorusunun cevaplarını yansıtmaktadır. Tabloda yer alan Latin Amerika ülkeleri arasında insanların birbirlerine en az güvendikleri ülke olarak, %17,5 oranıyla Brezilya'yı görmekteyiz. Meksika, Şili, Arjantin ve Venezuela'nın güven düzeylerinin ise, Brezilya'dan daha yüksek olmakla birlikte, %20-%60 düzeyi arasında kalarak, "düşük düzeyde güven"e sahip ülkeler olduklarını söyleyebiliriz.

**Tablo 2.16: Latin Amerika Ülkelerinde Güven Düzeyi (2008-%)**

ÜLKELER	Brezilya	Meksika	Şili	Arjantin	Venezuela
GÜVEN DÜZEYİ	17,5	41,7	34,4	40,6	48,5

**Kaynak:** <http://www.jdsurvey.net/jds/jdsurvey.jsp>

- Ülkeler, anketin yapıldığı her yıl katılımında bulunmadığından, tabloda yer alan ülkeler için yayınlanan en son anketin verileri alınarak tablo oluşturulmuştur.
- Güven Endeksi =  $100 + (\% \text{ Çoğu insan güvenilir olabilir}) - (\% \text{ kişi yeterince ihtimamlı olamaz})$  formülüne göre, her ülke için bir güven endeksi oluşturulmuştur. İnsanların çoğunluğunun diğer insanlara güvendiği ülkelerde endeks 100'ün üzerindedir. Tersi durumda ise, 100'ün altındadır.
- En düşük düzeyde güven (%20 ve ↓); düşük düzeyde güven (%20-%60); orta düşük düzeyde güven (%60-%100); orta yüksek düzeyde güven (%100-%140); yüksek düzeyde güven (%140 ve ↑).

Latin Amerika gibi düşük güvenli toplumlarda, potansiyel destek eksikliği nedeniyle evrensel programların başarısız olma ihtimali bulunmaktadır. Güven eksikliği, Latin Amerika'da girişimciliğin teşvik edilmesini zorlaştırmış, ekonomik büyüme ve inovasyon için fırsatlar sınırlı kalmıştır. Latin Amerika'nın sorunlarından bir diğeri, "Bağımlılık Teorisi"<sup>12</sup>'nin sürmesidir. Ancak ekonomik büyüme, bağımlılık teorisinden açık piyasa ekonomisine doğru ve daha demokratik bir sürece doğru yönelimi gerektirmektedir (Fellner, 2008: 11-24).

<sup>12</sup> Bağımlılık yaklaşımı 1950'lilerle birlikte Paul Baran tarafından formüle edilmiştir. Baran'a göre, gelişme ve az gelişme birbirleriyle etkileşim içinde olan süreçlerdir. Ona göre, az gelişmiş ülkelerde iktisadi gelişme mümkün olmayacaktır, gelişmiş ülkelerle ticari ilişkiler az gelişmişliği yeniden üretmenin ötesine gidemeyecektir. Çünkü, az gelişmiş ülkeler ile gelişmiş ülkeler arasındaki ticari ilişkiler sanayileşmiş ülkelere hammadde sağlanmasına imkân tanımaktadır. Baran, gelişmiş ülkelerdeki "tekelci kapitalizmin" az gelişmiş ülkelerde gelişmeyi engellediğini, en azından yavaşlattığını ileri sürmektedir. Bu yaklaşımda, geri kalmış ülkelerin gelişimleri için burjuva demokratik devrimlerini gerçekleştirmeleri ve kapitalist üretim tarzına uygun bir devlet oluşturmaları gerekli görülür (Bkz. Baran, 1957).

Bir çok Latin Amerika ülkesinde, devlet yapısındaki zayıflıklar nedeniyle ekonomik büyüme sınırlı kalmıştır. Devlet hizmetlerinin kalitesinin düşük olması, yargının zayıflığı, kayıt dışılığın, vergi kaçakçılığının ve yolsuzluk oranlarının yüksekliği gibi zayıflıklar, çeşitli alanlarda kalıcı kurumsal reformları gerekli kılmıştır (Charnock, 2009: 77).

Latin Amerika'da son yıllarda toplumun tüm alanlarına yayılan yolsuzlukların yapıldığı görülmüştür. 1997 yılı ulusal yolsuzluk seviyesi ve 1995-1997 dönemine ait yolsuzluk konusundaki şahsi görüşlerle ilgili veriler kullanılarak yapılan çalışmada Latin Amerika ülkelerinde ciddi bir yolsuzluk düzeyi olduğu bulunmuştur. Bu durum ekonominin düşük büyüme performansı sergilemesi ile sonuçlanmıştır. Kolombiya ve Venezuela gibi Latin Amerika ülkelerindeki kamu verileri, her iki ülkede de demokrasinin ciddi bir tehlike içinde olduğunu göstermektedir. Siyasal yozlaşmanın önemli bir sorun olduğu Latin Amerika ülkelerinde 1990'lı yılların başından bu yana dokuz devlet başkanı adli takibe uğramış ve yolsuzluk nedeniyle görevden alınmışlardır. Brezilya devlet başkanı Fernando Collor de Mello'nun seçim kampanyası boyunca yolsuzluk yaparak, lüks yaşantısını finanse ettiğiyle ilgili bir takım skandallar sonrasında istifa etmek zorunda kalması; Ekvator'da Başkan Bucaram'ın yılbaşı gecesi bir televizyon programı vasıtasıyla, fakirlere yardım için toplanan parayla ilgili yapılan yolsuzluğa ait kanıtların medyada yayınlanması; Venezuela'da kamu fonlarından zimmetine para geçirmesi nedeniyle açılan dava sürecinde Carlos Andres Perez'in başkanlığının askıya alınması, bu duruma örnek olarak gösterilebilir (Fellner, 2008: 26-29).

Latin Amerika ülkelerindeki yolsuzluk sorununun 2000'li yıllarda da devam ettiğini, 2001-2012 yılları için Latin Amerika ülkelerine ait yolsuzluk düzeylerini gösteren Tablo 2.17'den de görebiliriz. Tablo 2.17, Şili dışında diğer Latin Amerika ülkelerinin 50 puanın altında kalarak, yüksek düzeydeki yolsuzluk sorunuyla yaşadıklarını ve bu ülkelerde kamunun daha şeffaf olması gerektiğini göstermektedir.

**Tablo 2.17: Latin Amerika Ülkelerinde Yolsuzluk Düzeyi (2001-2012)**

ÜLKELER	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Şili	75	75	74	74	73	73	70	69	67	72	72	72
Arjantin	35	28	25	25	28	29	29	29	29	29	30	35
Venezuela	28	25	24	23	23	23	20	19	19	20	19	19
Brezilya	40	40	39	39	37	33	35	35	37	37	38	43
Meksika	37	36	36	36	35	33	35	36	33	31	30	34
Kolombiya	38	36	37	38	40	39	38	38	37	35	34	36
Ekvator	23	22	22	24	25	23	21	20	22	25	27	32

**Kaynak:** Corruption Perceptions Index 2001- 2012 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

- Yolsuzluk Algılama Endeksi (CPI), bağımsız kurumların farklı veri kaynakları kullanılarak hesaplanmıştır. Kamu sektöründeki algılanan yolsuzluk düzeyini ölçen endekste ülkeler, 0 (yolsuzluk çok yüksek) ile 100 (yolsuzluk yok-temiz) arasında puan almıştır.

Latin Amerika’da kayıt dışı ekonomiye neden olan üç faktör bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, bu ülkelerin sahip oldukları kurumsal çerçevedir (kanun ve yönetmelikler). Hukuksal düzenlemelerin eksikliği kayıt dışı ekonominin ortaya çıkmasını kolaylaştırmaktadır. Latin Amerika ülkelerindeki vergilendirme ve harcama politikaları bir diğer faktör olarak belirtilirken; üçüncü etken olarak da, insani gelişme indeksi gösterilmiştir (Dell’Anno, 2010: 221). Beşeri sermaye kayıt dışı ekonominin boyutunu etkilemektedir. Vasıfsız ve eğitimsiz işçilerin yoğun olarak bulunduğu beşeri sermaye, kayıt dışı ekonominin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. İşçilerin bu tür özelliklere sahip olmaları genellikle kendilerine daha düşük ve daha istikrarsız ücretler ve daha kötü çalışma koşullarına sahip işler sunulmasına neden olmaktadır. Bürokrasinin verimliliğinin artırılması, “vergi kaçakçılığı suçu cezasızdır” algılamasının azaltılması, yüksek oranlı ekonomik büyüme, daha iyi bir eğitim sistemi ve yaşam standardı ile beşeri sermayenin kalitesinin yükseltilmesi gibi önlemler, kayıt dışı ekonominin boyutunu azaltacaktır (Dell’Anno, 2010: 209-222).

Latin Amerika ülkeleri inovasyon alanında Asya Kaplanları’nın gerisinde kalmıştır. Patent ve telif ücretleri; orta ve ileri teknoloji ihracatının yüzdesi; matematik ve mühendislik alanındaki okullaşma oranı, eğitim düzeyi gibi farklı boyutlarda değerlendirilen teknoloji başarı indeksinin de kullanılmasıyla yapılan hesaplamalara



göre Latin Amerika ekonomileri, teknolojik yetenek açısından rakiplerinin gerisindedir. Latin Amerika ülkelerindeki eğitim sistemi Çin, Hindistan, Brezilya ile karşılaştırıldığında, gelişmekte olan dünyanın yüksek nüfuslu bu ülkelerinin başarıları net bir şekilde görülmüştür. Çin'deki eğitim kurumlarının inovasyon için kapasitesi gelişmiş ülkelerin kapasiteleri ile eşit düzeyde iken; Hindistan'ın kapasitesi yaklaşık yarısı kadar; Çin ve Brezilya'nın kapasiteleri ise dörtte birinden daha az olarak belirlenmiştir (Hira, 2009: 130-132).

1980'li yıllarla birlikte, bölgede yer alan hemen hemen her ülke uyguladıkları politikaları gözden geçirerek, büyümeyi teşvik edecek gerekli reformları uygulamaya koyarak, o zamana kadar izledikleri kalkınma modellerini değiştirmeyi ve dünyanın geri kalan ülkeleri ile daha fazla entegrasyonu amaçlamıştır. Bu amaçlar doğrultusunda Latin Amerika ülkeleri birbiri ardına, tarifeler ve diğer ticaret engellerinin azaltılması, mali açıklarının azaltılması, enflasyonla mücadele, kredi kısıtlamalarının kaldırılması, özelleştirilme, devletin ekonomiye müdahalesinin azaltılması, finansal serbestleşme gibi reformları hayata geçirmişlerdir (Acemoğlu ve Robinson, 2008a: 12).

Yapılan reformlardan on yıl sonra, 1990'lı yıllarda, yapılan reformlar Latin Amerika ekonomilerine katkıda bulunmuştur. Ekonomik büyümenin devamlılığı sağlanmasına ve okur-yazar oranları ile bebek ölüm oranları gibi sosyal göstergelerde iyileşmeler olmasına rağmen, özellikle sanayileşmiş ülkelerde kişi başına düşen gelir uçurumunun genişlediği görülmüş ve daha yapısal reformlara ihtiyaç olduğu görülmüştür.

Ancak bu ülkeler arasında yer alan Şili, bu durumun bir istisnası olarak ortaya çıkmıştır (Fellner, 2008: 30; Corbo, Hernandez ve Parro, 2005: 1). Şili tarafından uygulanan yapısal reformların diğer Latin Amerika ülkelerine göre daha önce tamamlanmış olması ve reformların başarıya ulaşmış olması, Şili'nin çeşitli yönlerden diğer Latin Amerika ülkelerine örnek olan ülke konumuna geçmesine neden olmuştur. Brezilya da, ekonomik gelişme yolunda başarılı reformlar uygulamıştır. Bu nedenle her iki ülkenin kurumsal yapılarının ayrıntılı bir şekilde

incelenmesine gerek duyulmuştur. Meksika ve Arjantin tarafından 1980 sonrası dönemde uygulanan yapısal reformların, bazı dönemlerde başarı ile sonuçlandığı görülürken; bazı dönemlerde ise dengelerin tekrar bozularak, istikrarsız bir yapıya girildiği görülmüştür. Bu konuları nedeniyle Meksika ve Arjantin'in yanı sıra uygulanan yanlış politikaların etkisiyle istikrarsız bir yapıya bürünen Venezuela'nın kurumsal yapılarıyla ilgili uyguladıkları reform denemelerinin detaylı olarak incelenmesi gereği ortaya çıkmıştır.

#### **a. Meksika'da Kurumsal Yapı**

Meksika 1821 yılında bağımsızlığını kazanmıştır. Bağımsızlığını elde ettiği 19. yy'da Meksika'nın kurumsal çerçevesinin müdahaleci ve yaygın biçimde keyfi doğası; kentli ve köylü her girişimin sübvansiyonlu kredileri kullanmak, işgücünü toplamak için çeşitli stratejilere yardım etmek, borç toplamak veya sözleşmeleri uygulatmak, vergi kaçırmak, mahkemeden kaçınmak, toprak üzerinde hak iddia etmek veya bu hakları savunmak için akrabalık ağlarını, siyasi nüfuz-aile ilişkisini kullanarak politikleşmiş bir ortamda iş görmesini zorunlu kılıyordu. Ekonomi alanındaki başarı ya da başarısızlık daima üreticinin siyasi yetkililerle ilişkisine bağlıydı. El altındaki meseleleri halletmeleri için yetkililerle, yerel koşullar gerektirdiğinde müdahale edilmesini ve yasanın ilgili kişiye sıcak bakan bir anlayışla yorumlanmasını sağlamak için ise merkezi sömürge yönetimi ile kurulacak ilişkiler önemliydi. Ayrıcalıklar sistemi ve siyasi avantajlar sisteminden dışlanan küçük girişimciler, sürekli hale gelen yarı gizlilik altında, hukukun kıyısında, küçük memurların insafına kalmış bir durumda, keyfi edimlere maruz kalmama güvencesi olmadan ve kendilerinden çok daha güçlülerin haklarına karşı hiç koruma altında olmadan çalışmak zorunda kalıyorlardı (North, 2010: 152).

Meksika İkinci Dünya Savaşı sonrası kurumsallaşan demokratik yapısı ile diğer Latin Amerika ülkelerine oranla daha kararlı bir siyasal ortamda, 1974 yılına kadar başarılı bir ithal ikamesine dayalı ekonomik büyüme gerçekleştirmiştir. 1973 yılına kadar oldukça düşük sayılabilecek enflasyon oranlarına sahip olan ve iyi bir ekonomik performans sergileyen Meksika'da, dünya ekonomisinin petrol şokları dönemine girmesiyle birlikte büyüme oranında önemli gerilemeler yaşanmamış olsa

da enflasyon oranı yükselişe geçmiştir. Uluslararası piyasalarda petrol fiyatlarının artması Meksika'nın da petrol gelirlerini diğer OPEC ülkeleri gibi arttırmıştır. Ancak ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi izleyen Meksika'da, ithal ikamesine dayalı yerli üretim için temel girdi olan çoğunlukla sanayileşmiş ülkelerde üretilen yarı mamül malların fiyatlarının yükselmesi doğal olarak üretim maliyetlerini etkilemiştir. Buna bağlı olarak ithalatın GSYİH içindeki payını ve ekonominin genel olarak döviz ihtiyacını arttırmıştır. Petrol fiyatlarındaki artışın devam edeceğine dair inanç, ekonomi yönetiminde borçlanma politikalarına ağırlık verilmesine neden olmuştur. Ancak petrol fiyatlarının düşmesiyle birlikte Meksika ödemeler dengesi sorunu içine girmiş, borçlarını ödeyemez duruma gelmiş ve bütçe açıkları artmıştır. 1970'li yılların ikinci yarısında kriz içine giren Meksika, 1982'de borçlarını ödeyemeyeceğini açıklayan ilk ülke olmuştur (Doğruel ve Doğruel, 2006: 111-118; Bahçeci, 1997: 47; Desai, 2011: 433).

1977-1986 döneminde üç devalüasyon yapılmış ve üretimde azalmalar yaşanmıştır. Bu dönemde Meksika ekonomisinde değişen dünya koşullarıyla uyumlu önlemlerin alınması yerine, daha önce izlenen korumacı politikalara devam edilmiştir. Ancak 1988 yılında uygulanan istikrar politikaları ile kamu ve özel kesimde ücretler, fiyatlar ve döviz kuru dondurulmuş, kamu harcamalarına önemli kısıtlamalar getirilerek bütçe açıkları bütçe fazlasına döndürülmüş, kapsamlı bir özelleştirme programı uygulanmış, dış ticarete korumacı politikalardan vazgeçilerek, dış ticaret liberalleştirilmiştir. 1990'lı yıllarda kapsamlı bir özelleştirme politikası; kurumsallaşan para piyasaları; yoğun bir dış kaynak akışının gerçekleşmesi; ücret, faiz ve bazı malların fiyatlarının dondurulması sonucunda enflasyon oranında yaşanan hızlı düşüş Meksika ekonomisinde yaşanan olumlu gelişmeler olmuştur. Çalkantılı bir politik geçmişi olan Meksika'da toplumsal uzlaşmanın sağlanmasının nedenleri, uzun yıllar devam eden yüksek kronik enflasyonun toplumun tüm kesimlerinde yarattığı rahatsızlık ve Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA) üyesi olmanın yaratacağı refah etkisinden yararlanabilme düşüncesi ile ekonomide gerekli düzenlemelerin yapılması gerekliliğinin anlaşılmasıdır (TMMOB, 2007: 31-32; Doğruel ve Doğruel, 2006: 112-120; Bahçeci, 1997: 47-49).

1990-1993 yıllarında Meksika'ya yabancı sermaye girişinin artması ile yurt içi faizler düşmeye başlamıştır. 1994 yılının seçim yılı olması nedeniyle kamu harcamalarının artması, iç ve dış piyasadaki makro dengesizlikler, reel kurun değerlenmesi, hükümetin borç vadesinin kısa döneme entegre olması, bankacılık sisteminin problemleri Meksika'da 1994 yılında yaşanan krizin nedenleri olarak gösterilmektedir (Bahçeci, 1997: 55).

Meksika, uzun dönemde ekonomik büyümesine katkı sağlayacak, kararlı ve gelişmiş piyasalara sahip olan gelişmiş ülkelerden oluşan ticaret ortaklarına sahiptir. Meksika'nın 1990'lı yıllardan itibaren NAFTA ile bölgesel işbirliğine girmesi, gelişmiş piyasalarla daha fazla ticari işbirliğine girmesi anlamına gelmektedir. Ayrıca bir gelişmiş ülkeler topluluğu olan OECD ülkeleri ile en fazla ticaret yapan Latin Amerika ülkesi Meksika'dır. Bu ülkelerle ticaret ortaklığı yapması Meksika'nın dış ticaret yapısını güçlendireceği ve ekonomik performansına katkıda bulunacağı düşünülmektedir (Doğruel ve Doğruel, 1997: 162-165). Meksika'nın kurumsal yapısına ait verilerin yer aldığı Tablo 2.18'den, Meksika'nın dış ticaret yapısının 1980-2010 döneminin sonuna kadar daha serbest duruma geldiğini görmekteyiz. Tablo 2.18'deki veriler, Meksika'nın bağımsız yargıya ve daha verimli ve yansız işleyecek bir yasal çerçeveye ihtiyacının olduğunu ortaya koyarken, siyasi istikrar ve hükümet müdahalesi açısından bir önceki yıllara göre daha iyi durumda olduğunu; kredi, iş ve emek piyasalarında daha kaliteli düzenlemeler oluşturulmaya çalışıldığını göstermektedir. Meksika'nın mevcut kurumsal yapısını daha verimli duruma getirmesi için gerekli düzenlemeler üzerinde durması gerekmektedir.

Tablo 2.18: Meksika'nın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE ÖZGÜRLÜĞÜ		DIŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PIYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarete Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüşvet/Kayıma
1980	-	-	-	-	-	5,69	-	-	3,10	5,39	-
1985	-	-	-	-	-	5,70	-	-	4,97	4,06	-
1990	-	-	-	-	-	7,20	4	4	7,36	5,37	-
1995	3,90	5,10	5,20	5,40	-	7,20	4	4	7,89	6,16	3,36
2000	3,30	5,20	4,40	5,00	-	7,10	2	3	7,54	6,15	5,73
2005	4,41	3,85	6,05	7,50	6,08	7,11	2	2	7,11	7,03	6,19
2010	3,74	3,72	5,05	7,50	5,39	7,18	2	3	6,77	6,58	4,16

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Meksika ekonomisi 2000'li yıllarda da bir takım olumsuzluklar yaşamıştır. 2001–2002 döneminde, iç talep daralmasına bağlı olarak Meksika ekonomisi tekrar zayıflamış ve büyüme oranı eksi değerlere düşmüştür. 2002 yılında Meksika hükümeti ülkenin mali durumunu kuvvetlendirecek, rekabet gücünü ve üretimi arttıracak yeni bir program uygulamaya koymuştur. Üretim ve yatırımların desteklenmesinde sanayi politikası olarak, belirli sektörlerle kredi ve vergi teşviklerinin verilmesi tercih edilmiştir (Rodrik, 2009: 133). 2002–2006 yıllarını kapsayan bu program aynı zamanda bütçe açıklarının ve kamu borçlarının 2006 yılına kadar azaltılmasını amaçlamıştır. Meksika'da halen 2007 -2012 dönemini içeren bir programın uygulanmasına devam edilmektedir (TMMOB, 2007: 33).

## b. Arjantin'de Kurumsal Yapı

Latin Amerika'nın krizlerden kurtulamayan ve 1950'li yıllardan bu yana kalıcı ekonomik büyümeyi gerçekleştirememiş bir ülkesidir. Ekonomik performanstaki bu başarısızlığının nedeni ülkedeki siyasal çalkantılar ve siyasal istikrarsızlıktır. Ayrıca, ihracatının önemli bir bölümünü gerçekleştirdiği ürünlerde dünya ticaret haddinin sürekli bir gerileme göstermesi ve uygulanan istikrar programlarının sonuçları alınmadan yarım bırakılması başarısızlık nedenleri arasında yer almaktadır (Doğruel ve Doğruel, 1997: 86; TMMOB, 2007: 16).

1950-1976 döneminde Arjantin'de ithal ikamesine dayalı bir sanayileşme stratejisi izlenmiştir. Artan devlet yardımları ve sübvansiyonlar ile Arjantin'i sanayileştirme hamlesi ülkenin ekonomik sistemini olumsuz bir şekilde etkilemiş, dış borç baskısı artmıştır. IMF ve yabancı finans kuruluşlarının finansal desteği sağlanmaya çalışılmıştır. 1960'ların sonlarına doğru devlet kuruluşlarının özelleştirilmesi ile ilgili adımlar atılmıştır. Arjantin ekonomisinde 1976-1981 döneminde askeri rejim altında, dış ticaret alanındaki engeller azaltılarak ekonominin dışa açılmasına çalışılmıştır. Ticaret rejiminin serbestleşmesi ile sermaye çıkışlarının hızlandığı ve Falkland savaşı yenilgisinin yaşandığı bu dönem ağır bir dış borç krizi ile sonuçlanmıştır (Feldman, 2001: 94; TMMOB, 2007: 16-18).

1985 yılına kadar yüksek oranlı devalüasyonlar ve kontrol altına alınamayan bütçe açıkları sonucunda enflasyon artışları yaşanmış, hiper enflasyonla mücadele etmek amacıyla Austral Planı uygulamaya konulmuştur (Feldman, 2001: 117). Ancak plan başarısız olmuştur. Planın başarısızlıkla sonuçlanmasının nedenlerinden biri, planın uygulanmaya başlaması ile birlikte ekonomide bir iyileşme görülmesi üzerine politikacıların bütçe disiplininin kopması olarak gösterilirken; diğer bir neden ise, planın ana hedefinin sadece enflasyonu düşürmek olup, yapısal reformlarla desteklenmemesi ve uygulama esnasında ortaya çıkan aksaklıkları düzeltici ayarlamaların yapılmaması şeklinde gösterilmektedir. Daha sonra 1988 yılında başkanlık seçimlerinden önceki dönemde hiper enflasyondan kaçınmak amacıyla Primavera Planı; 1989 yılında ise Iok Planı uygulanmış ama bu planların hedeflerinin

tam olarak açıklanmamış olması gibi nedenlerle planlar bir önceki plandan daha kötü bir biçimde sonuçlanmış ve Arjantin ekonomisi hiper enflasyon dönemine girmiştir (Feldman, 2001: 126; Doğruel ve Doğruel, 1997: 87-90; TMMOB, 2007: 18).

Arjantin, krizlerin bazı ülkelere değişim için fırsatlar sunabildiğinin önemli bir örneğidir. Ekonomik şoklar ve dış tehditlerin tümü çoğu zaman siyasi bir değişimle birlikte yeni politika fikirleri yaratmaktadırlar. Ekonomik sorunların çözülmesinde daha önce sarf edilen çabaların başarısızlıkla sonuçlanması iktidardakileri yeni fikirler üretmeye yönlendirmektedir. Arjantin açısından da bu durum gerçekleşmiştir. Arjantin’de 1989 yılında iktidara gelen hükümet, o dönemde yıllık olarak yaklaşık %5000 gibi astronomik bir düzeye ulaşmış olan enflasyonla ve ekonominin içinde bulunduğu durgunlukla mücadele edebilmek için öncelikle değişimin gerekliliğine inanmış ve popülist kampanyasından çok farklı bir yapısal reform programı başlatmıştır. İktidara geçen hükümet, ilk olarak devalüasyon, kamu kurumlarının özelleştirilmesi, bir yıllık sıkı maliye politikası gibi çok sıkı ekonomik önlemler uygulamaya başlamış ve Arjantin’de enflasyonu düşürmeyi başarmıştır (Shirley, 2008: 157). Arjantin’in yakaladığı bu başarı 1999’a kadar devam etmiştir. 1994 Aralık ayında Meksika’da yaşanan kriz bir çok gelişmekte olan ülkeyi etkilemiş ancak, bu krizin Arjantin üzerindeki etkileri daha derin boyutlarda olmuş ve ülke 2000 yılında yeniden çok büyük bir krize girmiştir (Doğruel ve Doğruel, 1997: 93).

2001 ve 2002 yıllarını siyasi çalkantılar ve ekonomik kriz içinde geçiren Arjantin için 2003 bir toparlanma yılı olmuştur. 2003-2004 döneminde ekonomide genişleme, sanayi üretimi ile ihracat ve ithalatta artış, işsizlik oranları, kısa dönemli faiz oranları ve enflasyon oranlarında düşüşler yaşanmıştır. 2005 yılında enflasyon oranında yaşanan artış nedeniyle enflasyonla mücadele programı uygulanmıştır. Aynı yıl Arjantin IMF’ye olan borcunun tamamını ödeyerek, IMF’ye bağımlılığını ortadan kaldırmıştır (TMMOB, 2007: 21).

Arjantin’deki krizlerin arkasında, uyguladığı ekonomik plan ve programların ileriye dönük uzun vadeli ve kapsamlı kalkınma programları olmaması yer almaktadır. Uygulanan ekonomik plan ve programlar sadece içinde bulunulan dönemdeki

sorunları ortadan kaldırmaya yönelik tedbirlerden oluşmaktadır. Bu nedenle de bu planlar ekonominin yeniden yapılanmasını sağlayacak ve ekonomiyi gelecekte de istikrarlı kılacak politikalardan uzak kalmıştır. Sadece cari dönem içinde bir rahatlama sağlayan planlar gelecek dönemlere yönelik tedbirleri içermemesinin yanı sıra, daha önce de belirtildiği gibi, sonuçları alınmadan yarım bırakılmış olmaları nedeniyle de, sonraki yıllarda sık sık yeni krizlerin yaşanmasıyla sonuçlanmışlardır.

**Tablo 2.19: Arjantin'in Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)**

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE ÖZGÜRLÜĞÜ		DIŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PIYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarette Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüyet/Kayıma
1980	-	-	-	-	-	6,10	-	-	4,00	5,10	-
1985	-	-	-	-	-	5,20	-	-	2,59	5,02	-
1990	-	-	-	-	-	6,70	1	3	4,14	4,85	-
1995	3,90	4,20	4,60	7,70	-	7,70	2	3	6,98	6,65	3,16
2000	3,20	5,20	3,70	6,70	-	7,80	1	2	6,29	6,74	5,07
2005	1,96	2,62	3,18	7,22	5,63	7,56	2	2	5,89	6,17	4,98
2010	2,63	2,61	2,92	7,50	5,02	6,29	2	2	6,09	5,96	3,20

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Arjantin'in kurumsal göstergelerini 1980-2010 dönemi itibariyle yansıtan Tablo 2.19'de dikkat çeken nokta, "Hukuk Sistemi ve Mülkiyet Hakları"nın tüm alt bileşenlerinde, incelenen dönemin sonuna gelinceye kadar, bir önceki dönemlerde sahip olunan değerlerin giderek kötüleşmesi ve bu alandaki kurumsal yapının zayıflamasıdır. Bir başka önemli nokta, tablodaki verilerin Arjantin'in hukuk sisteminin zayıflığını ve yetersizliğini ortaya koymasına karşın; politik ve sivil



özgürlükler açısından en iyi değerlere sahip olduğunu ve buna bağlı olarak da toplumda geniş özgürlüklerin tanındığını yansıtmaktadır. Ülkedeki hükümet politikalarının ve yasalarının, rüşvet gibi yasadışı ödemeleri engellemek konusunda yetersiz kalması da göz önünde bulundurulduğunda, Arjantin'in mevcut kurumsal yapısının yeterince güçlü olmadığı ortaya çıkmaktadır.

### c. Venezuela'da Kurumsal Yapı

Tarihsel sürece bakıldığında, istikrarlı politikalara sahip olduğu gözlenen Venezuela'da, Hugo Chavez tarafından gerçekleştirilen ve yöneticiler için büyük oranlı güç sağlayan bir takım reformlar, politikaları daha da istikrarsız bir yapıya dönüştürmüştür (Pereira, Singh ve Mueller, 2011: 78). Venezuela, dünyanın en zayıf yasama yetkilerine sahip bir ülkedir. Yasama organı politika oluşturma sürecinde etkili olamıyorsa (politika oluşturma sürecinin bekçisi olarak hizmet veremiyorsa), yürütme organının kontrolsüz hareket etmesi mümkün olabilecek ve ülkenin politik ortamı güven vermeyecektir. Bu nedenle devlet başkanlarına 1999 Anayasası ile politika oluşturmak veya değiştirmek, anayasa reformlarını onaylamak için referandum yapma yetkisi verilmiştir. 1999 Anayasası Chavez'in ( ve gelecekteki yöneticilerin) yeniden seçilebilmelerine imkân vermiştir. Ayrıca Chavez, başkanlık dönemi sınırlandırılmalarının kaldırılması için anayasayı değiştirmekle ilgilendiğini belirtmiştir (Pereira, Singh ve Mueller, 2011: 78-80).

Tablo 2.20'de, 1980-2010 dönemi itibariyle Venezuela'nın kurumsal göstergeleri sunulmaktadır. Tablo 2.20'deki veriler, Venezuela'nın sahip olduğu istikrarsız yapıyı destekler niteliktedir. Kurumsal göstergeler açısından dikkat çeken nokta, Venezuela'nın incelenen dönemin başlangıcında nispeten daha iyi kurumsal değerlere sahipken, yıllar itibariyle dalgalı bir seyir izleyerek, 2010'da en düşük değerlerini alması ve kurumsal yapısını daha kötü ve yetersiz duruma getirmesi olmuştur.

Tablo 2.20: Venezuela'nın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE ÖZGÜRLÜĞÜ		DIŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PIYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarette Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüşvet/Kayıma
1980	-	-	-	-	-	6,29	1	2	7,25	4,59	-
1985	-	-	-	-	-	6,90	-	-	4,82	4,91	-
1990	-	-	-	-	-	6,00	1	3	6,50	4,57	-
1995	2,90	2,90	3,70	5,60	-	6,10	3	3	5,30	4,48	2,07
2000	1,70	3,70	3,40	3,30	-	6,00	3	5	7,13	5,68	5,02
2005	0,31	0,93	2,27	0,83	5,37	4,91	4	4	5,61	5,08	4,44
2010	1,08	1,24	1,25	0,83	3,97	4,96	5	5	3,83	4,38	2,98

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

#### d. Latin Amerika'nın Büyük Ekonomilerinde Kurumsal Yapı

Latin Amerika ülkeleri arasında yer alan Şili ve Brezilya, uyguladıkları yapısal reformların başarıya ulaşmasıyla ve diğer Latin Amerika ülkelerine nispeten daha kaliteli kurumsal yapıları ile dikkat çekmektedirler. Latin Amerika'nın büyük ekonomileri olarak değerlendirilen her iki ülkenin kurumsal yapılarının ayrıntılı bir şekilde incelenmesine gerek duyulmuştur.

##### (1) Şili'de Kurumsal Yapı

Şili, ekonomisini geliştirmek amacıyla yapısal reformlar uygulamaya 1970'li yıllarda başlamıştır. 1970 yılındaki seçimlerde iktidara geçen hükümet tarafından politik hedef, ekonomik gücün baskın kapitalist gruptan alınıp işçi ve köylülere transfer

edilmesi olarak belirlenmiş ve bu doğrultuda sanayinin kamulaştırılması, toprakların yeniden dağıtılmasını içeren toprak reformu, fiyat kontrolü ve kamu hizmetlerinde fiyatların dondurulması gibi bir takım reformlar uygulamıştır (Shirley, 2008: 158; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2005: 450). Mülkiyet reformu, tekelci yapının el değiştirmesi ve fiyat kontrolleri gibi uygulamaların etkisiyle enflasyonun artması engellenmiştir. Uygulandığı ilk yıl başarı ile sonuçlanan reformların bu başarısı daha sonra devam etmemiş ve 1973 yılında enflasyon oranı yıllık %500'e yükselmiş, mali açık GSYİH'nin %25'ine ulaşmış ve Şili'nin uluslararası rezervleri tükenmiştir. 1973 yılında yaşanan askeri darbe sonrası yaşanan iktidar değişikliği ile Şili'de askeri bir diktatörlük kurulmuştur. 1975 yılında petrol fiyatlarının hızla yükselmesi ve Şili'nin ihracat gelirlerinin düşmesi sonucunda askeri hükümet yeni ekonomik çözümler aramaya başlamıştır (Shirley, 2008: 158). Yeni hükümet iktidara geldiğinde, kamulaştırma yerine özelleştirme politikaları izlemiştir. Her türlü siyasi faaliyet yasaklanmış ve sivil özgürlüklere kısıtlamalar getirilmiştir. (TMMOB, 2007: 36).

1979 yılında enflasyonla mücadelede sabit kur sistemi tercih edilmiştir. Ancak uygulanan sabit kur politikası ile reel kur değerlenmiş, değerli kur ithalatın artması ve ihracatın azalması yönünde etkiler yaratmış ve dış ticaret dengesi bozulmaya başlamıştır. Bu gelişmeler karşısında zamanında önlem alınmaması ekonomik daralmayı beraberinde getirmiştir. Bir taraftan diğer Latin Amerika ülkelerinde yaşanan finansal problemlerin etkisi, diğer taraftan aşırı değerli kur politikası ve devalüasyon beklentileri sonucunda 1981 yılı sonlarında finansal kriz başlamıştır (Bahçeci, 1997: 40-41).

1982 yılında sabit kur sisteminin çökmesiyle % 15 oranında bir devalüasyon yapılmış ve sonra kur dalgalanmaya bırakılmış, daha sonra da kontrollü ve yavaş ilerleyen kur uygulamasına geçilmiştir. Ülkeden sermaye çıkışları başlamış, bazı bankalar batmış ve hükümet iki büyük ticari bankaya el koymak zorunda kalmıştır. Ancak Şili'de yaşanan bu ekonomik kriz diğer ülkelere göre daha çabuk atlatılmıştır. Çünkü özelleştirmenin büyük bir kısmı yapılmış, ticaret serbestleştirilmiş, serbest piyasa işleyişine kısmen geçilmiş ve sendikaların olmaması, işten çıkarılmaların artması ve düşük reel ücret politikası sonucu işgücü piyasaları esnek hale

getirilmiştir. Ekonomik ortamın uygun olması nedeniyle üç yıllık IMF, Dünya Bankası ve ABD destekli bir istikrar programı uygulamaya konmuştur (Bahçeci, 1997: 41-42).

Latin Amerika ülkelerinde yüksek kronik enflasyon ve ekonomik daralmanın yaşandığı 1980'li yıllarda, bu ülkelerin tersine Şili ekonomisi 1985 yılından beri yıllık ortalama % 5 olan büyüme oranını 1988 yılından itibaren yükseltmeyi başarmıştır. Cari işlemler dengesi iyileşmiştir ve işsizlik azalmıştır. Bu açıdan bakıldığında Şili'nin ekonomik performansı diğer ülkelere göre daha farklıdır. Bu başarı, yapısal reformların diğer ülkelere göre daha önce, 1970'li yıllarda gerçekleştirilmiş olmasıyla yakından ilgilidir. 1982 yılındaki deneyimden dış şoklara zamanında müdahale etme gereği öğrenilmiş ve sermaye girişlerinin yeniden artmasıyla oluşabilecek spekülasyon hareketleri engellemek için, 1991 yılında sermaye hareketleri vergilendirilmeye başlanmıştır. Şili, ödediği yüksek sosyal maliyetin karşılığında, güçlü bir makroekonomik performans elde etmiştir (TMMOB, 2007: 37; Bahçeci, 1997: 43).

2000'li yıllardan itibaren tüketim malları üzerinden alınan vergiler ciddi oranlarda arttırılmış, 2001 yılından itibaren Şili ekonomisi tekrar toparlanarak büyüme oranlarını arttırmayı başarmıştır. 2003 yılı sonundan itibaren ise, para politikaları kademeli olarak yumuşatılmıştır. Piyasa ekonomisinin hâkim olduğu günümüzde Şili'de hükümetin ekonomi üzerindeki rolü çok azalmıştır. Son yıllarda finans sektörü diğer sektörler göre çok daha hızlı bir gelişme ve büyüme göstermiştir. Telekomünikasyon başta olmak üzere, ülkedeki modern ve rekabet düzeyi yüksek hizmet sektörü de hızla gelişmektedir (TMMOB, 2007: 38).

Şili'nin gelişmesi kendine özgü bazı özellikleri yansıtmaktadır. 1970'lerden itibaren Şili'nin yaşadığı kalkınma başarısında uygulanan reformların derinlik, hız, zamanlama ve tedricilik özellikleri üç sonuca doğru yönlendirmektedir (Schmidt-Hebbel, 2008: 15);

- Reformlar çok farklı alanları kapsamaları açısından derin ve geniş olmuştur. Reformların birçoğu 1970'lerin sonunda gerçekleşmiş, 1980'lerin başında bir

miktar gerileme yaşanmış ve 1980'lerin ortalarından günümüze kadar ise, ılımlı bir hızda devam etmiştir. Yurtiçi finans ve sermaye piyasasına yönelik reformlar ile uluslararası ticaret ve finansal reformlar, Şili'nin dünya ekonomileriyle tam olarak bütünleşmesini sağlamıştır.

- Reformların ikinci özelliği, bir çok reformun tedrici olarak gerçekleştirilmiş olmasıdır. Örneğin, Şili dünya tarihinde enflasyonu düşürme konusunda en tedrici yaklaşımı benimseyen ülke olarak kabul edilmektedir. Enflasyonu 1973'teki yüzde 1000 seviyesinden 2001 yılındaki yüzde 3 seviyesine düşürebilmesi 28 yıl sürmüştür. Ticarete dışa açıklıkla ilgili olarak ise, ithalat gümrük vergileri 1974'teki ortalama yüzde 100 seviyesinden 1991'de yüzde 11'e, 2007'de ise ortalama yüzde 2 seviyesine düşürülmüştür.
- Reformların üçüncü özelliği ise, gerçekleştiren hükümetlerin optimal zamanlama ve sıralama gibi konulara çok az dikkat etmesidir. Reformlar, reformlara verilen destek göz önüne alınarak politik liderliğin kararlılığı sonucunda gerçekleştirilmiştir.

Şili ekonomisinin makro ekonomik istikrar ve yüksek büyüme oranları konusunda son 20 yılda gösterdiği gelişmelerin arkasında, kurumsal yapıda gerçekleştirdiği reformlar yer almaktadır (Schmidt-Hebbel, 2006: 23). Söz konusu reformlar, beşeri sermaye birikimi, sermaye piyasalarının gelişmesi, yurt içi finansal piyasaların ve ticaretin serbestleştirilmesi, kamu sektörünün yeniden yapılandırılması, hükümet harcamalarının GSYİH'ya oranının azaltılması, özelleştirilme, sosyal güvenlik sistemi ve işgücü piyasalarına yönelik olarak gerçekleştirilmiştir (Schmidt-Hebbel, 2008; Calderon ve Fuentes, 2006: 63-69; Corbo, Hernandez ve Parro, 2005).

Şili'nin gerçekleştirdiği kurumsal reformlar, 1980-2010 dönemi itibariyle Tablo 2.21'da sunulmuştur. Buna göre Şili'nin kredi, iş ve emek piyasalarında kaliteli düzenlemeler oluşturmayı başardığı görülmektedir. İthalat gümrük vergilerini aşamalı bir şekilde düşürdüğünü daha önce de belirttiğimiz Şili, incelenen dönem boyunca serbest dış ticaret politikaları benimseme konusundaki kararlılığını göstermiştir.

Tablo 2.21: Şili'nin Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE ÖZGÜRLÜĞÜ		DIŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PİYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarette Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüşvet/Kayıma
1980	-	-	-	-	-	5,00	-	-	6,91	6,90	-
1985	-	-	-	-	-	5,70	-	-	5,88	6,73	-
1990	-	-	-	-	-	6,50	2	2	7,25	6,82	-
1995	6,60	7,10	5,60	7,50	-	7,30	2	2	7,59	7,07	6,58
2000	5,80	6,50	5,30	6,70	-	7,10	2	2	7,46	6,98	8,53
2005	4,77	5,99	7,47	6,88	7,53	7,43	1	1	8,21	7,89	8,40
2010	7,45	6,19	6,73	7,50	5,11	7,87	1	1	8,36	7,12	7,61

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

“Hukuk Sistemi ve Mülkiyet Hakları” bileşeninde dikkat çeken nokta, “Yargı Bağımsızlığı” ve “Siyasi İstikrar” alt bileşenlerinde incelenen dönemin sonu olan 2010’da sırasıyla 7,45 ve 7,50 değerlerine yükselerek bu alanlardaki kurumsal yapıyı daha güçlü duruma getirmesi olmuştur. “Hesap Verebilirlik, Şeffaflık ve İfade Özgürlüğü” göstergesinin 1990’dan 2010’a kadar en yüksek değerler olan 1 ve 2 değerlerini almış olması, toplumda geniş özgürlüklerin sağlanmaya çalışıldığının bir göstergesi olmuştur.

## (2) Brezilya’da Kurumsal Yapı

Dünyanın en önemli kahve üreticilerinden biri olan Brezilya’da, 1929 yılında yaşanan Büyük Ekonomik Kriz nedeniyle kahve üretimi hızla önem kaybetmiş ve sanayi onun yerini almıştır. 1950’li yıllardan itibaren ithal ikamesine dayalı

sanayileşme stratejisini benimsemiş, 1990'lı yıllarda ise ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisini bırakarak, kamu faaliyetlerinin azaltıldığı bir yapısal değişime gitmiştir. Brezilya'da ekonomik istikrar arayışları 1960'lı yıllardan itibaren devam etmektedir. Bu yıllardan beri ülkede uygulanan ekonomi politikalarının ana unsurları; enflasyonun kontrol altında tutulması, en yoksul kesimin refah düzeyinin kademeli olarak yükseltilmesi ve yüksek oranda ekonomik büyüme olmuştur. 1968-1973 döneminde Brezilya ekonomisinde büyüme oranı önemli bir artış göstermiş ve bu dönem Brezilya Mucizesi olarak adlandırılmıştır (Merette, 2000).

1960-1980 yılları arasında kırsal kesimlerden kentlere 40 milyon kişinin göç ettiği ve bu göç sonucu çok fakir gecekondü mahallelerinin doğduğu, işsizlik ve düşük ücretlerin aile bağlarını zayıflattığı Brezilya'da sahipsiz sokak çocukları önemli bir sorun olmuştur. Bu çocukların neden olduğu hırsızlık ve şiddet olaylarından zarar gören esnafın, polis ve jandarmaya rüşvet vererek kimsesiz çocukları öldürtmesi ve bu durumun kamuoyu tarafından da onaylanması, toplumun sosyal dokusundaki bozulmayı göstermektedir. Siyasi partilerin devlet imkânlarını, temsil ettikleri bölge ya da grupların yararına kullanmaları ulusal politikalar üretmelerini engellemekteydi (Kozlu, 1994: 90).

Brezilya'da ekonomik istikrar arayışları, ülkenin darbe tarihi ile bir paralellik içindedir. Brezilya 1964 yılında gerçekleşen darbeden itibaren 1985 yılına kadar askeri yönetim altında kalmıştır (Doğruel ve Doğruel, 1997: 94-103). Askeri yönetimin sonlanmasıyla birlikte kapsamlı kurumsal ve mali reformlar yapılması için girişimlerde bulunulmuştur. Reform amacıyla, Bresser, Cruzado, Novo ve Collor Planı gibi farklı reform planları uygulanmış ancak ekonomide beklenen performans sağlanamamıştır. Enflasyonun düşürülmesini amaçlayan Collor Planı'nın başarısız olmasının nedeni olarak planın kendi karmaşıklığı gösterilmektedir (Merette, 2000). Her başarısız istikrar çabası enflasyonun önceki dönemlere göre daha da yükselmesine yol açmıştır. Enflasyon oranının 1987'de %400'e, 1988'de %1000'e ve 1990'da da %2000'in üstüne çıkması sonucunda 1994'de Real Planı yürürlüğe girmiştir (Rodrik, 2000b: 75). 1994-1999 döneminde yürürlükte olan program enflasyonun düşürülmesinde başarılı olmuş, ülkeye büyük miktarda yabancı sermaye

girişini sağlamıştır. 1998 Rusya krizi Brezilya ekonomisini de sarsmış, birden bire krize girmeyen Brezilya ekonomisi 2001 yılında girdiği krizden hızlı bir şekilde, 2002 yılında çıkmayı başarmıştır (TMMOB, 2007: 22-27).

Brezilya'daki siyasi kurumların en önemli özelliği cumhurbaşkanının güçlü yetkileridir. Brezilya bürokrasisi de yüksek düzeyde özerkliğe sahiptir. Kurumsal bir aktör olarak bürokrasi yürütmeyi sınırlandırma ehliyetine sahiptir ve buna bağlı olarak istikrar politikalarına katkıda bulunmaktadır (Pereira, Singh ve Mueller, 2011: 76-77).

**Tablo 2. 22: Brezilya'nın Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)**

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					HÜKÜMET MÜDAHALESİ	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE ÖZGÜRLÜĞÜ		DIŞ TİCARETTE SERBESTLİK	PIYASA MEŞRULAŞTIRICI KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarette Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüşvet/Kayıma
1980	-	-	-	-	-	5,27	4	3	3,56	5,46	-
1985	-	-	-	-	-	5,10	-	-	3,19	4,84	-
1990	-	-	-	-	-	5,80	2	3	4,84	5,02	-
1995	5,60	6,70	4,10	5,50	-	5,60	2	4	5,85	5,14	3,27
2000	5,50	6,20	5,10	6,70	-	5,90	3	3	6,06	5,71	5,73
2005	6,98	6,32	8,20	6,67	5,41	5,97	2	3	6,31	5,09	6,28
2010	4,56	4,30	5,69	6,67	4,00	6,63	2	2	7,11	5,06	4,69

**Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.**

Brezilya'nın kurumsal göstergelerinin verildiği Tablo 2.22'ye göre, Brezilya'da hukuk sisteminin güçlendirilmesi, mülkiyet haklarının yasalarla daha açık bir şekilde tanınması ve korunmasının sağlanması gerekmektedir. Ayrıca, kredi, iş ve emek



piyasaları açısından daha kaliteli düzenlemelerin oluşturulması, rüşvet gibi yasadışı ödemeleri engelleyecek yasaların ve yönetmeliklerin düzenlenmesi ülkenin kurumsal yapısını güçlendirmesini sağlayacaktır. Tablo 2.22'ye göre Brezilya'nın en güçlü olduğu kurumsal gösterge, serbest dış ticaret politikaları ve özellikle 2005 yılından itibaren aldığı değerler ile politik ve sivil özgürlükler olmuştur.

#### 4. Gelişmekte Olan Ülkelerde Kurumsal Yapı Özellikleri

Gelişmekte olan ülkelerin sahip olduğu kurumlar genellikle yeterli etkinliği gösterememektedir. Kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkileri, sahip oldukları niteliklere göre şekillenmektedir (Edison, 2003). Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerdeki iyi işlemeyen kötü kurumlar, bu ülkelerin ekonomik büyüme ve performanslarını olumsuz olarak etkilemektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde, devlet yapısındaki zayıflıklar nedeniyle devlet hizmetlerinin kalitesi düşüktür. Ekonomik işlemleri gerçekleştiren resmi kurumlardaki gelişmemişlik iş yapmanın maliyetini arttırmaktadır. Hükümetler istikrarsızdır ve popülist yaklaşımlar yoğundur. Siyasi kurumlar genellikle vatandaşların çıkarları ile tutarsız düzenlemelerde bulunmaktadır. Bu durum kötü kamu hizmetlerinin sunulmasıyla sonuçlanmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin otokratik bir yapıya sahip olması durumunda, devletin sivil toplum üzerinde güç kazanmaya çalışması, devlet ve toplum arasında rekabete neden olmakta ve bu durum, üretimin zayıflamasına ve çökmesine yol açmaktadır. Güçlü kurumların yetersiz olduğu gelişmekte olan ülkelerde etnik çeşitlilik söz konusu ise, siyasi hakların yeterince geliştirilememesi ve başarılı politikaların belirlenerek, uygulanamaması etnik çatışmalarla sonuçlanmakta ve bu ülkelerin ekonomik yapısına da zarar vermektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde, toplumsal güven düzeyinin düşük olmasına karşın mevcut kurumsal yapı, güvenin yokluğunu telafi edecek olan yasal düzenlemelere ve yaptırımlara yeterli düzeyde sahip değildir. Bu ülkelerde, sözleşmelerin güvenilirliği ve uygulanabilirliği sınırlıdır. Yargı sistemindeki belirsizlikler ve manipülasyona neden olacak boşlukların bulunması, yolsuzluk, rüşvet, vergi kaçakçılığı, kötü

tanımlanmış mülkiyet hakları ve kötü tasarlanmış düzenlemeler şeklindeki etkin olmayan kurumlar mevcuttur. Gelişmekte olan ülkelerin vasıfsız ve eğitimsiz işçilerin yoğun olarak bulunduğu beşeri sermayeye sahip olmaları, kayıt dışı ekonominin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Kanun ve yönetmelikler gibi hukuksal düzenlemelerin eksikliği de kayıt dışı ekonominin ortaya çıkmasını kolaylaştırmaktadır.

Ekonomik özgürlüklerin kısıtlandığı bu ülkelerde, kredi ve işgücü piyasalarına ait düzenlemeler yetersiz kalmıştır. Ticaret politikaları açısından uzun yıllar, dışa kapalı bir görünüm sergilenmiş, yabancı sermayeye gereken önem verilmemiş ve teknolojik yenilik açısından geride kalmışlardır.

Gelişmekte olan ülkelerin bu döngüden çıkabilmeleri için, kendi ülke politikalarını benimseyerek, kurumsal yapılarında gerekli reformları yapmaları bir gereklilik olarak karşılırlarına çıkmaktadır. Bu ülkelerde eksik olan güven düzeyi, oluşturulacak sözleşmeler ve yasal kurullarla telafi edilmelidir. Sözleşmelerin gerçeğe uygun düzenlenmesi ve etkin bir biçimde uygulanması sağlanmalı, bu ülkelerde yaşayan insanların hukuka, yasalara, mülkiyet haklarına güven duymaları gerçekleştirilmelidir.

Tablo 2.23’de 2010 yılı itibariyle, gelişmekte olan ülkelere ait kurumsal göstergelere yer verilmiştir. Tablodaki verilere göre, hukuk sistemi ve mülkiyet haklarının korunması açısından Tayvan, Botswana, Çin ve Şili en güçlü kurumsal yapıya; Venezuela ise, en zayıf kurumsal yapıya sahip olan gelişmekte olan ülkeler olarak dikkat çekmektedir. Tabloya göre, hükümet müdahalesinin azaltılmasında, Tayvan, Mısır, Şili, Meksika ve Vietnam daha başarılı konumda iken; Çin ve Venezuela ise kötü performans ortaya koymuşlardır.

**Tablo 2.23 :Gelişmekte Olan Ülkelerde Kurumsal Göstergeler (2010)**

ÜLKELER	ASYA EKONOMİLERİ				AFRİKA EKONOMİLERİ			LATİN AMERİKA EKONOMİLERİ			LATİN AMERİKA'NIN BÜYÜK EKONOMİLERİ	
	Çin	Hindistan	Tayvan	Vietnam	Senegal	Mısır	Botsvana	Arjantin	Venezuela	Meksika	Brezilya	Şili
Yargı Bağımsızlığı	4,89	5,57	6,09	4,33	2,92	6,28	7,27	2,63	1,08	3,74	4,56	7,45
Tarafsız Mah.	5,21	4,69	5,42	4,39	3,76	4,24	6,32	2,61	1,24	3,72	4,30	6,19
Mülkiyet Hak. Korunması	6,74	5,49	8,08	4,52	5,17	5,21	6,86	2,92	1,25	5,05	5,69	6,73
Siyasi İstikrar	5,00	6,67	6,67	5,00	3,33	4,17	10,0	7,50	0,83	7,50	6,67	7,50
Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	6,73	2,59	5,55	6,51	3,39	3,41	4,05	5,02	3,97	5,39	4,00	5,11
Hükümet Müdahalesi	3,63	6,37	7,45	8,04	5,40	7,27	5,03	6,29	4,96	7,18	6,63	7,87
Politik Özgürlükler	3	2	1	7	3	6	3	2	5	2	2	1
Sivil Özgürlükler	6	3	2	5	3	5	2	2	5	3	2	1
Dış Ticarete Serbestlik	6,86	6,57	7,93	6,37	5,49	6,77	7,33	6,09	3,83	6,77	7,11	8,36
Düzenlemelerin Kalitesi	6,70	6,60	7,13	6,46	5,94	5,69	7,40	5,96	4,38	6,58	5,06	7,12
Rüşvet/Kayıрма	5,11	3,92	6,67	3,63	4,04	4,36	6,44	3,20	2,98	4,16	4,69	7,61

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012; Freedom in the World 2013 ve International Property Rights Report 2011 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 2.23'e göre, Tayvan, Arjantin, Brezilya ve Şili'de, diğer gelişmekte olan ülkelerle kıyaslandığında, daha geniş özgürlüklere yer verilirken; Vietnam, Mısır, Çin ve Venezuela'nın ise özgürlükler açısından daha zayıf bir yapı sergilediği görülmektedir. Ayrıca, Tayvan, Botsvana ve Brezilya daha serbest bir dış ticaret yapısına sahipken; Venezuela için tam tersi bir durum geçerli olmaktadır. Botsvana, Şili ve Tayvan'da tabloda yer alan diğer gelişmekte olan ülkelerle kıyaslandığında kredi, iş ve emek piyasaları açısından daha kaliteli düzenlemeler geçerli iken; düzenlemelerin kalitesi açısından en zayıf olan ülke, yine Venezuela olarak ortaya çıkmaktadır. Son olarak, rüşvetin engellenmesi konusunda Tayvan, Botsvana ve Şili'de daha etkili bir yasal çerçeve oluşturulmaya çalışılırken; tabloda yer alan diğer ülkelerde yasalar rüşvetin engellenmesi konusunda yetersiz kalmaktadır.

Tablo 2.23'teki veriler, gelişmekte olan ülkelerin kurumsal yapılarının zayıflığını yansıtmaktadır. Bununla birlikte, ülkeler kendi aralarında değerlendirildiğinde, dikkat çeken nokta, kurumsal göstergeleri açısından daha iyi ve güçlü olan ülkeler arasında her defasında Tayvan'ın yer almasının yanı sıra, daha kötü ve zayıf kurumsal göstergelere sahip ülkeler arasında da her defasında Venezuela'nın yer alması olmuştur.

## **II. GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN KURUMSAL YAPILARI ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE'NİN DURUMU: TÜRKİYE'DE KURUMSAL YAPI VE KURUMSAL DEĞİŞİM**

### **A. TÜRKİYE'DE KURUMSAL YAPI VE KURUMSAL DEĞİŞİM**

#### **1. Osmanlı Dönemi'nde Kurumsal Yapı**

Osmanlı Devleti'nin kurumsal yapısı İslam'ın “eşitlik” ve “adalet” ilkelerinden büyük ölçüde etkilenmiştir. Eşitlik ve adaleti sağlamak yükümlülüğü devletin mülkiyete karşı tutumunu ve devlet hizmetlerinin kapsamını belirlemiş durumdaydı (Cem, 2007: 49-53; Genç, 2000: 82-92). Osmanlı, “rekabet” ve “çatışma” yerine, “işbirliği” ve “dayanışma” değerlerine öncelik veren bir dünya görüşüne sahip olmuştur. Bu değerlerin hayata geçirildiği esnaf örgütleri, mahalle, köy veya cemaatlerde, askeri birliklerde, bürokraside, rekabet ve çatışma kötü, işbirliği ve dayanışma iyi sayılmıştır. Bu nedenle, rekabet ve çatışmadan kaçınmak, işbirliği ve dayanışma değerlerine ise ulaşmak ideal kabul edilmiştir. Fiyat, ücret, üretim alanlarında rekabetin en düşük düzeyde tutulması hedeflenmiş, grup içi dayanışma esas olarak belirlenmiştir. Buna aykırı davranışlar, grup dışına atılarak ve yalnız bırakılarak cezalandırılmıştır (Genç, 2000: 74). Sonuç olarak, Osmanlı iktisadının öncelik verdiği değerler arasında rekabet fikri olmadığı için Osmanlı toplumu, ekonomi alanında uluslararası rekabeti teşvik edecek kurumsal bir yapıya da sahip olmamıştır.

## a. Osmanlı Dönemi'nde Ekonomik Yapı

### (1) Osmanlı Dönemi'nde Sanayi ve Ticaret

Osmanlı Devleti ortaçağ şartlarına göre ileri derecede ticaret ve kentsel üretimin yapıldığı bir coğrafyada kurulduğu için, bu ekonomik hayatı örgütlemek üzere çok erken bir bürokratik zümreye sahip olmuştur (Bilgin, 2007: 122). Osmanlı Devleti'nde egemen güç olarak beliren saray ve yüksek bürokrasi, iktisadi faaliyetleri piyasa mekanizmasının serbest işleyişine bırakmamış, çeşitli piyasalara geniş ölçüde müdahale ederek kontrolü altına almıştır. Ekonomiyi sıkça denetleyen politikalarıyla ve sosyal yaşamın en uzak köşelerine uzanan denetimleriyle, kendi devamlılıklarını ve bir yönetici zümre olarak kendi bütünlüklerini güvenliğe almışlardır (Cem, 2007: 49-52; Nişancı, 2002: 70).

Sultanın mülk üzerinde sınırsız tasarruf yetkisine sahip olması, özel girişim alanını oldukça sınırlamaktaydı. Osmanlı insanı, madde ile içi içe olmasına rağmen, kâr ve teşebbüs olgusundan uzak kalarak, gerçek iktisadi hayatı görememiştir. Osmanlı Devleti, üst tabakanın ekonomik faaliyetlerden uzak kalması gerektiği yönündeki anlayışa sahipti. Bunun nedeni, ekonomik faaliyetlerle uğraşma sonucunda elde edilecek faydanın, kaçırılacak hayır yanında önemsiz kaldığı inancıydı. Üst tabakanın kendi kârını düşünmesi sonucunda rekabet güçlünden yana bozulacağı için yönetici kesimin ekonomik faaliyetlerde bulunmasının, ticaretle uğraşmasının sakıncalı olduğu inancı söz konusuydu. Bu nedenle Osmanlı'da kimi kurumlar değişirken, geleneksel Osmanlı düzeninin en önemli parçası olan toprakta devlet mülkiyeti, loncalar, özel ellerde sermaye birikimi önündeki engeller gibi kurumlar, 19. yy'a kadar fazla değişmeden varlıklarını sürdürebilmişlerdir (Nişancı, 2002: 115-138; Pamuk, 2013: 3-4). Üst tabakanın ekonomik faaliyetlerle uğraşmak istemesinin arkasındaki güdü, siyasi hayatta itibar sahibi olmak, unvan ve asalet peşinde koşmak nam ve şöhret peşinde olmaktır. Siyasi otoriteyi ellerinde tutanlar, yüksek konumlarıyla orantılı servet ve tüketim alışkanlıklarını meşru göstermekteydiler. Sınıf ve tabakalarında yükseldikçe, saltanatın namusu için gerekli gördükleri geniş

bir tüketim miktarını, ahlaki olarak hak kazanmış sayılmaktaydılar (Nişancı, 2002: 115-138).

Osmanlı ekonomisi, iâşe, gelenekçilik ve fiskalizm gibi ilkeler tarafından çerçevelenmiş bir modele sahiptir. İktisadi hayat bu çerçeve içinde şekillenmiş, yön ve muhteva kazanmıştır (Genç, 2000: 85-86). Osmanlı toplumu açısından 15. ve 16. yüzyıllar, kapitalist gelişmelerin yaşandığı dönemler olmamıştır. 16. yüzyıl Osmanlı toplumunda, temel olarak tarıma dayalı bir ekonomi varlığını sürdürmüştür. Buna bağlı olarak yaklaşık olarak nüfusun %90'ı (çiftçiler) kırsal alanlarda yaşamaktaydı. Nüfusun geri kalanı ise (tüccar ve zanaatkârlar), şehirlerde yaşamakta ve zanaatlerde ve diğer tarım dışı faaliyetlerde bulunmaktaydılar. Osmanlı iktisadında, iktisadi faaliyete tüketiciler açısından (iâşe) bakılmaktaydı. İktisadi faaliyetin amacı, insanların ihtiyaçlarını karşılamaktı. Üretilen mal ve hizmet arzının mümkün olan en yüksek düzeyde tutulması, kaliteli ve ucuz olması, üreticilerin kârına tercih edilmekteydi (Genç, 2000: 62; Nişancı, 2002: 61-71; İnalçık, 2013: 156).

İâşeye dayanan bir iktisat politikası, dış ticarete ihracatı zorlaştırıcı, ithalatı ise kolaylaştırıcı niteliğe sahipti. Üretim yurt içi ihtiyaçları karşılamak için düşünülmesi ve Osmanlı Devleti'nin kendi kendine yeterli konumunu korumaya çalışması, dış ticaretin sınırlı kalmasına neden olmuştur. Osmanlı Devleti'nde ithalat serbest bırakılırken, ihracat üzerinde kısıtlama, sınırlama ve gümrük duvarlarının yükseltilmesi hatta yasaklamalara varan düzenlemelerin getirilmesi söz konusuydu. İhracat ancak, ülke içi ihtiyaçlar giderildikten sonra, arta kalan mallar için, yani marjinal faydası sıfır olan mallar için geçerli olabilmekteydi. İthalata konu olan mallar ise, yurt içinde ihtiyaç duyulan ama üretimi talebi karşılayamayan veya hiç üretilmeyen mallardı. Yani, marjinal faydası çok yüksek olan mallardı, bu nedenle de ithalat serbest bırakılmıştı (Nişancı, 2002: 98; Genç, 2000: 49-64).

Osmanlı Devleti'nin eşitlik ve adaleti sağlamak yükümlülüğü, devletin mülkiyete karşı tutumunu ve devlet hizmetlerinin kapsamını belirlemiş durumdaydı. Çağın tek önemli üretim aracı olan toprağın mülkiyeti de büyük ölçüde devlete aitti. Bütün bu düzenlemelerde gelenekçilik sıkı şekilde riayet edilen bir ilke niteliğindedi.

Gelenekçilik, yavaş yavaş ulaşılan değerlerin mümkün olduğu ölçüde muhafaza edilmesi, değişme eğilimlerinin engellenmesi ve herhangi bir değişme ortaya çıktığı takdirde, tekrar eski dengeye dönmek üzere değişmeyi ortadan kaldırma iradesinin hâkim olmasıdır (Cem, 2007: 49-53; Genç, 2000: 82-92).

İaşe ilkesini geçerli kılabilmek üzere Osmanlı Devleti, ekonomide mal arzını bollaştırmak, kalitesini yükseltmek ve fiyatını düşük tutmak için üretim ve ticaret üzerinde katı bir müdahaleciliği benimsemiştir. Üretimde küçük bir düşme veya tüketimde küçük bir artış, mevcut ulaşım imkânlarının yetersizliği karşısında kolaylıkla kıtlığa dönüşebilirdi. Bu nedenle, tüketim ve üretim sürekli olarak kontrol altında tutulmaktaydı. Emek ve kapital gibi üretim faktörlerinin kıt olduğu ve miktarlarının kolayca arttırılamadığı bir ekonomide, belirli bir mal ya da hizmetin üretimini arttırmak, bu üretim için gerekli olan ilave emek ve kapitali, diğer alanlardan çekip, o mal ya da hizmeti üreten sektöre kaydırmakla mümkündü. Bu durum, emek ve kapitalin çekildiği alanlarda üretimin azalmasına ve bu alanlarda üretilmekte olan mal ve hizmetlerde kıtlığın doğmasına yol açacağı için üretim de kontrol altında tutulmaktaydı. Esnaf örgütlerinin işçi ve dükkân sayılarını dondurması, ziraatte işletme büyüklüğünün belli düzeyde tutulması ve zirai işletmeyi bırakarak şehirlere göç etmenin yasaklanması, üretim ve tüketim dengesini korumaya yönelik düzenlemelerdi. Ziraat, esnafılık ve ticarete iaşe ilkesinden kaynaklanan düzenlemelerin hedefi, üretim ve tüketimin dengede tutulmasıdır. Gelenekçilik ilkesinin başlıca fonksiyonu ise, iaşe ilkesinden kaynaklanan tüketim ve üretimi dengede tutacak düzenlemelerin değişmeden kalmasını sağlamaktır (Genç, 2000: 50-65).

Osmanlı Devleti'nin kuruluş ve genişleme dönemlerinde dünya ticareti Akdeniz çevresinde yoğunlaşmıştı. Ticaret yollarının getireceği maddi faydaların farkında olan Osmanlı Devleti 15. ve 16. yüzyıllarda oldukça iyi bir ticari sistem takip etmiştir. Ticaret yollarının güvenliği için teşkilatlar kurmuş ve kendisi için önemli olan bu gelir kaynağını korumuştur. Ticaret ve tarımın gelişmesinin hükümdârın hazinesini zenginleştireceği düşüncesiyle devlet kanal, bent, yol ve kervansarayların yapım ve bakımı gibi bayındırlık işlerini üstlenmiştir (İnalçık, 2013: 146).

Uluslararası ticarete ve kervanlara o dönemde rastlanmayan kolaylıklar sağlanmıştır. 17.yy. -18.yy. arasında Osmanlı ticaret hacmi, savaşlar ve karışıklıklar nedeniyle çok yavaş ve duraklamalarla gelişmiştir (Issawı, 2000: 165). 18. yüzyılın ilk yarısında, hemen hemen tüm sektörlerde bir genişleme söz konusu olmuştur. Yüzyılın başından itibaren devlet, ithal ikâmesinin ilk örnekleri arasında sayılabilecek yünlü, ipekli ve kâğıt imalâtında fabrikalar kurmuştur. Gelişmeler yalnızca sınaî alanda olmamış, zirai alanda da hissedilir artışlar yaşanmıştır. Söz konusu bu genişleme savaşlar nedeniyle, yüzyılın ikinci yarısından itibaren yerini, bir daralma ve gerilemeye bırakmıştır (Genç, 2000: 214-216).

Batı'dan ithal edilen malların iç piyasada üretilmesini sağlamak amacıyla 18. yüzyılın başlarından 19. yüzyılın ortalarına kadar önemli girişimlerde bulunularak, sınaî teşebbüsler kurulmuştur. Bu amaçla devlet, ucuz ve kaliteli hammadde temini, gümrük vergisi ve diğer vergi ve resimlerden muafiyet, faizsiz uzun vadeli kredi olanağı, devletçe satın alma garantisi gibi koruyucu politikalar uygulamıştır. Tüketim malları üreten fabrikalar arttıkça, bunlara gerekli makine ve teçhizat sağlamak üzere, yatırım malı üreten fabrikalar da kurulmaya başlamıştır. 1861'de Fransa ile imzalanan Fransız Ticaret Antlaşmasıyla değişimin başladığı görülmektedir. Antlaşmaya göre, ithal gümrükleri yükseltilmiş, ihrac gümrükleri ise düşürülmüştür. Ayrıca, ihracat gümrük oranlarının her yıl azaltılarak 1869'da %1'e çekilmesi kararlaştırılmıştır. Bu karar, iaşe ilkesinin artık terk edildiğini ve ihracatın arzu edilen bir ekonomik faaliyet olarak algılandığını gösteren önemli bir değişimdir (Genç, 2000: 56-96).

19. yüzyıl boyunca Osmanlı ekonomisi dünya ekonomisi ile hızlı bir bütünleşme süreci yaşamıştır. 1838'den bu yana Avrupa ülkeleri ve Osmanlı merkezi yönetimi arasında imzalanan bir dizi serbest ticaret anlaşmaları ile bu süreç desteklenmiştir. I. Dünya Savaşı arifesinde Osmanlı ekonomisinde kırsal bölgelerde küçük köylü işletmeler ile daha büyük işletmeler bir arada bulunmaktaydı. 19. yüzyıl boyunca tarımın ticarileşmesi, tarım sektörünün endüstriyel hammaddelere doğru yönelmesine neden olmuştur. 1850'lere kadar Osmanlı Devleti'ndeki yabancı yatırımlar çok önemsiz bir düzeyde iken bu tarihten sonra hem hükümete sağlanan krediler hem de



demiryolu, altyapı, maden ve diğer girişimlerde özel yatırım olarak hızla artış göstermiştir. Osmanlı ekonomisinin Avrupa (İngiliz, Fransız ve Alman) firmalarından büyük miktarlarda doğrudan yabancı yatırım çekmesi, 19. yüzyılın önemli gelişmeleri arasında yer almıştır. Bu miktarın yaklaşık %60'ı I.Dünya Savaşına kadar demiryolu yatırımlarından oluşmaktaydı. 19. yüzyılda yaşanan bir diğer gelişme, 1850'den sonra ilk banka kurma girişimlerinde bulunulmasıdır. Kırım Savaşından sonra İngilizlerin ticari amaçlı Bank-ı Osmani projesi kabul edilmiş, 1863 yılında Bank-ı Osmani'ye, Fransız sermayesi de katılarak Osmanlı Bankası kurulmuştur (Issawi, 2000: 170; Pamuk, 2010: 3-10; Çavdar, 2003: 67).

#### **(a) Osmanlı Devleti'nde Ahilik Teşkilatı**

Aynı mal ve hizmeti üreten esnafların bir arada toplu olarak çalışmaya yönelmeleri, sahip oldukları bir takım hakları garanti altına almak ve birbirlerini kontrol edebilmek motifinden kaynaklanan bir eğilim olarak 18.yy'da yaygınlık kazanan bir gelişme olmuştur. Devlet, bu gelişmeye büyük ölçüde yardımcı olmuş, hatta birçok durumda öncülük etmiştir. Çünkü bu, mali bakımdan kaçakçılığı önleyeceği ve vergilendirme masraflarını azaltacağı gibi, her mal ve hizmetin üretimini işseye uygun olarak, belirli grupların sorumluluğuna bağlayarak hem arzı istikrarlı tutmak, hem de kalite ve fiyat kontrolünü sağlamak imkânını da vereceği için istenen bir durumdu. Bir arada çalışma düzeni, esnaf birliklerinin eşitlikçi, gelenekçi niteliklerini, tutumlarını yoğunlaştırmıştır. Kapitalist türden bir değişmeyi başlatabilecek farklılaşmaya karşı daha duyarlı ve daha dirençli hale gelmişlerdir. Devlet veya vakıf adına bu kuruluşları vergilendirme ile görevli olan mali araçlar (çoğu malikâne sahibi), vergilendirme hakları ölünceye kadar kendilerine ait bulunmakla birlikte, üretimle herhangi bir mülkiyet ilişkisine sahip değillerdi. Üretime sadece mali açıdan bakmaktaydılar. Üreticiler arasında vergi gelirlerini riske sokabilecek anlaşmazlıklara yol açabilecek farklılaşmalara genellikle kapalı kalmışlardır (Genç, 2000: 231-232).

Osmanlı döneminin düzenli ve disiplinli esnaf örgütü olan "ahilik", Osmanlı kentlerinde ekonomik yaşamın varlık nedeni olmuştur. Ahilik düzeni, ekonomik

bakımdan arz ve talep kurallarının gereklerini, belli güçlükler karşısında yerine getirme çabasıdır. Ulaşım imkânlarının elverişsizliği, hammadde teminini zorlaştırarak hammadde kıtlığı yaratırken, aynı zamanda pazarın sınırlı kalmasına da neden olmaktadır. Sınırlı bir alan için üretim kontrol altında olmak zorundaydı. Fazla üretim ucuzluğa neden olacağından esnaf için, az üretim ise fiyatları arttıracığından halk için olumsuzdu. Sürekli ve yeterli gelir dağılımını sağlayabilmek amacıyla devlet, arz ve talebi kontrol altında tutmuş ve ekonomik yaşamda kendi açısından optimal dengeyi sağlamak için her kesime el atmıştır. Devlet, her kentte ya da iyice belirtilmiş bir alan içinde her loncaya tekel vermiş, her lonca ustasının kendi ürünlerini bu sınırlı alanda satabilmesini sağlamak için de lonca içerisinde rekabeti yasaklamıştır. Böyle bir denge arayışı, iktisadi yaşamı durgun ve tek düze bir ortamda tutarak, üretim güçlerinin özgür gelişimini sınırlandırmış ve ekonomik yapıyı durağan hale getirmiştir (İnalcık, 2013: 162-163; Çavdar, 2003: 46-47).

Osmanlı toplumunda esnaf hayatı, görenek ve otoriteye bağlı olmuştur. Gelenekçilik, var olanı bildiği şekliyle muhafaza etmek iken; görenekçilik, öğretilere hürmet ve itaat olarak ifade edilmektedir (Nişancı, 2002: 134). Ahilik sistemi ile çırak ve usta arasındaki ilişkiler düzenlenmiştir. Çıraklık dönemi sıkı bir disiplini içermekteydi. Bu dönem çırağa, ustaya mutlak itaat etmesi gerektiğini, alçakgönüllülüğü, zenginliği küçümsemeyi, açgözlülük ve rekabete en çirkin ahlâki kusurlar olarak bakmayı öğretmekteydi (İnalcık, 2013: 157-163).

Kırsal sanayinin gelişebilmesi için gerekli olan belki en önemli şart sermaye sahibi bir müteşebbis zümrenin varlığı idi. Osmanlı iktisadi sistemi, böyle bir zümrenin doğmasına elverişli şartları içinde barındırmamaktaydı. Normal olarak iç pazara yönelen üretim ve mübadele çok kere, şehir esnafılık üretiminde de genellikle devlet kârları, mümkün olduğunca kontrol altında tutulmaya çalışılmaktaydı (Genç, 2000: 233). 1830'lara kadar Osmanlı Devleti'nde büyük sanayi işyerlerinin bulunmaması nedeniyle işçi sınıfından söz edilemezken, bu tarihten itibaren yerli ve yabancı sermaye tarafından kurulan sanayi tesisleri, işçi sınıfının doğmasına yol açmıştır. Zamanla emeğe ilişkin bazı düzenlemeler yapılmış olsa da, bu düzenlemeler bir işçi

sınıfından çok, ahilik sisteminin çalışma koşullarına yönelik olarak kalmıştır (Çavdar, 2003: 76-80).

## (2) Osmanlı Döneminde Mali Yapı

Osmanlı Dönemi'nde ekonomik kararları yönlendiren ilkelere biri, fiskalizmdir. Fiskalizm, hazine gelirlerini mümkün olduğu kadar yüksek düzeye çıkarmak ve ulaştığı düzeyin altına inmesini engellemek olarak özetlenebilir. Hazine gelirlerini arttırmak, Osmanlı ekonomisinde son derece zor ve sınırlı olduğundan, fiskalizm, zorunlu olarak dar sınırlar içinde kalarak, gelirleri düşürmeme ve harcamaları kısma yönünde derinleşmiştir (Genç, 2000: 91- 229).

Gelirleri yükseltme konusunda yaşanan zorluklar ve sınırlamaların nedenleri arasında verimliliğin ve dolayısıyla üretim düzeyinin düşük olması; ulaştırmanın zor ve pahalı olması; üretimin pazarda satılmak üzere yapılan bölümünün düşük (parasal ilişkilerin sınırlı) olması; iâşe ve gelenekçilik ilkelerine dayanan düzenlemelerin parasal ilişkileri yani ticaret ve mübadele alanının genişlemesini sınırlandırması yer almaktadır (Genç, 2000: 91). Osmanlı düzeninde hazine gelirlerini mümkün olduğu kadar yüksek düzeye çıkartmak amacıyla, “tımâr sistemi” ve “mukataa sistemi” şeklinde farklı gelir kaynakları geliştirilmiştir.

### (a) Tımâr Sistemi

Osmanlı toplumunda egemen olan mülkiyet biçimi miri toprak düzenidir. Devletin gelir kaynakları arasında yer alan tımâr sistemi, iktisadi yapının temelini oluşturmuş ve devletin mali, toplumsal ve tarımsal politikalarına biçim vermiştir. Tımâr sistemi, statüleri devlet memurları gibi olan sipahilerin geçimlerini veya hizmetlerine ait masraflarını karşılamaları amacıyla, mülkiyeti padişahın elinde kalacak şekilde toprakların idaresinin tahsis edilmesidir. Altının ve gümüşün para sisteminin temelini oluşturduğu Osmanlı Devletinde, bu metallerin kıtlığı karşısında devlet, büyük çaplı girişimler için ve beslediği büyük ordu için para bulmakta zorlanırdı. Ayrıca, aynı nedenden dolayı, köylüler de ödemeleri gereken vergileri nakit olarak ödeyemedikleri için aynı olarak öderlerdi. Devlet, aynı olarak topladığı vergileri

paraya çevirme olanağından yoksun olduğu için, bu gelir kaynaklarının idaresini sipahilere tahsis ederdi. Devlet tarafından, gelirleri askerlere maaş olarak bırakılan bu toprak birimleri “tımâr” olarak adlandırılmıştır (İnalçık, 2013: 111-112; Pamuk, 2013: 4; Çavdar, 2003: 39-44; Karpat, 2000: 131).

Tımâr sisteminde topraklar gelirlerine göre, has, zeamet ve tımâr olmak üzere üç kısma ayrılmıştır. Yıllık geliri 3000-20.000 akçe arasında olan araziler tımâr; 20.000-100.000 akçe arasında olan araziler zeamet; 100.000 akçeden daha fazla olan araziler ise has olarak adlandırılmıştır. Tımârı elinde tutan sipahinin toprak üzerinde kanunlarla tespit edilmiş bazı denetim hakları bulunmaktaydı. Bu nedenle kendisine toprak sahibi denilmekteydi. Tımâr sahibi (sipahi), toprağı kendisi işleyemez, satamaz, hediye olarak bağışlayamaz veya izinsiz olarak başkasına aktaramazdı. Toprağı işlemekle yükümlü olan, reâyâ idi. Reâyâ, toprağı sürekli olarak işlemeyi ve zorunlu vergileri ödemeyi üstlenirdi. Üç yıl toprağı boş bırakırsa, toprağı elinden alınacağı gibi, bu durumdan devlet zarar görüyorsa, kendisinden bir tazminat da alınırdı (Nişancı, 2002: 84-86; İnalçık, 2013: 113-114; Çavdar, 2003: 43-44).

Sipahinin toprak üzerinde, devletin toprak yasalarını uygulamak, boş toprakları sözleşmeyle ve peşin ödenen bir kira karşılığında talep eden köylünün (reâyâ) tasarrufu altına vermek gibi hakları bulunmaktaydı. Dolayısıyla tımâr sahibi kendisine verilen dirlik dahilinde sadece devletin otoritesini temsil eden bir asker-memur durumundadır. Osmanlı Devleti, dini, dili, tarikatı farklı toplulukları bir arada tutabilmek için güçlü bir orduya ihtiyaç duymuş ve bu amaçla ülkedeki tüm kurum ve kuruluşları savunmaya dönük olarak organize etmiştir. Toprak mülkiyeti ve tımâr sistemi, bu uygulamanın bir parçası olmuştur. Tarihi gelişimi içinde tımâr, İmparatorluğun siyasi olgunlaşmasıyla paralel olarak gelişmiş ve devletin diğer müesseseleri gibi iyi işleyen bir teşkilat olmuştur. Ancak zamanla çözülen bu sistem, bir çeşit derebeylik sistemine dönüşmüştür. Sistemin parçalanması, Osmanlı devletinin zayıflamasının nedenleri arasında gösterilmektedir (Nişancı, 2002: 81-89; İnalçık, 2013: 111-114; Çavdar, 2003: 42-44; Karpat, 2000: 132).

### (b) Mukataa Sistemi

Osmanlı Devleti'nin diğ er bir gelir kaynağı olarak Mukataa sistemi gösterilmektedir. Bu sistem, devlete ait bir taşınmaz ya da toprağın bir bedel karşılığında kiralanması, geçici olarak temlik edilmesidir. Mukataalar genellikle üçer yıllığına açık arttırmayla (mezat) verilirdi. Bunların gelir kaynaklarında beklenmeyen bir artış olması durumunda daha yüksek bedel ödeyenlere verilebilirdi. Böylece hükümet mukataaları için daha kârlı bir teklif geldiğinde bu üç yıllık süreyi kesebilirdi. Osmanlı döneminde mukataa, üç şekilde yönetilirdi. Bunlar; emanet, iltizam ve malikâne yöntemleridir (Nişancı, 2002: 89-90; Çavdar, 2003: 42-44).

Mukataaların işletilmesinde uygulanan emanet yöntemi, mukataanın devlet tarafından tayin edilen ve devletten maaş alan memurlar tarafından idare edilen şekildir. Burada görevli olan memura “emin” adı verilirdi (Nişancı, 2002: 90).

İltizam usulü, içerik ve mekan itibarı ile birbirine yakın bir veya birkaç vergi kaynağının birleşimini temsil eden ve maliye nazarında normal olarak yıllık nakdi bir gelir yekûnu olarak kıymetlendirilmekte olan mukataaların özel teşebbüs tarafından işletilmesidir. Osmanlı devlet gelirlerinin (vergi toplama yetkisinin) bir bölümünün belirli bir bedel karşılığında, kişilere ihale ile satılmasıdır. Yıllık gelirinin asgari kıymeti genellikle maliye tarafından tespit edilmiş olarak hazine defterlerinde yer alan mukataaların muayyen bir yıl için temin edebileceği azami kıymeti de, müzayede şartları içinde belirlenirdi. Mültezimler, müzayede konusu olan mukataayı, vaat ettiği gelir, ortaya çıkaracağı masraf ve bırakacağı kâr hakkındaki tahminlerine göre kıymetlendirdikten sonra, devlete yıllık olarak ödemeyi kabul edebilecekleri miktara dair tekliflerini yaparlardı. Hazine, bunlar arasında, en yüksek teklifi veren mültezime, “tahvil” adı verilen ve genellikle 1-3 yıl arasında değişen bir devre için olmak üzere o mukataayı vergilendirme hakkını devrederdi. Mültezim, devletin sağladığı mali, idari, ve adli kolaylıklardan faydalanarak, kanunların çizdiği sınırlar içinde tam bir müteşebbis gibi hareket eder ve faaliyetine ait hasılatın, müzayedede tespit edilen miktarını hazineye ödedikten sonra kalan kısmını, kendi şahsi ve meşru kârı olarak kazanırdı (Genç, 2000: 103; Nişancı, 2002: 90; Pamuk, 2013: 13-14).

Devlet gelirlerini arttırmaya yönelik kurumlar arasında yer alan “malikâne sistemi”, mukataaların işletilmesinde kullanılan bir diğer yöntemdir. Sistemin amacı, sık sık değişen mültezimlerin mümkün olduğu kadar fazla kâr sağlamak uğruna tahrip ettiği vergi kaynağını ihya ve idame etmek üzere değişmez bir mültezimin tasarrufuna bağlamaktı. Mahsulün az olduğu yıllarda yardıma muhtaç bir birimi temsil eden küçük Osmanlı çiftçisi, artan ölçüde nakdileşen vergileri ödemek için genellikle borçlanmak zorunda kalmaktaydı. İhtiyaç duyduğu tohum, hayvan ve krediyi temin edecek bir koruyucu bulamadığı zaman, tefecilerin eline düşerek bütün mülkünü ve neticede çiftçilik hüviyetini kaybetme tehlikesi bulunmaktaydı. Malikâne sistemi, bu problemi çözmek amacıyla uygulamaya konulmuştur. Sisteme göre iltizamlar, “malikâne” olarak verilmekteydi. Malikâneler, bütün bir yaşam süresince verilmiş olan iltizamlardır. Mültezim aldığı vergi kaynağı için Hazine’ye, önceden tespit edilmiş ve yıldan yıla arttırılmayacağı devletçe garanti edilmiş sabit bir yıllık vergiyi ödemekle yükümlüdür. Böylece, artan vergi gelirlerinin Hazine’ye ödenecek sabit yıllığın üstünde kalan kısmı mültezimlere kalmakta ve mültezim üretim kapasitesini geliştirmek için teşvik edilmiş olmaktadır. Sahibi öldüğü zaman malikâne devlete ait olarak yeniden satışa çıkarılırdı. Ölen malikâne sahibinin yetişkin oğlu varsa, yeniden müzayede edildikten sonra, ortaya çıkan en yüksek satış bedelini (muaccel) vermek şartıyla babasından kalan mukataayı tercihli olarak satın alabilirdi. Malikâneci elindeki mukataayı serbestçe satma hakkına da sahipti. Sahibi öldüğü zaman vergi kaynağı yeniden muaccele ile satılabilmek üzere devlete ait olduğu halde, bazen malikâncilerin ölümü gizli tutulur veya ölümden önce başkasına satmış gibi gösterilirdi. Bunları önlemek amacıyla, malikânesini satmak isteyenlerin bunu Defterdar’ın önünde yapmaları şartı getirilmiştir. Satıcı bu şarta uyararak mukataayı sattıktan sonra 40 gün içinde ölürse, satışa itibar edilmeyerek mukataa devlete ait sayılmaktaydı. Ayrıca, mukataa kârlı olmaktan çıkıyorsa, hiçbir hak ve tazminat iddiasında bulunmamak kaydı ile mukataanın Hazine’ye terk edilmesine izin verilmekteydi (Genç, 2000: 107-111; Pamuk, 2013: 14).

Ulaştırma imkanlarının sınırlı, mali-bürokratik organizasyon, metot ve vasıtaların yetersiz olduğu bir ekonomide, mukataa müessesesi sayesinde devlet, zamanın şartlarına göre çok masraflı, külfetli ve daha az rantabl olacağı tahmin edilebilen

muazzam bir maliye teşkilatına lüzum kalmadan, mukataa olarak verilen yerlerden vergi gelirlerini elde etmekteydi. Böylelikle, her an sefere hazır olabilecek, hazineye yük olmayan bir orduya da sahip olmuştur (Çavdar, 2003: 419).

### **b. Osmanlı Dönemi'nde Siyasi Yapı**

İnsan, doğası gereği toplumsal bir varlıktır ve hayatını sürdürebilmesi için diğer insanların yardımına ihtiyaç duyar. Ancak, kendi hallerine bırakılırsa insanlar arasında çatışma ve düşmanlık hâkim olur ve karşılıklı yardımlaşma imkânı ortadan kalkar. Bu nedenle “tedbir” almak gerekir. Buna “siyaset” adı verilir. Klasik Osmanlı siyasal ve sosyo-ekonomik yapısında dikkat çeken ilk özellik, bütün kurumların padişahın mutlak otoritesini gerçekleştirme amacına dönük işleyişidir. Osmanlı devlet idaresinin temel kurumlarından biri, kul sistemidir. Merkezdekinden en ücra köyündekine kadar ülkenin bütün idarecileri hükümdarın kulları sayılmaktaydı. Bu sistemde, sarayda ve devlet hizmetinde kullanılmak üzere yetiştirilen devşirme gençler, devlet kapısında mühim mevkilere yerleştirilmekte ve bunlardan bir çoğu paşalığa yükselerek, Osmanlı sınıf sistemi içinde yönetenler sınıfına dahil olmaktaydılar. Padişahın kudretinin genişliği mülk (toprak, hazine) ve reâyâ üzerinde tasarruf yetkisini kapsıyordu. Bununla birlikte, padişahın mülk üzerindeki tam egemenliği, yöneticiye keyfi idare etme yetkisini vermemektedir. Sistemin bir bütün olarak meşruiyeti, adalete dayanmaktaydı ( Nişancı, 2002: 63-65; İnalçık, 2013: 83-94).

Osmanlı sisteminde, iktisadi gücün siyasi güce dönüşmesi olgusu pek yoktur. Siyasi güçle ekonomik güç arasında hâkim olan siyasettir. Sermayeyi, siyaseti etkileyebilecek bir güç haline getirmemek için sermaye birikimi konusunda, sivil Müslüman veya gayrimüslim reâyâyâ sıkı kâr limitinin getirilmesi; biriktirme şansı çok daha yüksek olan askeri zümre mensuplarının mirasına el konulması, siyaseti etkilemesi mümkün olan gruplarda sermaye birikimini sınırlandırma düşüncesine bağlıdır (Genç, 2000: 86).

### c. Osmanlı Dönemi'nde Sosyal Yapı

Osmanlı toplum düzeninin temel felsefesi, insan ihtiyaçlarının ancak işbirliği ve dayanışma ile karşılanabileceği olmuştur. Osmanlı devletinde toplum, barışın ve düzenin onsuz işlenmesi imkânsız kabul edilen iki büyük sınıfa ayrılmıştır. Bunlar, yönetenler sınıfı ve yönetilenler sınıfıdır. Yönetenler (askeri zümre)<sup>13</sup> sınıfı, saltanat beraatı ile padişahın kendilerine dini ya da idari yetki tanıdığı kimselerden oluşmaktadır. Yönetenler genel olarak, din adamlarını, bürokratlar ve ailelerini, akrabalarını, uyruk ve kölelerini, ilmiye, kapıkulları ve tımarlı sipahilerini içermektedir. Yönetilenler (reâyâ) sınıfı ise, idareye hiçbir şekilde katılmayan muhtelif din ve soylara mensup zümrelerden oluşmakta ve ekonomik etkinliklerine göre, çiftçi, tüccar ya da yörük alt gruplarına ayrılmaktadır. Yönetenler üretimde bulunmayıp, vergi vermezken; köylü ve şehirli reâyâ, üretim faaliyetlerini yürütmekte, dolayısıyla devlete vergi vermekte ve devletin savaş ve diğer faaliyetlerini bu yolla finanse etmekteydiler ( Nişancı, 2002: 52-56; İnalçık, 2013: 74-75).

Osmanlı Devleti döneminde din, devletin kültürel ihtiyaçlarını karşılayacak davranış kodlarını düzenleyecek bir kaynak olmakla birlikte aynı zamanda, hukuktan ahlaka kadar çeşitli toplumsal kurumların biçimlenmesinde etkisi olan bir kaynaktır. Din, Osmanlı toplumunda ahlaki yapıyı inşa eden bir faktördür. İslam dini, toplumun zararına servet yığma ve biriktirmeyi kınamaktadır. Zekât, sadaka ve diğer hayır harcamaları yoluyla Osmanlı toplumunda rant, sadece zenginlerin ve devletin elinde birikmemiş, sürekli olarak topluma geri dönmüştür. Kısacası, 15. yüzyıl Osmanlı toplumu ürettiğini çevresiyle birlikte tüketmiş, böylece sermaye birikimi gerçekleşmemiş, ayrıca sermaye birikimini hedefleyen zihniyet ortaya çıkma ortamını bulamamıştır (Nişancı, 2002: 107-111).

Osmanlı toplum düzeni, yardımlaşma ve toplumsal dayanışmaya önem veren bir dünya görüşüne sahip olmuştur. Bunun doğal sonucu olarak sosyal güvenlik

<sup>13</sup> Askeri sınıf kavramı fiilen askerlik anlamından öte daha kapsamlı olarak, doğrudan doğruya sultanın hizmetinde olan herkesi, üretimle uğraşmayan bütün askeri grupları, din adamlarını ve bürokratlarla ailelerini, akrabalarını, uyruk ve kölelerini içerir (İnalçık, 2013: 75).



kurumları ve vakıf sistemi çok gelişmiş ve yaygınlaşmıştır (Cem, 2007: 71). Toplumsal dayanışmanın kurumsallaşmış hali olan vakıflar, rantın topluma geri yayılmasının temel kanalı olmuştur. Yoksul ve kimsesizlerin geçimi için faaliyet gösteren vakıfların varlığı, genelde İslam Medeniyeti'nde özeldir Osmanlı Medeniyeti'nde, toplumsal yaşamda ortaya çıkabilecek muhtemel dengesizlikleri engellemiş ve önemli bir sosyal denge unsuru olmuşlardır (Nişancı, 2002: 109-110).

Vakıfların desteklediği çok işlevli merkezler olan imaretlerin yapılması, kentlere kamu hizmetleri ve pazarlar sağlayarak gelişmelerinde önemli rol oynamıştır. İmaretler genellikle vakıf olarak kurulmuştur. Çünkü bir vakıf, herhangi bir kaynaktan gelen kazancın oluşturduğu sermayeyi, dini ve siyasi güvence altında sonsuza dek toplum için hayırlı bir amaca tahsisten ibarettir. Böylece, hükümetler ve devletler değişse bile kamu hizmetinin sürekliliği sağlanmış olurdu. Osmanlı'da, toplumun eğitim, sağlık, bayındırlık tesisleri ve sosyal güvenlik gibi en temel ihtiyaçları vakıflar tarafından gerçekleştirilmiştir. Devlet öğrencilere, memurlara ve fakirlere bedava yemek dağıtan imarethaneler, hastaneler, mescitler, medreseler, hanlar, kervansaraylar yaptırıp, onların gelirini sağlamıştır. Vakıf sistemi, İstanbul'da ve diğer şehirlerde külliyeler, kültürel ve ticari merkezler yaratmıştır. Bu mekanizmalar yoluyla gerçekleştirilen hizmetler sonucunda Osmanlı toplumunda aşırı derecede sınıflar arası farklılıklar ve sınıf çatışmaları yaşanmamıştır (Cem, 2007: 71; Nişancı, 2002: 110-111; İnalçık, 2013: 148-149).

19. yüzyılın ilk yarısında başlayan Tanzimat Reformları'nda askeri, idari, ticari, vergi, eğitim, halk sağlığı ve hukuk alanları özen gösterilen konular olmuştur. Reformlar daha yüksek bir iç güvenlik, mülkiyet haklarının güçlenmesi, devlet müdahalesinin azalması gibi değişimlerin yaşanmasına neden olmuştur (Pamuk, 2010: 3-9; Morel, 2000: 14). Modern okullar, yeni ulaşım araçları, gazete, kitap, dergi yayınlarının çoğalması, toprak mülkiyetinin özelleşmesi, ekonominin gelişmesi ve özellikle kaybedilen topraklardan gelen göçler nedeniyle bir çok yeni köy ve kasabanın kurulması, hem sosyal yapı hem de düşünce bakımından yeni bir toplum yaratmış ve 19. yüzyılın son yarısında, modern Türkiye'nin temelleri oluşmuştur (Karpat, 2009: 53).

## 2. Cumhuriyet Dönemi'nde Kurumsal Yapı

Kurtuluş Savaşı sonrasında Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulmasıyla Türk toplumunun kurumsal yapısı değişmiş, monarşi sistemi yerine demokratik bir yapı getirilmiştir. Balkan Savaşları, I.Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşı nedeniyle nüfusun önemli bir kısmı kaybedilmiştir. Bu süreçte büyük bir demografik değişim yaşanmaya başlanmıştır. 1913'te imzalanan İstanbul Anlaşması, Bulgaristan ve Osmanlı İmparatorluğu arasında karşılıklı nüfus mübadelesini öngörmekteydi. Ayrıca, Lozan Anlaşması ('nın öngördüğü nüfus mübadelesi) uyarınca, Anadolu'dan ayrılan Ortodoks Yunanların karşılığında Balkanlar ve Yunanistan'dan gelen Müslümanlarla birlikte yeni ulus-devlet, Müslüman Türk ve Kürtlerden oluşan daha homojen bir nüfusa sahip olmuştur (Pamuk, 2010: 9-10; Adanır, 2011: 23; Kaiser, 2011: 155; Keyder, 2004: 97).

18. yüzyıldan itibaren Osmanlı Devleti'nin Avrupa'ya finansal ve ekonomik olarak bağımlı hale gelmesinin yarattığı ciddi siyasi problemler nedeniyle, Avrupa vatandaşları ve şirketleri için tanınan ayrıcalıklar, Cumhuriyet'in kurulmasıyla birlikte, Lozan Barış Anlaşması uyarınca kaldırılmıştır. Yapılan bu değişiklik, başta demiryolları olmak üzere yabancıların elinde bulunan bazı işletmelerin aşamalı olarak millileştirilmesine de zemin hazırlamıştır. Lozan Barış Anlaşmasındaki diğer önemli nokta, Osmanlı Devleti'ne ait dış borçların yeni koşullara göre düzenlenerek, Osmanlı Devleti'nin ortadan kalkmasının ardından meydana gelen yeni devletler arasında orantılı olarak paylaşılmasıdır. Anlaşmanın bir başka önemli yanı, düşük gümrük tarifeleri ve kota sınırlamalarına dayanan yapının, beş yıl süreyle değişmemesinin (1929'a kadar), süre bitiminin ardından ise, yeni Cumhuriyet hükümetinin kendi ticaret politikalarını belirleyip, sürdürmekte serbest olacağını öngörülmesidir. İzmir İktisat Kongresinde alınan karara uygun olarak, 1925 yılında tarım sektöründe aşar vergisi ve hayvan vergisinin kaldırılmış olması, Cumhuriyet döneminin ilk yıllarındaki önemli girişimlerden biri olarak kabul edilmektedir. Bu durum, vergilendirme modellerinde Osmanlı'dan büyük bir kopuşu ve kırsal kesimin vergi yükündeki önemli azalmayı temsil etmektedir (Pamuk, 2010: 11; Owen ve Pamuk, 2002: 23-24; Boratav, 2012: 43-44).

Yaşanan savaşların yarattığı yıkımın etkileri ve 1929 yılında yaşanan Büyük Buhran'ın neden olduğu tarım ürünleri fiyatlarındaki ani ve önemli düşüşlerin, dış ticaret hadlerini kötüleştirilmesi nedenleriyle, 1930'lu yıllarda müdahaleci ve korumacı ekonomi politikaları izlenmiştir. 1939'da başlayan II. Dünya Savaşı da, savaşa katılmadığı halde ülkeyi olumsuz olarak etkilemiştir. Böylece, yaşanan bu gelişmeler, siyasal, ekonomik ve sosyal sonuçlar doğurmuş ve önemli değişimlere yol açmıştır (Owen ve Pamuk, 2002: 23-27; Çavdar, 2003: 225-310).

1950'li yıllarda izlenen ekonomi üzerindeki koruma ve müdahale politikaları, spekülasyon faaliyetleri arttırarak, karaborsa olayları ve ithalat izinlerinin dağıtımına ilişkin haksızlık ve yolsuzluk işlemlerine neden olmuştur (Buğra, 2013: 179-182). 1960 yılında yaşanan darbe sonrasında 1960'lı ve 1970'li yıllar boyunca Türkiye, imalat sektörü ve bazı önemli hizmetlerdeki şirketlerin yaygın devlet mülkiyeti ile birlikte, içe dönük ithal ikâmecî sanayileşme stratejisini benimsemiştir (Dumludağ, 2010: 135-140). Türkiye, 1980'li yılları ise, dünyaya açılarak geçirmiştir. Sadece ekonomi alanında değil, düşünce ve inançlar üzerinde de önemli derecede değişim geçirmiştir. Türkiye'nin piyasalarını dünyaya açmasının altında bir zihin değişikliği yatmaktaydı. Özel şirketler bürokratik kurumlardan daha rekabetçi ve uluslararası niteliğe sahip olmuştur. Özel sektördeki teknoloji ve örgütlenme ile yönetim olgunluğu, kamunun önüne geçmiştir. Türkiye küresel ulaşım, iletişim, bilgisayar, teknoloji ve sermaye sistemleri ile bütünleşmiş ve küreselleşme yolunda önemli adımlar atılmıştır. Buna bağlı olarak yeni kanunlar, yeni denetim mekanizmaları ve yeni düzenlemelere gereksinim olmuştur (Kozlu, 1994: 332-333).

Türkiye, 1980'den bu yana kurumsal bir değişim yaşayarak politik, bürokratik ve yasal alanlarda çok önemli reformlar yapmıştır. Ancak, uluslararası organizasyonların değişim yönündeki yoğun baskılarına karşın, politik ve yasal ortam bu değişime hazır olmadığı için, iç güçler ve geleneksel kurumsal yapı, ekonominin kurumsal değişim sürecinin başarısını kısıtlamıştır. Reformlar, yasal ve bürokratik kurumsal yapı tarafından kısmen anlamsızlaştırılmış ve Türkiye'nin kurumsal reform çabası maliyetli olmuştur (Çetin, 2010: xi-xiii). Osmanlı Devleti, ticaret ve sanayiye önem vermeyen katı bir kurumsal yapı içinde kalmış, Sanayi

Devrimi'nin ve daha öncesinin önemli teknolojilerinden uzak kalmıştır. Osmanlı Devleti, bir zamanların zengin devletlerinden biri olmasına karşın, 20. yüzyılın başına gelindiğinde ekonomik, sosyal ve politik açıdan zayıf bir noktaya gelmiş durumdadır (Acemoğlu, 2010).

Cumhuriyet döneminde Türkiye'de gerçekleştirilen kurumsal yapı reformları ve bu reformların bir yansıması olarak düşünülebilecek kurumsal yapının dönüşümü alt yapı ve üst yapı kurumları açısından ayrıntılı bir şekilde aşağıda aktarılmaya çalışılmıştır.

#### **a. Toplumun Sosyal İç Birliği**

Toplumda veya onun bazı bölümlerinde güven duygusunun hâkim olmasından ileri gelen, sosyal sermaye olarak da adlandırılan bir yetidir. Araştırmaların büyük çoğunluğu, ülkelerin güven düzeylerini ve enformel kurumlarını yansıtan Dünya Değerler Araştırması (DDA-WVS) verilerini sosyal sermaye göstergesi olarak almaktadır. Dünya Değerler Araştırması, kişilerin yaşamla ilgili algılarına, siyaset ve toplum, din ve ahlak anlayışlarına dair başlıkları içeren anket sonuçlarını içermektedir. Bu sonuçlar, Türkiye'nin sosyal sermaye düzeyinin oldukça düşük olduğunu ortaya koymaktadır. Güven, sosyal sermayenin oluşması için gerekli olan etmenlerden biridir. Bu nedenle Tablo 2.24'de, Türkiye'nin yanı sıra gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkelerin çeşitli alanlarda sahip oldukları güven düzeylerine yer verilmiştir. Tablo 2.24, Dünya Değerler Araştırması (WVS)'nin 2005-2009 ve 2010-2014 dönemini kapsayan son iki dalgasına ait verilerden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tabloya göre, Türkiye'de insanların bir diğerine karşı duydukları güven düzeyinin 2005-2009 WVS araştırması verilerine göre % 4.9 gibi bir değere sahipken; 2010-2014 WVS araştırması verilerine göre %11.6 düzeyine çıktığı görülmektedir. İnsanların birbirlerine karşı duyduğu güven açısından sahip olduğu bu değerler ile Türkiye, dünya ülkeleri arasında güven düzeyinin en düşük olduğu ülkelerden biri olmuştur. Norveç ve İsveç gibi gelişmiş ülkelerin sahip oldukları, sırasıyla, % 73.7

ve %60.1 oranındaki yüksek değerlerin yanı sıra, gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan Çin'in % 60.3 gibi oldukça yüksek bir orana sahip olması ve Mısır'ın % 21.5 oranında bir güven düzeyine sahip olması, Türkiye'nin güven düzeyinin ne kadar düşük olduğunu daha net ortaya koymaktadır (WVS, 2010-2014).

**Tablo 2.24: Ülkelerde Güven Düzeyi (%)**

	GÜ*	GOÜ**	TÜRKİYE (2007)	TÜRKİYE (2011)
<b>İnsanlara Güven</b>	29	20,2	4,8	11,6
<b>Orduya Güven</b>	20,6	18,1	65,6	43,5
<b>Mahkemelere Güven</b>	9,9	9,8	35,9	28
<b>Hükümete Güven</b>	3,4	7,6	26,8	24,7
<b>Parlamentoya Güven</b>	2,3	6,4	21,5	17,2
<b>Sendikalara Güven</b>	3,2	7	7,2	8,1
<b>Siyasi Partilere Güven</b>	1,5	4,6	6,5	8,1

Kaynak: WVS verileri kullanılarak hazırlanmıştır.

\* Çalışmada incelenen gelişmiş ülkelere (ABD, Fransa, Japonya, Güney Kore) ait verilerin ortalamaları alınarak grafiğe yansıtılmıştır. ABD'nin verileri 2011 yılına; Japonya ve Güney Kore'nin verileri 2010 yılına; Fransa'nın verileri 2006 yılına aittir.

\*\* Çalışmada incelenen gelişmekte olan ülkelere (Hindistan, Tayvan, Şili, Arjantin) ait verilerin ortalamaları alınarak grafiğe yansıtılmıştır. Tayvan'ın verileri 2012 yılına; Şili'nin verileri 2011 yılına; Hindistan ve Arjantin'in verileri 2006 yılına aittir.

Toplumda insanların birbirlerine güvenmemeleri, gönüllü birleşmelere üye olmalarını engellerken, birbirleriyle yaptıkları ekonomik işlemlerde yoğun olarak sözleşmelere gerek duymakta ve sözleşme kurallarını oldukça detaylı hazırlamaya çalışarak da işlem maliyetlerinin artmasına yol açmaktadırlar. Türkiye'de, insanların bir diğerine duydukları güven düzeyinin bu kadar düşük olmasına karşın, aile üyelerine duyulan güven düzeyi % 93.7 (WVS, 2010-2014) şeklinde çok yüksek bir düzeye sahiptir. İnsanların bir diğerine güvenmeyip, aile içindeki üyelere güveniyor olmaları, Türkiye'de firmaların aile şirketleri şeklinde yapılanmalarına neden olmaktadır. Türk şirketlerinin % 95'i ve halka açık tüm şirketlerin % 75'i aile şirketlerinden oluşmakta ve aile şirketleri, gayrisafi yurtiçi hâsılanın yaklaşık % 75'ini temsil etmektedir. "İşlerin kişilere göre değil, kurallara göre yürütülmesi" ilkesi olarak ifade edilen kurumsal yönetim eksikliği, tarafsız olamama ve kararların duygusal alınabilmesi, aile üyeleri arasında yaşanan çatışmaların çalışanları olumsuz etkilemesi (PWC Küresel Aile Şirketleri Araştırması, 2012: 4-7) gibi dezavantajların

yaşanabileceği aile şirketlerinde, bu dezavantajlar önlenemiyorsa, rekabet gücünün zayıflamasıyla sonuçlanacaktır.

Tablo 2.24'den gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkelerin verileri de göz önünde bulundurularak, Türkiye'nin durumu, kurumlara güven açısından incelendiğinde, Türkiye'de en güvenilen kurumun *ordu* olduğu görülmektedir. 2005-2009 WVS araştırması verilerine göre % 65.6 oranında orduya güvenilmektedir. Ancak 2010-2014 WVS araştırması verileri, Türkiye'de yaşanan yeni gelişmelerle birlikte orduya güvenin % 43.5 düzeyine düşmüş olduğunu göstermektedir. Bu güven kaybına rağmen *ordu*, en güvenilen kurum olma özelliğini hâlâ korumaktadır. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde de sırasıyla, 20.6 ve 18.1 oranları ile en güvenilir kurumun yine *ordu* olduğu görülmekle birlikte, Türkiye'de orduya güven düzeyinin oldukça yüksek düzeyde olması dikkat çekmektedir. Türkiye'de kurumlara güven açısından ordunun ardından sırasıyla mahkemeler, hükümet, parlamento, sendikalar ve siyasi partiler gelmekte ve bu kurumlara duyulan güven giderek düşmektedir.

## **b. Piyasa Oluşturan Kurumlar**

### **(1) Hukuk Sistemi ve Mülkiyet Hakları**

Hukuk sistemi ve mülkiyet haklarına ilişkin düzenlemeler, yargının bağımsızlığı, tarafsız mahkemeler, siyasi istikrar (askeri müdahale), sözleşmelerin uygulanabilirliği gibi alt bileşenleri kapsamaktadır. Dolayısıyla, Türkiye'deki hukuk sistemi ve mülkiyet haklarının durumu, bu çerçevede değerlendirilmiştir.

Osmanlı Devleti'nin eski teşkilatı yıkılıp, toprak rejimi miriden özel mülkiyete geçmeye başlayınca, ekonomik ve sosyal kanunlar çerçevesinde gelişmeler yaşanmış, Tanzimat'tan sonra meydana gelen ve eski ulemanın yerini alan aydınlar, sosyal bir grup olarak ortaya çıkmışlardır. Sosyal tarihimizde aydınlara halk ayrılmış ve devlet kuvveti mutlak olarak aydınının eline geçmiştir. Aydınlara, her olaya, her sosyal gruba ve onun faaliyetlerine kendi açısından bakmış ve onun durumunu kendi elinde bulunan devlet kuvvetine dayanarak menfaatine göre düzenlemiştir.

Bürokrasinin ve aydınların işbirliği yaparak, aydın-bürokratlar şeklinde sosyal bir grup olarak ortaya çıkmaları ve kendilerini diğer sosyal gruplardan üstün görmeleri, bu gruba, yeni ve bazı yönlerden yabancı bir yaşam tarzı namına “elit” konumunu kazandırmıştır. Aydın-bürokratlar diğer sosyal gruplara yol göstermek ödevini kendiliğinden üzerlerine almıştır. Bunu zorla, devlet kuvveti ile kabul ettirmeleri, topluma yol göstermelerine engel olmuştur (Karpas, 2009: 140-160). Böylece, Osmanlı mirasından kaynaklanan mülkiyet kargaşasının varlığı, Cumhuriyet döneminde de sağlıklı bir yapıya kavuşturulamamıştır. Siyasetçilerin kendilerine bağlı gruplar oluşturma isteğinde olması, devletin kendi belirlediği mülkiyet hukukunu savunamamasına yol açmıştır (Keyder, 2004: 193-194)

Hâkim toplumsal form olarak “köy merkezli” olan Türkiye’de, 1950’lerden başlayarak giderek hızlanan değişim süreci, köylülerin sadece toprakla kurduğu ilişkileri değiştirmekle kalmamış aynı zamanda sosyal organizasyondan kültürel alana kadar toplumsal yapının bütün katmanlarını etkilemiştir. Siyasal ve kültürel bakımdan çalkantılı yıllar olan 1970’lerde Türkiye, giderek artan toplumsal değişim sorunlarını siyaseten karşılayacak politikalar üretememiştir. Bu durumun bir nedeni, hâkim resmi elitin toplumsal dönüşümü kavrayacak zihni donanımdan mahrum olması ve üretim sürecinin organik bir parçası haline gelmelerini sağlayacak ölçüde ekonomik bilgi ve beceriye sahip olmamalarıdır. Başka bir neden, hakim resmi elitin toplumsal değişimi kendi egemen konumlarını tehdit edecek bir süreç olarak algılaması ve değişim sorunlarını kendi geleneksel iktidar yapılarını sürdürebilmek için istismar etmesidir (Bilgin, 2007: 41-98; Karpas, 2009: 161; Keyder, 1995: 182).

1960 Askeri Darbesi’nden sonra serbest meslek sahipleri, teknisyenler ve iş çevreleri tarımsal kesim aleyhine siyasal güç kazanmış, bu esnada toplum içindeki grup farklılaşması ve uzmanlaşma süreci derinleşmiştir. Bu süreçte gruplar arasındaki çıkar çatışmaları artarak devam etmiştir. Bu çatışmalar, işçi ve köylüler gibi benzer çıkarlara sahip grupları tek bir siyasal sınıf içinde kaynaştıracak yerde, baskı grupları olarak siyasal eylem aracılığıyla ekonomik avantaj sağlama çabasına yönelmiştir. Gerek sanayiciler, nitelikli ve niteliksiz işçiler, işletmeciler ve sermaye sahipleri; gerekse aydınların ve bürokratların profesyonel kesimleri, çıkar ve baskı grupları

haline dönüşmüştür. Bu sırada, devletçi ve girişimci grupların liderleri arasında şiddetli ve ideolojik çatışma yaşanmaya başlanmış, birinci grup devletçiliği ve sosyalizmi, ikinci grup ise liberalizmi benimsemiştir. Siyasal felsefe yönünden bu iki grubun farklılığı, 1961 Anayasası'nın nihai şekli ele alınırken, mülkiyet, haklar, serbest teşebbüs, devletin ekonomideki rolü, mahalli idare ve millileştirme gibi konuların tartışılması sırasında ortaya çıkmıştır. İnsan hakları ve özgürlükler açısından oldukça liberal olan Anayasa, ekonomik ve sosyal refahı da vaat etmekteydi. Devleti, ekonomik kalkınmayı başarmak amacıyla siyasal araçlar kullanmaktan, yani cebri tedbirlerden men etmekte, tamamen ekonomik araçlardan yararlanmaya zorlamaktaydı (Karpat, 2009: 164-175; Keyder, 1995: 199).

Türkiye'de hayatın bir parçası haline gelen terör, 1970'ler boyunca yoğunlaşarak devam etmiş ve 1980 askeri darbesinin gerekçesini oluşturmuştur. 1971 darbesi öncesinde terörizm, gerek devrimi tetiklemek amacıyla tasarlanırken; gerekse ülkenin moralini bozup bir belirsizlik ortamı yaratarak, sıkı yönetim yasalarının, askeri düzenin kitlelerce benimsenmesini sağlamayı amaçlamıştır (Ahmad, 2007: 173).

Türkiye'nin tekelci kapitalist girişimcilerinin devletle olan ilişkileri de, demokratikleşme sürecinde önemli bir engel olmuştur. Türkiye'nin politik elitleri ile ekonomik elitlerini oluşturan tekelci kapitalistler, küçük sanayinin kurulması ve küçük girişimciliğin ekonomik rolünün genişlemesini istememişlerdir. Bu nedenle 1960, 1971 ve 1980 yıllarında yaşanan askeri darbeler, bir anlamda bu iki elit tarafın ittifakı ile gerçekleşen müdahaleler olmuştur. Yaşanan bu askeri darbeler sonucunda uzun yıllar sürecek siyasal istikrarsızlıkların yolu açılmış, ülkenin toplumsal dokusu ile demokratik kurum ve geleneklerine ciddi şekilde zarar görmüştür (Bilgin, 2007: 119-127; Pamuk, 2014: 310).

Düzenleyici politikaların rant kollama sürecine izin verdiği Türkiye'de, önemli rant sağlayıcı koalisyon, asker-bürokrasi ve piyasa arasında görülebilir. Asker, OYAK holding etkisi ile iş ve sanayi alanına doğrudan girmiş, ekonomik ve siyasi gücünü pekiştirmiştir. Başlangıçtaki misyonuna göre askeri üyeleri için bir emeklilik fonu



olarak kurulan OYAK'ın şu anki faaliyetleri; sigorta, yatırım bankacılığı, otomotiv, petrol, demir-çelik ve çimento sanayi, turizm ve gıda piyasasından oluşmaktadır. Günümüzde bu piyasa gücüyle Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden biri olan OYAK Holding, devlet daireleri tarafından kullanılan yasal korumalar ve vergi muafiyetleri dahil devlet kurumlarından önemli sübvansiyonlar elde etmektedir. OYAK ve askeri üyeleri, toplumun geri kalanı pahasına piyasa ekonomisinde yerlerini kurumsallaştırmıştır. Böylece asker, rant kolama koalisyonunun bir parçası olarak ekonomik ve siyasi alanda sosyo-ekonomik sınıf olmuştur (Çetin, 2010: 26-27).

Ordu seçilmiş siyasetçilerden oluşmadığından, ordunun siyasete katılımında demokratik çerçevede hesap verme düzeyi de azalmaktadır. Bu nedenle, Türkiye'de demokratikleşme süreciyle bağlantılı olarak son dönemde gerçekleştirilen anayasal ve yasal değişikliklerle askeri bürokrasinin siyasal nitelikli politika belirleme sürecindeki hâkim rolüne son verme ve sivil otoritenin güvenlik güçleri üzerindeki gözetim ve denetim yetkisini güçlendirmeye yönelik önemli adımlar atılmıştır. Bunlar arasında;

- 2001 Anayasa değişikliği ile Milli Güvenlik Kurulu'nun yapısındaki sivil üye sayısının artırılması ve Kurul kararlarının Bakanlar Kurulu üzerindeki etkisinin zayıflatılması,
- 2004 Anayasa değişikliği ile Genelkurmay Başkanlığı'nın Yüksek Öğretim Kurulu'na üye seçme yetkisinin sona ermesi ve Türk Silahlı Kuvvetleri'nin Sayıştay'ın mali denetimine tabi kılınması,
- 2010 Anayasa değişikliği ile Yüksek Askeri Şura'nın ilişik kesme kararlarının yargı denetimi içine alınması, askeri mahkemelerin yetki alanının askerlik hizmet ve görevleriyle sınırlandırılması, devlet güvenliğine, anayasal düzene ve anayasal düzenin işleyişine karşı suçlara ilişkin davaların sivil mahkemelerin yetkisine alınması, Genelkurmay Başkanı, Kara, Hava, Deniz ve Jandarma Kuvvetleri Komutanlarının resmi görevleri sırasında işledikleri suçlardan ötürü Yüce Divan'da yargılanabilmelerinin önünün açılması, Mülki İdare Amirlerinin polis ve jandarma arasındaki görev sınırlarının belirlenmesindeki yetkilerinin güçlendirilmesi, Jandarma komutanlarının

illerde valiye, ilçelerde kaymakama geçici bir süre ile vekâlet edebilmelerine imkân sağlayan yasal hükümlerin kaldırılması sayılabilir (Sözen, 2011: 140)

### c. Piyasa Düzenleyici Kurumlar

#### (1) Hükümet Müdahalesi

Türkiye'deki kurumsal yapı, siyasi ve ekonomik sürecin merkez tarafından tanımlandığı ve kamu kaynaklarının bürokrasi tarafından çevreye dağıtıldığı Osmanlı Devleti'nden miras kalmıştır. Osmanlı Devleti'nin değişime karşı direnmesi, ekonominin dışa açılmasını engellerken, yatırımların yavaşlamasına yol açmıştır. Bu nedenle Cumhuriyet'in ilanının ardından Türkiye'nin büyük bir hızla kalkınabilmesi için girişimci bir sınıfın yaratılmasına gerek duyulmuştur. Sanayileşme ve Türk bürokrasisinin yaratılmasının, ulusal ekonomik kalkınma ve modernleşme için zorunlu olduğu ileri sürülmüştür. Bu amaçla, “milli iktisat (milli kapitalist ekonomi)” adı verilen, devletçilik görünümündeki liberal bir politika izlemiştir. Bu politikanın amacı, kişilerin zenginleşmesiyle memleketi kalkındırmak, yabancı müteşebbisin yerine yerli özel teşebbüsü koymaktı. Bunu sağlamak için, devletin her türlü teşvik ve özendirmelelerinin yanı sıra yerli sanayicinin oluşabilmesi için belirli önlemler alınmıştır. Türkiye'deki kurumsal çevre sivil toplumdaki yoksun olduğu için demokrasiye geçiş, işadamları veya sivil toplum tarafından değil, doğrudan doğruya devlet elitleri tarafından şekillendirilmiştir. Statü ve refah, devlet (offices-bakanlıklar) tarafından dağıtılmıştır. 1924 yılında kurulan İş Bankası ve 1925 yılında kurulan Sanayi ve Maadin Bankası, yerli ve yabancı sermaye ile siyasi iktidar arasındaki bütünleşme sürecinde aktif bir rol oynamış ve çeşitli iktisat politikası kararlarını sermaye çevrelerinin istekleri doğrultusunda yönlendirmede çok etkili bir baskı grubu oluşturarak, devlet eliyle fert zengin etmenin öncülüğünü yapmışlardır. Devlet, az bulunan bazı malların ithali ve dağıtımını için çeşitli tekeller kurup bunları özel sektöre devrederek de, seçilmiş kişilere kazanç sağlamıştır. 1927 tarihli Teşvik-i Sanayi Kanunu da, dönemin sanayi sermayesini ilgilendiren uygulamalardan biri olmuştur. Küçük bir zümrenin elinde sermaye biriktirerek, bu sermayenin yöneleceği yatırımlarla yurdu kalkındırmak politikası, küçük azınlığın çıkarına çoğunluğun zararına olan bir gelir dağılımını yaratmış ve bu aşırı eşitsizlik durumu Türkiye'de

kalıcı olmuştur (Cem, 2007: 233-402; Owen ve Pamuk, 2002: 22; Çavdar, 2003: 248-249; Boratav, 2012: 41-48; Çetin, 2010: 25; Keyder, 1995: 115-117).

Özel sektörün zayıf, buna karşın devletçiliğin en güçlü olduğu 1930'lar boyunca sanayileşme, devlet işletmelerinin öncülüğündeydi ve devlet, ekonominin bir çok sektörünü kontrol edebiliyordu. 1960'lı yıllardaki yeni ithal ikameci sanayileşme döneminde ise bu durumu özel sektör devralmaya başlamıştır. Büyük aile holdingleri, sayısız üretim ve dağıtım şirketlerinin yanı sıra banka ve diğer hizmet firmaları da dahil, büyük holdingler yeni liderler olarak ortaya çıkmıştır. Serbest piyasa olgusunun tartışmasız kabulünün yanı sıra, özel sektörün sermaye birikimi de kamu eliyle sağlanmış ve kamu kesimi özel kesimi geliştiren bir itici güç olarak kullanılmıştır (Çavdar, 2003: 11).

Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk yıllarında bir girişimci sınıfı kurmakla meşgul olan kamu kaynakları zamanla siyasi amaçlar için kullanılmıştır. Popülist ve rekabetçi siyasi kültür ve Türkiye'deki mirasçı devlet geleneği, devlet ve piyasalar arasındaki etkileşim için bir dağıtım politikası sunmuştur (Çetin, 2010: 27; Pamuk, 2010; Kozlu, 1994: 333 ). 1970'lerde kamu kaynaklarını ve fonlarını kullanarak Türk ekonomisinin ortaya çıkardığı tekelci yapı, çok az sayıdaki aile tarafından sürdürülmüştür. 1980'li yıllardan itibaren Türkiye'nin dışa açık sanayi politikalarını izlemesi, söz konusu tekelci yapıya rağmen ekonomide hareketlilik yaşanmasını sağlamıştır (Bilgin, 2007: 117- 119). 1990'lı yıllarda, Türkiye'deki kamu bankaları, rant dağıtımının temel oyuncusu olarak ortaya çıkmıştır. Kamu bankaları, kamu kaynaklarını bürokratların sahip oldukları tarım üreticileri ve küçük ve orta ölçekli işletmelere transfer etmeye yardım etmişlerdir. Sadece bankacılık sektöründe değil diğer alanlarda da devlet monopolü, rant kollama, elde etme ve dağıtımının ana hedefi olmuştur (Çetin, 2010: 28-30).

1985'te özelleştirme uygulamalarına başlanmış ve 1990'lı yıllarda da özelleştirme ön planda olmuştur. 2000'li yıllarda "yönetişim" başlığı altında getirilen yeniliklerin temel noktasının, kaynak tahsisinde ve üretimde özel sektörün öncülüğü olması nedeniyle de, 2000-2002 programları ile özelleştirmeler hızlandırılmıştır (Boratav,

2012: 202; Ekzen, 2009: 105). 1985-2013 döneminde Türkiye’de 58.5 milyar dolarlık ([www.oib.gov.tr](http://www.oib.gov.tr)) özelleştirme gerçekleştirilmiş, böylece, kamu sermaye stoku özel kesime devredilmiş, devlet mülkiyetinin ağırlık taşıdığı önemli büyüklükteki çok az kuruluş bırakılmıştır.

Toplumsal ilişkiler değiştiği halde, toplumsal zihniyetlerin bu değişimi kavrayamaması ve bu değişime karşı direnç göstermeleri daha çok psikolojik bir olay olarak nitelendirilebilir. Türk toplumunda değişmeye en mesafeli kurum siyaset kurumudur. Toplumsal değişime direnenlerin başında siyasi iktidar ve bürokrasi gelmiştir. Devlet ve devlet algısına sahip siyasi aktörler, toplumun muhtelif katlarında yaşanan değişmelere karşı ya eski müdahale anlayışlarını kullanmakta ya da toplumla ilişkilerini tek yönlü hale sokan tavırlar sergilemektedirler. Siyasal güce sahip olanlar muhalefetteyken değişim yanlısıyken, iktidara geldiklerinde “statükocu” bir tutum izlemişlerdir (Bilgin, 2007: 54-326; Aktan, 1999: 96-98).

Sonuç olarak, Cumhuriyet döneminde devletçi bir sistemin hâkim olduğu zaman diliminde, bir sermaye sınıfı oluşturulmasından ekonomideki cari işlemlerin yapılmasına kadar her alanda kontrol mekanizması hükümetin elinde iken; liberal politikaların uygulanmaya başlanmasıyla, ekonominin bazı alanları hükümetin kontrol mekanizmasının dışında kalmaya başlamıştır. Böylece hükümet, eğitim, ekonomi, siyaset gibi birçok alanda üstün bir güç durumundayken, müdahale alanı giderek daraltılmış ve gittikçe daha liberal bir konuma yerleşmiştir (Bkz. Tablo 26).

Türkiye’de hükümet müdahalesinin TCMB, SPK ve BDDK gibi piyasa istikrarını sağlayan kurumlar aracılığıyla hükümetin dışına çıkarılması, ülkedeki hükümet müdahalesinin sınırlandırıldığı bir göstergesidir. Hükümetten bağımsız bir biçimde çalışan piyasa istikrarını sağlayan kurumlar, siyasi sistemdeki değişkenliğin ekonomik sisteme yansımaya engel oldukları için istikrarı sağlamakta etkindirler. Bağımsız olmaları, görev ve sorumlulukları yasayla belirlenmiş olması dolayısıyla, hükümetlerin değişmesinden etkilenmeyen bu kurumlar, ekonomik sistemin siyasetten bağımsız, süreklilik kazanacak bir şekilde işlerliğini sağlamanın bir teminatıdır. Bunların varlığı, hükümetin ekonomiye müdahalesini engellediği gibi

bir ekonomik istikrarın sürekli kılınmasını kurumsal garanti altına almaktadır. 32 Sayılı KHK, kotaların kaldırılması ve buna bağılı olarak kota tahsis sisteminin son bulması gibi dış ticaretin serbestleştirilmesine yönelik atılan adımlar; özelleştirme faaliyetleri; ihale düzenlemeleriyle ilgili çıkarılan kanunlar, devletin doğrudan sermaye birikimini arttıracak şekilde iş dünyasına yaptığı müdahaleleri azaltmış olmaktadır.

## (2) Hesap Verebilirlik Şeffaflık İfade Özgürlüğü

Hesap verebilirlik, şeffaflık ve ifade özgürlüğü, politik ve sivil özgürlükleri kapsamaktadır. Sivil özgürlükler, ifade ve inanç özgürlüğü, örgütlenme hakları, hukukun üstünlüğü, kişisel özerklik ve bireysel haklar gibi dört alt kategori tarafından değerlendirilirken; politik özgürlükler ise, seçim süreci, siyasi çoğulculuk ve katılım, hükümetin işleyişini içeren üç alt kategorinin değerlendirilmesine dayanmaktadır ([www.freedomhouse.org](http://www.freedomhouse.org)).

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Türkiye'de önemli siyasi ve ekonomik değişiklikler yaşanmıştır. 20 yılı aşkın süreyle devam etmekte olan Tek Parti yönetiminin yarattığı memnuniyetsizlik ortamı nedeniyle, siyasi düzenin partiler arası rekabete açılması gerekliliğine inanılmıştır. Buna bağılı olarak, çok partili seçim sistemine geçiş yönünde adımlar atılmış ve 1946 yılında yeni bir siyasi parti (Demokrat Parti) kurulmuştur. Bu nedenle 1946 yılı, Cumhuriyet Türkiye'sinin tarihinde hem siyasi hem iktisadi bakımdan yeni bir dönüm noktası oluşturmaktadır. 1946 yılında siyasal düzeyde tek parti döneminin son bulması ve çok partili siyasi hayata geçilmesi, 1950'de seçim yoluyla iktidarın el değiştirmesine yol açan önemli bir siyasi dönüşümdür. 1946 yılına iktisadi bakımdan dönüm noktası olma niteliğini kazandıran özellik, onaltı yıldır kesintisiz olarak izlenen, kapalı, korumacı ve içe dönük iktisat politikalarının yavaş yavaş gevşetilmesi olmuştur (Boratav, 2012: 93-94; Owen ve Pamuk, 2002: 143; Keyder, 1995: 172; Ahmad, 2007: 126).

1980 sonrası Türkiye siyasetinde iki farklı dönem vardır; 1990'ların koalisyon hükümetleri dönemi ve 2002'den itibaren başlayan tek partili hükümet dönemidir.

1990'lı yıllarda yedisi koalisyon hükümeti olan, on bir kısa ömürlü hükümet görev almıştır. Bir çok durumda koalisyona dünya görüşüyle zıt partilerin dahil olması hükümetin gücünü zayıflatmıştır. Koalisyon partileri arasında endüstrilere tahsis edilen düzenlemeler, ekonomik değişim sürecine zarar vermiştir. Örneğin; öncelikle koalisyon hükümetleri partiler arasında yetkileri dağıtmıştır. Partilerden biri, enerji endüstrisini kontrol ederken; diğeri telekomünikasyon sektörünü egemenliğine almıştır; bir başkası ise bankacılık sektörünü kontrol etmiştir. Diğer taraftan iki önemli düzenleyici kurum olan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) ve Rekabet Kurumu (RK), koalisyon partilerinin pazarlığı altında kurulmuştur. Hükümet parlamentoda kanunun geçmesinin ardından siyasi pazarlık nedeniyle, uzun süre üye atayamamıştır. Bu partiler ekonomide devletin rolü hakkında çelişkili bir görünüm vermişlerdir. Böyle bir ortamda politika üretmenin maliyeti artmış, koalisyon partilerinin bu çelişkili görüntüsü ekonomik değişimin kurumsallaşmasını geciktirmiş ve 2001 ekonomik krizine katkıda bulunmuştur (Çetin, 2010: 23-28). Ekonomi politikalarını hükümet müdahalesinden ve siyasi değişimlerden arındırmak için kurulan bu üst kurumların kuruluşu ve üye seçimi (TBMM bünyesinde gerçekleştiğinden) her ne kadar siyasi pazarlık konusu olsa da, üst kurumların inşası ve üye seçiminin akabinde meydana gelecek hükümet değişikliklerinden ve siyasi baskılardan nispeten bağımsız kaldığını söyleyebiliriz.

Türkiye, 1994, 2000 ve 2001 yıllarında çok büyük üç ekonomik kriz yaşamış ve 2008 yılında yaşanan küresel krizden de etkilenmiştir. Bu krizler nedeniyle 1998-2008 yılları boyunca Türkiye ekonomisi, IMF programlarıyla yönlendirilmiştir. 2002 sonrasında mevcut hükümetin tek partili olmasının avantajı ile Türkiye'deki ekonomik değişim sürecindeki siyasi istikrarsızlık yavaşlamıştır (Çetin, 2010: 30-31; Boratav, 2012: 197).

2000'li yıllarda kamu yönetiminde geniş kapsamlı ve kurumsal reformlar gerçekleştirilmiştir. 2001, 2004 ve 2010 yıllarında yapılan Anayasa değişiklikleri başta olmak üzere insan haklarını doğrudan ilgilendiren birçok alanda kapsamlı anayasal ve yasal düzenlemeler yapılmıştır. Bu düzenlemelerle, insan hak ve özgürlüklerine yönelik kısıtlamalar önemli ölçüde giderilerek bireylerin temel hak ve

özgürlükler alanı genişletilmiş ve insan haklarına ilişkin evrensel standartlara ulaşma yönünde önemli ilerlemeler kaydedilmiştir. Kamu yönetiminin hesap verebilirliğini güçlendirmeye yönelik yeni kurumsal mekanizmalar oluşturulmuştur. 2004 yılında Başbakanlık bünyesinde Kamu Görevlileri Etik Kurulu kurulmuş; ayrıca, kamu yönetiminin denetlenmesi, vatandaş ile yönetim arasında çıkan uyuşmazlıkların çözümü ve kamu yönetiminin iyileştirilmesine yapacağı olumlu katkılar nedeniyle demokratik toplumlarda önemli bir hesap verme mekanizması olarak görülen Kamu Denetçiliği Kurumu kurulmuştur (Sözen, 2011: 138-141).

Türk kamu yönetiminde de son dönemde idarenin kamuyu bilgilendirmesine ilişkin önemli düzenlemeler gerçekleştirilmiştir. Bunların en başında da, 2004'te yürürlüğe giren Bilgi Edinme Hakkı Kanunu (BEHK) gelmektedir. Ayrıca, kamuoyunun bilgilendirilmesine yönelik kamu kurumlarına yükümlülükler getiren dikkate değer bir diğer yasal düzenleme de 2003 tarihli Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunudur (KMYKK). Kamu yönetiminde açıklık ve şeffaflığı sağlama yönünde atılan bir diğer adım da kamu kurumlarına hizmet standartlarını belirleme yükümlülüğü getirilmesidir. 2009 yılında yürürlüğe giren Kamu Hizmetlerinin Sunumunda Uyulacak Usul ve Esaslara İlişkin Yönetmelik ile idarelerin sundukları kamu hizmetlerinin envanterini ve “Kamu Hizmet Standartları Tablosunu” hazırlayarak vatandaşların kolayca görebileceği panolarda, kurumsal internet sayfalarında ve e-Devlet Kapısında duyurmaları öngörülmüştür (Sözen, 2011: 142-145). Ancak gerçekleştirilen reformların istenen sonuçları verebilmesi, yasaların etkin bir şekilde uygulanmasına bağlı iken, Türkiye'deki devlet merkezli yönetim geleneğinin buna engel olduğu söylenebilir.

AB üyelik müzakereleri sürecini yaşayan Türkiye'nin basın ve ifade özgürlüğü mevzuat ve uygulaması, AB tarafından uzun zamandır eleştirilmektedir. 2012 İlerleme Raporu'nda, yapılan reformların ifade ve basın özgürlüğü alanında belirgin bir ilerleme sağlanması açısından yeterli olmadığı, ifade özgürlüğü ihlallerindeki artışın ciddi endişe kaynağı olduğu, basın özgürlüğü alanında uygulamada kısıtlamaların devam ettiğine ilişkin ifadelere yer verilerek, Türkiye'nin ifade ve basın özgürlüğü sorunu vurgulanmıştır. 1959–2012 tarihleri arasında ifade özgürlüğü

alanında, aleyhine verilmiş 215 ihlal kararı ile Türkiye'nin, hakkında en çok ihlal kararı verilen ülke konumunda olması, Türkiye'nin AİHM karşısındaki mevcut durumunu ortaya koymaktadır (Yıldırım, 2012: 58-61).

İnsan haklarına saygı konusunda ortaya çıkan aksaklıkların giderilmesi ve Türkiye'nin AİHM önündeki davalar açısından görünümünün daha iyi bir noktaya taşınabilmesi için ifade özgürlüğü alanında önemli düzenlemeler içeren, 6459 sayılı İnsan Hakları ve İfade Özgürlüğü Bağlamında Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, TBMM'de kabul edilerek, Nisan 2013'de yürürlüğe girmiştir. Kanun ile temel olarak, AİHM tarafından koruma altına alınan hakların ihlaline sebebiyet verebilen kanunlardaki ilgili hükümlerde değişiklik yapılması ve söz konusu olabilecek ihlal durumlarının ortadan kaldırılması amaçlanmıştır (Yıldırım, 2012: 63).

Temel hak ve özgürlüklerin genişletilmesi amacıyla yapılan tüm düzenleme ve iyileştirmeler düzeltilmeler sağlasa da, Türkiye'de ifade ve basın özgürlüğü konusunda düzenlemelerin yapılması tek başına etkili olmamakta aynı zamanda yönetim, yargı ve toplumun bu düzenlemeleri uygulama konusunda gerekli hassasiyete sahip olması gerekmektedir.

### (3) Dış Ticarete Serbestlik

II. Dünya Savaşı'ndan sonra ABD'nin baskın dünya gücü olarak ortaya çıkması, daha açık siyasi sistem, daha liberal ve açık ekonomik modellere doğru dengelerin değişmesine neden olmuştur (Pamuk, 2010: 12-13). Bu değişimin de kısmi etkisiyle Türkiye'de 1946 yılından itibaren ekonomik açıdan, kapalı, dış dengeye dayalı ve içe dönük iktisat politikalarının yavaş yavaş gevşetildiği; ithalatın serbestleştirildiği; dış açıkların kronikleşmeye başladığı; dış yardım, kredi ve yabancı sermaye yatırımlarıyla ayakta duran bir ekonomik yapının yerleştiği bir dönem başlamıştır (Boratav, 2012: 93-94).

1960 ve 1970'li yıllarda, sanayi kesiminin uluslararası pazarlarda rekabet edebilmesi için, ihracatın önündeki engellerin kaldırılarak, ihracatın desteklenmesi gerekliliği



üzerinde durulmuş ve sanayileşmede önemli aşamalar kaydedilmiştir. Ancak, işçi örgütleri ve sanayicilerin büyük bir kısmı içe dönük sanayileşme modelini tercih etmiş, uzun yıllar dış ticaretin serbestleştirilmesine engel olunmuş ve korumacılık yönündeki uygulamalar savunulmuştur. Buna bağlı olarak da, üretim içe dönük ve ihracat çok sınırlı kalmıştır (Pamuk, 2012: 274; Bilgin, 2007: 54-326; Aktan, 1999: 96-98; Yeldan, 2001: 54).

1970'li yıllarda Türkiye'de, yabancı sermaye yatırımının kabul edilmesinde bürokrasi ve hükümetler arasında uyumsuzluk yaşanmıştır. Hükümetler yabancı sermaye girişini tercih ediyor görünmelerine rağmen, yabancı sermaye kanundaki belirsiz maddeler, Türk bürokrasisi tarafından yabancı sermaye girişini engelleyen araçlar olarak kullanılmıştır. Örneğin 6224 sayılı kanunun 1. maddesi, yabancı sermaye yatırımının ülkenin ekonomik kalkınmasına yarar sağlamak zorunda olduğunu ima etmektedir. Bu belirsizlik yıllarca bürokrasi tarafından bir engel olarak kullanılırken, bazen de hükümet tarafından bazı yabancı sermaye yatırımlarında ayrımcı uygulamalar için kullanılmıştır. Yabancı firmalar açısından DPT ve kamu kuruluşlarının bürokratik işlemleri yabancı sermaye akışının düşük kalmasında rol oynamıştır. Yabancı firmaların Bakanlar Kurulu'ndan izin alma konusundaki uzun bekleme süreleri, DPT'nin yabancı sermaye yatırımlarını hızlandırma konusundaki isteksizliği, DPT'nin yabancı firmalar için uygulanan prosedürleri sık sık arttırması, yabancı sermaye yatırımlarının değerlendirilmesinden sorumlu olan kuruluşlardaki kalifiye çalışan yetersizliği gibi nedenler, Türkiye'ye yabancı sermaye girişini engellemiştir (Dumludağ, 2010: 140-141; Keyder, 2004: 174-175).

1970'li yıllar boyunca siyasi koşullardaki istikrarsızlığın artarak devam etmesi ve ülkenin bir dizi kırılğan koalisyon hükümeti tarafından yönetiliyor olması, ihracata yönelik yeni politikaların benimsenmesini engellemiştir. Ayrıca aynı nedenlerden dolayı, 1973 yılında yaşanan petrol krizinden sonra ülke, makroekonomik dengelerin ayarlanması yönünde bir girişimde bulunmamıştır (Owen ve Pamuk, 2002: 152-154). 1973 ve 1979 yıllarındaki ciddi ekonomik krizlerin, ülkeyi büyük bir döviz sıkıntısının içine sürüklemesi ve yatırımların yapılamaz duruma gelmesi sonucunda, 1980 yılından itibaren ekonominin dışa açılması gerekliliğine inanılmış ve bu durum,

ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin benimsenmesiyle sonuçlanmıştır(Parasız, 2003: 135).

İhracata yönelik (dışa açık) sanayileşme stratejisinin benimsenmesiyle hem ekonomik istikrarın sağlanması hem de piyasa düzenleyici kurumlar arasında yer alan mal ve sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesinin, ekonomide yapısal dönüşümler gerçekleştirilmesi hedeflenmiştir. Bu çerçevede ilgili politikadan monopol yapıların kırılmasını sağlayarak, ekonomiyi rekabetin, teknolojik gelişmelerin ve yatırımların arttığı bir yapıya dönüştürmesi beklenmiştir. Mal piyasasındaki serbestlik ile ürün çeşitliliğinin artarak fiyatların istikrar kazanmasına ve enflasyonun daha da üstünde fiyat artışına (mark-up fiyatlamaya) engel olunmaya çalışılmıştır. Sermaye piyasasındaki serbestlik ile de para piyasasındaki monopol yapının kırılmasına katkıda bulunmak hedeflenmiştir. Buna göre, yabancı sermayenin doğrudan yatırımlarla yurt içine girmesi, Türkiye'deki mevcut müteşebbis sınıfın hem ekonomi hem de siyaset üzerindeki hâkimiyetini zayıflatacaktır. Ayrıca, dış ticaretin serbestleştirilmesi, emeğin marjinal fiziki verimliliğinin üzerinde bir ücret almasına da engel olacağından, emek piyasasında da istikrar sağlanacaktır.

1980 yılında mal ve hizmet hareketlerinin serbestleştirilmesinin ardından, 1989 yılında Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar ile sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi ve kambiyo kontrollerinin kaldırılması, Türkiye ekonomisi açısından önemli bir adım olmuştur. Bu Karar'la, bireyler, tüzel kişiler, bankalar, firmalar ve kamu kuruluşları sermaye hareketleri bakımından serbest bırakılmıştır. Bireylere döviz taşıması, döviz hesapları açması ve döviz serbestçe yurt dışına aktarması imkânı verilmiştir (Boratav, 1994: 26-27; Yeldan, 2001: 127). Ayrıca, 1990 yılında Türk Lira'sının konvertibl para birimi olarak IMF'ye tescil ettirilmesi; 1996 yılında, Avrupa Birliği ve Türkiye arasında Gümrük Birliği Anlaşmasının yürürlüğe girmesi, Türkiye dış ticareti açısından önemli dönüm noktaları olarak hayata geçmiştir.

1980 sonrası dönemde Türkiye'nin geçirdiği değişim sürecinde, ülkenin yabancı sermayeye yönelik tutumu da değişmiştir. Hükümetler yabancı firmaları çekebilmek

için yabancı sermaye girişine ilişkin düzenlemeleri revize etmişlerdir. 1970'lerdeki yabancı sermaye yatırımları ile ilgili tüm kısıtlayıcı düzenlemeler 1980'lerde kaldırılmıştır. 1980 sonrasında ülke içi tasarruf oranının düşmesiyle de, yabancı sermaye girişleri, özellikle de kısa vadeli yabancı sermaye girişleri artmıştır. Kısa vadeli yabancı sermaye hareketlerindeki dalgalanmalar, ekonomide sık sık yaşanan iniş ve çıkışlara yol açmıştır. 1990'lı yıllar, parçalanmış siyasi sistem, makro ekonomik istikrarsızlık, hantal bürokrasi, yavaş işleyen hukuki süreç ve bazı yabancı kaynaklı yatırımlara karşı ayrımcı mahkeme kararları gibi nedenlerle, benzer özelliklere sahip ülkelere göre Türkiye'nin daha az doğrudan yabancı sermaye çektiği yıllar olmuştur (Çetin, 2010: 28-30; Pamuk, 2014: 304-305).

Yabancı sermaye girişlerini arttırabilmek amacıyla, DPT bünyesinde, yeni Doğrudan Yabancı Sermaye Departmanı oluşturulmuş, doğrudan yabancı sermaye yatırımları hakkında kamuoyunu bilgilendirmek amacıyla yabancı yatırımcılar derneği (YASED) kurulmuş, 2003 yılında yeni Yabancı Sermaye Teşvik Kanunu yürürlüğe girmiş, yabancı sermayenin girişi ile ilgili karmaşık prosedürler basitleştirilmiştir. Ayrıca, yabancı yatırımcılar için yatırım ortamının iyileştirilmesi amacıyla devlet, ilk defa özel sektör ve sivil toplum kuruluşları ile uyumlu çalışmayı kabul etmiştir (Dumludağ, 2010: 142-145).

2000-2012 döneminde dış ticarete yaşanan önemli bir gelişme, dış ticaretinin yarısından fazlasını AB üyesi ülkelerle yapan Türkiye'nin, AB ile yapılan ticarete nispi öneminin artmasıdır. Türkiye'nin son yıllarda geleneksel pazarların dışına çıkarak, Kafkasya, Orta Doğu, Afrika ve Asya ülkeleri ile ticaret ilişkilerini arttırmış olması da, dış ticarete olumlu yansımaktadır. Yüksek nüfusa sahip olan Hindistan ile ticaretimiz gelişirken, son yıllarda ihracatta İspanya, Portekiz, Macaristan ve Orta Doğu pazarlarına hızlı giriş yapılmıştır (Çeştepe, 2012: 24; Ceylan ve Gürsoy, 2011: 230-231).

#### **d. Piyasa Meşrulaştırıcı Kurumlar (Düzenlemelerin Kalitesi)**

1950’li yıllarda tarımdan sanayiye önemli bir sermaye transferinin gerçekleştirilmesi, özel sektörü ve bir kısım büyük toprak sahiplerini sanayici ve banka sahibi olmaya teşvik etmiştir. Buna bağlı olarak, Sabancı, Karamehmet, Eliyeşil gibi aileler sanayi kesimine girmiş, Akbank ve Pamukbank gibi bankalar doğmuştur. İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra silah altında bulunanların terhis edilmesiyle birlikte evlenme ve doğum oranlarındaki yükselişin nüfus oranlarını arttırması; tarım sektöründe traktörün kullanılmasıyla işsizlik oranlarının yükselmesi ve karayollarının ulaşım olanaklarının hızlı bir biçimde artması, özel sektörün ve sanayileşmenin geliştiği bu yıllarda, binlerce köylünün iş bulma umuduyla kentlere göç etmesine neden olmuştur (Çavdar, 2003: 384-386).

Buna bağlı olarak, neredeyse tamamen Cumhuriyet döneminde oluşmuş en örgütlü sosyal sınıf olan işçi sayısında artışlar yaşanmıştır. Zamanla siyasal hayatın liberalleşmesiyle birlikte siyasi partiler de, işçi oylarını kazanabilmek amacıyla işçilerin sorunlarıyla daha yakından ilgilenmişler ve bu durum işçilerin maddi ve manevi konumları üzerinde olumlu etkilerde bulunmuştur. Sigorta, ücretli tatil, sendika hakkı, grev hakkı gibi kazanımları içeren bazı çalışma yasaları kabul edilmiş ve çeşitli işçi örgütleri kurulmuştur. İşçilere sağlanan anayasal haklar, aydınların işçilerin sorunlarına ilgi göstermeleri, 1961 seçimlerinden sonra hayata geçirilen özgürlük rejimi ve 1961-1965 dönemindeki zayıf koalisyon hükümetleri işçi faaliyetleri için elverişli koşullar yaratmıştır (Karpaz, 2009: 202-206; Keyder, 1995: 218-219; Ahmad, 2007: 155; Ahmad, 2002: 172-175). Bu gelişmeler sonucunda 1970’li yıllar, Türkiye’de işçi ve sendikal hareketlerin önemli hale geldiği yıllar olmuştur. Böylece işçiler, güçlü ve örgütlü bir toplumsal kesim olarak, Türkiye’nin toplumsal değişim dinamiklerini etkileyen en önemli sosyal sınıflardan biri haline gelmiştir. 1980’lerde sendikal hareketlerin etkisizleştirilmeye çalışılması, işçilerin ekonomik taleplerini dile getirebilecek, istek ve sorunlarını işverenlere ve iktidara aktarabilecekleri kanalın zayıflamasına neden olmuştur (Boratav, 2005: 118-125; Boratav, 2012: 153-173).

Fakirleri ve işsizleri koruyacak bir sosyal güvenlik ağının olmaması nedeniyle, sosyal güvenlik sistemini düzenleme çalışmaları ilk olarak 1999 yılında gerçekleştirilmiş ve yaklaşık on yıl sürecek bir süreç böylece başlamıştır. Bu sürecin ilk uygulamalarından biri, İŞKUR'un ve işsizlik sigortasının kurulması olmuştur. Çalışma hayatı mevzuatının ILO sözleşmelerine ve AB mevzuatına uyumunu sağlamayı amaçlayan 4857 sayılı İş Kanunu 2003 yılında yürürlüğe girmiştir. Yeni iş yasası ile iş gücü piyasasına esneklik getiren esnek zamanlı, kısmi zamanlı ve diğer standart dışı çalışma şekilleri düzenlenmiştir. İş gücü piyasaları ile ilgili olarak "İşsizlik Sigortası" kurulmuş ve İş ve İşçi Bulma Kurumu yeniden yapılandırılarak, Türkiye İş Kurumuna (İŞKUR) dönüştürülmüştür (Çalış, 2011: 310; Dinç, 2011: 338; Ahmad, 2007: 216).

2001 krizi nedeniyle 1999 reformları başarısızlıkla sonuçlanmış, 2002 yılından itibaren sağlık sisteminin yeniden yapılandırılması çalışmaları ile reformlara tekrar ağırlık verilmeye başlanmıştır. 2002 senesinde özel sigorta şirketlerin sunduğu bireysel emeklilik sistemi hayata geçirilmiştir. Ancak, sigorta primleri çok yüksek olduğu için sadece yüksek gelirli dar bir kitle bu sistemden faydalanabilmiştir. 2005 tarihinden itibaren SSK hastaneleri Sağlık Bakanlığına devredilmiş ve böylece SSK sigorta dışı etkinliklerden arındırılmıştır. 2007'de bütün sigorta kurumlarının sigortalılarının istedikleri özel ve kamu hastanelerinde tedavi hizmeti alabilmesi sağlanmıştır. Bununla beraber bütün çalışanların primleri ile finanse edilen bir Genel Sağlık Sigortası (GSS) kurulmuştur. Sosyal güvenlik alanında yapılan bir başka reform, üç sosyal güvenlik kurumunun 2007 yılında, Sosyal Güvenlik Kurumu çatısı altında birleştirilmesi olmuştur. 2008 yılında ise ulusal bir aile hekimliği uygulaması yürürlüğe konulmuştur. Aynı yıl, emeklilik yaşı erkekler ve kadınlar için 65'e yükseltilirken, prim ödeme süresi de arttırılmıştır. Böylece sosyal güvenlik rejiminin mali sürekliliğini devam ettirebilmesi için en büyük yük sigortalılara yüklenmiştir. Diğer yenilik ise eski üç sosyal güvenlik kurumunun birbirlerinden ayrı veri tabanının, tek bir veri tabanında birleştirilmesidir (Dinç, 2011: 338-344).

Hükümetin tek parti iktidarı olmasından doğan irade ile sosyal güvenlik sisteminde büyük ölçekli bir yapısal değişim gerçekleştirilmiştir. Ancak, sosyal güvenliğin

dışında sağlık ve sosyal hizmetler ve yoksullukla mücadele gibi sosyal devletin diğer alanlardaki değişimler incelendiğinde, bu köklü reformların esasen çok kapsayıcı olmadığı da görülmektedir. Reformlar, özellikle çocuklar ve yaşlılar için sosyal bakım alanını tamamen ihmal ederek, sosyal güvenlik alanında sınırlı kalmıştır (Dinç, 2011: 352-353).

#### e. Piyasa İstikrarını Sağlayan Kurumlar

Ekonomik birimler arasında istikrarlı bir yapı kurarak, belirsizliği azaltmaya çalışan, güven ve istikrar ortamının oluşturulmasında önemli bir yere sahip kurumların başında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) gelmektedir. 1930 yılında kurulan TCMB, enflasyonu düşük düzeyde tutmaya, makro ekonomik istikrarsızlığı minimize etmeye ve finansal krizleri önlemeye çalışmaktadır. İstikrar ortamını sağlamaya çalışan bir diğer kurum, 1960 yılında kurulan Devlet Planlama Teşkilatı (DPT)'dir. DPT'nin kurulmasıyla, kalkınma planları kısa dönemli politikalardan ziyade orta ve uzun dönemli modellere dayanmış ve kamu sektörü için zorunlu tutulurken, özel sektör için sadece bir örnek niteliği taşıyıp, sorun çözücü olmuştur. Kalkınma planları, yapılacak yatırımların kararlaştırılmasında eşgüdümü sağlamayı amaçlamıştır. Ayrıca, birkaç koalisyon hükümetinin görev aldığı ve iki askeri darbenin yaşandığı 1960 ve 1970'li yıllar boyunca, siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar nedeniyle düşük düzeyde kalan yabancı yatırım girişini cesaretlendirmiş, ekonomik büyüme ve istikrarı sağlamayı başarmıştır (Dumludağ, 2010: 135-140; Owen ve Pamuk, 2002: 150; Boratav, 2012: 118; Keyder, 1995: 205).

Ancak DPT, tarafsız bir bürokratik kurum niteliğine kavuşamamış, hükümetlerin ekonomiye doğrudan müdahalesinin bir aracı olarak kullanılmıştır. Ayrıca, DPT'nin yetkileri net olarak belirlenmediğinden, diğer bürokratik kurumların yetki alanlarına müdahale etmiş ve bir yetki karmaşası ortaya çıkmıştır (Buğra, 2013: 225-226). DPT'nin kamu sektörü için emredici nitelikte planlama yapması, yatırımların gerçekleştirilmesi için DPT'nin onayının aranması gibi icracı yetkileri 1990'dan itibaren elinden alınmış, istişari nitelikte bir araştırma enstitüsü kimliğinde, danışman kurum olarak çalışmaya devam etmiştir. 2011 yılı Haziran ayında çıkarılan 641 sayılı

Kanun Hükümünde Kararname ile de, Kalkınma Bakanlığı olarak yeniden yapılandırılmıştır ([www.kalkinma.gov.tr](http://www.kalkinma.gov.tr)).

Finansal piyasalarda güven ve istikrarın sağlanmasında önemli bir yere sahip olan Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), Türk Sermaye Piyasalarını düzenlemek ve denetlenmek amacıyla, 1982 yılında kurulmuştur. 1983 yılında yürürlüğe giren Bankalar Kanununda yapılan bir iyileştirme ile Tasarruf Mevduat Sigorta Fonu (TMSF) kurulmuş, Fonu idare ve temsil görevi TCMB'na verilmiştir. 1985 yılında ise, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) kurulmuştur. 1999 yılında, bankacılık sektörünün düzenlenmesi, denetlenmesi ve gözetiminde Hazine Müsteşarlığının ve Merkez Bankasının çeşitli konularda yetkili olduğu parçalı yapının ortadan kaldırılarak, düzenleme ve denetimin etkinliğinin artırılması ve bağımsız bir karar alma mekanizmasının kurulması amacıyla, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) oluşturulmuştur. TMSF'nu idare ve temsil görevi de, 2000 yılından itibaren BDDK'ya intikal etmiştir (Parasız, 2003: 125-128).

Türk bankacılık sektörü Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleri öncesinde yüksek miktarda Devlet İç Borçlanma Senetleri (DİBS) stokuna, yüksek tutarlarda yurt dışı kredilere ve açık pozisyona sahipti. Türkiye ekonomisinin ve uygulanmakta olan ekonomik programın geleceğine yönelik kaygılar, zor durumda bankaların bulunduğu dair endişeler ve yurt dışı gelişmeler nedeniyle, 2000 yılının Kasım ayının ikinci yarısında faiz oranları önemli ölçüde yükselmiş, yurt dışına büyük boyutlu bir sermaye çıkışı yaşanmış, Merkez Bankası rezervleri hızla gerilemiştir. DİBS fiyatlarının ve faizlerin düşmesi, elinde yüksek miktarda DİBS tutan bankaları olumsuz olarak etkilemiştir. Türkiye'de 2001 yılında yaşanan kriz, finansal piyasaların büyük bir yapısal değişim yaşamasını sağlamıştır. Bankacılık sistemi yeniden yapılandırılmış, krizin hemen öncesinde ve kriz sürecinde mali açıdan zor durumda olan özel bankalara el konularak zararları devlet tarafından karşılanmış, çok yüksek tutarlarda görev zararları bulunan kamu bankaları rehabilite edilmiş, önemli mevzuat değişiklikleri yapılmış, finansal sektördeki yabancı payı artmış, SPK ve BDDK tarafından birçok yeni finansal düzenleme ve yeni finansal araç çalışmaları yapılmıştır. 2001 krizinden sonra alınan önlemler ve yapılan düzenlemeler, Türk

finansal sisteminin 2008 Krizi 'ni ciddi bir yara almadan atlatmasına yardımcı olmuştur (Kaya, 2011: 151-158).

2001 Krizi sonrasında oluşturulan program, Washington Mutabakatı'nı yansıtan bir önceki programlardan farklı olarak, makro dengeleri kurarak piyasaları fiyat mekanizmasının işleyişine bırakmak yerine, piyasaların işleyişinde kurumların oynadığı rolü kabul ederek, piyasaların denetlenmesi için bağımsız yeni kurumların oluşturulmasını öngörmekteydi. Bu nedenle program, TCMB'nin siyasi iradeden bağımsızlığını da içeren bir dizi yapısal reformla ve yeni yasalarla desteklenmiştir (Pamuk, 2014: 303). TCMB'nin Hazine ve diğer kamu kurum ve kuruluşlarına avans vermesi, kredi açması, bu kurum ve kuruluşların ihraç ettiği borçlanma araçlarını birincil piyasadan satın alması yasaklanmıştır. Bu düzenlemeler, enflasyonun düşürülmesinde etkili olmuştur. Ayrıca fiyat istikrarını sağlamak ve korumanın TCMB 'nin temel hedefi haline getirilmesinin ve bu amaçla TCMB bünyesinde görevi fiyat istikrarına yönelik politikaları yönetmek olan Para Politikası Kurulu'nun oluşturulmasının ve aldığı kararlarda hükümetten bağımsızlığının sağlanmasının enflasyonun yüzde kırklardan yüzde onun altına düşürülmesinde büyük payı olmuştur. 2001 Krizi sonrasında TCMB'nin para politikası aracı olarak kullandığı gecelik faizlerin dünyaya göre yüksek olması, Türkiye'ye sıcak para girişlerini arttırmıştır. Bunun sonucunda, döviz kurları düşerken TL değer kazanmıştır. ABD'nin 2001 yılından itibaren faiz oranlarını düşürmesi neticesinde yaşanan küresel likidite bolluğu da TCMB 'nin bu politikasını kolaylaştırmıştır (Tunalı, 2011: 362-364)

2001 Krizi'ni takip eden süreçte en önemli gelişmelerden biri, bankacılık sektöründe birleşme ve devir işlemlerinin yaşanması olmuştur. Bankacılık sektöründe etkinliği sağlamak, rekabetçi bir piyasa oluşturmak ve istikrarı tesis etmek amaçlarıyla birleşme ve devir işlemleri, devlet tarafından teşvik edilmiş, Bankalar Kanunu'nda kolaylaştırıcı değişiklikler yapılmış, vergi teşvikleri getirilmiştir. 2001'de Yatırımcıları Koruma Fonu (YKF) kurulmuş olup haklarında tedrici tasfiye veya iflas kararı verilen aracı kurumların ve faaliyetleri durdurulan bankaların müşterilerine karşı hisse senedi işlemlerinden doğan nakit ödeme ve hisse senedi



teslim yükümlülüklerinin belli bir tutara kadar olan kısmının YKF tarafından karşılanması hükmüne bağlanmıştır. Bir başka önemli gelişme, 2005 yılında Bankacılık Kanunu'nda, BDDK'nın gözetim ve denetim çerçevesinde yapılan önemli değişiklikler ile bankacılık sektörünün sıkı bir denetime ve gözetime tabii tutulmasıdır. Bankacılık Kanunu'nda yapılan değişiklik ile finansal holding şirketleri, kuruluş birlikleri, TMSF de Bankalar Kanunu kapsamına alınmış; BDDK'nın denetim kapsamı genişletilerek, finansal holding şirketleri, finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri de bu kapsama dahil edilmiştir. Tüm ülkelerde ve uluslararası piyasalarda mali istikrarın güçlendirilmesi amacıyla bankaların sermaye yeterliliklerinin ölçülmesine ve değerlendirilmesine ilişkin olarak oluşturulan Basel-II kriterlerine uyumu sağlayacak olan standartlar bütünü oluşturulmuştur (Kaya, 2011: 172-184).

Osmanlı Devleti, “rekabet” ve “çatışma” yerine, “işbirliği” ve “dayanışma” değerlerine öncelik veren bir dünya görüşüne sahip olmuştur. Fiyat, ücret, üretim alanlarında rekabetin en düşük düzeyde tutulması hedeflenmiş, grup içi dayanışma esas olarak belirlenmiştir. Sonuç olarak, Osmanlı iktisadının öncelik verdiği değerler arasında rekabet fikri olmadığı için Osmanlı toplumu, ekonomik alanda uluslararası rekabeti teşvik edecek kurumsal bir yapıya da sahip olmamıştır. Türkiye Cumhuriyeti'nde ise, az gelişmişliğin ortadan kaldırılmasına yönelik olarak ekonomik gelişme fikri, ülke politikasının temelini oluşturmuştur. “Muasır medeniyet seviyesine ulaşma” söylemi, ülkenin uluslararası refah düzeyinin gelişmiş ülkeler seviyesine çıkarılmasını ifade etmekteydi. Bu hedefe ulaşmak amacıyla, iktisadi gelişme ve rekabet konuları politikaların temelini oluşturacak şekilde hareket edilmekteydi. Cumhuriyet'in ilanının ardından Türkiye'nin büyük bir hızla kalkınabilmesi için devletin her türlü teşvik ve özendirilmelerinin yanı sıra çeşitli önlemler olarak girişimci bir sınıfın yaratılması da, uluslararası alanda rekabet gücüne sahip olmanın bir aracı olarak düşünülebilir.

Türkiye, 1980'li yıllara kadar düşük düzeydeki ithalat ve ihracat oranlarına sahip, ithal ikameci ve devletçi politikalara dayalı bir ekonomik yapı izlerken; 1980'li yıllarla birlikte çeşitli yapısal reformlar uygulayarak, bu ekonomik yapıdan

uzaklaşmaya çalışmış; 2000'li yıllarda da, devletin ekonomideki varlığını sınırlandıran politikaların yanı sıra, özelleştirme ve dışa açılma uygulamalarına odaklanmıştır. Zamanla, uluslararası ticaretin önemli oranda serbestleştirildiği, devletin ekonomide oynadığı rolün büyük ölçüde azaltıldığı, özel sektöre ağırlık verilen serbest piyasa ekonomisi olma yolunda önemli girişimlerde bulunan, uluslararası rekabeti teşvik eden kurumsal yapıya sahip bir ülke haline gelmiştir.

## **B. TÜRKİYE'NİN SAHİP OLDUĞU KURUMSAL YAPININ ANALİZİ**

Türkiye'de kuralların hükümet politikalarına uydurulması amacıyla sonu gelmez bir biçimde değiştirilip yeniden tanımlanması; çıkarılan bir yasanın hemen ardından, işadamlarının bu yasanın boşluklarından yararlanarak, suistimale yönelmelerini önlemeyi amaçlayan yeni bir yasanın daha yürürlüğe konulması, işadamlarının yoğun bürokratik kurallarla uğraşmalarına yol açmıştır. Örneğin, 1931'de ithalat kotaları belirlenirken, her dönemde mal listelerini değiştirmeyi mümkün kılan bir mevzuat ve yeni bir yasa daha yürürlüğe konulmuştur. Bir diğer örnek, 1984'de kurulan, Toplu Konut ve Kamu Ortaklığı İdaresi için verilebilir. Bu kurum, aralarında özelleştirmenin yürütülmesi de olan birkaç farklı amaca yönelik olarak kurulmuştur. Doğrudan Başbakan'a bağlı olması iktisadi karar alma mekanizmasında Başbakan'ın gücünü arttıran bir unsur olmuştur. Başbakan'ın gücünü arttıran bu tür düzenlemeler, 1980'ler boyunca birçoğu beklenmeyen ve sık sık da birbiriyle çelişen kararların alınmasında büyük ölçüde kullanılmıştır. Devletin ekonomideki varlığı, en çok bu tür kararlar alarak iş ortamında belirsizliği arttırmasıyla hissedilmiştir (Buğra, 2013: 46-211).

Kamu bankaları rant dağıtımının temel oyuncusu olarak ortaya çıkmış, bu kurumların borçlanma ve borç verme işlemleri siyasi süreçte ağır bir şekilde politize edilmiştir. Ziraat Bankası ve Halk Bankası gibi kamu bankaları, kamu kaynaklarını bürokratların sahip oldukları tarım üreticileri ve küçük ve orta ölçekli işletmelere transfer etmeye yardım etmişlerdir. Kaynakların kamu bankaları aracılığıyla bütçe yoluyla çıkar gruplarına transfer edilmesi, 1990'ların özellikle makro ekonomik performansını etkilemiştir (Çetin, 2010: 28-29). Sonuç olarak, devletin izlediği

tutarsız politikalar nedeniyle devlete olan güven düzeyinin zedelenmesi, kuralların sürekli olarak değiştirildiği bir ortamda belirsizliğin artması, buna ek olarak, aşırı bürokratik kurallarla uğraşmak zorunda bırakılması, girişimcilerin yatırım isteklerini azaltan etkenler olarak, ülkenin uluslararası rekabet gücünün arttırılmasında yüksek hedeflere ulaşılmasını engelleyecektir.

Devletin belirsizlik yaratan müdahaleleri, Türkiye’deki iş hayatında karşılaşılan en önemli zorluk olarak gösterilmektedir. Türkiye gibi, girişimcilik ortamının belirsizlikler ve dengesizliklerle dolu olduğu toplumlarda, bu belirsizlik karşısında şirketlerin de karar alma ve alınan kararları yürürlüğe koyma sürecinde esnek olabilmeleri büyük önem kazanmaktadır. Şirketlerin ihtiyaç duydukları bu esneklik, aile şirketlerinde, profesyonel şirketlerde olduğundan daha fazla görülmektedir. Bu nedenle, Türkiye’de holdingler, ne kadar büyürlerse büyüsünler, faaliyetleri ne kadar çeşitlenirse çeşitlensin, temelde aile şirketleri olarak kalmakta ve şirket üzerindeki aile kontrolünün azalmasına karşı çıkmaktadır. Ancak, bu belirsizlik olgusu, şirket yönetiminde profesyonelleşme eğilimlerinin önüne geçerek, şirketlerin kurumsallaşmasını engellemektedir (Buğra, 2013: 55-138). Yeterince kurumsallaşamayan şirketler, dış pazarlara açılma ve uluslararası alanda tanınmaları açısından bilgi ve deneyim eksikliği yaşamakta, sonuç olarak da, ülkenin uluslararası rekabet gücünün arttırılması konusunda yüksek performans gösterememektedirler.

Tablo 2.25’de 1980-2010 yılları itibariyle, Türkiye’nin kurumsal göstergelerine yer verilmiş ve Türkiye’nin kurumsal yapısıyla ilgili gelişmeler özetlenmeye çalışılmıştır. Buna göre, Türkiye’nin en iyi performans gösterdiği göstergelerin, “Dış ticarete serbestlik” ve “Düzenlemelerin kalitesi” olduğu görülmektedir. Türkiye’nin dış ticarete serbestlik açısından 1980 yılında sahip olduğu 3,43 derecesinden, o yıllarda Türkiye’de dış ticareti engelleyen politikaların ağırlıkta olduğu anlaşılmaktadır. Ancak, 24 Ocak Kararları sonucunda başlayan dış ticarete serbestleşme eğilimlerinin de etkisiyle, 2010 yılına kadar ki süreçte dış ticaretin giderek daha serbest hale geldiğini görmekteyiz. “Düzenlemelerin kalitesi” göstergesi, sadece 2001 yılında 4,90 değeri ile 5’in altına inmiş, ancak tabloda yer alan diğer yılların tamamında daha yüksek değerler alarak iyi bir performans

sergilemiştir. 2001 yılında gerçekleşen düşük performansta, düzenlemelerin kalitesi göstergesinin alt bileşeni olan kredi piyasası düzenlemelerinde, 2001 krizi nedeniyle yaşanan dengesizliklerin payı olduğu söylenebilir.

**Tablo 2.25: Türkiye'nin Kurumsal Göstergeleri (1980-2010)**

YILLAR/ GÖSTERGELER	HUKUK SİSTEMİ VE MÜLKİYET HAKLARI					P. DÜZENLEYİCİ KURUMLAR	HESAP VEREBİLİRLİK, ŞEFFAFLIK, İFADE ÖZGÜRLÜĞÜ		P. DÜZENLEYİCİ KURUMLAR	PİYASA MEŞRULUŞTİRİCİ KURUMLAR	
	Yargı Bağımsızlığı	Tarafsız Mahkemeler	Mülkiyet Haklarının Korunması	Siyasi İstikrar	Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	Hükümet Müdahalesi	Politik Özgürlükler	Sivil Özgürlükler	Dış Ticarete Serbestlik	Düzenlemelerin Kalitesi	Rüşvet/Kayıma
1980	-	-	-	-	-	4,40	5	5	3,43	5,01	-
1985	-	-	-	-	-	4,93	-	-	5,25	5,92	-
1990	-	-	-	-	-	5,82	2	4	4,71	5,60	-
1995	5,47	6,62	4,25	3,80	-	6,93	5	5	7,75	6,26	3,23
2000	5,34	6,51	3,43	5,00	-	7,08	4	5	7,55	5,58	5,52
2001	3,30	2,80	2,80	5,00	-	6,70	4	5	7,20	4,90	-
2002	4,50	3,50	3,00	5,00	-	7,00	3	4	6,90	5,00	-
2003	4,50	3,80	3,00	6,70	-	7,00	3	4	7,00	5,10	-
2004	4,30	3,94	3,44	6,67	-	8,31	3	3	6,93	5,13	5,58
2005	5,30	4,68	6,35	6,67	6,16	7,80	3	3	6,38	6,00	6,30
2006	5,66	4,51	6,33	5,00	6,16	7,82	3	3	6,78	6,00	6,39
2007	5,00	3,79	5,34	3,33	6,16	7,50	3	3	6,46	6,58	5,71
2008	4,51	4,01	4,83	3,33	6,16	7,44	3	3	6,41	6,54	5,03
2009	4,01	4,17	5,08	3,33	6,16	6,90	3	3	6,40	6,41	4,68
2010	3,77	4,43	5,35	3,33	5,60	6,76	3	3	6,84	5,71	4,51

**Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2013, 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.**

Türkiye'yi, "Hükümet müdahalesi" göstergesi açısından incelediğimizde, 1980 yılında 4,40 derecesi ile yüksek oranlı bir hükümet müdahalesinin olduğunu, ancak,

2010 yılına kadar geçen süreçte daha yüksek değerlere sahip olunarak, hükümet müdahalesinin yıllar itibariyle azaldığı söylenebilir. Devletin ekonomik faaliyetlerdeki varlığının zamanla azaltılması, devletin daha çok kamusal mallarla ilgilenerek, ülkedeki rekabet ortamının ve özel sektörün gelişmesine önem verdiğinin bir göstergesi olmaktadır. “Hükümet müdahalesi”nin 2009 ve 2010 yıllarında sırasıyla 6,90 ve 6,76 değerlerine düşmesi, hükümet müdahalesinin önceki yıllara göre arttığını ifade etmektedir. Bu durum, 2008 yılında yaşanan küresel krizin etkisiyle yaşanan durgunluk ve deflasyon ortamından ekonomiyi çıkarabilmek amacıyla uygulanan ekonomi politikalarının bir yansıması olarak düşünülebilir.

“Politik özgürlükler” ve “Sivil özgürlükler” açısından incelenen yılların tamamında Türkiye’nin sürekli olarak 3-5 dereceleri arasında kalarak, “kısmen özgür ülke” konumunda olduğunu görmekteyiz. Bu durumun tek istisnası, politik özgürlükler derecesinin, 1990 yılı için 2 şeklinde değer alması ve buna göre “özgür ülke” konumunda kalması olmuştur. “Kısmen özgür ülkeler”in özellikleri olarak; siyasi rekabet ve hakların sınırlı olması, sivil özgürlüklere saygının sınırlı olması, sürekli bir yolsuzluk ortamından muzdarip olunması, hukukun üstünlüğünün zayıf olması, etnik ve dini çatışmaların varlığı, tek bir siyasi parti hâkimiyetinin olması gösterilmektedir (Freedom in the World Report, 2013).

Tablo 2.25’e göre, Türkiye’nin sözleşmelerin uygulanabilirliği açısından zayıf kaldığı; ordunun siyasete katılımının bir ölçüsünü veren siyasi istikrar açısından özellikle 2007-2010 yılları arasında sürekli olarak aldığı 3,33 değerleri ile kötü bir görünüme sahip olduğu; tarafsız mahkemeler göstergesiyle ilgili olarak, hükümet faaliyetlerinin ve düzenlemelerinin yasallığına meydan okuma ve anlaşmazlıkları çözme konusunda, Türkiye’deki yasal çerçevenin verimsiz ve manipülasyona tabii olduğu görülmektedir (Economic Freedom of the World Annual Report, 2012). Bunlara ilave olarak, yargı bağımsızlığı açısından Türkiye incelenen dönem boyunca hiçbir zaman çok yüksek değerlere sahip olmamakla birlikte, 2010 yılında 3,77 değeri ile en düşük değerini almıştır. Bu durum, yargı sisteminin işleyişinin vatandaşların, firmaların, hükümet üyelerinin siyasi etkilerinden bağımsız olamadığını ve bunlardan yoğun olarak etkilendiğini ortaya koymaktadır (Economic

Freedom of the World Annual Report, 2012). Ayrıca Tablo 2.25'e göre, mülkiyet haklarının korunmasında Türkiye, 2005 yılına kadar kötü bir performans sergilerken; 2005-2010 yılları arasında alınan daha yüksek değerlere göre, mülkiyet haklarının korunmasının kanunlarla açık ve iyi bir şekilde tanımlanmaya başladığı görülmektedir. Yapılan yatırımların mülkiyet haklarına yönelik düzenlemeler ile korunması, Türkiye'nin ekonomik performansında başarının önünü açmış olsa da Türkiye'de "Hukuk sistemi ve mülkiyet hakları"nın gelişimini baz alan reformların bu konuda sınırlı bir gelişme yarattığı ortaya çıkmaktadır.

Tablo 2.25'de son olarak, ithalat ve ihracat izinlerinin alınması sırasında, kamu hizmetlerinin sunumunda (telefon veya elektrik), yıllık vergi ödemelerinde, kamu sözleşmelerinde (yatırım projeleri) ve ödüllendirmede, olumlu yargı kararlarının çıkarılmasında, ekstra ödeme ve rüşvet durumlarının olup olmadığını ölçen, "Rüşvet/kayıma" göstergesine yer verilmiştir. Ülkedeki hükümet politikalarının, yasalarının veya yönetmeliklerinin, şirketler üzerinde, yasadışı ödemeleri amaçlayan negatif bir etkisi varsa, derece sıfıra doğru düşmekte; hiçbir etkisi yoksa derece en yüksek değer olan 10 olarak gerçekleşmektedir. Bu gösterge açısından Türkiye'nin durumunu incelediğimizde, 1995 yılında 3,23 şeklinde kötü bir dereceleyle başlayan veriler, yıllar itibariyle daha iyi değerlere ulaşmakla birlikte, bu alandaki düzenlemelerin hâla yetersiz kaldığını söyleyebiliriz.

1980'li yıllara kadar Türkiye'de içe dönük sanayileşme stratejisi izlendiği için yabancı yatırımcılara uygun bir ortam hazırlanamamıştır. 1980'den itibaren yabancı sermaye girişlerine ait prosedürlerinin kolaylaştırılmasıyla yabancı sermaye girişleri teşvik edilmiştir. Türkiye'ye giren yabancı sermaye miktarı, 1981 yılından 2011 yılına kadar toplam 110 milyar Doları bulmuştur. Sadece 2000-2011 yılları arasında 96 milyar Dolar yabancı sermaye girişinin olduğu gerçekleştirilmiştir. Özellikle son yıllarda yabancı sermaye girişinde önemli artışlar olmakla birlikte, yabancı sermaye miktarının arzulanan düzeyde olmadığı söylenebilir (DPT, Temel Ekonomik Göstergeler).

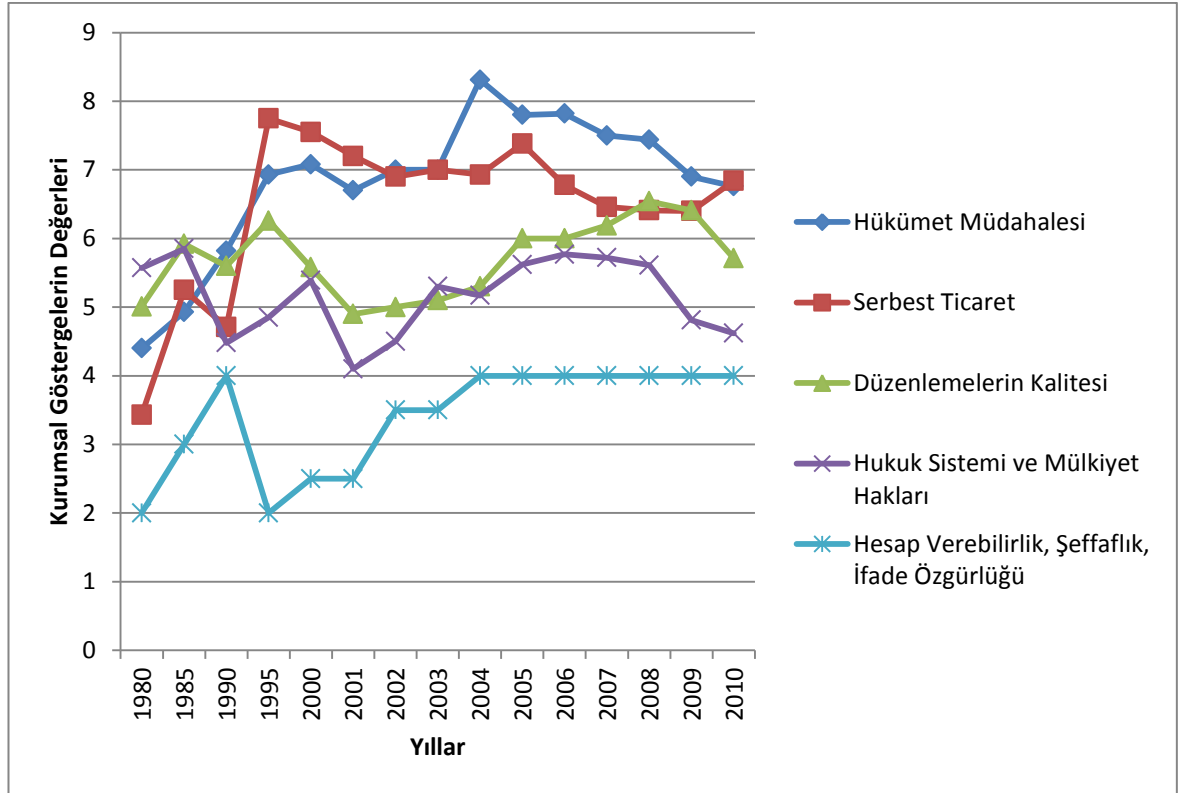
2001 yılından itibaren bir yandan ABD Merkez Bankası'nın faiz oranlarını düşürmesi sonucunda yaşanan küresel likidite bolluğu nedeniyle; diğer taraftan

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın 2001 krizi sonrasında faiz oranlarını yükseltmesi nedeniyle Türkiye'ye sıcak para şeklinde giren yabancı sermaye oranı artmıştır. Aynı yıllarda özelleştirmeleri içeren doğrudan yabancı sermaye yatırımlarından da söz edilse de, yabancı sermaye yatırımlarının önemli bir bölümü, Türkiye' deki yüksek reel faizlerden yararlanmak için portföy yatırımı şeklinde gelen sıcak paradan oluşmuştur. Portföy yatırımları, vadelerinin kısa olması ve her an nakde çevrilebilir bir yapıya sahip olmaları nedenleriyle risk içermektedir. Bu nedenle, yabancı sermaye girişlerinin artıyor olması ülkenin uluslararası rekabet gücüne pozitif katkılarda bulunmakla birlikte, Türkiye'nin sağlıklı bir ekonomik büyüme gerçekleştirebilmesi için tasarruflarını arttırarak, yatırım-tasarruf açığını azaltması ve sıcak para yerine doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekebilmesi gerekmektedir.

Tablo 2.25'de ayrıntılı olarak verilen ve açıklanan Türkiye'nin kurumsal göstergelerine ait trendin, Grafik 2.1<sup>14</sup>'den de izlenmesi mümkündür.

---

<sup>14</sup> Hesap verilebilirlik şeffaflık, ifade özgürlüğüne ait değerler, diğer göstergelerin değerleri ile uyum göstermesi açısından yükseldiğinde olumlu, azaldığında olumsuz yorumlanacak şekilde tersi alınarak grafiğe yansıtılmıştır.



**Grafik 2.1: Türkiye’de Kurumsal Göstergeler**

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2013, 2012, 2011, 2009, 2008, 2006 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Sonuç olarak, Türkiye’de kurumsal yapıya ait verileri yansıtan Tablo 2.25 ve Grafik 2.1, Türkiye’deki iktisadi ve siyasi kurumların zayıf olduğunu ortaya koymaktadır. Türkiye’nin daha yüksek ekonomik performans sergileyebilmesi için düzenlemelerin kalitesi, demokrasi, temel hak ve özgürlükler, hukuk sistemi ve mülkiyet hakları çerçevesinde kurumsal reformlar uygulayarak, sahip olduğu kurumları güçlendirmesi ve kalitelerini arttırması gerekmektedir.

Tablo 2.26, çalışmanın bu bölümünde incelenen gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkelerin kurumsal yapılarının kalitesini ve bu çerçevede Türkiye’de kurumsal yapının kalitesinin ne düzeyde olduğunu yansıtmaktadır.



**Tablo 2.26: Ülke Gruplarına Göre Kurumsal Yapının Kalitesi (2010)**

KURUMSAL GÖSTERGELER	GELİŞMİŞ ÜLKELERİN DEĞERLERİ*		GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN DEĞERLERİ**		TÜRKİYE'NİN DEĞERLERİ	
	RAKAM	+/-	RAKAM	+/-	RAKAM	+/-
Yargı Bağımsızlığı <sup>1</sup>	6,09	+	4,85	-	3,77	-
Tarafsız Mahkemeler <sup>1</sup>	5,20	+	4,40	-	4,43	+
Mülkiyet Haklarının Korunması <sup>1</sup>	6,83	+	5,29	-	5,35	+
Siyasi İstikrar (Askeri Müdahale) <sup>1</sup>	7,85	+	5,66	-	3,33	-
Sözleşmelerin Uygulanabilirliği <sup>1</sup>	6,21	+	4,63	-	5,60	+
Hükümet Müdahalesi <sup>1</sup>	6,10	+	6,23	+	6,76	+
Dış Ticarete Serbestlik <sup>1</sup>	7,35	+	6,56	-	6,84	+
Düzenlemelerin Kalitesi <sup>1</sup>	6,88	+	6,33	-	5,71	-
Rüşvet / Kayırma <sup>1</sup>	6,14	+	4,79	-	4,51	-
Politik Özgürlükler <sup>2</sup>	1,28	+	3,3	-	3 (Kısmen özgür)	+
Sivil Özgürlükler <sup>2</sup>	1,71	+	3,4	-	3 (Kısmen özgür)	+

\* Gelişmiş ülkelerin kurumsal göstergeleri açısından aldıkları değerler, çalışmada incelenen 7 gelişmiş ülkenin (ABD, İngiltere, Fransa, Japonya, Güney Kore, Brezilya, Meksika) kurumsal göstergelerine ait verilerin ortalamasını yansıtmaktadır.

\*\* Gelişmekte olan ülkelerin kurumsal göstergeleri açısından aldıkları değerler ise, çalışmada incelenen 10 gelişmekte olan ülkenin (Çin, Hindistan, Tayvan, Vietnam, Mısır, Botswana, Senegal, Şili, Arjantin, Venezuela) kurumsal göstergelerine ait verilerin ortalamasını yansıtmaktadır.

1 EFW Raporu verilerinin kullanıldığı, kurumsal göstergelerin aldığı değerler (değerler 0-10 arasındadır) 10'a doğru yaklaştıkça ülkelerin kurumsal yapılarının kalitesi pozitif (güçlü kurumsal yapı); sıfıra doğru yaklaştıkça ise, negatif (zayıf kurumsal yapı) olarak değerlendirilmektedir.

2 FW Raporu verilerinin kullanıldığı "politik özgürlükler" ve "sivil özgürlükler" göstergeleri açısından, kurumsal göstergelerin aldığı değerler (değerler 0-7 arasındadır) sıfıra doğru yaklaştıkça pozitif, 7'ye doğru yaklaştıkça ise, negatif şeklinde değerlendirilmektedir.

Tablo 2.26'ya göre, gelişmiş ülkeler kaliteli ve güçlü kurumsal yapıları ile dikkat çekmektedirler. Gelişmiş ülkelerin kurumsal yapı göstergeleri açısından aldıkları değerler incelendiğinde, siyasi istikrarın sağlanmasının yanısıra siyasi ve toplumsal alanda geniş özgürlüklerin tanınması konusunda da çok güçlü bir kurumsal yapıya sahip oldukları görülmektedir. Toplumun verimli bir şekilde işlemlerini bozan ve yabancı yatırımcılar için huzursuz bir ortam yaratan siyasi istikrarsızlığın engellenmesinde, çalışmada incelenen gelişmiş ülkelerin tamamının başarılı olduğu, ancak İngiltere, Fransa ve Japonya'nın bu konuda diğerlerine göre daha öne çıktığı görülmektedir (Bkz. Tablo 2.6).

Ancak, gelişmiş ülkelerdeki kurumsal yapının kalitesi “tarafsız mahkemeler” açısından tek başına değerlendirildiğinde çok da kötü görünmezken; Tablo 2.26’da yer alan kurumsal yapı göstergelerinin tamamı açısından değerlendirildiğinde, gelişmiş ülkelerin en zayıf oldukları alanın tarafsız mahkemeler olduğu dikkat çekmektedir. Hükümet faaliyetleri ve düzenlemelerinin yasallığına karşı çıkılması ve yaşanan anlaşmazlıkların çözümünde, İngiltere ve Fransa’nın çalışmada incelenen diğer gelişmiş ülkelere göre, daha verimli ve yansız bir süreç izlediği görülmekle birlikte, İngiltere ve Fransa da dahil olmak üzere, gelişmiş ülkelerin tamamının bu açıdan yetersiz kaldığı ve daha verimli politikalar üretilmesi gerektiği göze çarpmaktadır (Bkz. Tablo 10).

Tablo 2.26’da gelişmekte olan ülkelerin kurumsal yapılarının kalitesi, gelişmiş ülkelerin kurumsal yapı göstergelerinin aldıkları değerlerle karşılaştırılarak belirlenmeye çalışılmıştır. Buna göre, gelişmekte olan ülkelerin yaptıkları düzenlemeler ile hükümet müdahalesinin azaltılmasında başarılı oldukları görülürken, “hükümet müdahalesinin” dışında kalan tüm kurumsal yapı göstergelerinde aldıkları negatif değerler ile, gelişmiş ülkelere göre daha zayıf ve kalitesiz kurumsal yapıya sahip oldukları ortaya çıkmıştır.

Tablo 2. 26’daki veriler, gelişmiş ülkelere bağımsız bir şekilde kendi içinde değerlendirildiğinde, gelişmekte olan ülkelerin “dış ticaretin serbestleştirilmesi” açısından iyi bir kurumsal yapıya sahip olduklarını yansıtmaktadır. Ancak gelişmekte olan ülkelerin, gelişmiş ülkelerin bu alanda gösterdikleri başarı düzeyine ulaşabilmeleri için uluslararası ticarete tarife ve kota uygulamalarının azaltılması, yabancı yatırımların teşvik edilmesi, şirketlerde yabancı mülkiyetinin artırılması gibi dış ticaretin serbestleştirilmesine yönelik düzenlemelere önem vermeleri gerekmektedir.

Gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkelerdeki mevcut kurumsal yapı çerçevesinde Türkiye’nin durumu ilgili endeks düzeyleri çerçevesinde değerlendirildiğinde, Türkiye’nin “tarafsız mahkemeler”, “mülkiyet haklarının korunması”, “politik ve sivil özgürlükler”, “sözleşmelerin uygulanabilirliği”, ve “dış ticarete serbestlik”

alanlarında gelişmekte olan ÷lkelere g÷re daha g÷çlü bir kurumsal yapıya sahip olduğu gör÷lmektedir. Türkiye'nin aldığı 6,76 değerı, hükümet müdahalesinin azaltılmasıyla ilgili olarak gerek gelişmekte olan ÷lkelere (6,23) g÷re, gerekse gelişmiş ÷lkelere (6,10) g÷re daha başarılı bir performansının olduğunu göstermektedir. Ancak, “yargı bağımsızlığı”, “siyasi istikrar”, “düzenlemelerin kalitesi” ve “rüşvet/kayıрма” alanlarında gerek gelişmiş ÷lkelere gerekse gelişmekte olan ÷lkelere g÷re daha zayıf ve kalitesiz kurumlara sahiptir.

Türkiye'de mevcut kurumsal yapının güçlendirilmesi ve verimli hale getirilmesi amacıyla uygulanan reformların, bazı kurumsal yapı göstergelerinde zamanla iyileşme yarattığı görülürken (Bkz. Tablo 2.25); gelişim ve değişim bir süreç olduğundan, bu reformların kurumsal yapıya yansımaları, kurumsal yapı üzerindeki net etkileri ve kurumsal yapıda değişim yaratması uzun dönemde gerçekleşecektir.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### KURUMSAL YAPI VE ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ

Kurumsal yapı ve uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişki, çalışmamızda üç farklı model yardımıyla, ölçülmeye çalışılacaktır. İlk modelde incelenen ülkelerin tamamı analize dahil edilerek kurumsal yapı ve uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişki araştırılacaktır. İkinci model ile gelişmiş ülkelerde kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisi; üçüncü model ile de gelişmekte olan ülkelerde kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisi ölçülecektir.

#### I. ARAŞTIRMANIN AMACI VE KAPSAMI

Kurumlar ve uluslararası rekabet arasındaki ilişkiyi açıklamayı amaçlayan çalışmada, sözü edilen ilişkinin incelenmesine, 144 ülke ve 39 kurumsal yapı değişkeninin kullanılmasıyla, 1980-2011 yıllarını kapsayacak şekilde başlanılmıştır. Ancak, tüm ülkeler için veri bulunamaması nedeniyle eksik verilere sahip ülkelerin, değişkenlerin ve yılların analizden çıkarılması zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Buna göre çalışmada, kurumsal yapı ve uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişki, 59 ülke ve 23 kurumsal yapı değişkeninin (bkz.Tablo 3.1) kullanılmasıyla, 2000-2011 yılları arasındaki zaman dilimi için araştırılmıştır.

#### II. VERİLER

Ülkelerin kurumsal yapısını ortaya koyacak veriler yaygın olarak, uluslararası kuruluşlar tarafından açıklanan endekslerden oluşmaktadır. Bu kuruluşlar arasında, PRS (Uluslararası Ülke Risk Rehberi), IMD (Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezi), Dünya Rekabet Yıllığı, Freedom House, Frasier Institue ve Gallup International sayılabilir. Verilerin derlenmesinde, Dünya Bankası (WGI: Worldwide Governance Indicators), International Monetary Fund (IMF) ve United Nations Economic Comission for Europe (UNECE) istatistiklerinden yararlanılmaktadır.

Uluslararası kuruluşlar tarafından yayınlanan bu endeksler, daha çok uluslararası yatırımcıları bilgilendirmek amacıyla hazırlanmaktadır. Uzman görüşlerine dayalı olarak hazırlandıkları için, subjektif bir niteliğe sahiptirler. Buna bağlı olarak, endekslerin hesaplama teknikleri, dayandıkları veri kaynaklarının yetersizliği ve tutarsızlığına yönelik eleştirilerle karşılaşmaktadır (Mansfield, 2014). Ancak, buna rağmen, objektif verilerin bulunmaması nedeniyle endekslerin, akademik araştırmalarda referans olarak kullanılması bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır.

Analizde kullanılacak olan kurumsal yapı göstergeleri ve rekabet gücü sıralaması verileri için;

- Economic Freedom of the World,
- Freedom in the World,
- International Property Rights Index,
- IMD- International Management Development-The Global Competitiveness Report (Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezi- Küresel Rekabet Raporu) verilerinden yararlanılmıştır.

Tüm ülkeler için veri bulunamadığından dolayı, Ek 3.1’de gösterilen kurumsal yapı değişkenlerinin bir kısmı, analiz yapılırken modele dahil edilememiştir. Analizde kullanılan kurumsal yapı değişkenleri Tablo 3.1’de yer almaktadır.

**Tablo 3.1: Kurumsal Yapı Değişkenleri (Bağımsız Değişkenler)**

<b>DEĞİŞKENLER</b>	
<b>Hukuk Sistemi ve Mülkiyet Hakları ile İlgili Göstergeler</b>	Yargının Bağımsızlığı
	Yasal Düzenlemelerin Niteliği
	Mülkiyet Haklarının Korunması
	Askeri Vesayet
	Hukuk Sisteminin Bütünlüğü
<b>Hükümet Müdahalesi ile İlgili Göstergeler</b>	Hükümet Harcamaları
	Transfer ve Sübvansiyonlar
	Marjinal Vergi Oranı
<b>Hesap Verebilirlik, Şeffaflık, İfade Özgürlüğü ile İlgili Göstergeler</b>	Politik Özgürlükler
	Sivil Özgürlükler
<b>Dış Ticarete Serbestlik ile İlgili Göstergeler</b>	Tarifeler
	Ticaret Engelleri ile İlgili Düzenlemeler
	Karaborsa Döviz Kurları
	Yabancı Yatırımların Kısıtlanması
<b>Piyasa Meşrulaştırıcı Kurumlar ile İlgili Göstergeler</b>	Kredi Piyasası Düzenlemeleri <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bankacılık Sisteminde Özel Kesimin Payı</li> <li>• Özel Sektör Kredileri</li> <li>• Para Politikası İstikrarı</li> </ul>
	Emek Piyasası Düzenlemeleri <ul style="list-style-type: none"> <li>• İşe Alma ve Asgari Ücret</li> <li>• İşe Alma İşten Çıkarma Düzenlemeleri</li> <li>• Toplu Sözleşme</li> </ul>
	İş Piyasası Düzenlemeleri <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bürokrasinin maliyeti</li> <li>• İş kurma</li> </ul>
<b>Piyasa İstikrarını Sağlayan Kurumlar ile İlgili Göstergeler</b>	Enflasyon

**Kaynak:** Economic Freedom of the World (EFW); Freedom House verileri kullanılarak hazırlanmıştır.

Uluslararası rekabet gücü göstergeleri olarak literatürde çok sayıda değişken kullanılmaktadır. Ek 3.2'den de görüleceği gibi reel kurlar, işgücü maliyetleri, ihracat kâr marjları, verimlilik gibi bir çok değişkenin yanı sıra, makro ekonomik performans göstergesi olarak öne çıkan GSYİH değişkeni de rekabet gücü göstergesi olarak kullanılmaktadır. Ülkelerin sahip oldukları rekabet gücü, temelde GSYİH değişkeni üzerinden net bir şekilde izlenebildiği ve incelediğimiz ülkeler için en sağlıklı istatistiki veri olarak elde edebildiğimiz değişken, GSYİH değişkeni olduğu için, “satın alma gücü paritesine göre kişi başına düşen GSYİH”, yapılan analizlerde bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Bağımlı değişkene ait veriler, Uluslararası

Para Fonu'nun IMF Data and Statistics World Economic Outlook Databases veri tabanından elde edilmiştir.

Ayrıca, ülkelerin sahip oldukları emek ve sermaye miktarları kontrol değişkeni olarak analizlere dahil edilmiştir. İlgili değişkenlere ait istatistiki veriler sırasıyla, Dünya Bankası'nın Worldbank Data Indicator veri tabanından ve Uluslararası Para Fonu'nun IMF Data and Statistics World Economic Outlook Databases veri tabanından elde edilmiştir.

Kurumsal yapı ve uluslararası rekabet ilişkisini inceleyen çalışmalar, Ek 3.3'te verilmiştir. Ek 3.3'te, konu ile ilgili yapılan çalışmalarda kullanılan ülke sayıları, araştırmanın kapsadığı dönem, ampirik araştırma için kullanılan yöntem, kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenler ve yapılan araştırmanın sonucunda incelenen ilişkinin hangi yönde ortaya çıktığı gibi bilgilere yer verilerek, ilgili literatürün özeti sunulmaya çalışılmıştır.

Kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerinde olumlu etkileri olduğunu gösteren birçok akademik çalışma bulunmaktadır. John Locke, Adam Smith, John Stuart Mill, Arthur Lewis, Douglass North ve Robert Thomas, ekonomik kalkınmada farklı kurumsal faktörlerin önemine vurgu yapmışlardır. Bir dizi önemli çalışmayla kurumlar ve büyüme ilişkisini araştıran D.Acemoğlu da (Acemoğlu ve Robinson, 2008; Acemoğlu ve Johnson, 2007; Acemoğlu ve Johnson, 2006; Acemoğlu ve Johnson, 2005; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2004; Acemoğlu vd., 2003; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2002; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2001), kurumsal kalitenin büyümeyi olumlu yönde etkilediği, makroekonomik istikrarsızlık ve krizleri engelleyici etkilerinin bulunduğu sonucuna ulaşmıştır. Grigorian ve Martinez (2000), gelişmekte olan Asya ve Latin Amerika ülkeleri üzerine yaptıkları çalışma ile kurumsal kalite ile iktisadi büyüme arasında güçlü ve pozitif yönlü bir ilişkinin olduğunu ortaya koymuşlardır. Onlara göre, kurumsal kalite, sadece yatırım yolu ile değil, aynı zamanda etkin kaynak tahsisi ve bürokratik verimlilik yoluyla da iktisadi büyümeyi etkilemektedir.

Son yıllardaki iktisat literatürü incelendiğinde, ekonomik performansın arttırılmasında mülkiyet haklarının önemine odaklanmış olan bir çok akademik çalışmanın yapıldığı görülmektedir (Acemoğlu, 2008; Gradstein, 2004; Zak, 2002). Mülkiyet haklarının korunması ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen akademik çalışmalarda mülkiyet hakları ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki olduğuna dair bulgulara ulaşılmıştır (Doyle ve Zarzosof, 2011; Le, 2009; Chen, 2008; Mijiyawa, 2008, Cheptea, 2007; Hall ve Jones, 1999; Svensson, 1998; Leblang, 1996; Knack ve Keefer 1995).

Diğer taraftan, Knack (2002) ve Tang, Groenewold ve Leung (2003), mülkiyet hakları kurumlarının bulunduğu ekonomilerin sadece doğal kaynakların etkin kullanımını sağlamakla değil, aynı zamanda yenilikleri ve teknik gelişmeyi de destekleyerek yoksulluğun azalması, makro ekonomik istikrarsızlıkların önlenmesi ve ekonomik büyümenin artmasını sağladıkları sonucuna ulaşmışlardır. Rodrik de (1999), birçok Sahra-altı Afrika ülkesini kapsayan çalışmasında kurumların istikrar sağlayıcı ve yasallaştırıcı fonksiyonlarına ilişkin bazı bulgular sunmaktadır. Buna göre, 1973 yılından önce 15'ten fazla ülke, yılda %2,5'in üzerinde büyüme kaydetmiştir. Fakat zayıf yerel kurumları nedeniyle çok azı 1970'lerdeki petrol fiyatlarındaki artışlara ve diğer makro ekonomik şoklara karşı koyabilmiş ve böylelikle izleyen dönemde büyüme keskin bir düşüş sergilemiştir. Bu tür şoklara karşı alınan tedbirler dağıtım ile ilgili ciddi uygulamalara neden olmaktadır. Örneğin, ödemeler bilançosu krizine karşı olarak ülkelerin, sıkı maliye politikaları uygulayarak toplam talebi kısması gerekmektedir. Kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerinde bu derece önemli olması nedeniyle, ülkelerin uluslararası rekabet gücünü arttırabilmeleri için etkin olmayan kurumsal yapılarında değişikliğe gitmeleri gerekebilmektedir.

Dini inançların ekonomik kalkınma üzerinde önemli etkilerinin olduğunu gösteren farklı akademik çalışmalar yapılmıştır (Durlauf, Kourtellos ve Tan, 2011; Acemoglu, Johnson ve Robinson, 2005; Guiso, Sapienza, ve Zingales, 2003; Barro ve Mc Cleary, 2003; Alesina ve La Ferrara, 2002). Bu düşüncüyü en iddialı savunuların başında Weber gelmektedir. İlk kez 1904 yılında yayınlanan *Protestan Ahlakı ve*



*Kapitalizmin Ruhü* isimli eserinde Weber, dinsel anlayışların ekonomik davranışların gerçekten belirleyicisi olduğunu, buradan toplumdaki ekonomik değişmelerin nedeni olduğunu göstermek istemiştir (Weber, 1999).

Ayrıca, iyi bir ekonomik performans için toplumların sahip olduğu sosyal sermaye ve kültürel faktörlerin önemli olduğunu ortaya koyan akademik çalışmalar da yapılmıştır. Bu çalışmaların temelinde, daha iyi bir ekonomik dengeye ulaşmanın sosyal sermaye ve kültür ile ilişkili olduğu yer almaktadır. Bu düşünce, Latin Amerika ülkelerinin geri kalmışlığının nedenlerini açıklayan çalışmasında, kültürel faktörlerin önemine vurgu yapmış olan Greif (2006) tarafından da desteklenmektedir. Fellner da (2008), Latin Amerika ve Çin ekonomilerinin gelişimini açıkladığı çalışmasında, bu toplumların sahip olduğu sosyal sermaye ve kültür üzerinde odaklanmıştır. Gökalp ve Baldemir (2005), Durlauf ve Fafchamps (2004), Knack ve Keefer (1997) tarafından yapılan akademik çalışmalarda da, sosyal sermaye ve ekonomik performans arasında pozitif ilişki olduğuna dair bulgulara ulaşılmıştır.

Kurumsal faktörlerden hukukun üstünlüğünün ekonomik kalkınmada önem taşıdığını vurgulayan ve hukukun üstünlüğü ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu yansıtan akademik çalışmalar (Doyle ve Zarzosof, 2011; Chen, 2008; Yapraklı, 2008; Gani ve Prasad, 2006; Gökalp ve Baldemir, 2005; Dolar ve Kraay, 2003; Grigorianv ve Martinez, 2000; Rodrik, 1999) olduğu gibi; kurumsal faktörlerden siyasi istikrarın ekonomik kalkınmada önemli bir yeri olduğunu kanıtlayan farklı akademik çalışmalar da bulunmaktadır (Mijiyawa, 2008; Yapraklı, 2008; Borrmann, Buse ve Neuhaus, 2006; Gökalp ve Baldemir, 2005; Svensson, 1998; Alesina ve Perotti, 1993; Baro, 1991).

Bürokratik verimlilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara göre, bürokratik ve idari engellerin azaltılması yoluyla bürokratik verimliliğin artırıldığı ekonomilerde, yolsuzluk düzeyinin düşeceği ve buna bağlı olarak, yatırımların ve büyümenin artacağı ortaya konulmuştur (Gillette, 2008; Grigorianv ve Martinez, 2000; Mauro, 1995).

Demokrasinin iktisadi büyüme üzerindeki etkisini araştıran çalışmalar ise üç farklı yaklaşım ortaya koymaktadır. Bu çalışmalardan bir kısmı demokrasi ve iktisadi büyüme arasında “doğrudan” bir ilişki olduğunu iddia ederken (Sirowy ve Inkeles, 1990; De Hann ve Siermann,1995; Nelson and Singh, 1998; Barro, 1996); bir kısmı “dolaylı” bir ilişkinin olduğunu savunmakta (Tavares ve Wacziarg, 2001); diğer bir kısmı ise bu ilişkiyi “şüpheli yaklaşım” çerçevesinde değerlendirmektedir (Helliwell, 1994). Demokrasinin iktisadi büyüme üzerindeki etkilerinin “doğrudan” olduğunu savunanların bakış açıları, “bağdaşma perspektifi” ve “çatışma perspektifi” şeklinde farklılık göstermektedir. “Bağdaşma perspektifi”ne göre, demokrasi ekonomik büyümeyi teşvik etmekte veya ekonomik büyüme demokrasi düzeyini arttırmaktadır (Mijiyawa, 2008; Rodrik, 2000; Rodrik, 1999). Buna karşılık “çatışma perspektifi” ise, demokrasinin ekonomik büyümeyi engellediğini veya ekonomik büyümenin demokrasiyi engellediğini savunmaktadır (Arif, Kayani ve Kayani, 2012: 201; Beşkaya ve Manan, 2009; Paldam ve Würtz, 2003, Barro, 1996). “Çatışma perspektifi”ni benimseyen çalışmalarda, demokrasinin ekonomik büyümeyi engelleme nedenleri üç noktada toplanmıştır (Sirowy ve Inkeles, 1990; De Hann ve Siermann,1995; Nelson and Singh, 1998):

- Ekonomik büyümeyi geciktirmesi erken demokrasinin disfonksiyel sonucudur.
- Demokratik yönetimler, yüksek oranlı büyüme için önemli politikaların uygulanması konusunda verimsizdir.
- Mevcut dünya tarihsel durumunda demokrasi, hükümetin gelişme sürecindeki rolünün artmasını sağlayamamaktadır.

Serbest ticaretin ekonomik büyümeyi teşvik ettiğine inanılmakta ve çok sayıda akademik araştırma bu durumu desteklemektedir (Le, 2009; Cheptea, 2007; Williamson, 1990). Buna karşılık, görece olarak daha yeni veri setinden oluşan ekonomik özgürlükler endeksinin kullanıldığı çalışmalar, ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme arasında zayıf bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme ilişkisi, hane halkının yabancılarla serbest ticaret yapması açısından incelendiğinde, yabancı ülkelerle yapılan serbest

ticaretin ekonomik büyümeyi azalttığı sonucuna ulaşılmıştır (Berggren ve Jordahl, 2003; Gorgens, Paldam ve Würtz, 2007).

Kurumsal yapı ve ekonomik performans ilişkisiyle ilgili literatür incelendiğinde, ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilebilmesi için farklı kurumsal faktörlerin önemine vurgu yapan akademik çalışmaların olduğu da görülmektedir. Bu akademik çalışmaların sonucuna göre, yolsuzluğun azaltılması (Yapraklı, 2008; Borrmann, Buse ve Neuhaus, 2006; Gani ve Prasad, 2006; Gökalp ve Baldemir, 2005; Grigorian ve Martinez, 2000; Mauro, 1995); düzenlemelerin kalitesi (Yapraklı, 2008; Borrmann, Buse ve Neuhaus, 2006; Gani ve Prasad, 2006; Gökalp ve Baldemir, 2005); serbest ticaret (Le, 2009; Cheptea, 2007); ifade özgürlüğü, hesap verebilirlik, şeffaflık (Yapraklı, 2008; Gökalp ve Baldemir, 2005); hükümet müdahalesinin azaltılması (Cheptea, 2007; Tang, Groenewold ve Leung, 2003); sosyal güvenlikle ilgili düzenlemeler (Rodrik, 1999) ekonomik kalkınmada önemli rol oynamaktadır.

### **III. YÖNTEM**

Konu ile ilgili olarak yapılan literatür incelemesi, bu alanda yapılan akademik çalışmalarda yaygın olarak kullanılan ekonometrik yöntemin panel veri analizi olduğunu ortaya koymuştur (incelenen akademik çalışmalar için bkz. Ek 3.2). Bu çalışmada da, kurumsal yapı ve uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişkinin incelenmesi amacıyla kullanılan bağımsız değişkenler, çalışmanın kapsamı ve incelenen dönem dikkate alındığında, panel veri analiz yönteminin kullanılmasının uygun olduğu sonucuna varılmıştır.

Panel veri analizinde, her bir birime karşılık, bir zaman serisi vardır. Zaman boyutuna sahip yatay kesit serilerinin kullanılarak ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesi yöntemine panel veri analizi ismi verilmektedir. Panel verileri çalıştırıldığında, her bir birim tüm zaman dönemleri boyunca gözlenmişse “dengeli panel”; bazı birimler için bazı zamanlar kayıpsa “dengesiz panel” söz konusu olmaktadır. Zaman serisi ve yatay kesit analizi ile kıyaslandığında panel veri analizi,

araştırmacıya daha geniş bir veri seti ile çalışma imkânı sunmakta ve trend etkisini azaltmaktadır. Bu durum, daha yüksek güvenilirliğe sahip parametre tahminleri, daha yüksek serbestlik derecesi ve açıklayıcı değişkenler arasında daha düşük çoklu doğrusal bağlantı, sonuç olarak daha etkin ekonometrik tahminler elde edilmesini sağlamaktadır. Panel veri yöntemi kesit ve zaman serisi gözlemlerini birleştirdiğinden gözlem sayısı daha fazladır. Panel veri bir dönemden diğerine meydana gelen değişim ile mikro birimler arasındaki değişimi birleştirmek suretiyle değişkenlik meydana getirerek çoklu doğrusallığı azaltmaktadır (Tatoğlu, 2013: 9-13).

Kurumsal yapı değişkenlerinin rekabet gücü üzerindeki etkisini inceleyebilmek amacıyla öncelikle, analize dahil olan tüm ülkeler (59 ülke) için, daha önce açıklanan bağımlı ve bağımsız değişkenlerin yer aldığı, 2000-2011 yılları arasındaki 12 yıllık bir zaman dilimini içeren dengeli panel veri seti hazırlanmıştır. Elde edilen panel veri setinden yararlanılarak söz konusu ilişki incelenmeye çalışılmıştır.

Analizler yapılırken ilk olarak verilerine eksiksiz olarak ulaşılabilen 59 ülkenin tamamı alınarak ve Tablo 3.1’de yer alan kurumsal yapı değişkenleri kullanılarak, kurumsal yapının rekabet gücü üzerindeki etkisi incelenmiştir. Daha sonra ülkelerin sahip oldukları kurumsal yapılarının rekabet gücünü ne şekilde etkilediğini daha net ortaya koyabilmek amacıyla ülkeler, Tablo 3.2’de gösterildiği gibi, gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler olarak sınıflandırılmıştır.

**Tablo 3.2: Analizde Kullanılan Ülkeler**

59 ÜLKE		21 GELİŞMİŞ ÜLKE (25.000\$ ve ↑)	38 GELİŞMEKTE OLAN ÜLKE	
Avusturya	İspanya	Avusturya	Şili	Peru
Avustralya	İsveç	Avustralya	Çek Cumhuriyeti	Filipinler
Belçika	İsviçre	Belçika	Yunanistan	Rusya
Kanada	Birleşik Krallık	Kanada	Macaristan	Tayvan
Şili	ABD	Danimarka	İsrail	Tayland
Çek Cumhuriyeti	Arjantin	Finlandiya	Estonya	Türkiye
Danimarka	Bolivya	Fransa	Letonya	Ukrayna
Finlandiya	Brezilya	Almanya	Litvanya	Venezuela
Fransa	Bulgaristan	İzlanda	Polonya	
Almanya	Çin	İrlanda	Portekiz	
Yunanistan	Kolombiya	İtalya	Slovakya	
Macaristan	Kosta Rika	Japonya	Slovenya	
İzlanda	Ekvador	Hollanda	Güney Afrika	
İrlanda	Mısır	Yeni Zelanda	Güney Kore	
İsrail	El Salvador	Norveç	Arjantin	
İtalya	Dominik	Singapur	Bolivya	
Japonya	Hindistan	İspanya	Brezilya	
Estonya	Endonezya	İsveç	Bulgaristan	
Letonya	Ürdün	İsviçre	Çin	
Litvanya	Malezya	Birleşik Krallık	Kolombiya	
Hollanda	Meksika	ABD	Kosta Rika	
Yeni Zelanda	Peru		Ekvador	
Norveç	Filipinler		Mısır	
Polonya	Rusya		El Salvador	
Portekiz	Tayvan		Dominik	
Singapur	Tayland		Hindistan	
Slovakya	Türkiye		Endonezya	
Slovenya	Ukrayna		Ürdün	
Güney Afrika	Venezuela		Malezya	
Güney Kore			Meksika	

Bu sınıflandırmanın yapılmasında, gelişmiş ülke sınıflandırmalarından G7 ülkeleri dikkate alınmış, G7 ülkelerinin yanı sıra kişi başına düşen geliri (2000-2011 yılları arası kişi başına düşen gelir ortalaması), 25.000\$ ve üzeri olan ülkeler de gelişmiş ülkeler grubuna dahil edilmiştir. Buna göre, 21 ülke gelişmiş ülke olarak sınıflandırılırken; geri kalan 38 ülke gelişmekte olan ülkeler olarak kabul edilmiştir. Bu sınıflandırmaya göre, Tablo 3.1’de gösterilen kurumsal yapı değişkenleri ve 21 gelişmiş ülke kullanılarak, gelişmiş ülkelerde kurumsal yapı ve uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişki incelenmiştir. Son olarak, 38 gelişmekte olan ülke ele alınarak gelişmekte olan ülkelerde kurumsal yapının rekabet gücü üzerindeki etkisi incelenmiştir.

## A. MODEL DEĞİŞKENLERİNİN TANIMLANMASI

Analizde kullanılan değişkenlerin niteliği ve hesaplama biçimleri her değişken için aşağıda açıklanmıştır.

### 1. Yargı Bağımsızlığı

Yargı bağımsızlığı endeksi Küresel Rekabet Gücü Raporundan alınmıştır (EFW, 2012: 273). Bu endeks, Küresel Rekabet Gücü Raporunda sorulan, “ülkedeki yargı sistemi vatandaşların, firmaların veya hükümet üyelerinin siyasi etkilerinden bağımsız bir şekilde mi işliyor?” sorusuna verilen cevaplardan yararlanılarak hesaplanmıştır. Endeks, 1-7 arasında değerler almaktadır. Endeks değerlerinin düşmesi, ülkedeki yargı sisteminin vatandaşların, firmaların veya hükümet üyelerinin siyasi etkilerine maruz kalarak işlediğini; yükselmesi ise yargı sisteminin tamamen bağımsız işlediğini göstermektedir. Ekonomik Özgürlükler (EFW) endeksinde kullanılan  $EFW_i = [(GCR_i - 1) \div 6] \times 1$  formülü yardımıyla endeks değerleri, orijinal 1-7 ölçeğinden, 0-10 ölçeğine dönüştürülmüştür.

### 2. Yasal Düzenlemelerin Niteliği

Bu endeks, Küresel Rekabet Gücü Raporunda sorulan, “hükümet faaliyetlerinin ve düzenlemelerinin yasallığına meydan okuma ve anlaşmazlıkları çözme konusunda, ülkenizdeki yasal çerçeve verimsiz ve manipülasyona mı tabii yoksa, verimli ve nötr bir süreç mi izlenmektedir?” sorusuna verilen cevaplardan yararlanılarak hesaplanmıştır. Endeks, 1-7 arasında değerler almaktadır. Endeks değerlerinin düşmesi, ülkedeki yasal çerçevenin verimsiz ve manipülasyona tabii olduğunu; yükselmesi ise yasal düzenlemelerin oluşturulması ve uygulanması sırasında verimli ve nötr bir süreç izlendiğini göstermektedir (EFW, 2012: 273).

### 3. Mülkiyet Haklarının Korunması

Mülkiyet haklarının korunması endeksi Küresel Rekabet Gücü Raporundan alınmıştır (EFW, 2012: 274). Bu endeks, Küresel Rekabet Gücü Raporunda, mülkiyet haklarının yeterince tanımlanıp tanımlanmadığı ve hukuk sistemi tarafından korunup korunmadığı ile ilgili soruya verilen cevaplardan yararlanılarak hesaplanmıştır. Endeks, 1-7 arasında değerler almaktadır. Endeks değerlerinin düşmesi, ülkedeki finansal varlıkların hukuk kuralları ile korunmasının yeterli bir şekilde tanımlanmadığını; yükselmesi ise mülkiyet haklarının korunmasının kanunlarla açık ve iyi bir şekilde tanımlandığını göstermektedir.

### 4. Askeri Vesayet

Ordunun siyasete katılımının bir ölçüsünü veren bu endeksin temeli, “Uluslararası Ülke Risk Rehberi”ne dayanmaktadır. Ordu seçilmemiş olduğundan, ordunun siyasete katılımında demokratik çerçevede hesap verme düzeyi azalmaktadır. Askeri katılım, bir iç veya dış tehditten kaynaklanabilir. Askeri yönetimin uzun vadeli bir sistem olması, toplumun verimli bir şekilde işleyişini kesinlikle azaltmakta ve bozmakta, yabancı işletmeler için huzursuz bir ortam yaratmaktadır. Veri kaynağı olarak, 1995 yılından bu yana Dünya Bankası’nın Dünya Yönetişim Göstergeleri Projesi kullanılmaktadır. Endeks değerlerinin düşmesi siyasi istikrarın azaldığını, askeri vesayetin yükseldiğini; endeks değerlerinin yükselmesi ise siyasi istikrarın arttığını, askeri vesayetin azaldığını göstermektedir (EFW, 2012: 274).

### 5. Hukuk Sisteminin Bütünlüğü

Bu endeks, “Yasa ve Düzen için Uluslararası Ülke Risk Rehberi Politik Risk Bileşeni I”e dayanmaktadır (EFW, 2012: 274). Hukuk sisteminin tarafsızlığını ve gücünü değerlendiren “hukuk” ve hukukun popüler olarak gözetilmesini değerlendiren “düzen” alt bileşenlerini kapsayan iki ölçümü içermektedir. Endeks değerlerindeki artış hukuk sisteminin tarafsızlığını gösterirken; endeks değerlerindeki düşme, hukuk sisteminin etkin olmadığını göstermektedir.

## 6. Hükümet Harcamaları

Bu endeks,  $[(V_{\max} - V_i) / (V_{\max} - V_{\min}) * 10]$  formülü yardımıyla hesaplanmıştır. Endeks, 0-10 arasında değerler almaktadır. Endeks değerlerinin düşmesi, ülkede kamu harcamalarının yüksek (hükümet müdahalesinin yüksek) olduğunu gösterirken; değerlerin yükselmesi ise kamu harcamalarının düşük (hükümet müdahalesinin düşük) olduğunu ifade etmektedir (EFW, 2012: 271).

## 7. Transfer ve Sübvansiyonlar

Bu endeks, ülkedeki transfer ve sübvansiyon uygulamalarının GSYİH'ya oranını vermektedir. Endeks, 0-10 arasında değerler almaktadır. Endeks değerlerinin düşmesi, ülkenin yıl içinde gerçekleştirdiği transfer ve sübvansiyon alanının genişlediğini (hükümet müdahalesinin arttığını); yükselmesi ise, transfer ve sübvansiyon alanındaki daralmayı (hükümet müdahalesinin azaldığını) ifade etmektedir (EFW, 2012: 271).

## 8. Marjinal Vergi Oranı

Vergi mükelleflerinin gelirlerindeki bir artışın ödenecek vergi miktarında yol açtığı değişim, olarak hesaplanan endekstir. Endeksin hesaplanmasında, gelir eşiklerine ait veriler ülkelerin ulusal para birimlerinden Amerikan Doları'na dönüştürülmüştür (1982/1984 ABD Tüketici Fiyat Endeksi ve yıllık döviz kurları kullanılarak). Endeks, 0-10 arasında değerler almaktadır. Endeks değerlerinin düşmesi, marjinal vergi oranının yüksek olduğunu; endeks değerlerinin yükselmesi ise marjinal vergi oranının düşük olduğunu göstermektedir (EFW, 2012: 272).

## 9. Politik Özgürlükler

Politik özgürlükler endeksi, Freedom House verilerinden elde edilmiştir (FIW, 2013: 27-34). Seçim süreci; siyasi çoğulculuk ve katılım; hükümetin işleyişi gibi üç alt kategorinin değerlendirilmesine dayanmaktadır. Tablo 3.3'te politik ve sivil



özgürlükler endeksinin değerlerine ve endeks değerlerinin temsil ettiği politik ve sivil özgürlük düzeylerine yer verilmiştir. Tablo ayrıca, her özgürlük düzeyinin kapsamını ortaya koymaya çalışmaktadır. Buna göre, endeks değerlerinin düşmesi, politik özgürlüklerin geniş olduğunu ifade ederken; endeks değerlerinin artması politik özgürlük alanının daraldığını ifade etmektedir.

**Tablo 3.3: Politik ve Sivil Özgürlükler Endeksi ve Özgürlük Düzeyinin Kapsamı**

ENDEKS DEĞERİ	POLİTİK ve SİVİL ÖZGÜRLÜK DÜZEYİ	ÖZGÜRLÜK DÜZEYİNİN KAPSAMI
1 - 2.5	Özgür	Siyasi rekabete açık, sivil özgürlüklere saygı ortamı, önemli oranda bağımsız sivil yaşam ve bağımsız medyanın varlığı söz konusudur.
3 - 5	Kısmen Özgür	Siyasi rekabet ve siyasi hakların yanı sıra sivil özgürlüklere saygı sınırlıdır; ülke, sürekli bir yolsuzluk ortamından muzdariptir; hukukun üstünlüğü zayıftır; etnik ve dini çatışmalar yaşanmaktadır; tek bir siyasi parti hâkimiyeti söz konusudur.
5.5 - 7	Özgür Değil	Temel siyasi haklar tesis edilmemiştir, temel sivil özgürlükler yaygın ve sistematik olarak engellenmektedir.

Kaynak: Economic Freedom of the World (EFW), 2012 verileri kullanılarak hazırlanmıştır.

## 10. Sivil Özgürlükler

Sivil özgürlükler endeksi, Freedom House verilerinden elde edilmiştir (FIW, 2013: 27-34). İfade ve inanç özgürlüğü, örgütlenme hakları, hukukun üstünlüğü, kişisel özerklik ve bireysel haklar gibi kategorilerin değerlendirmesine dayanmaktadır. Tablo 3.3'e göre, endeks değerlerinin düşmesi, sivil özgürlüklerin geniş olduğunu ifade ederken; endeks değerlerinin artması sivil özgürlük alanının daraldığını ifade etmektedir.

## 11. Tarifeler

Tarifeler endeksi, DTÖ ve IMF verilerine dayanmaktadır (EFW, 2012: 281). Bu endeks,

- Ticaretten alınan vergi gelirleri
- Tarife oranlarının ortalaması
- Tarife oranlarının standart sapması

şeklinde üç alt değişkenden oluşmaktadır. Sözü edilen bu alt değişkenlerin, tarifeler endeksini hangi yönde etkiledikleri Tablo 3.4'te özetlenmeye çalışılmıştır.

**Tablo 3.4: Alt Değişkenleri Bağlamında Tarifeler Endeksi**

TARİFELER ENDEKSİNİN ALT DEĞİŞKENLERİ	ENDEKS DEĞERLERİ	
	POZİTİF (+)	NEGATİF (-)
Ticaretten alınan vergi gelirleri	Uluslararası ticarete hiç vergi uygulanmamakta ve tamamen serbest bir dış ticaret politikası izlenmektedir.	Vergi gelirleri uluslararası ticaretin %15'ine doğru yükselmiştir. Dış ticarete serbestlik azalmaya başlamıştır.
Tarife oranlarının ortalaması	Ülke, tarife empoze etmemektedir.	Ülkede uygulanan ortalama tarife oranı artmaktadır.
Tarife oranlarının standart sapması	Ülkede tek tip tarife empoze edilmektedir.	Tarife oranlarının standart sapması %25'e doğru artmaktadır.

Kaynak: Economic Freedom of the World (EFW), 2012 verileri kullanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 3.4'e göre, tarifeler endeksi genel olarak değerlendirildiğinde, endeks değerlerindeki azalmalar, tarife oranlarının yükseldiğini ve dış ticaret engellerinin arttığını gösterirken; endeks değerlerindeki artışlar ise, tarifelerin azaldığını, serbest dış ticaret politikaları izlendiğini ifade etmektedir.

## 12. Ticaret Engelleri ile İlgili Düzenlemeler

Dünya Ekonomik Forumu, Global Rekabet Raporu verilerine dayanmaktadır (EFW, 2012: 281). Bu endeks,

- Tarife dışı ticaret engelleri
- İthalat ve ihracatın uyum maliyeti şeklinde iki alt değişkenden oluşmaktadır.

Tarife dışı ticaret engelleri endeksi, Küresel Rekabet Gücü Raporunda sorulan, “Ülkenizdeki tarifeler veya tarife dışı engeller iç piyasadaki ithal mallarının rekabet yeteneğini önemli ölçüde azaltmakta mıdır?” sorusuna verilen cevaplardan yararlanılarak hesaplanmıştır. Endeks, 0-10 arasında değerler almaktadır. Endeks değerlerinin artması, tarife dışı engellerin düşük düzeyde olduğunu; endeks değerlerinin azalması ise yüksek oranlarda tarife dışı engel uygulandığını göstermektedir.

### 13. Karaborsa Döviz Kuru

Karaborsa döviz kuru endeksi, MRI Bankers’Guide to Foreign Currency verilerine dayanmaktadır (EFW, 2012: 278). Bu endeks, resmi ve karaborsa döviz kuru arasındaki yüzde farka dayanmaktadır. Endeks, 0-10 arasında değerler almaktadır. Endeks değerleri,  $[(V_{\max} - V_i) / (V_{\max} - V_{\min}) * 10]$  formülü yardımıyla hesaplanmıştır. Formülde gösterilen  $V_i$ , karaborsa döviz kurunu göstermektedir.  $V_{\max}$  ve  $V_{\min}$  için değerler sırasıyla %50 ve %0 olarak belirlenmiştir.

Endeks değerlerinin yükselmesi, karaborsa piyasasının olmadığını (%0), herhangi bir kısıtlamayla karşılaşmadan tam konvertibl bir ulusal parayla işlem yapıldığını gösterirken; endeks değerlerinin düşmesi, döviz kuru kontrollerinin arttığını ve karaborsa piyasasının varlığını göstermektedir. Ülkedeki karaborsa piyasasının varlığı %50’ye doğru arttıkça, endeks değerleri sıfıra doğru düşecektir. Endeks değerinin sıfır olması, karaborsa piyasasının %50’den daha fazla olduğunu ifade etmektedir.

### 14. Yabancı Yatırımların Kısıtlanması

Yabancı yatırımların kısıtlanması endeksi, Dünya Ekonomik Forumu, Küresel Rekabet Raporuna dayanmaktadır (EFW, 2012: 278). Bu endeks, Küresel Rekabet Gücü Raporunda sorulan, “Ülkenizdeki şirketlerde yabancı mülkiyeti ne kadar yaygındır?” sorusuna verilen cevaplardan yararlanılarak hesaplanmıştır. Endeks, 1-7 arasında değerler almaktadır. Endeks değerlerinin düşmesi, yabancı yatırımların

kısıtlandığını; endeks değerlerinin artması ise yabancı yatırımların kısıtlanmadığını, yabancı yatırım düzeyinin yüksek olduğunu göstermektedir.

### 15. Bankacılık Sisteminde Özel Kesimin Payı

Ekonomik özgürlükler raporunda “Banka sahipliği” şeklinde verilen bu endeks, bankacılık sisteminde özel kesimin payını yansıtmaktadır. Özel sermayeli bankalarda tutulan banka mevduat yüzdeleri, veri değerlendirme aralıkları oluşturmak için kullanılmıştır. Bankacılık sisteminde özel mevduatın payına göre ülkelerin aldıkları endeks değerleri, Tablo 3.5’te gösterilmiştir.

**Tablo 3.5: Bankacılık Sisteminde Özel Kesimin Payı ve Endeks Değerleri**

ENDEKS DEĞERİ	BANKACILIK SİSTEMİNDE ÖZEL MEVDUATIN PAYI
10	%95 - %100 arasında olan ülkeler
8	%75 - %95 arasında olan ülkeler
5	%40 - %75 arasında olan ülkeler
2	%10 - %40 arasında olan ülkeler
0	%0 - %10 arasında olan ülkeler

Kaynak: Economic Freedom of the World (EFW), 2012 verileri kullanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 3.5’e göre, endeks değerlerinin artması, bankacılık sisteminde özel mevduatın payının yüksek olduğunu; endeks değerlerinin düşmesi ise, özel mevduatların düşük olduğunu ifade etmektedir.

### 16. Özel Sektör Kredileri

Özel sektör kredileri endeksi, IMF ve WB verilerine dayanmaktadır (EFW, 2012: 279-280). Bu endeks, kamu borçlanmasının özel sektör borçlanmasını ne ölçüde dışladığını (Crowding out düzeyini) ölçmektedir. Endeks, 0-10 arasında değerler almaktadır. Endeks değerlerinin artması, ekonomik özgürlük düzeyinin yüksek olduğunu, kamu borçlanmasının düşük düzeyde kaldığını ve özel sektörün dışlanmadığını ifade etmektedir. Endeks değerlerinin düşmesi ise, ekonomik özgürlüğün azaldığını, özel sektörün dışlandığını göstermektedir.

## 17. Para Politikası İstikrarı

Kredi piyasası kontrol ve düzenlemelerine ait veriler, para politikası istikrarı endeksinin oluşturulmasında kullanılmıştır. Endeks, 0-10 arasında değerler almaktadır. Ülkelerin faiz oranlarını ne şekilde belirlediklerine bağlı olarak elde ettikleri endeks değerleri Tablo 3.6'da gösterilmiştir.

**Tablo 3.6: Faiz Oranlarının Belirlenme Süreci ve Para Politikası İstikrarı Endeksi**

ENDEKS DEĞERİ	FAİZ POLİTİKASI
10	Faiz oranları piyasa tarafından belirlenmektedir ve reel faiz oranları pozitiftir.
8	Faiz oranları öncelikle piyasa tarafından belirlenmiştir. Ancak reel faiz oranları %5'ten daha az oranda negatiftir veya mevduat ve kredi faizleri arasındaki fark %8 veya daha fazladır.
6	Mevduat ve kredi faiz oranları arasındaki fark, tek basamaklı bir tutardır veya aralarındaki fark, hükümet tarafından düzenlenmiştir.
4	Mevduat ve kredi faiz oranları hükümet tarafından sabitlenmiştir ve reel oranlar tek basamaklı bir tutarda, negatiftir.
2	Reel mevduat ve kredi faiz oranı çift haneli bir tutarda kalıcı, negatiftir.
0	Reel mevduat ve kredi faiz oranı hükümet tarafından sabitlenmiştir. Reel oranlar çift haneli tutarda kalıcı, negatif veya hiper enflasyon neredeyse kredi piyasasını ortadan kaldırmıştır.

Kaynak: Economic Freedom of the World (EFW), 2012 verileri kullanılarak hazırlanmıştır.

Tabloya göre, faiz oranlarının piyasa tarafından belirlendiği ülkelerde, istikrarlı bir para politikası izlendiği için bu ülkeler daha yüksek endeks değerlerine sahipken; reel mevduat ve kredi faiz oranlarının hükümet tarafından sabitlendiği ülkeler en düşük endeks değerlerine sahip olmuşlardır.

## 18. İşe Alma ve Asgari Ücret Düzenlemeleri

Bu endeks, Dünya Bankası (WB Doing-Business) verilerine dayanmaktadır (EFW, 2012: 280-281). Endeksin hesaplanmasında, kalıcı görevler için belirli süreli sözleşmelerin yasaklanmış olup olmadığı, sabit dönemli sözleşmelerin maksimum

kümülatif süresi ve stajyer ya da ilk kez çalışanlar için asgari ücret oranları göz önünde bulundurulmuştur. Buna göre, endeks değerlerinin düşük olması, istihdam sözleşmelerinin süresinin uzun olduğunu ifade ederken; endeks değerlerinin yüksek olması ise, esnek istihdam sözleşmelerinin olduğu emek piyasasının varlığına işaret etmektedir.

### **19. İşe Alma ve İşten Çıkarma Düzenlemeleri**

Bu endeks, Dünya Bankası (WB Doing-Business) verilerine dayanmaktadır (EFW, 2012: 280-281). Endeksin hesaplanmasında, kalıcı görevler için belirli süreli sözleşmelerin yasaklanmış olup olmadığı, sabit dönemli sözleşmelerin maksimum kümülatif süresi ve stajyer ya da ilk kez çalışanlar için asgari ücret oranları göz önünde bulundurulmuştur. Buna göre, endeks değerlerinin düşük olması, istihdam sözleşmelerinin süresinin uzun olduğunu ifade ederken; endeks değerlerinin yüksek olması ise, esnek istihdam sözleşmelerinin olduğu emek piyasasının varlığına işaret etmektedir.

### **20. Toplu Sözleşme**

Toplu sözleşme endeksi, Dünya Ekonomik Forumu, Küresel Rekabet Raporuna dayanmaktadır (EFW, 2012: 281). Bu endeks, Küresel Rekabet Gücü Raporunda sorulan, “Ülkenizde ücretler, merkezi pazarlık süreci ile mi ayarlanmaktadır?” sorusuna verilen cevaplardan yararlanılarak hesaplanmıştır. Endeks, 1-7 arasında değerler almaktadır. Endeks değerlerinin düşmesi, ücretlerin merkezileşmiş pazarlık süreci ile ayarlandığını (bağımsızlığın olmadığını) gösterirken; endeks değerlerinin yükselmesi, şirketlerin toplu sözleşmeleri kendilerinin belirleyebildiklerini (bağımsız olduklarını) göstermektedir.

### **21. Bürokrasinin Niteliği**

Bürokrasinin niteliği endeksi, Dünya Ekonomik Forumu, Küresel Rekabet Raporuna dayanmaktadır (EFW, 2012: 283). Bu endeks, Küresel Rekabet Gücü Raporunda

sorulan, “Ülkenizdeki ürün/hizmet kalitesi, enerji ve diğer düzenlemeler (çevre düzenlemeleri dışında) üzerindeki standartlar düşük düzeyde midir yoksa dünyanın en sıkı düzenlemelerine mi tabiidir?” sorusuna verilen cevaplardan yararlanılarak hesaplanmıştır. Endeks, 1-7 arasında değerler almaktadır. Buna göre endeks değerlerinin düşmesi, düzenlemeler üzerinde gerekli standartların oluşturulmadığını; endeks değerlerinin artması ise düzenlemelerin yüksek standartlara tabii olduğunu ifade etmektedir.

## 22. İş Kurma

Dünya Bankası (WB Doing-Business) verilerine dayanmaktadır (EFW, 2012: 283). İş kurma endeksinin elde edilmesinde bir limitet şirket kurulurken, yönetmeliklere uymak için gün olarak ölçülen zaman, düzenleyici otoritelere ödenen ücretlerin parasal maliyeti (KBDG payı olarak ölçülen), asgari sermaye gereksiniminin tutarı (KBDG payı olarak ölçülmüştür) kullanılmıştır. Buna göre, endeks değerlerinin düşmesi, yeni bir iş kurmanın uzun sürdüğünü ve zor olduğunu gösterirken; endeks değerlerinin yükselmesi, yeni bir iş kurmanın kolay olduğunu ifade etmektedir.

## 23. Enflasyon

Enflasyon endeksi, IMF ve WB verilerine dayanmaktadır (EFW, 2012: 276). Bu endeksin hesaplanmasında, genellikle TÜFE kullanılırken, bu verilerin mevcut olmadığı durumda GSYİH deflatörü kullanılmıştır. Endeks, 0-10 arasında değerler almaktadır. Endeks değerleri,  $[(V_{\max} - V_i) / (V_{\max} - V_{\min}) * 10]$  formülü yardımıyla hesaplanmıştır. Formülde gösterilen  $V_i$ , en güncel olan yıldaki enflasyon oranını ifade etmektedir.  $V_{\max}$  ve  $V_{\min}$  değerleri sırasıyla, %50 ve sıfır olarak belirlenmiştir. Bu durumda, endeks değerlerinin azalması, enflasyon oranının arttığını gösterirken; endeks değerlerinin artması ise, fiyat istikrarının sağlandığını göstermektedir. Enflasyon oranı %50'lere doğru yükseldikçe bu endeks için değerler sıfıra doğru düşmektedir. Enflasyon oranı %50 ya da daha yüksek düzeyde olan ülkelerin tümünün endeks değerleri sıfırdır.

Buraya kadar yapılan açıklamalarda, analizde kullanılan değişkenlerin niteliği, her değişken için ifade edilmeye çalışılmıştır. Yapılan açıklamalar temel alınarak, bağımsız değişkenlerin endeks değerlerinde meydana gelecek artış veya azalışların, ele alığımız bağımlı değişkeni hangi yönde etkilemesi beklendiğini daha rahat izleyebilmek amacıyla Tablo 3.7 hazırlanmıştır.

**Tablo 3.7: Bağımsız Değişkenler ile Bağımlı Değişken Arasındaki İlişkinin Beklenen Yönü**

BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	ENDEKS DEĞERİNİN YÖNÜ	ENDEKS DEĞERİNİN ANLAMI	BAĞIMLI DEĞİŞKENİ ETKİLEME YÖNÜ
Yargının Bağımsızlığı	+	Bağımsızlık yüksektir.	+
	-	Bağımsızlık düşüktür.	-
Yasal Düzenlemelerin Niteliği	+	Yasal süreç verimli, manipülasyon bulunmamaktadır.	+
	-	Yasal süreç verimsiz ve manipülasyona tabiidir.	-
Mülkiyet Haklarının Korunması	+	Mülkiyet hakları korunmaktadır.	+
	-	Mülkiyet hakları koruma altında değildir.	-
Askeri Vesayet	+	Siyasi istikrar yüksektir.	+
	-	Siyasi istikrar düşüktür.	-
Hukuk Sisteminin Bütünlüğü	+	Hukuk sistemi tarafsız işlemektedir.	+
	-	Hukuk sistemi yanlı işlemektedir.	-
Hükümet Harcamaları	+	Devlet harcamaları düşüktür.	+
	-	Devlet harcamaları yüksektir.	-
Transfer ve Sübvansiyonlar	+	Transfer ve sübvansiyon uygulamaları düşüktür.	+
	-	Transfer ve sübvansiyon uygulamaları yüksektir.	-
Marjinal Vergi Oranı	+	Marjinal vergi oranı düşüktür.	+
	-	Marjinal vergi oranı yüksektir.	-
Politik Özgürlükler	+	Politik özgürlükler düşüktür.	-
	-	Politik özgürlükler yüksektir.	+
Sivil Özgürlükler	+	Sivil özgürlükler düşüktür.	-
	-	Sivil özgürlükler yüksektir.	+
Tarifeler	+	Tarifeler az veya hiç yok. Dış ticarete engeller yoktur.	+
	-	Tarifeler artmaktadır. Dış ticaret engelleri yüksektir.	-
Ticaret Engelleri ile İlgili Düzenlemeler	+	Ticaret engelleri düşüktür veya hiç uygulanmamaktadır.	+
	-	Ticaret engelleri yüksektir.	-
Karaborsa Döviz Kurları	+	Karaborsa yok, ulusal para tam konvertibl durumdadır.	+
	-	Karaborsa var, konvertibilite düşüktür.	-



BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	ENDEKS DEĞERİNİN YÖNÜ	ENDEKS DEĞERİNİN ANLAMI	BAĞIMLI DEĞİŞKENİ ETKİLEME YÖNÜ
Yabancı Yatırımların Kısıtlanması	+	Yabancı yatırım düzeyi yüksektir, kısıtlama bulunmamaktadır.	+
	-	Yabancı yatırım düzeyi düşüktür, kısıtlamalar vardır.	-
Bankacılık Sisteminde Özel Kesimin Payı	+	Bankacılık sisteminde özel mevduatın payı yüksektir.	+
	-	Bankacılık sisteminde özel mevduatın payı düşüktür.	-
Özel Sektör Kredileri	+	Kamu borçlanması düşüktür.	+
	-	Kamu borçlanması yüksektir.	-
Para Politikası İstikrarı	+	Faiz oranları piyasa tarafından belirlenmektedir (pozitif reel faiz). Para politikası istikrarlıdır.	+
	-	Para politikası istikrarsızdır, faiz oranlarının belirlenmesi güdümlüdür.	-
İşe Alma ve Asgari Ücret	+	İstihdam sözleşmeleri kısa süreli, emek piyasası esnektir.	+
	-	İstihdam sözleşmeleri uzun sürelidir.	-
İşe Alma İşten Çıkarma DüzL.	+	İşçi çıkarmanın kolay olduğu esnek uygulamalar bulunmaktadır.	+
	-	İşçi çıkarmak zordur ve istihdam güvencesi bulunmaktadır.	-
Toplu Sözleşme	+	Şirketler toplu sözleşmeleri kendileri düzenleyebilmekteler.	+
	-	Merkezileşmiş toplu sözleşme bulunmaktadır, bağımsızlık yoktur.	-
Bürokrasinin maliyeti	+	Ürün/hizmet kalitesi yüksektir, yüksek standartlar mevcuttur.	+
	-	Ürün/hizmet kalitesi düşüktür, standartlar oluşturulmamıştır.	-
İş kurma	+	Yeni iş kurmak kolaydır ve kısa sürmektedir.	+
	-	Yeni iş kurmak zordur ve uzun sürmektedir.	-
Enflasyon	+	Enflasyon oranı düşüktür.	+
	-	Enflasyon oranı yüksektir.	-

Kaynak: Economic Freedom of the World (EFW), 2012 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

## B. ANALİZ VE UYGULAMA SONUÇLARI

Çalışmada, yukarıda açıklanan kurumsal yapı değişkenleri ve 59 ülkenin 2000-2011 dönemine ait yıllık verileri kullanılarak, kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Bu amaçla ilk olarak, Hausman testi yardımıyla sabit ve rassal etkiler tahmincilerinin seçimi yapılmış ve kullanılacak model belirlenmiştir. Metin içerisinde anlatılanlar, her bir ülke grubu için yapılan Hausman testlerinin sonucuna göre seçilen model sonuçlarına aittir. Bu çerçevede, çalışmada kullanılan ülkelerin tamamı, gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler için tahmin edilen model sonuçları Tablo 3.8’de toplu olarak gösterilmektedir. Tabloda yer alan analiz sonuçları üzerinden, kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisi açıklanmaya çalışılmıştır.

### 1. Kurumsal Yapı ve Uluslararası Rekabet Gücü Arasındaki İlişkinin Ölçülmesi

Kurumsal yapı ve rekabet gücü arasındaki ilişkinin incelenmesi amacıyla kurulan ilk model, analizde kullanılan 59 ülkenin tamamını kapsarken; ikinci model, gelişmiş ülkelerde kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisini incelemek üzere, 21 gelişmiş ülkeyi kapsamakta; üçüncü model ise, gelişmekte olan ülkelerde kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisini incelemek üzere, 38 gelişmekte olan ülkeyi kapsamaktadır (bkz. Tablo 3.8). Panel veri analizine ait çözümler Stata 11 paket programı yardımıyla yapılmıştır. Analizde kullanılan ülkelerin tamamını kapsayan model için yapılan test sonuçları toplu halde Ek 3.4’de gösterilirken; gelişmiş ülkeleri kapsayan model için yapılan test sonuçlarına Ek 3.5’te; gelişmekte olan ülkeleri kapsayan model için yapılan test sonuçlarına Ek 3.6’da yer verilmiştir.

Panel veri analizinde birey etkilerini görmek için kullanılan sabit etki (fixed effect) ve rassal etki (random effect) modellerinden hangisinin seçileceği Hausman testi çerçevesinde belirlenen bir sorundur (Tatoğlu, 2013: 179). Hausman testi sonucuna göre, analizde kullanılan ülkelerin tamamını kapsayan modelde ( $0.0000 < 0.05$ ), sabit etkiler tahmincisinin tutarlı olduğu; gelişmiş ülkeler ( $0.7468 > 0.05$ ) ve gelişmekte

olan ülkeler ( $0.5065 > 0.05$ ) için kurulan modellerde ise, rassal etkiler tahmincisinin tutarlı olduğu ortaya çıkmıştır.

Ekonometrik analizlerde heteroskedasite (farklı varyans) problemi yatay kesit verilerle çalışma yapılırken karşılaşılan bir durumdur (Tatoğlu, 2013: 208-210). Sabit etkiler modelinde birimlere göre heteroskedasitenin var olup olmadığı Değiştirilmiş Wald testi ile sınanmıştır. Test sonucuna göre ( $0.0000 < 0.05$ ), varyanslar birimlere göre homoskedastiktir şeklinde kurulan  $H_0$  hipotezi reddedilmekte, varyansın birimlere göre değiştiği anlaşılmakta ve dolayısıyla birimlere göre heteroskedasite olduğu sonucuna varılmaktadır.

Rassal etkiler modelinde birimlere göre heteroskedasitenin var olup olmadığı Levene, Brown ve Forsythe'nin testleri kullanılarak sınanmıştır. Levene, Brown ve Forsythe'nin test istatistikleri, gelişmiş ülkeler için ( $W_0, W_{50}, W_{10}$ ) (20,230) serbestlik dereceli Snedecor F tablosu ile; gelişmekte olan ülkeler için ise ( $W_0, W_{50}, W_{10}$ ) (37,416) serbestlik dereceli Snedecor F tablosu ile karşılaştırıldığında, "birimlerin varyansları eşittir" şeklinde kurulan  $H_0$  hipotezi reddedilmektedir. Bu durumda kurulan modellerde heteroskedasite olduğu anlaşılmaktadır.

Panel veri modellerinde genel varsayımlardan bir tanesi, hata terimlerinin birimlere göre bağımsız olduğudur, fakat yatay kesit birimler boyunca hataların eşzamanlı korelasyona sahip olması genellikle görülebilmektedir. Bu durum korelasyon matrisinin birim matris olmasını engellemektedir. Bu nedenle birimler arası korelasyonsuzluk varsayımı test edilmelidir (Tatoğlu, 2013: 214-219). Birimler arası korelasyonun varlığını sınamak amacıyla, Friedman testi ve Frees testi kullanılmıştır. Ülke grupları düzeyinde yapılan Freedman testinin sonuçlarına göre  $H_0$  hipotezi reddedilmekte ve dolayısıyla birimler arasında korelasyon olduğu anlaşılmaktadır.

Frees testinin sonucu, Frees test istatistiği ile [ $\alpha=0.10(\alpha=0.10)$ ;  $\alpha=0.05(\alpha=0.05)$  ve  $\alpha=0.01(\alpha=0.01)$ ] sırasıyla %90, %95 ve %99 güven düzeylerinde, Frees'in Q dağılımından elde edilen kritik değerleri vermektedir. Hesaplanan test istatistiği hangi güven düzeyinde çalışılıyorsa o kritik değerle

karşılaştırılmakta ve kritik değerden büyükse,  $H_0$  hipotezi reddedilmektedir. Frees testinin sonucu, çalışmada kullanılan ülkelerin tamamı için ( $7.866 > 0.3103$ ); gelişmiş ülkeler için ( $1.340 > 0.3103$ ); gelişmekte olan ülkeler için ( $5.103 > 0.3103$ ) şeklinde çıkmıştır. Her üç modelde de, %95 güven düzeyinde (%90 ve %99 güven düzeylerinde de sonuç aynıdır) Frees test istatistiği kritik değerden büyük olduğundan  $H_0$  hipotezi reddedilmekte ve dolayısıyla birimler arasında korelasyon olduğu anlaşılmaktadır.

Ekonometrik analizlerde otokorelasyon problemine yatay kesit verilerinde rastlansa da uygulamada daha çok zaman serilerinde karşılaşılan bir durumdur. Otokorelasyon, çoklu regresyon analizinde hata teriminin birbirini izleyen değerleri arasında ilişki bulunması halidir. Bu durum, genel doğrusal regresyon modelinin önemli bir varsayımından sapmadır. Genel doğrusal regresyon modeli varsayımının gereği olarak, hata terimleri arasında bir ilişki yoktur. Çalışmamızda, gerek sabit etkiler üzerinden kurulan modelde, gerekse rassal etkiler üzerinden kurulan modellerde otokorelasyonun var olup olmadığı Baltagi-Wu'nun LBI testleri ile sınanmıştır. Literatürde kritik değerler verilmemesine rağmen, değer 2'den küçükse otokorelasyonun önemli olduğu yorumu yapılmaktadır (Tatoğlu, 2013:214). Buna göre Baltagi-Wu LBI test sonucu, çalışmada kullanılan ülkelerin tamamı ( $1.53208 < 2$ ); gelişmiş ülkeler ( $1.4685589 < 2$ ) ve gelişmekte olan ülkeler ( $1.621099 < 2$ ) için 2'den küçük çıktığından otokorelasyonun olduğu yorumu yapılabilmektedir.

Sabit etkiler ve rassal etkiler üzerinden kurulan modeller için yapılan testlerin sonucuna göre her üç modelde de, heteroskedasite, otokorelasyon ve birimler arasında korelasyon olması nedeniyle Driscoll-Kraay standart hatalarla havuzlanmış en küçük kareler regresyonu tahmin edilmiştir (Tatoğlu, 2013: 267). Elde edilen sonuçlar üzerinden anlamsız olanlar tek tek analizden çıkarılarak en anlamlı model elde edilmeye çalışılmıştır. Buna göre, çalışmada kullanılan ülkelerin tamamı, gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler için elde edilen tahmin sonuçlarına Tablo 3.8'de yer verilmiştir.

Tablo 3.8'e göre, çalışmada yer alan 59 ülke için yapılan analiz sonuçlarına göre, bu ülkelerde emek miktarı %10 arttığında, kişi başına düşen GSYİH düzeyi % 2.45 artmaktadır. Yatırım miktarındaki %10 düzeyindeki bir artış ise, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %1.36 arttırmaktadır. G7 ülkelerindeki kişi başına düşen GSYİH düzeyi, bu grupta yer alan diğer ülkelere göre, ele alınan dönem için %18.58 daha fazla iken; OECD ülkelerindeki kişi başına düşen GSYİH düzeyinin ise, bu grupta yer alan diğer ülkelere göre %56.36 daha fazla olduğu görülmektedir.

Gelişmiş ülkeler için yapılan analiz sonucuna göre, bu ülkelerde emek miktarı %10 arttığında, kişi başına düşen GSYİH düzeyi %1.07 artmaktadır. Yatırım miktarındaki %10 düzeyindeki bir artış ise, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %6.85 arttırmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler için yapılan analiz sonucuna göre, bu ülkelerde emek miktarı %10 arttığında, kişi başına düşen GSYİH düzeyi %4.49 artmaktadır. Yatırım miktarındaki %10 düzeyindeki bir artış ise, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %3.21 arttırmaktadır. Türkiye'nin kişi başına düşen GSYİH düzeyi, diğer gelişmekte olan ülkelere göre, ele alınan dönem için %18.59 daha fazladır.

Analizde hukuk sistemi ve mülkiyet hakları ile ilgili göstergeler olarak, *yargı bağımsızlığı*, *yasal düzenlemelerin niteliği*, *mülkiyet haklarının korunması*, *askeri vesayet*, *hukuk sisteminin bütünlüğü* değişkenleri kullanılmıştır (bkz. Tablo 3.1). Hukuk sistemi ve mülkiyet hakları ile ilgili göstergelerden biri olan *yargı bağımsızlığı* değişkenine ait endeks değerlerinin artması, yargı bağımsızlığının yüksek düzeyde olduğunu; endeks değerlerinin düşmesi ise yargı bağımsızlığının düşük olduğunu ortaya koymaktadır.

**Tablo 3.8: Kurumsal Yapının Uluslararası Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisi**

<b>Bağımlı Değişken: Satın Alma Gücü Paritesine Göre Kişi Başına Düşen Gelir</b>			
<b>Bağımsız Değişkenler</b>	<b>MODEL 1 TÜM ÜLKELER (59 ÜLKE)</b>	<b>MODEL 2 GELİŞMİŞ ÜLKELER (21 ÜLKE)</b>	<b>MODEL 3 GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER (38 ÜLKE)</b>
	<b>Katsayı (P&gt; t )</b>	<b>Katsayı (P&gt; t )</b>	<b>Katsayı (P&gt; t )</b>
Sabit terim	<b>2.584718</b> -	<b>3.304685</b> -	<b>2.552238</b> -
Emek	<b>0.2446822</b> (0.002)	<b>0.1077782</b> (0.000)*	<b>0.4494267</b> (0.000)*
Yatırım	<b>0.1363286</b> (0.087)**	<b>0.0685108</b> (0.002)*	<b>0.321245</b> (0.018)*
G7 Ülkeleri	<b>0.1857477</b> (0.000)*	-	-
OECD Ülkeleri	<b>0.5635879</b> (0.000)*	-	-
Türkiye	-	-	<b>0.1859042</b> (0.025)*
Yarğı Bağımsızlığı	<b>-0.0640658</b> (0.007)*	<b>0.0580978</b> (0.018)*	<b>-0.0432682</b> (0.044)*
Yasal Düzenlemelerin Niteliği	<b>-0.0313852</b> (0.025)*	<b>-0.0490664</b> (0.003)	Anlamsız
Mülkiyet Haklarının Korunması	<b>0.1944392</b> (0.000)*	<b>0.0265006</b> (0.027)*	Anlamsız
Askeri Vesayet	<b>0.0326531</b> (0.000)*	<b>-0.0696845</b> (0.000)*	<b>-0.336949</b> (0.000)*
Hukuk Sisteminin Bütünlüğü	Anlamsız	<b>0.0314956</b> (0.003)*	<b>0.0857172</b> (0.004)*
Hükümet Harcamaları	<b>-0.0664357</b> (0.000)*	<b>-0.0211323</b> (0.000)*	<b>-0.0886779</b> (0.000)*
Transfer ve Sübvansiyonlar	Anlamsız	<b>-0.021501</b> (0.003)*	<b>-0.051889</b> (0.013)*
Marjinal Vergi Oranı	Anlamsız	<b>0.0364368</b> (0.000)*	Anlamsız
Politik Özgürlükler	<b>0.0421802</b> (0.000)*	<b>-0.1449542</b> (0.001)*	Anlamsız

<b>Bağımlı Değişken: Satın Alma Gücü Paritesine Göre Kişi Başına Düşen Gelir</b>			
<b>Bağımsız Değişkenler</b>	<b>MODEL 1 TÜM ÜLKELER (59 ÜLKE)</b>	<b>MODEL 2 GELİŞMİŞ ÜLKELER (21 ÜLKE)</b>	<b>MODEL 3 GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER (38 ÜLKE)</b>
	<b>Katsayı (P&gt; t )</b>	<b>Katsayı (P&gt; t )</b>	<b>Katsayı (P&gt; t )</b>
Sivil Özgürlükler	Anlamsız	<b>0.0728229</b> (0.011)*	<b>0.01786859</b> (0.000)*
Tarifeler	<b>0.0410056</b> (0.086)**	<b>-0.0354472</b> (0.000)*	Anlamsız
Ticaret Engelleri ile İlgili Düzenlemeler	Anlamsız	<b>-0.1358963</b> (0.000)*	<b>0.1405506</b> (0.000)*
Karaborsa Döviz Kurları	<b>-0.1212924</b> (0.006)*	<b>0.147145</b> (0.095)**	<b>-0.1487935</b> (0.000)*
Yabancı yatırımların Kısıtlanması	Anlamsız	<b>0.0457956</b> (0.000)*	<b>0.0209807</b> (0.065)*
Bankacılık Sisteminde Özel Kesimin Payı	<b>0.0288113</b> (0.000)*	<b>0.0239276</b> (0.000)*	<b>0.0308285</b> (0.008)*
Para Politikası İstikrarı	<b>-0.0263966</b> (0.028)*	Anlamsız	Anlamsız
İşe Alma-Asgari Ücret	Anlamsız	<b>0.0161064</b> (0.008)*	Anlamsız
İşe Alma-İşten Çıkarma	<b>0.0753033</b> (0.000)*	<b>0.0104004</b> (0.011)*	<b>0.0555278</b> (0.028)*
Toplu Sözleşme	<b>-0.0462023</b> (0.000)*	<b>-0.0314291</b> (0.000)*	<b>-0.1111944</b> (0.000)*
Enflasyon	<b>-0.0280679</b> (0.002)*	Anlamsız	Anlamsız
<b>Gözlem Sayısı</b>	706	251	455
<b>Grup Sayısı</b>	59	21	38
<b>F[prob]</b>	F[prob]= 2559.70 [0.0000]	F[prob]= 931,18 [0.0000]	F[prob]= 3071 [0.0000]
<b>R-squared</b>	R-squared= 0.7737	R-squared= 0.7480	R-squared= 0.6097
*0,05 anlamlılık düzeyinde katsayı anlamlıdır.			
**0,10 anlamlılık düzeyinde katsayı anlamlıdır.			

Tablo 3.8'e göre, gelişmiş ülkelerde, *yargı bağımsızlığı* değişkeni ile kişi başına düşen GSYİH düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunurken; ülkelerin tamamını kapsayan modelde ve gelişmekte olan ülkelerde ise istatistiksel olarak anlamlı fakat negatif bir ilişki ortaya çıkmıştır. Model sonuçlarına göre, gelişmiş ülkelerde *yargı bağımsızlığı* değişkeninde meydana gelecek bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %5.8 arttırmaktadır. Çalışmanın teorik kısmında açıklandığı gibi, bağımsız yargı sistemi, kurumsal kalitenin unsurlarından biri olarak ifade edilmektedir. Kurumsal unsurların etkinliği ölçüsünde, ülkelerin ekonomik performans bundan olumlu etkilenecek ve uluslararası alandaki rekabet güçleri de artacaktır. Bağımsız yargıya sahip olmayan ülkelerde adaletten ve gerçek bir hukuk devletinden söz edilemez (Aron, 2000: 106; Easterly, 2001: 690; Elliott, 1997).

*Yargı bağımsızlığı* değişkeninde meydana gelecek bir puanlık artış, çalışmada yer alan 59 ülkede, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %6.4 azaltırken; gelişmekte olan ülkelerde ise %4.3 azaltmaktadır. Elde edilen bu bulgu, hukuk sisteminin geliştirilmesi çabalarının bir parçası olarak yargının bağımsızlığının artırılmasına karşın, bürokratik mekanizmalar ağının yargı sisteminin etkinliğini düşürebildiği, yargının bağımsız olmasının aynı zamanda tarafsız olduğu anlamına gelmediği, yargı ve hükümet bürokrasisinin çatışmasının ekonomik performansa zarar verdiği şeklinde düşünülebilir.

Hukuk sistemi ve mülkiyet hakları ile ilgili göstergelerden bir diğeri olan *yasal düzenlemelerin niteliği* değişkenine ait endeks değerlerindeki düşüşler, yasal sürecin verimsiz ve manipülasyona tabii olarak işlediğini ifade ederken; endeks değerlerindeki artışlar ise, manipülasyonun olmadığı anlamına gelmektedir. Bu bağlamda Tablo 3.8'e göre, çalışmada yer alan 59 ülkede ve gelişmiş ülkelerde, *yasal düzenlemelerin niteliği* değişkeni ile kişi başına düşen GSYİH düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı fakat negatif bir ilişki; gelişmekte olan ülkelerde ise istatistiksel olarak anlamsız bir ilişki bulunmuştur.



*Yasal düzenlemelerin niteliği* değişkeninde meydana gelecek bir puanlık artış, çalışmada kullanılan 59 ülkede kişi başına düşen GSYİH düzeyini %3.1 azaltırken; gelişmiş ülkelerde ise %4.9 azaltmaktadır. Diğer bir ifade ile manipülasyona tabii olarak işleyen yasal süreç kişi başına düşen GSYİH düzeyini olumlu etkilemektedir. Yasa tasarılarının hazırlandığı sırada holdingler, şirketler, işçi ve işveren sendikaları, ticaret ve sanayi odaları, diğer mesleki birlikler gibi çıkar gruplarının devreye girmesiyle, yasalardan kendi ortak çıkarları lehine bir takım teşvik politikalarının uygulanması sağlanabilmektedir. Teşvik politikalarıyla gelişme potansiyeli yüksek sektörlerle ağırlık verilmesi ile ekonomik alanda pozitif katkılar elde edilebilmektedir. İhracat yapan endüstrilere verilen teşvikler ticaret dengesini iyileştirmekte ve ekonomik büyümeyi hızlandırabilmektedir.

*Mülkiyet haklarının korunması* değişkenine ait endeks değerlerindeki artış, mülkiyet haklarının yasalarla açık bir şekilde tanımlandığını ve korunduğunu ifade etmektedir. Tablo 3.8'e göre, tüm ülkeleri kapsayan modelde ve gelişmiş ülkelerde, *mülkiyet haklarının korunması* değişkeni ile kişi başına düşen GSYİH düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunurken; gelişmekte olan ülkelerde ise istatistiksel olarak anlamsız bir ilişki ortaya çıkmıştır.

Buna göre, *mülkiyet haklarının korunması* değişkenindeki bir puanlık artış, çalışmada yer alan 59 ülkede, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %1.9 oranında arttırırken; gelişmiş ülkelerde ise %2.7 oranında arttırmaktadır. Çalışmanın teorik kısmında da açıklandığı gibi, mülkiyet haklarının iyi korunması, beşeri ve fiziki sermayenin veya üretim faktörlerinin etkin şekilde kullanılmasını sağlamaktadır. Mülkiyet haklarının iyi bir şekilde tanımlanması belirsizliğin azalmasına yol açmaktadır. Buna bağlı olarak kaynakların etkin bir şekilde kullanılması ve tahsis edilmesi ekonomik performansı pozitif yönde etkilemektedir (Khan,1995: 93; Khan ve Sokolof, 2001; Borrmann, Buse ve Neuhaus, 2006: 346; Opper, 2008: 392; Doyle ve Zarzosof, 2011; Le, 2009; Chen, 2008; Mijiyawa, 2008, Cheptea, 2007; Hall ve Jones, 1999; Svensson, 1998; Leblang, 1996; Knack ve Keefer 1995).

Ordunun siyasete katılımının bir ölçüsünü veren *askeri vesayet* değişkenine ait endeks değerlerindeki düşüşler, siyasi istikrar düzeyinin düşük olduğunu; endeks değerlerindeki artışlar ise siyasi istikrar düzeyinin yüksek olduğunu ifade etmektedir. Tablo 3.8'e göre, gelişmiş ülkelerde ve gelişmekte olan ülkelerde, *askeri vesayet* değişkeni ile kişi başına düşen GSYİH düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı ve negatif bir ilişki bulunurken; çalışmada kullanılan 59 ülkede, istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmuştur. Tablo 3.8'e göre, çalışmada yer alan 59 ülkede, siyasi istikrar düzeyindeki bir puanlık artış kişi başına düşen GSYİH düzeyini % 3.3 arttırmaktadır. Ortaya çıkan bu bulgu, kurumsal yapı ve uluslararası rekabet konusunda yapılan literatür incelemesi kısmında açıklanan, demokrasinin ekonomik büyümeyi teşvik ettiğini veya ekonomik büyümenin demokrasi düzeyini arttırdığını iddia eden “bağdaşma perspektifi”ni (Mijiyawa, 2008; Rodrik, 2000; Rodrik, 1999) destekleyen bir sonuçtur. Gerçek demokrasilerde siyasi gücü elinde bulunduran siyasi otorite, bu gücü kendi çıkarları için değil yatırımların ve toplumsal gelirin artırılması amacıyla kullanmaktadır (Acemoğlu ve Robinson, 2008a:7; Nelson ve Singh, 1998).

Tablo 3.8'e göre, gelişmiş ülkelerde ve gelişmekte olan ülkelerde siyasi istikrar düzeyindeki bir puanlık artış kişi başına düşen GSYİH düzeyini sırasıyla, %6.9 ve %3.4 oranında azaltmaktadır. Her iki ülke grubu açısından ortaya çıkan bu bulgu, demokrasinin ekonomik büyümeyi engellediğini veya ekonomik büyümenin demokrasiyi engellediğini iddia eden “çatışma perspektifi”ni (Sirowy ve Inkeles, 1990; De Hann ve Siermann,1995; Nelson and Singh, 1998) destekleyen bir sonuçtur. Askeri vesayet artması halinde, iş dünyasının beklentileri çerçevesinde yatırım ortamını iyileştirecek ve daha kârlı hale getirecek şekilde toplumun baskı altına alınması kolaylaşacağından, toplumun tasarruflarının ve kaynaklarının iş dünyasına doğru yönlendirilmesi mümkün olabileceğinden dolayı GSYİH'da artış olması anlaşılabilir.

Hukuk sistemi ve mülkiyet hakları ile ilgili göstergeler arasında yer alan *hukuk sisteminin bütünlüğü* değişkenine ait endeks değerlerinin artması, hukuk sisteminin tarafsızlığını ve gücünü ortaya koymaktadır. Tablo 3.8'e göre, çalışmada yer alan 59

ülkede, kurumsal yapı ve kişi başına düşen GSYİH arasındaki ilişkiyi açıklayamayarak, istatistiki olarak anlamsız çıkan *hukuk sisteminin bütünlüğü* değişkeni, gelişmiş ülkelerde ve gelişmekte olan ülkelerde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif sonuçlar vermiştir. Buna göre, hukuk sisteminin tarafsızlık düzeyindeki bir puanlık artış gelişmiş ülkelerde, kişi başına düşen GSYİH düzeyini, % 3.1 arttırırken; gelişmekte olan ülkelerde % 8.6 arttırmaktadır. Ekonomik faaliyetleri sırasında yaşayabilecekleri olası riskler karşısında yasal düzenlemelere güvenilmesi, mülkiyet haklarının korunduğuna inanılması, ekonomik süreçteki belirsizliklerin ve buna bağlı olarak işlem maliyetlerinin azalmasına ve dolayısıyla toplumsal refahın artmasına yol açmaktadır (Doyle ve Zarzosof, 2011; Chen, 2008; Gani ve Prasad, 2006; Dolar ve Kraay, 2003; Grigorianv ve Martinez, 2000; Rodrik, 1999).

Analizde hükümet müdahalesinin etkilerini ölçebilmek amacıyla *hükümet harcamaları*, *transfer ve sübvansiyon* ve *marjinal vergi oranı* değişkenleri kullanılmıştır (bkz. Tablo 3.1). Yapılan analizlerde *hükümet harcamaları* değişkeni her üç modelde de, istatistiksel olarak anlamlı fakat negatif sonuçlar vermiştir. *Hükümet harcamaları* değişkenine ait endeks değerlerinin düşmesi, devlet harcamasının yüksek olduğunu; endeks değerlerinin artması ise devlet harcamalarının düşük olduğunu ifade etmektedir. Tablo 3.8'e göre, *hükümet harcamaları* endeksindeki bir puanlık artış (kamu harcamalarının azalması), kişi başına düşen GSYİH düzeyini çalışmada kullanılan 59 ülkede, %6.6; gelişmiş ülkelerde %2.1; gelişmekte olan ülkelerde ise %8.9 oranında düşürmektedir.

Diğer taraftan hükümet müdahalesinin diğer bir göstergesi olan, *transfer ve sübvansiyonlar* değişkeni, çalışmada kullanılan ülkelerin tamamı için istatistiksel olarak anlamsız; gelişmiş ve gelişmekte olan ülke grupları açısından ise, istatistiksel olarak anlamlı fakat negatif sonuçlar ortaya koymuştur. *Transfer ve sübvansiyonlar* değişkenine ait endeks değerlerindeki artışlar, düşük düzeyde sübvansiyon uygulandığı anlamına gelmektedir. Buna göre, *transfer ve sübvansiyonlar* değişkeninde meydana gelecek bir puanlık artış, gelişmiş ülkelerde, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %2.2 azaltırken; gelişmekte olan ülkelerde ise %5.2 azaltmaktadır. Dolayısıyla, *kamu harcamaları* ve *sübvansiyonların* azaltılmasının, kişi başına düşen

GSYİH düzeyini olumsuz etkilediği görülmektedir. Her iki değişken için elde edilen bulgular, hükümet müdahalesinin ekonomik performans üzerinde olumlu etkiler yarattığını ortaya koymaktadır. Çalışmanın teorik kısmında da yer verilen ve hükümet müdahalesi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen (Paldam ve Würtz, 2003) akademik çalışmaya göre, devletin ekonomideki ağırlığının optimal olduğu bir düzey bulunmaktadır. Devletin ekonomideki ağırlığının bu optimal düzeyin altında kalması durumunda, yani ekonomik özgürlüklerin daha yüksek olduğu düzeylerde ekonomik özgürlükler arttıkça (devletin payı küçüldükçe) ekonomik büyüme azalmaktadır. Dolayısıyla, devletin ekonomideki ağırlığının optimal düzeyin altında kalması durumunda, hükümet müdahalesi ekonomik performansa olumlu katkıda bulunmaktadır.

Hükümet müdahalesinin diğer bir göstergesi olan, *marjinal vergi oranı* değişkeni, çalışmada kullanılan ülkelerin tamamı ve gelişmekte olan ülkeler için istatistiksel olarak anlamsız; gelişmiş ülkeler için, istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif sonuçlar ortaya koymuştur. *Marjinal vergi oranına* ait endeks değerlerindeki artışlar, marjinal vergi oranının düşük olduğu anlamına gelmektedir. Tablo 3.8'e göre, *marjinal vergi oranı* değişkeninde meydana gelecek bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %3.6 arttırmaktadır. Diğer bir ifade ile, *marjinal vergi oranı* düştükçe kişi başına düşen GSYİH düzeyi artmaktadır. Ekonomik birimler tarafından ödenen vergi oranlarındaki düşüşler, gelirin daha az kısmının devlete aktarılmasına yol açtığından kullanılabilir gelir düzeyinde artış yaşanmasına neden olmaktadır. Bu durum ekonomik süreçte toplam harcamaları ve dolayısıyla yatırım ve üretim düzeyini olumlu etkileyerek ülkelerin uluslararası rekabet gücü üzerinde pozitif katkılarda bulunmaktadır.

Analizde, “hesap verebilirlik, şeffaflık ve ifade özgürlüğü” göstergeleri olarak *politik özgürlükler* ve *sivil özgürlükler* değişkenleri kullanılmıştır (Bkz. Tablo 3.1). Tablo 3.8'de, *politik özgürlükler* değişkeni, gelişmekte olan ülkelerde istatistiksel olarak anlamsız çıkarken; çalışmada incelenen 59 ülkede istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif; gelişmiş ülkelerde ise istatistiksel olarak anlamlı ve negatif çıkmıştır. *Politik özgürlükler* değişkenine ait endeks değerlerinin artması, politik özgürlük düzeyinin

düşüğünü ifade etmektedir. Bu bağlamda Tablo 3.8'e göre, çalışmada kullanılan 59 ülkede, politik özgürlükler endeksindeki bir puanlık artış (politik özgürlüklerin azalması), kişi başına düşen GSYİH düzeyini %4.2 arttırmaktadır. Politik özgürlüklerin artmasıyla sağlanan siyasi rekabet ortamında elde ettiği siyasi gücü kendi çıkarları için kullanabilecek olan siyasi otorite, kendi çıkarlarını yansıtan düzenlemeleri benimseyecektir. Bu koşullarda siyasi otoritenin çıkarları toplumsal çıkarların önüne geçebilmektedir. Buna sınırlı bilgi dünyasında hükümetlerin geleceği yanlış tahmin etmesi sonucunda benimsenen yanlış düzenlemeler de eklendiğinde toplumsal gelirden düşüş yaşanmaktadır (Acemoğlu ve Robinson, 2008a:907-992; Nelson ve Singh, 1998; Cervellati, Fortunato ve Sunde, 2008: 1354). Diğer taraftan kamuoyunun yönlendirme gücünün ağırlıklı olarak iş dünyası kuruluşlarında olduğu ülkelerde, iş dünyası kendi çıkarlarını toplumsal çıkar olarak gösterebilme yeteneği kazanmakta ve toplumsal politik tepkileri manipüle edebilmektedir. Ayrıca, siyasetin bir rant dağıtma mekanizması haline gelmesiyle politik aktörler rasyonel ekonomik tutum ve davranışların desteklenmesinden ziyade, kısa vadeli, manipülatif işlemlere yönelebilmektedir.

Tablo 3.8'e göre, gelişmiş ülkelerde *politik özgürlükler* değişkenine ait endeks değerlerindeki bir puanlık artış (politik özgürlüklerin azalması), kişi başına düşen GSYİH düzeyini %1.4 azaltmakta ve uluslararası rekabet gücünü negatif yönde etkilemektedir. Siyasi gücü elinde bulunduran bireylerin bu gücü kullanma biçimleri, toplumların gelişiminde önemli rol oynamaktadır. Dürüst ve güvenilir kamu görevlilerinin kamu güvenini tesis etmeleri ve ekonominin karar birimleri için elverişli bir ortam meydana getirmeleri, piyasa mekanizmasının etkin bir şekilde işleyişini sağlayarak ekonomik gelişmeye katkıda bulunacaktır. Politik ve siyasi özgürlüklere saygı ortamında, siyasi gücü elinde bulunduranların toplumun ihtiyaçlarına cevap veren yatırımları hayata geçirerek toplumsal refahı amaçlamaları; ifade ve inanç özgürlüğüne sahip olarak güçlü bireysel hakları elinde bulunduran ekonomik birimlerin ise, ekonomik faaliyetlerini güvenli bir ortamda gerçekleştirmeleri kişi başına düşen geliri arttırmaktadır.

*Sivil özgürlükler* değişkeni, çalışmada incelenen 59 ülkede istatistiksel olarak anlamsız çıkarken; gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif sonuçlar vermiştir. *Sivil özgürlük* bileşenine ait endeks değerlerinin düşmesi, sivil özgürlük düzeyinin arttığını; endeks değerlerinin artması ise, sivil özgürlük düzeyinin düştüğünü ifade etmektedir. Bu bağlamda, *sivil özgürlükler* endeks değerindeki bir puanlık artış (sivil özgürlüklerin azalması), gelişmiş ülkelerde kişi başına düşen GSYİH düzeyini %7.3 arttırırken; gelişmekte olan ülkelerde ise, %1.8 arttırmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde belirtildiği gibi, ifade ve inanç özgürlüğüne sahip olarak güçlü bireysel hakları elinde bulunduran ekonomik birimlerin, ekonomik faaliyetlerini güvenli bir ortamda gerçekleştirmeleri sonucunda kişi başına düşen gelir düzeyinde artış beklenmektedir. Ancak, bireylerin örgütlenme hakkı, hukukun üstünlüğü gibi güçlü bireysel haklara sahip olmaları, ekonomik faaliyetlerini güven içinde gerçekleştirmelerini sağlarken, diğer taraftan elde ettikleri bu gücün arkasında, ekonomik faaliyetleri sırasında verimlilik düzeylerinde azalmaların yaşanması ihtimalinin bu sonuca yol açabilir.

Analizde dış ticarete serbestlik derecesinin etkilerini ölçebilmek amacıyla *tarifeler*, *ticaret engelleriyle ilgili düzenlemeler*, *karaborsa döviz kuru* ve *yabancı yatırımların kısıtlanması* değişkenleri kullanılmıştır (bkz. Tablo 3.1). Tablo 3.8'e göre, *tarifeler* değişkeni, analize dahil olan tüm ülkeler için kurulan modelde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif, gelişmiş ülkeler için istatistiksel olarak anlamlı fakat negatif sonuçlar verirken; gelişmekte olan ülkeler için istatistiksel olarak anlamsız sonuç vermiştir. *Tarifeler* değişkenine ait endeks değerlerindeki düşüşler, tarife oranlarının arttırıldığını; endeks değerlerindeki artışlar ise tarife oranlarının düşürüldüğünü ifade etmektedir. Buna göre, *tarifeler* değişkenine ait endeks değerinde meydana gelen bir puanlık artış (tarifelerin azaltılması), tüm ülkeleri kapsayan modelde, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %4.1 arttırmaktadır. Diğer bir ifade ile tarife oranları düşürüldükçe, dış ticaret engelleri azaltıldıkça kişi başına düşen GSYİH düzeyi artmaktadır. Dış ticaretin serbestleştirilmesi yönünde gerçekleştirilen kurumsal düzenlemeler bu ülkelerde, ekonomik performans ve uluslararası rekabet gücünün arttırılması konusunda önemli bir politika aracı olarak ortaya çıkmaktadır. (Acemoglu, Johnson ve Robinson, 2005: 433-440; Reverte, 2008).

Tablo 3.8'e göre, *tarifeler* değişkenine ait endeks değerinde meydana gelen bir puanlık artış (tarifelerin azaltılması), gelişmiş ülkelerde kişi başına düşen GSYİH düzeyini %3.5 düşürmektedir. Diğer bir ifade ile tarife oranları düşürüldükçe, dış ticaret engelleri azaltıldıkça kişi başına düşen GSYİH düzeyi azalmaktadır. Diğer taraftan Tablo 3.8'e göre, *ticaret engelleri ile ilgili düzenlemeler* değişkeni, analize dahil olan tüm ülkeler için kurulan modelde istatistiksel olarak anlamsız iken; gelişmiş ülkeler için istatistiksel olarak anlamlı fakat negatif, gelişmekte olan ülkeler için ise istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif sonuçlar vermiştir. *Ticaret engelleri ile ilgili düzenlemeler* değişkenine ait endeks değerlerindeki artışlar, dış ticareti engelleyici politikaların uygulanmadığını veya çok düşük düzeyde uygulandığını; endeks değerlerindeki düşüşler ise, dış ticaret engellerinin yüksek düzeyde olduğunu ifade etmektedir. Dolayısıyla, *ticaret engelleriyle ilgili düzenlemeler* değişkeninde meydana gelecek bir puanlık artış gelişmiş ülkelerde, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %1.4 düşürmektedir. Diğer bir ifade ile dış ticaret engellerinin uygulanması kişi başına düşen GSYİH düzeyini olumlu yönde etkilemektedir. Gelişmiş ülkeler, gelecekteki hızlı büyümeleri için kilit kabul edilen endüstrilerde karşılaştırmalı üstünlük yaratabilmek amacıyla koruyucu dış ticaret önlemlerine başvurabilmektedirler. Tarifelerin düşürülmesi, ülke içindeki üretim birimlerinin rekabet edemeyecekleri bir piyasaya açılmalarını sağlıyorsa, GSYİH düzeyinde düşüşler beklenebilir. Aynı şekilde tarifelerin yükseltilmesi yoluyla sağlanacak korumacılık, ithal mallarının iç piyasadaki üretimindeki artışın yanısıra gelir ve istihdam artışını da sağlayabilecektir.

*Ticaret engelleriyle ilgili düzenlemeler* değişkeninde meydana gelecek bir birimlik artış gelişmekte olan ülkelerde, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %1.4 arttırmaktadır. Diğer bir ifade ile ticareti engelleyecek politikalar azaltıldıkça, kişi başına düşen GSYİH düzeyi olumlu etkilenmektedir

*Karaborsa döviz kuru* değişkeni her üç modelde de istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar vermiştir. Ancak, çalışmada kullanılan tüm ülkeleri kapsayan modelde ve gelişmekte olan ülkelerde, *karaborsa döviz kuru* değişkeni ile kişi başına düşen

GSYİH düzeyi arasında negatif bir ilişki çıkarken; gelişmiş ülkelerde karaborsa döviz kuru ile kişi başına düşen GSYİH düzeyi arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. *Karaborsa döviz kuru* değişkenine ait endeks değerlerindeki düşüşler, karaborsa piyasasının varlığını ve ulusal paranın kovertibilitesinin düşük olduğunu; endeks değerlerindeki artışlar ise, karaborsa piyasasının olmadığını ve ulusal paranın kovertibilitesinin tam olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 3.8'e göre, *karaborsa döviz kuru* değişkeninde meydana gelen bir puanlık artış, tüm ülkeleri kapsayan modelde, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %1.2; gelişmekte olan ülkelerde ise, % 1.5 düşürmektedir. Diğer taraftan, *karaborsa döviz kuru* değişkeninde meydana gelen bir puanlık artış gelişmiş ülkelerde, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %1.5 arttırmaktadır. Diğer bir ifade ile, karaborsanın olmadığı, ulusal paranın tam kovertibil olduğu durumda kişi başına düşen GSYİH düzeyi artmaktadır. Çünkü kovertibilitenin tam olması, sermayenin dışarı kaçmasını engellemek; yabancı sermayenin ülkeye girişini kolaylaştırmak; malların en ucuz oldukları piyasalardan satın alınıp en pahalı oldukları piyasalara satılmasına olanak vermek; uluslararası ödemelerin kolaylıkla yapılabilmesine imkân tanımak gibi etkenlerle dünya ticaret ve mali akımlarının gelişmesine katkıda bulunmakta ve böylece ekonomide genişleme yaratmaktadır.

*Yabancı yatırımların kısıtlanması* değişkeni, çalışmada kullanılan tüm ülkeleri kapsayan modelde istatistiksel olarak anlamsız çıkarken; gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, *yabancı yatırımların kısıtlanması* değişkeni ile kişi başına düşen GSYİH düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmuştur. *Yabancı yatırımların kısıtlanması* değişkenine ait endeks değerlerinin artması, yabancı yatırımlarla ilgili kısıtlamaların düşük, yabancı yatırımın yüksek düzeyde olduğunu ifade etmektedir. Tablo 3.8'e göre, *yabancı yatırımların kısıtlanması* değişkenindeki bir puanlık artış, gelişmiş ülkelerde kişi başına düşen GSYİH düzeyini %4.6 arttırırken; gelişmekte olan ülkelerde ise %2.1 arttırmaktadır. Çalışmanın teorik bölümünde de belirtildiği gibi, yabancı yatırımları kısıtlayacak düzenlemelerin bulunmaması, yabancı mülkiyetinin yaygın olması, yabancı yatırımcıların söz konusu ülkelerde kolaylıkla yatırım yapabilmeleri, mülkiyet haklarının yasalarla



korunuyor olması, hukuksal açıdan yerli firmalarla eşit haklara sahip olmaları gibi kurumsal düzenlemeler, yabancı yatırımcıların belirlilik ortamında faaliyette bulunmasını sağlayacaktır. Bu durum, yatırımcıların kendilerini güvende hissetmelerine olanak verecek ve sonuç olarak artan yatırımlara bağlı olarak ekonomik performans pozitif yönde etkilenecektir. Gelişmekte olan ülkeler için önem arz eden yabancı sermaye girişlerinin ekonomik performans üzerindeki olumlu etkilerini arttırabilmek için ülkenin üretimine sağlayacağı katkı bakımından özellikle doğrudan yabancı sermayenin hedeflenmesi gerekmektedir.

Analizde piyasa meşrulaştırıcı kurumlar ile ilgili göstergeler olarak, *bankacılık sisteminde özel kesimin payı, özel sektör kredileri, para politikası istikrarı, işe alma-asgari ücret düzenlemeleri, işe alma-işten çıkarma düzenlemeleri, toplu sözleşme, bürokrasinin maliyeti ve iş kurma* gibi değişkenler kullanılmıştır (Bkz. Tablo 3.1). Kredi piyasası düzenlemeleri için *bankacılık sisteminde özel kesimin payı, özel sektör kredileri ve para politikası istikrarı* değişkenlerinin kullanıldığı analizde, *bankacılık sisteminde özel kesimin payı* değişkeni her üç modelde de istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif sonuçlar vermiştir. *Bankacılık sisteminde özel kesimin payı* değişkenine ait endeks değerlerinin artması, bankacılık sisteminde özel mevduatların payının yüksek olduğunu ifade etmektedir.

Dolayısıyla Tablo 3.8'e göre, *bankacılık sisteminde özel kesimin payı* değişkenindeki bir puanlık artış çalışmada kullanılan 59 ülkede, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %2.9 arttırırken; gelişmiş ülkelerde %2.4; gelişmekte olan ülkelerde %3.1 oranında arttırmıştır. Kredi piyasasının düzenlenmesi, finansal serbestlik, bireylerin ve firmaların ekonomik faaliyetleri sırasında özgür davranabilmeleri, ekonomik performans üzerinde olumlu katkılarda bulunarak, uluslararası rekabet gücünü de pozitif etkilemektedir (Alzer ve Dadasov, 2013; Gwartney, Hall ve Lawson, 2010; Gwartney, Hall ve Lawson, 2009; Charnock, 2009: 87; Cheptea, 2007: 226; Powell, 2003; Ayal ve Karras, 1998).

Kredi piyasasının diğer bir göstergesi olan *para politikası istikrarı değişkeni*, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde anlamsız sonuçlar verirken, çalışmada

kullanılan ülkelerin tamamı için kurulan modelde anlamlı sonuç vermiştir. *Para politikası istikrarı* değişkenine ait endeks değerlerindeki artışlar, faiz oranlarının piyasa tarafından belirlendiğini ve istikrarlı para politikasının varlığını; endeks değerlerindeki azalmalar ise, faiz oranlarının güdümlü bir şekilde belirlendiğini ve para politikasının istikrarsız olduğunu yansıtmaktadır. Buna göre Tablo 3.8'e göre, *para politikası istikrarı* değişkenindeki bir puanlık artış, ülkelerin tamamını kapsayan modelde, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %2.6 düşürmektedir. Faiz oranlarının piyasada belirlenmesi, yüksek riskli ve getirisi düşük alanlara yatırım yapılmasını engelleyeceğinden dolayı yatırım düzeyini, kısa vadede azaltabilecektir. Buna karşın, faiz oranlarının siyasi otorite tarafından belirlenmesi durumunda, genellikle yüksek faiz oranları yerine düşük faiz oranlarının tercih ediyor olması, yüksek riskli ve katma değeri düşük alanlarda kısa vadede yatırım yapma isteğini arttırarak, ekonomik büyüme sağlayacaktır

Emek piyasası düzenlemelerinden *işe alma-asgari ücret* değişkeni geliştirmekte olan ülkeler ve ülkelerin tamamını kapsayan modelde istatistiki olarak anlamsız çıkarken; gelişmiş ülkelerde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif bir sonuç vermiştir. Emek piyasasının bir diğer göstergesi olan *işe alma-işten çıkarma* düzenlemeleri değişkeni ise, her üç modelde de istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki ortaya koymuştur. Her iki değişkene ait endeks değerlerindeki artışlar, emek piyasasıyla ilgili esnek uygulamaların bulunduğunu ifade etmektedir. Bu bağlamda Tablo 3.8'e göre, *işe alma-asgari ücret* değişkenindeki bir puanlık artış, gelişmiş ülkelerde, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %1.6 arttırmaktadır. Diğer taraftan, *işe alma-işten çıkarma* değişkeninde meydana gelecek bir puanlık artış, çalışmada yer alan 59 ülkede, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %7.5 arttırırken; gelişmiş ülkelerde %1.04; geliştirmekte olan ülkelerde ise %5.6 arttırmaktadır. Diğer bir ifade ile, kısa süreli istihdam sözleşmelerinin düzenlenebildiği, esnek bir yapıya sahip emek piyasasının varlığı, kişi başına düşen GSYİH düzeyini arttırırken; işçi çıkarmanın zorlaştırıldığı, istihdam güvencesinin sağlandığı ortamda kişi başına düşen GSYİH düzeyi düşebilmektedir.

Esnek emek piyasası düzenlemeleri, genellikle ekonomik kriz dönemlerinde söz konusu olmakla birlikte, gelişmiş ülkelerde teknolojinin hızla gelişmesi ve sanayi sektöründen hizmet sektörüne geçilmesi gibi nedenler de, esnek emek piyasası düzenlemelerinin gerçekleştirilmesine yol açmaktadır. Yaşanan teknolojik gelişmeler ve ekonomik yapıdaki değişim sonucunda ortaya çıkan işsizlik düzeyindeki artışlar karşısında kısa süreli istihdam sözleşmeleri bir çözüm olarak ortaya konulabilmektedir. Böylece, istihdam ve üretimin devamlılığının sağlanması ekonomi üzerinde olumlu katkılarda bulunabilmektedir. Ayrıca gelişmiş ülkelerde çalışanlar, eğitim görme ve diğer aktivitelere katılma gibi nedenlerle de kısa süreli istihdam sözleşmelerini ve esnek uygulamaları tercih edebilmektedirler.

İşçi çıkarmanın yasalarla zorlaştırıldığı ve istihdam güvencesinin sağlandığı ortamda çalışanlar, uzun sözleşme sürelerine güvenerek verimlilik düzeylerini düşürebilirler. Çalışmanın birinci bölümünde de açıklandığı gibi, verimlilik düzeylerindeki düşüşü önlemek amacıyla verilen görevlerin yerine getirilmesi sırasında denetimin artırılması, yeni kuralların oluşturulması gerekliliğinin ortaya çıkması işlem maliyetlerinin artmasına yol açarak ekonomik performans üzerinde olumsuz etkilerde bulunacaktır. Diğer taraftan yöneticilerin zamanlarını araştırma ve buluşlara ayırmak yerine denetim üzerinde yoğunlaşması da ekonomik etkinliği düşürecektir.

Emek piyasasının diğer bir göstergesi olan *toplu sözleşme* değişkeni her üç modelde de istatistiksel olarak anlamlı fakat negatif bir ilişkiye sahiptir. *Toplu sözleşme* değişkenine ait endeks değerlerindeki düşüşler ise, şirketlerin toplu sözleşmeleri bağımsız bir şekilde yapamadıklarını, merkezileşmiş bir toplu sözleşmenin varlığını ifade etmektedir. Tablo 3.8'e göre *toplu sözleşme* değişkenindeki bir puanlık artış, çalışmada yer alan 59 ülkede, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %4.6 düşürürken; gelişmiş ülkelerde %3.1; gelişmekte olan ülkelerde ise %1.1 oranında düşürmektedir. Diğer bir ifade ile şirketlerin toplu sözleşmeleri kendilerinin esnek bir şekilde yapabilmeleri, kişi başına düşen GSYİH düzeyini olumsuz etkilemektedir. Çalışmanın birinci bölümünde açıklandığı gibi, firmaların üretim sürecinde yeni yöntemleri serbestçe deneyebilmeleri, teknolojik ilerleme ve buluşlar konusunda daha etkin olmalarını sağlamaktadır. Bu nedenle firmalar, yeni üretim yöntemlerini

denemek, hızlı teknolojik gelişmelere çalışanların aynı hızla uymalarını sağlamak, ücret sisteminde esnek uygulamalara kavuşabilmek, yönetimde karar verme serbestisini kullanabilmek gibi nedenlerle, sözleşme ilişkilerini esnek bir şekilde kendi yapılarına uygun olarak kurmak isteyebilmektedirler. Ancak, firmaların sözleşme kurallarını kendilerinin belirlediği durumda da, çalışanların eğitim, iş sağlığı, sosyal güvenlik, ücret gibi alanlardaki hak talepleri karşısında daha savunmasızdırlar. Firmalar yerine merkezileşmiş toplu sözleşme uygulamalarının yapılması, firmalar adına pazarlık gücünü arttırmaktadır. Merkezileşmiş toplu sözleşme uygulamaları, Türkiye’de 1980’li yıllarda uygulanan, devletin Yüksek Hakem Kurulu ve benzeri organizasyon aracılığıyla, işgücü piyasasına firmalar lehine yapılan müdahaleleri ifade etmektedir. Bu durumda taraflardan birisi devlet ve hukuku inşa eden kurum olduğunda, ücretleri ve diğer sosyal hakları kontrol (baskı) altına almak kolaylaşacağından işgücü maliyetlerinin düşmesi ve GSYİH üzerinde pozitif etki yapması beklenebilir.

Analizde, para istikrarını sağlayan kurumsal gösterge olarak *enflasyon* değişkeni kullanılmıştır (Bkz. Tablo 3.1). *Enflasyon* değişkeni, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde istatistiksel olarak anlamsız çıkarken, tüm ülkeleri kapsayan modelde istatistiksel olarak anlamlı fakat negatif bir ilişki ortaya koymuştur. *Enflasyon* değişkenine ait endeks değerlerinin artması, enflasyon oranının düşük düzeyde olduğu anlamına gelmektedir. Bu bağlamda, *enflasyon* endeksinde meydana gelen bir puanlık artış, çalışmada kullanılan 59 ülkede, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %2.8 azaltmaktadır. Diğer bir ifade ile enflasyon oranının düşmesi kişi başına düşen GSYİH düzeyini olumsuz etkilemektedir. Çalışmanın birinci bölümünde belirtildiği gibi, makro ekonomik istikrarsızlığın azaltılmasının bir yolu, enflasyon oranlarının düşürülmesidir. Ancak, Keynesyen iktisadi görüşe göre (Berber ve Artan, 2004: 2-3), ekonomide eksik istihdam seviyesinde enflasyonla ekonomik büyüme arasında aynı yönde ilişki bulunmaktadır. Ekonomilerde kontrol edilebildiği sürece, enflasyon oranında yaşanacak artışlar ekonominin canlanmasını sağlamaktadır. Çünkü enflasyon dönemlerinde yatırımcılar, talepteki artış ve buna bağlı olarak fiyatlardaki artışlar nedeniyle kârlılıklarını yükseltmek amacıyla üretim kapasitelerini arttırma eğilimine sahip olmaktadır. Böylece, yatırım düzeyindeki artışlar istihdam

olanaklarının yaratılmasına, dolayısıyla da üretim ve gelir düzeyindeki artışlara katkıda bulunmaktadır.

### **C. BULGULARIN (UYGULAMA SONUÇLARININ) DEĞERLENDİRİLMESİ**

Çalışmanın ampirik analiz kısmında kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla, *hukuk sistemi ve mülkiyet hakları; hükümet müdahalesi; hesap verebilirlik, şeffaflık ve ifade özgürlüğü; dış ticarete serbestlik; piyasa meşrulaştırıcı kurumlar ve piyasa istikrarını sağlayan kurumlar* şeklinde kısımlara ayrılan çeşitli kurumsal yapı göstergelerinin yardımıyla üç farklı model kullanılmıştır. İncelenen ülkelerin tamamı, gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler için yapılan analizlerden elde edilen bulguların sağlıklı bir şekilde değerlendirilmesini sağlamak amacıyla Tablo 3.9 hazırlanmıştır.

**Tablo 3.9: Kurumsal Değişkenlerin Ülke Gruplarına Göre Uluslararası Rekabeti Etkileme Gücü**

BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER		TÜM ÜLKELER (59 ÜLKE)	GELİŞMİŞ ÜLKELER (21 ÜLKE)	GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER (38 ÜLKE)	
<b>Hukuk Sistemi ve Mülkiyet Hakları ile İlgili Göstergeler</b>	Yargı Bağımsızlığı	-	+	-	
	Yasal Düzenlemelerin Niteliği (Tarafsız Mahkemeler)	-	-	Anlamsız	
	Mülkiyet Haklarının Korunması	+	+	Anlamsız	
	Askeri Vesayet	+	-	-	
	Hukuk Sisteminin Bütünlüğü	Anlamsız	+	+	
<b>Hükümet Müdahalesi ile İlgili Göstergeler</b>	Hükümet Harcamaları	-	-	-	
	Transfer ve Sübvansiyonlar	Anlamsız	-	-	
	Marjinal Vergi Oranı	Anlamsız	+	Anlamsız	
<b>Hesap Verebilirlik, Şeffaflık, İfade Özgürlüğü ile İlgili Göstergeler</b>	Politik Özgürlükler	-	+	Anlamsız	
	Sivil Özgürlükler	Anlamsız	-	-	
<b>Dış Ticarete Serbestlik ile İlgili Göstergeler</b>	Tarifeler	+	-	Anlamsız	
	Ticaret Engelleriyle İlgili Düzenlemeler	Anlamsız	-	+	
	Karaborsa Döviz Kurları	-	+	-	
	Yabancı Yatırımların Kısıtlanması	Anlamsız	+	+	
<b>Piyasa Meşrulaştırıcı Kurumlar ile İlgili Göstergeler</b>	<b>Kredi Piyasası Düzenl.</b>	Bankacılık Sisteminde Özel Kesimin Payı	+	+	+
		Para Politikası İstikrarı	-	Anlamsız	Anlamsız
	<b>Emek Piyasası Düzenl.</b>	İşe Alma ve Asgari Ücret Düzenlemeleri	Anlamsız	+	Anlamsız
		İşe Alma ve İşten Çıkarma Düzenlemeleri	+	+	+
		Toplu Sözleşme	-	-	-
<b>Piyasa İstikrarını Sağlayan Kurumlar ile İlgili Göstergeler</b>	Enflasyon	-	Anlamsız	Anlamsız	

Tablo 3.9’da yer alan verilere göre, *Hukuk sistemi ve mülkiyet hakları* ile ilgili göstergeler açısından analiz sonuçlarının genel bir değerlendirmesi yapıldığında, *yargı bağımsızlığı* bileşeni her üç modelde de anlamlı sonuçlar vermiştir. *Yargı bağımsızlığı* değişkeninin kişi başına düşen GSYİH ile ilişkisi, gelişmiş ülkelerde pozitif; incelenen ülkelerin tamamı ve gelişmekte olan ülkeler için negatif sonuçlar vermiştir. Gelişmekte olan ülkelerde, kişi başına düşen GSYİH düzeyinin yargı bağımsızlığından olumsuz etkilenmesinin, aslında doğrudan doğruya yargının bağımsız olmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Hukuk sistemine bir bütün olarak bakıldığında, sistemin diğer parçalarındaki mevcut bir etkinsizliğin, yargının bağımsız olarak aldığı kararların hayata geçirilmesinde ve uygulanmasında aksaklıklar ortaya çıkardığı, yargının bağımsız olmasının aynı zamanda tarafsız olduğu anlamına gelmediği, yargı ve hükümet bürokrasisinin çatışmasının ekonomik performansa zarar verdiği şeklinde düşünülebilir. Bazen de, bağımsız yargının aldığı kararların işlem maliyetlerini yükseltmesiyle böyle bir sonucun ortaya çıkacağı düşünülebilir.

*Yasal düzenlemelerin niteliği* değişkeni gelişmekte olan ülkeler için istatistiksel olarak anlamsız iken, gelişmiş ülkeler ve tüm ülkeleri kapsayan modellerde istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Buna göre, söz konusu değişkenin farklı kalitedeki kurumsal yapılara sahip olan ülke grupları bazında yapılan analizlerde anlam kazandığı söylenebilir. Yasal sürecin manipülasyona tabii olarak işleminin uluslararası rekabet gücü üzerinde olumsuz etkilerde bulunmasını beklememize rağmen, Tablo 3.9’dan da görüldüğü üzere, yasal sürecin manipülasyona tabii olarak işleminin, uluslararası rekabet gücü üzerinde olumlu katkılarının olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yasa tasarılarının hazırlandığı sırada bazı çıkar grupları devreye girerek, yasalardan kendi ortak çıkarları lehine bir takım teşvik politikaları uygulanmasını sağlayabilmektedirler. Teşvik politikalarıyla öğrenme potansiyeli yüksek sektörlere önem verilmesinin büyüme hızının artmasına yol açmasının yanı sıra ihracat yapan endüstrilere verilen teşviklerin de, ticaret dengesini iyileştirmesinin ekonomi üzerinde olumlu katkılar yarattığı tahmin edilmektedir.

Tablo 3.9'a göre, gelişmekte olan ülkeleri kapsayan modelde anlamsız çıkan *mülkiyet haklarının korunması* değişkeni, tüm ülkeleri kapsayan genel modelde ve gelişmiş ülkeler için kurulan modelde, kişi başına düşen GSYİH düzeyi ile pozitif ve istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki ortaya koymuştur. Ekonomik yaşamda sözleşmelerin ve mülkiyet haklarının kaliteli olması, bireylerin mülkiyet hakları ve hukuk sistemine güvenmeleri işlem maliyetlerinin azalmasına yol açmaktadır. Böylece, yatırımcıların girişimlerinde daha cesaretli olmaları sağlanmakta, yeni firmaların kurulması teşvik edilmektedir. Buna bağlı olarak, ekonomide verimlilik artışları yaşanmakta ve piyasaların işleyişi kolaylaşmaktadır.

*Yasal düzenlemelerin niteliği ve mülkiyet haklarının korunması* değişkenleri, gelişmekte olan ülkelerde istatistiki olarak anlamsız çıkarak, uluslararası rekabet gücünün gelişimini açıklayamamıştır. Sonucun bu şekilde çıkması, gelişmekte olan ülkelerde söz konusu değişkenlerin kalitesinin farklı olmasına bağlanabilir. Gelişmekte olan ülkeler grubunda bulunan 38 ülkenin çoğunluğunda her iki değişkene ait endeks değerlerinin düşük düzeylerde olduğu görülmektedir. Bu ülkelere örnek olarak; Venezuela, Ukrayna, Rusya, Peru, Arjantin, Bolivya, Bulgaristan, Kolombiya, Ekvador verilebilir.

Tablo 3.9'a göre, çalışmada kullanılan tüm ülkeleri kapsayan modelde, siyasi istikrar arttıkça kişi başına düşen GSYİH düzeyi artarken; ülke grupları düzeyinde kurulan her iki modelde de, siyasi istikrarsızlık arttıkça kişi başına düşen GSYİH düzeyinin arttığı ortaya çıkmıştır. Demokrasinin, söz konusu ülkelerde rant arayışı faaliyetlerine imkân vermesi nedeniyle uluslararası rekabet gücünü olumsuz etkilediği düşünülebilir. Demokrasi sonucunda gelişme gösteren siyasi haklar, baskı ve çıkar gruplarının kaynak dağılımını etkilemelerine yol açabilmektedir. Buna bağlı olarak, bu grupların kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmelerinin, kaynak dağılımını etkisizleştirerek uluslararası rekabet gücünü olumsuz etkilediği tahmin edilmektedir. Askeri vesayet, piyasanın, sermayenin ve emeğin yeniden örgütlenmesini düzenliyorsa, örneğin, sendikaların kapatılmasında, kıdem tazminatının kaldırılmasında etkili oluyorsa ekonomik büyümenin hızlanmasında etkili olabilecektir. Askeri vesayetin artması halinde, iş dünyasının beklentileri



çerçevesinde yatırım ortamını iyileştirecek ve daha kârlı hale getirecek şekilde toplumun baskı altına alınması kolaylaşacağından, toplumun tasarruflarının ve kaynaklarının iş dünyasına doğru yönlendirilmesi mümkün olabileceğinden dolayı GSYİH’da artış olması anlaşılabilir.

Tablo 3.9’a göre, tüm ülkeler için yapılan analizde anlamsız çıkan *hukuk sisteminin bütünlüğü* değişkeni, gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkelerde, kişi başına düşen GSYİH düzeyi ile pozitif ve istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki ortaya koymuştur. Buna göre, gerek gelişmiş ülkelerde gerekse gelişmekte olan ülkelerde hukuk sisteminin tarafsız bir şekilde işlemesi kişi başına düşen GSYİH düzeyini olumlu yönde etkilemektedir.

*Hükümet müdahalesi* ile ilgili göstergeler açısından analiz sonuçlarının genel bir değerlendirmesi yapıldığında, *hükümet harcamaları* ve *transfer ve sübvansiyonlar* ile kişi başına düşen GSYİH düzeyi arasında pozitif ve istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre model sonuçları, ekonomik faaliyetlerde devletin ağırlığı arttıkça kişi başına düşen GSYİH düzeyinin artacağını ortaya koymaktadır. Dolayısıyla, küreselleşme sürecindeki en iyi politikaların devleti sürekli olarak küçülten politikalar olmadığı belirtilebilir. Hükümet müdahalesinin diğer bir göstergesi olan *marjinal vergi oranı*, tüm ülkeleri kapsayan modelde ve gelişmekte olan ülkeler için kurulan modelde istatistiki olarak anlamsız sonuç verirken; gelişmiş ülkeler için yapılan analizlerde anlamlı ve pozitif sonuçlar vermiştir. *Marjinal vergi oranı* ile ilgili elde edilen bulgular, gelişmiş ülkelerde vergi oranındaki azalmaların kişi başına düşen GSYİH düzeyini arttırdığını ortaya koymuştur. Buna göre, *marjinal vergi oranlarının* düşürülmesi, ekonomik birimlerin üretime yönelik çabalarını teşvik ederek milli gelir üzerinde arttırıcı etkide bulunmaktadır.

Tablo 3.9’e göre, her üç model açısından da *hesap verebilirlik*, *şeffaflık* ve *ifade özgürlüğü* genel olarak değerlendirildiğinde *politik özgürlükler* değişkeni, gelişmekte olan ülkelerde anlamsız sonuç verirken; tüm ülkeleri kapsayan genel modelde ve gelişmiş ülkelerde istatistiksel olarak anlamlı sonuç vermiştir. Gelişmiş ülkelerde politik özgürlüklerin artması, uluslararası rekabet gücünü pozitif etkilemektedir.

Ancak, *politik özgürlükler* değişkeni tüm ülkeleri kapsayan modelde farklı sonuçlar vermektedir. Bu sonuca göre, politik özgürlüklerin artması kişi başına düşen GSYİH düzeyini olumsuz etkilemektedir. Politik özgürlüklerin artmasıyla sağlanan siyasi rekabet ortamında elde ettiği siyasi gücü kendi çıkarları için kullanabilecek olan siyasi otorite, kendi çıkarlarını yansıtan düzenlemeleri benimseyecektir. Bu koşullarda siyasi otoritenin çıkarları toplumsal çıkarların önüne geçebilmektedir. Buna sınırlı bilgi dünyasında hükümetlerin geleceği yanlış tahmin etmesi sonucunda benimsenen yanlış düzenlemeler de eklendiğinde toplumsal gelirden düşüş yaşanmaktadır.

*Hesap verebilirlik, şeffaflık ve ifade özgürlüğü* göstergelerinden bir diğeri olan *sivil özgürlükler* açısından dikkat çeken nokta, gerek gelişmiş ülkelerde gerekse gelişmekte olan ülkelerde *sivil özgürlükler* değişkeni ile kişi başına düşen GSYİH düzeyi arasındaki negatif ilişkinin varlığı olmuştur. Diğer bir ifade ile, sivil özgürlük düzeyindeki artışlar her iki ülke grubunda da kişi başına düşen GSYİH düzeyini olumsuz etkilemektedir. Bireylerin örgütlenme hakkı, hukukun üstünlüğü gibi güçlü bireysel haklara sahip olmaları, ekonomik faaliyetlerini güven içinde gerçekleştirmelerini sağlarken, diğer taraftan elde ettikleri bu gücün arkasında, ekonomik faaliyetleri sırasında verimlilik düzeylerinde azalmaların yaşanması ihtimali bu sonuca neden olmuş olabilir.

Tablo 3.9'a göre, *dış ticarete serbestlik* göstergelerinden *ticaret engelleri ile ilgili düzenlemeler ve tarifeler* değişkenleri için elde edilen bulgular, gelişmiş ülkelerde dış ticaret engellerinin azaltılmasının kişi başına düşen GSYİH düzeyini de azalttığını ortaya koymaktadır. Gelişmiş ülkeler açısından elde edilen bu bulgu, izlenen stratejik dış ticaret politikasının bir sonucu olarak tahmin edilmektedir. Gelişmiş ülkeler, korumacı önlemlerle, gelecekteki hızlı büyümeleri için kilit kabul edilen endüstrilerde karşılaştırmalı üstünlük yaratabilirler. Bu amaçla koruyucu dış ticaret önlemlerine başvurabilirler. Tablo 3.9'a göre, gelişmekte olan ülkelerde ise ticaret engelleri azaltıldıkça kişi başına düşen GSYİH düzeyinde olumlu gelişmeler yaşanmaktadır. Buna göre, söz konusu ülkelerde dış ticaretin üretim ve kaynak

açığını karşılamak, geniş bir piyasa hacmi yaratmak, rekabet, ekonomik dinamizm gibi etkilerinin görüldüğünü söyleyebiliriz.

Tablo 3.9'a göre, gelişmekte olan ülkeleri ve tüm ülkeleri kapsayan analizlerde *karaborsa döviz kuru* değişkeni ile kişi başına düşen GSYİH düzeyi arasında negatif bir ilişki çıkmıştır. Serbest dış ticaret politikaları özellikle az gelişmiş ülkeleri, ekonomik kalkınmaları için ihtiyaç duyulan yatırım mallarının ithalatı yerine; yüksek gelir gruplarının lüks tüketim malları ithalatına yönlendirerek, sınırlı döviz kaynaklarının israfına neden olabilmektedir. Dolayısıyla, ulusal paranın konvertibilitesini yitirdiği, aşırı şekilde kambiyo denetimi uygulamaları ithalatı kısıtlayarak döviz tasarrufu sağlamak ve dış ödeme açıklarını önlemek amacıyla kullanılan bir dış ticaret politikası aracı olabilmektedir. Diğer taraftan, gelişmiş ülkeler için yapılan analiz sonuçlarına göre, *karaborsa döviz kuru* değişkeni ile kişi başına düşen GSYİH düzeyi arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Konvertibilitenin tam olması, sermayenin dışarı kaçmasını engellemek; yabancı sermayenin ülkeye girişini kolaylaştırmak; malların en ucuz oldukları piyasalardan satın alınıp en pahalı oldukları piyasalara satılmasına olanak vermek; uluslararası ödemelerin kolaylıkla yapılabilmesine imkân tanımak gibi etkenlerle dünya ticaret ve mali akımlarının gelişmesine katkıda bulunmakta ve böylece ekonomide genişleme yaratmaktadır.

Tablo 3.9'a göre, *dış ticarete serbestlik* göstergelerinden biri olan *yabancı yatırımların kısıtlanması* değişkeni tüm ülkeleri kapsayan modelde anlamsız çıkarken; gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler için kurulan modellerde, söz konusu değişken ile kişi başına düşen GSYİH arasında istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmuştur. Buna göre, her iki ülke grubunda da yabancı yatırımların artması, üretim ve istihdamı arttırmak suretiyle, ülkelerin gelirlerinde ve refahında bir artış gerçekleştirerek, ülke ekonomilerine olumlu katkılarda bulunmaktadır.

Tablo 3.9'a göre, *Kredi piyasası* ile ilgili göstergelerden *bankacılık sisteminde özel kesimin payı* değişkeni, her üç modelde de istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif sonuçlar vererek, ülkelerdeki kredi piyasası düzenlemelerinin ve finansal serbestliğe

önem verilmesinin, uluslararası rekabet gücünü pozitif olarak etkilediğini ortaya koymuştur. *Emek piyasasına ait işe alma-işten çıkarma ve işe alma-asgari ücret*<sup>15</sup> değişkenleri birlikte değerlendirildiğinde, ülkelerin esnek düzenlemelerin olduğu emek piyasalarına sahip olmalarının, kişi başına düşen GSYİH düzeylerini olumlu etkilediği görülmektedir. Emek piyasasının bir diğer göstergesi olan *toplu sözleşme* değişkeni ise, her üç modelde negatif sonuçlar vermiştir. Bu sonucun ortaya çıkmasında, firmaların toplu sözleşmeleri kendilerinin yapmaları yerine merkezileşmiş bir toplu sözleşmeye göre hareket etmek zorunda kalmalarının, kendi çıkarlarını çalışanların çıkarlarının önünde tutmalarını desteklemekte etkili olduğu düşünülmektedir.

Tablo 3.9'a göre, *para politikası ve fiyat istikrarı* bileşeninin kişi başına düşen GSYİH ile ilişkisi, gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkelerde istatistiki olarak anlamsız sonuç verirken (Carlsson ve Lundström, 2002); incelenen ülkelerin tamamında ise enflasyon oranlarındaki düşüşlerin uluslararası rekabet gücü üzerinde negatif etkiler yarattığı görülmektedir. Enflasyon ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, sanıldığından daha karmaşıktır. Kapitalist ekonomilerde kârların, fiyatların ve yatırımların artması ekonomik büyümeyi olumlu etkilemektedir. Dolayısıyla, enflasyon ve ekonomik büyüme arasındaki ters yönlü ilişki, stagflasyon durumunda veya hiperenflasyonun varlığında ortaya çıkabilmektedir. Keynesyen iktisadi görüşe göre (Berber ve Artan, 2004: 2-3), ekonomide eksik istihdam seviyesinde enflasyonla ekonomik büyüme arasında aynı yönde ilişki bulunmaktadır. Ekonomilerde kontrol edilebildiği sürece, enflasyon oranında yaşanacak artışlar ekonominin canlanmasını sağlamaktadır. Çünkü enflasyon dönemlerinde yatırımcılar, talepteki artış ve buna bağlı olarak fiyatlardaki artışlar nedeniyle kârlılık

<sup>15</sup> Gelişmekte olan ülkeler grubunda yer alan ülkeler, işe alma-asgari ücret değişkeni açısından incelendiğinde, ülkelerin çoğunluğunun (Salvador, Yunanistan, Dominik Cumhuriyeti, Macaristan, Hindistan, İsrail, Ürdün, Estonya, Malezya, Meksika, Litvanya, Polonya, Rusya, Slovakya, Güney Kore, Tayland, Türkiye, Ukrayna) araştırmanın kapsadığı dönemin ilk yıllarında bu değişken açısından düşük endeks değerlerine sahip olmalarına rağmen incelenen dönemin sonuna doğru endeks değerlerinde artışlar olduğu görülmektedir. Bu durum, söz konusu değişkenin gelişmekte olan ülkeler grubunda anlamsız sonuç vermesinin nedeni olabilir.

düzeylerini yükseltmek amacıyla üretim kapasitelerini arttırma eğilimine sahip olmaktadır. Böylece, yatırım düzeyindeki artışlar istihdam olanaklarının yaratılmasına, dolayısıyla da üretim ve gelir düzeyindeki artışlara katkıda bulunmaktadır.

Kurumsal yapı ve uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişkinin ölçülmesi amacıyla, tüm ülkeleri kapsayan genel analizin yanı sıra, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler düzeyinde yapılan analizlere göre de, kurumsal yapı uluslararası rekabet gücünün gelişmesinde rol oynayan unsurlardan biridir. Fakat görüldüğü gibi, kurumsal yapı her ülke veya ülke grubunu aynı düzeyde ve yönde etkilememektedir. Her toplumun sahip olduğu kurumlar birbirinden farklı olarak karşımıza çıkmakta ve kurumların yaptırım gücü farklı yönde etkiler ortaya koymaktadır. Buna göre, bir ülke grubu açısından ekonomik performans üzerindeki etkisi olumlu olan bir kurumsal yapı değişkeni, farklı bir ülke grubu açısından ters etkiler yaratabilmektedir.

## SONUÇ

Kurumlar; süreklilik gösteren davranış alışkanlıklarıdır; bireyin yaşamında neyi, nasıl, ne zaman yapacağını ortaya koyarak belirsizlikleri azaltır. Etkin işleyen kuralları ve gelenekleri olan toplumlarda, belirsizlik ve işlem maliyetleri en az düzeye inmektedir. Ancak, toplumlar farklıdır. Kurallarının, alışkanlıklarının, davranışlarının, geleneklerinin farklı olmasından kaynaklanan bu özellik, toplumların kuruluşlarına ve organizasyonlarına da yansımaktadır.

Kurumcu iktisat, toplumların ekonomik performansını etkileyen iyi veya zayıf kurumlara sahip olduklarını; iktisadi büyümenin, uluslararası rekabet gücünün belirleyicileri arasında, emek ve sermaye gibi üretim faktörlerinin nicelik ve niteliğinin yanı sıra kurumsal yapının da bulunduğunu ileri sürmektedir. Ekonomik performans toplumsal çabanın bir ürünüdür. Dolayısıyla, toplumun kalitesinden, bu kaliteyi oluşturan kurallarının, davranışlarının ve alışkanlıklarının toplamından yani kurumlarından kaçınılmaz olarak etkilenmektedir.

Kurumcu yaklaşıma göre bazı toplumlar; yatırımı, istikrarı yenilik yapmayı, güveni, beşeri sermayeyi geliştirmeyi sağlayan, mülkiyet haklarının açıkça tanımlandığı, rekabete aykırı davranışların engellendiği, toplumda güven ve sosyal işbirliğini sağlayan, işlem maliyetlerini düşüren, sosyal çatışma riskini azaltan ve hukukun üstünlüğüne önem veren, büyük ölçekli firmaların oluşturulmasını ve verimli teknolojilerin kullanılmasını destekleyen, yapısal değişimi kolaylaştıran ve gerek ulusal gerek uluslararası piyasalarda etkinliği-rekabet gücünü arttıran iyi kurumlara sahiptirler. İyi kurumlar makro ekonomik istikrarsızlıkları ve krizleri azaltarak, bireyleri ve firmaları üretken yatırımlara teşvik etmek yoluyla toplam faktör verimliliğinin ve rekabet gücünün artmasını sağlarlar. Sürdürülebilir büyüme, “iyi kurumlar”ın varlığını gerekli kılmaktadır. Gelişmiş ülkeler, etnik ve sınıf kutuplaşmalarının azaltılmasını, üretim faktörlerinin daha verimli kullanılmasını ve yüksek kalkınma düzeylerini, sahip oldukları “iyi kurumlar” a borçludurlar. Üçüncü dünya ülkelerinin, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler de dahil olmak üzere,

gelişme problemi yaşamalarının (yoksulluklarının) nedeni iyi kurumlara sahip olamamalarıdır. Birçok az gelişmiş ülke, kurumsal kalitelerinin zayıflığı nedeniyle üretken yatırımları desteklemek, mülkiyet haklarını korumak, toplumsal yapıyı iyileştirecek reformları yapmak, rekabet gücü sağlamak konusunda başarısızdırlar.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin kurumsal yapılarının incelenmesi neticesinde; *gelişmiş ülkelerde genellikle* korumacı politikaların terk edildiği, ticaretin önündeki engellerin kaldırıldığı, yabancı sermayenin getirilmesi ve mülkiyet haklarının güvence altına alınması konusunda kapsamlı düzenlemelerin yapıldığı, ekonomik özgürlüğe tüm yönleriyle önem verildiği, bilgi ve iletişim teknolojileri alanında büyük ölçekli yatırımların yapıldığı, eğitime özellikle bilimsel eğitime ve teknolojik araştırmaya önem verildiği, bilgi tabanlı ekonomi oluşturulmaya çalışıldığı görülmektedir. *Gelişmekte olan ülkelerde* ise, toplum yapısındaki zayıflıklar nedeniyle bürokratik hizmetlerin kalitesinin düşük olduğu; ekonomik işlemleri gerçekleştiren resmi kurumlardaki gelişmemişliğin iş yapmanın maliyetini arttırdığı; hükümetlerin istikrarsız, popülist yaklaşımlarının yoğun olduğu; siyasi kurumların genellikle vatandaşların çıkarları ile tutarsız düzenlemelerde buldukları sonucuna ulaşmıştır.

Kurumların uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkilerinin ampirik analizi; verilerine ulaşılabilen 59 ülkenin yer aldığı Birinci Model, bu ülkeler içinde yer alan gelişmiş ekonomilerin incelendiği İkinci Model ve yine bu 59 ülkenin içinde yer alan gelişmekte olan ekonomilerden oluşan Üçüncü Modelden oluşan toplam üç model aracılığıyla incelenmiştir.

Analiz sonuçlarına göre, çalışmada kullanılan *59 ülkenin tamamını kapsayan Birinci Modelde*, mülkiyet haklarının korunması, askeri vesayet, tarifeler, bankacılık sisteminde özel kesimin payı ve işe alma-işten çıkarma değişkenleri; *İkinci Modelde* yargı bağımsızlığı, mülkiyet haklarının korunması, hukuk sisteminin bütünlüğü, marjinal vergi oranı, politik özgürlükler, karaborsa döviz kurları, yabancı yatırımların kısıtlanması, bankacılık sisteminde özel kesimin payı, işe alma- asgari ücret, işe alma-işten çıkarma düzenlemeleri değişkenleri; *Üçüncü Modelde* ise hukuk

sisteminin bütünlüğü, ticaret engelleri ile ilgili düzenlemeler, yabancı yatırımların kısıtlanması, bankacılık sisteminde özel kesimin payı, işe alma- işten çıkarma değişkenleri rekabet gücünü pozitif yönde etkileyen kurumsal göstergeler olmuştur. Üç modelde de yer alıp kurumsal yapı göstergesi olarak rekabet gücünü pozitif yönde etkileyen değişkenler, *bankacılık sisteminde özel kesimin payı* ve *işe alma- işten çıkarma* değişkenleridir. Ayrıca, İkinci ve Üçüncü Model'de yer alan, rekabet gücünü pozitif yönde etkileyen değişkenler ise; *hukuk sisteminin bütünlüğü*, *yabancı yatırımların kısıtlanması*dır.

Diğer taraftan, *Birinci Modelde*, hukuk sisteminin bütünlüğü, transfer ve sübvansiyonlar, marjinal vergi oranı, sivil özgürlükler, ticaret engelleri ile ilgili düzenlemeler, yabancı yatırımların kısıtlanması, işe alma-asgari ücret değişkenleri anlamsız çıkarken; *gelişmiş ülkeler için kurulan İkinci Modelde* para politikası istikrarı ve enflasyon değişkenleri; *gelişmekte olan ülkeler için kurulan Üçüncü Modelde* ise yasal düzenlemelerin niteliği, mülkiyet haklarının korunması, marjinal vergi oranı, politik özgürlükler, tarifeler, negatif reel faiz, işe alma-asgari ücret ve enflasyon değişkenleri *anlamsız* çıkmıştır.

Kurumsal göstergeler arasında yer alan yargı bağımsızlığı, yasal düzenlemelerin niteliği, hükümet harcamaları, politik özgürlükler, karaborsa döviz kurları, para politikası istikrarı, toplu sözleşme ve enflasyon değişkenleri *Birinci Modelde*; yasal düzenlemelerin niteliği, askeri vesayet, hükümet harcamaları, transfer ve sübvansiyonlar, sivil özgürlükler, tarifeler, ticaret engelleri ile ilgili düzenlemeler ve toplu sözleşme değişkenleri *İkinci Modelde*; yargı bağımsızlığı, askeri vesayet, hükümet harcamaları, transfer ve sübvansiyonlar, sivil özgürlükler, karaborsa döviz kurları ve toplu sözleşme değişkenleri ise *Üçüncü Modelde*, beklentilerin tersi sonuçlar ortaya koymuştur.

Kurumcu anlayışa göre, iyi veya zayıf kurumların rekabet gücünü etkileme yönünün, gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler için benzer olması beklenmektedir. Dolayısıyla, iyi kurum olarak gösterilen ve rekabet gücünü arttırması beklenen bir kurumsal yapı göstergesinin, ülkenin kendine özgü yerel koşulları ile birleştiğinde,



rekabet gücünü düşürebileceği veya kötü kurum olarak ifade edilen bir kurumsal yapı göstergesinin ise rekabet gücünü arttırabileceği dikkate alınmamıştır. Örneğin, yapılan ampirik analiz sonuçlarına göre, gelişmiş ülkelerde hükümet harcamaları, transfer ve sübvansiyonlar, tarifeler, ticaret engelleri ile ilgili düzenlemeler gibi değişkenler, ekonomik performans üzerinde olumlu etkilerde bulunmuşlardır. Ayrıca, analiz sonuçlarına göre gelişmiş ülkelerde mülkiyet haklarının korunması, marjinal vergi oranı, tarifeler, para politikası istikrarı, esnek emek piyasaları, enflasyon gibi kurumsal yapı değişkenlerinin anlamsız sonuçlar vermesi de, beklentilerle uyuşmamaktadır.

Uluslararası rekabet gücünün arttırılması için gerekli kurumsal düzenlemeler gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında farklı olabileceği gibi aynı gruba dahil olan ülkelerin kendi arasında da farklılıklar gösterebilmektedir. İyi kurumlar seti olarak sunulan düzenlemeler, ülkelerin kendilerine özgü yerel koşulları ile birleştiğinde beklenenin tersi etkilerde de bulunabilmektedir. Bu nedenle, küreselleşme olgusunun yol açtığı rekabet gücünün arttırılması isteğiyle (rekabet baskısı ile) gerçekleştirilen kurumsal yapı reformları, amacına ulaşmayabilmekte ve bu amaçla çıkarılan yasal düzenlemeler, sadece kağıt üzerinde alınan kararlar olarak kalabilmektedir. Toplumlar benzer kurumlar oluştursalar bile zaman içerisinde kurumların işleyişinde ve toplumların gelişiminde farklılıklar görülebilmektedir.

İyi kurum olarak ifade edilen düzenlemelerin uygulandığı ülkelerde başarıya ulaşabilmesi için, ülkenin ekonomik, sosyal, siyasi alanda sahip olduğu yerel koşullar göz önünde bulundurularak, standart politika reformlarının yerel bilgi ile desteklenmesi ve ülkenin koşullarına göre uyumlaştırılması gerekmektedir. Ülkenin sahip olduğu alt yapı kurumları ve üst yapı kurumlarının birbiriyle uyum içinde olması sağlandığı ölçüde, kurumsal reformlar, ülkenin ekonomik performansına olumlu katkıda bulunabilecektir. Toplumsal değerlere ters düşen bir politikanın uygulanmaya çalışılması, toplumda huzursuzluk yaratarak, çözümden çok yeni sorunlara neden olacaktır. Kurumlarını birbirleri ile uyumlu hale getiremeyen toplumlarda kurumlar işlerliğini ve etkinliğini kaybedecek ve ülkenin rekabet gücü bu durumdan olumsuz etkilenecektir.

Çalışmamızda gelir düzeylerine göre sınıflandırılan gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler üzerinden yapılan ampirik analiz sonuçları, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin kurumsal yapılarının birbirinden tamamen ayrılmadığını da ortaya çıkarmıştır. Buna göre, zengin ve fakir ülkelerin kurumsal yapılarının birbirinden ayrılan noktalarının olmasının yanı sıra birbiri ile benzeşen noktalarının da olduğu, çalışmamızın ikinci bölümünde ülkeler üzerinden yapılan incelemeler sonucunda teorik olarak ortaya konmasının yanı sıra yapılan ampirik analizlerle de bir kez daha desteklenmiştir.

Sonuç olarak, iyi kurumlar diye her ülkede geçerli olan bir kurumsal düzenleme seti bulunmadığı ileri sürülebilir. İyi kurumdan kastedilen şey, ekonomiyi genişletici, büyütücü, rekabet gücünü artırıcı unsurlar ise ve kurumlar, toplumda oynanan oyunun geçerli kuralları olarak tanımlanıyor ise, her toplumda oynanan oyunun kurallarının birbirinden farklı olması, iyi kurumlar setinin de toplumdan topluma farklılaşmasına neden olacaktır. Buna göre nasıl ki, ana akım iktisat bilgisinin evrenselliği tartışılıyorsa, iyi kurumlar kavramının da evrensel geçerliliğinin olup olmadığı rahatlıkla tartışılabilir.

## YARARLANILAN KAYNAKLAR

- Acar, Y. (1998). *Büyüme Teorileri*. Bursa: Uludağ Üniversitesi Basımevi.
- Acemoğlu, D. (2010). Türkiye Hindistan'ı Örnek Almalı, Demokrasi Büyümeyi Hızlandırır. M. Ögütçen (Röp.), *Radikal*. (25.01.2010).  
<http://www.radikal.com.tr/Radikal.aspx?aType=RadikalHaberDetayV3veArticleID=976499veDate=20.10.2011veCategoryID=101> (20.10.2011)
- Acemoğlu, D. (2008). *Introduction to Modern Economic Growth*. USA: Princeton University Pres.
- Acemoğlu D. (2003). Root Causes. *Finance and Developments*,  
<http://zonecours.hec.ca/documents/H2009-1-1900118.AcemogluInstitutions.pdf>, (01.12.2010).
- Acemoglu, D. ve Johnson,S. (2007). Disease and Development: The Effect of Life Expectancy on Economic Growth. *Journal of Political Economy*, 115(6), pp. 925-985.
- Acemoglu, D. ve Johnson,S. (2006). Disease and Development. *NBER Working Paper*, No. 12269.
- Acemoglu, D. ve Johnson,S. (2005). Unbundling Institutions. *Journal of Political Economy*, 113(5), pp. 949-995.
- Acemoğlu, D. ve Robinson, J. A. (2014). *Ulusların Düşüşü*. (3. baskı), (Çev. F.R. Velioglu), İstanbul: Doğan Egmont Yayıncılık ve Yapımcılık Tic.A.Ş.
- Acemoğlu D. ve Robinson, J. (2008a). The Role of Institutions in Growth and Development. *Commission on Growth and Development, Working Paper*, No. 10.
- Acemoğlu, D. ve Robinson, J. A. (2008b). The Persistence and Change of Institutions in the Americas. *Southern Economic Journal*, 75(2), pp.282-299.
- Acemoglu, D., Johnson, S. ve Robinson, J. (2005). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. P. Aghion ve S. Durlauf (Ed.) içinde, *Handbook of Economic Growth*, (pp. 384-473), North Holland, Amsterdam.
- Acemoğlu, D., Johnson, S. ve Robinson, J. (2004). Institution as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. *NBER Working Paper*, No.10481.
- Acemoğlu, D., Johnson, S. ve Robinson, J. (2002). Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. *Quarterly Journal of Economics*, 117(4), pp. 231-1294.

- Acemoğlu, D., Johnson, S. ve Robinson, J. (2001). The Colonial Origins of Comperative Development: An Empricial Investigation. *American Economic Review*, (91), pp.1369-1401.
- Acemoğlu, D., Johnson, S., Robinson, J., ve Thaicharoen, Y. (2003). Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms Volatility, Crises and Growth., *Journal of Monetary Economics*, 50, pp. 49-123.
- Adamczyk, A. (2009). Institutional Changes In The Economies Of Central And Eastern European Countries and The Situation Of The Labour Market. *Ekonomika*. (85), pp. 45-56.
- Adamu, A. (2009). The Effects of Global Financial Crisis on Nigerian Economy. *Working Paper Series*, <http://www.rrojasdatabank.info/crisisdb/onnigeria09.pdf>, (17.03.2011).
- Adanır, F. (2011). Bulgaristan, Yunanistan ve Türkiye Üçgeninde Ulus İnşası ve Nüfus Değişimi. E.J. Zürcher (Der.) içinde, *İmparatorlukatan Cumhuriyete Türkiye'de Etnik Çatışma* (ss.19-26), İstanbul: İletişim Yayınları
- Agbor, J.A. ve Taiwo, O.(2011). The Fundamental Determinants of International Competitiveness in African Countries with Special Reference to the CFA Franc Zone.  
file:///C:/Users/pc/Downloads/TheFundamentalDeterminantsOfInternat\_pr  
eview.pdf (14.03.2014)
- Aguilera, M. B. (2002).The Impact of Social Capital on Labor Force Participation: Evidence from the 2000 Social Capital Benchmark Survey. *Social Science Quarterly*, 83(3), pp. 853-874.
- Ahmad, F. (2002). *Modern Türkiye'nin Oluşumu*. (Çev. Y. Aloğlan), İstanbul: Doruk Yayınevi.
- Ahmad, F. (2007). *Bir Kimlik Peşinde Türkiye*. (2. b.), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Ahsan, S. M. (2001). Institutional Framework and Poverty. *Wider Discussion Paper*, No. 2001/136.
- Ahsan, S.M. ve Oberoi, J. (2003). Inequality, Well-Being and Institutions in Latin America and The Caribbean. *CESifo Working Paper*, No. 846.
- Akalın, G. ve Dilek, S. (2007). Belirsizlik Altında Firma Kararlarının İncelenmesi. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt. XXIII, Sayı. 2.

- Akerlof, G.A. (2000). Limonlar İçin Piyasa: Kalite Belirsizliği ve Piyasa Mekanizması, Mülkiyet Hakları İktisadına Giriş. M. Çokgezen(Çev.), Ö.Demir (Der.) içinde, *Devlet Rekabet Mülkiyet ve İktisat*, Adapazarı: Değişim Yayınları
- Akgün, B. ve Buluş, A. (2005). Politik Kültür ve Kalkınma. M. Kar ve S. Taban (Ed.) içinde, *İktisadi Kalkınmada Sosyal, Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü* (ss.139-169), Bursa: Ekin Kitabevi.
- Aktan, C.C. (1999). *Toplumsal Dönüşüm ve Türkiye*. İstanbul: Ad Kitapçılık A.Ş.
- Aktan, C.C. ve Vural, İ.Y. (2001). *Yeni Ekonomi ve Yeni Rekabet*. Ankara: Türkiye İşveren Sedikaları Konfederasyonu Yayınları.
- Aktan, C.C. (2002). Yolsuzlukla Mücadele Stratejileri. <http://www.canaktan.org/din-ahlak/ahlak/yolsuzlukla-mucadelestratejileri/anasayfayolsuzlukla-mucadele.htm>, (10.01.2011).
- Aktan, C.C ve Çoban, H. (2008). Ekonomik Refaha Ulaşmanın Ötesinde Sağlıklı ve Güçlü Bir Toplum Oluşturmanın Altyapısı: Sosyal Sermaye. *Pazarlama ve İletişim Kültürü Dergisi*, yıl: 7, sayı:26.
- Aktan, C. C. (2010). Yönetişim Kalitesi Yönünden Ülkelerarası Mukayese: Hangi Ülkeler Daha İyi Yönetiliyor? <http://www.canaktan.org/politika/yonetisim/yonetisim-kalitesi.htm> (22.10.2010)
- Aktan, C.C. ve Çoban, H. (2006). Kamu Sektöründe İyi Yönetim İlkeleri. Aktan, C.C. (Ed.) içinde, *Kurumsal Devlet Yönetimi-İyi Devlet Yönetimi İçin Kurallar ve Kurumlar*, Ankara: SPK Yayınları, ss. 17-53.
- Aktan, C. C., Sanver, İ. Ö. ve Sanver, M. R. (2006). Oyunlar, Kurallar ve Düzen. Aktan, C.C. (Ed.) içinde, *Kurallar, Kurumlar ve Düzen*, Ankara: SPK Yayınları, ss. 97-113.
- Alchian, A. (2000). Mülkiyet Hakları İktisadına Giriş, R. Kutlu(Çev.), Ö.Demir (Der.) içinde, *Devlet Rekabet Mülkiyet ve İktisat*, Adapazarı: Değişim Yayınları.
- Alesina, A. ve Perotti, R. (1993). Income Distribution, Political Instability, and Investment. *Nber Working Paper Series*, Working Paper No: 4486.
- Alesina, A. ve La Ferrara, E. (2002). Who Trust Others?. *Journal of Public Economics*, (85), pp. 207-234.
- Alptekin, E. (2009). Menkul Kıymetleştirme ve Küresel Finans Krizindeki Rolü. *Ar-Ge Bülteni*.[http://www.izto.org.tr/NR/rdonlyres/7475BDA1-95B7-4855B3519ADCE4362AFE/11921/menkulk%C4%B1ymetle%C5%9Firme\\_ealptekin.pdf](http://www.izto.org.tr/NR/rdonlyres/7475BDA1-95B7-4855B3519ADCE4362AFE/11921/menkulk%C4%B1ymetle%C5%9Firme_ealptekin.pdf), (17.03.2011).

- Alvarez, I. ve Marin, R. (2013) FDI and Technology as Levering Factors of Competitiveness in Developing Countries. *Journal of International Management*, 19, pp. 232–246
- Alzer, M. ve Dadasov, R. (2013). Financial Liberalization and Institutional Development. *Economics & Politics*, 25(3), pp. 424-451.
- Anderson, J.H. , Lee, Y. ve Murrell, P. (2000). Competition and Privatization Amidst Weak Institutions: Evidence From Mongolia. *Economic Inquiry*, 38(4), pp.527-549.
- Arif, B.W., Kayani, F.N. ve Kayani, U.N. ( 2012). The Interrelationship between Democracy and Economic Growth: Theories and Empirics. *Pakistan Journal of Social Sciences*, 32(1), pp. 199-208.
- Aron, J. (2000). Growth and Institutions: A Review of the Evidence. *The World Bank Research Observer*, 15(1).
- Arrow J. K. (1994). Methodological Individualism and Social Knowledge. *The American Economic Review*, 84 (2).
- Arrunada, B. (2008). Human Nature and Institutional Analysis. E. Brousseau and J.M. Glachant (Ed.) içinde, *New Institutional Economics* (pp. 81-99), New York: Cambridge University Pres.
- Arslan, Ü. (2007). Kurumların İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkisi, Basılmamış Doktora Tezi, Ankara: Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Arslan, İ. (2007). Basel Kriterleri ve Türk Bankacılık Sektörüne Etkileri. Selcuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (18), ss. 49-59.
- Ateş, T. (2004). *Siyasal Tarih*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Augustin Fosu, A., Bates, R. ve Hoeffler, A. (2006). Institutions, Governance and Economic Development in Africa: An Overview. *Journal of African Economies*, 15(1), pp. 1-9.
- Ayal, E. B. ve Karras, G. (1998). Components of Economic Freedom and Growth: An Empirical Study. *Journal of Developing Areas*, 32(3), pp. 327-338.
- Baark, E. (2007). Knowledge and Innovation in China: Historical Legacies and Emerging Institutions. *Asia Pacific Business Review*. 13(3), pp. 337–356.

- Bahçeci, S. (1997). Ortodoks ve Heterodoks İstikrar Programları: Seçilmiş Ülke Örnekleri ve 1994 Türkiye Deneyimi. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı. Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü. Ekonomik Modeller Dairesi Başkanlığı, DPT Uzmanlık Tezi, (DPT. 2477), ISBN 975-19-1795-6, (<http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/politika/bahcecis/istikrar.html>), (03.12.2011).
- Baliamoune, L.M. (2005). Institutions, Social Capital, and Economic Development in Africa: An Empirical Study. *ICER Working Paper*, International Centre for Economic Research, No.18/2005, <http://www.icer.it/docs/wp2005/ICERwp18-05.pdf>, (12.06.2009).
- Banerjee, A. ve Iyer, L. (2005). History, Institutions, and Economic Performance: The Legacy of Colonial Land Tenure Systems in India. *The American Economic Review*. 95(4), pp.1190-1213.
- Baran, P.A. (1957). *The Political Economy of Growth*. New York: Monthly Review.
- Barro, R. J. (2002). Quantity and Quality of Economic Growth. *Working Papers Central Bank of Chile*, 168, Central Bank of Chile, pp. 135-162.
- Barro, R. J. (1997). Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. Nber Working Paper 5698
- Barro, R. J. (1996a). Democracy and Growth. *Journal of Economic Growth*, 1 (1), pp. 1–27.
- Barro, R.J. (1996b). Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. *NBER Working Paper*, No: 5698, pp.1-78.
- Barro, R.J. (1991). Economic Growth in a Cross Section of Countries. *Quarterly Journal of Economics*, 106 (2), pp. 407-443.
- Barro, R. J., ve Mc Cleary, R.M. (2003). Religion and Economic Growth. <http://eco.isu.ac.ir/EDU/dlc/2rd/08/instructor/Religion%20and%20Economic%20Growth.pdf>, (13.03.2011)
- Barro, R. J., ve Mc Cleary, R.M. (2002). Religion and Political Economy in an International Panel. *Nber Working Paper Series*, Harvard University.
- Bell, P. ve Cleaver, H. (2002). Marx's Theory of Crisis as a Theory of Class Struggle. <http://www.thecommoner.org>, (31.10.2012)
- Belloc, M. ( 2006). Institutions and International Trade: A Reconsideration Of Comparative Advantage. *Journal of Economic Surveys*, 20(1).

- Berber, M. ve Artan, S. (2004). Enflasyon ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. *Turkish Economic Association, Discussion Paper 2004/21*.
- Berg A., Ostry, J. D. ve Zettelmeyer J. (2008). What Makes Growth Sustained?. *IMF Working Paper*
- Berggren, N. ve Jordahl, H. (2003). Does Free Trade Really Reduce Growth? Further Testing The Economic Freedom Index. *Public Choice*, 122( 1-2), pp. 99-114.
- Beşkaya, A. ve Manan, Ö. (2009). Ekonomik Özgürlükler ve Demokrasi ile Ekonomik Performans Arasındaki İlişkinin Zaman Serileri ile Analizi: Türkiye Örneği. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5 (10) ss. 47–76.
- Bhappu, A.D. (2001). Japon Ailesi: Japon Şirket Ağları ve Japon Yönetimi İçin Kurumsal Bir Mantık. N. Atsan (Çev.), *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, (2), ss. 156-167.
- Bhattacharyya,S., Dowrick,S. ve Golley,J. (2009). Institutions and Trade: Competitors or Complements in Economic Development?. *The Economic Record*, 85(270), pp. 318–330.
- Bilgin, V. (2007). *Türkiye’de Değişimin Dinamikleri*. Ankara: Lotus Yayınevi
- Birdsall, N. (2007). Do No Harm: Aid, Weak Institutions and the Missing Middle in Africa. *Development Policy Review*, 25 (5), pp. 575-598.
- Bliss, C. ve Di Tela, R. (1997). Does Competition Kill Corruption. *Journal of Political Economy*, 105 (5), pp. 1001-1023.
- Bolt, J. ve Bezemer, D. (2009). Understanding Long-Run African Growth: Colonial Institutions or Colonial Education. *Journal of Development Studies*, 45(1), pp. 24–54.
- Bongardt, A. ve Torres, F. (2007). Institutions, Governance and Economic Growth in the EU: Is There a Role for the Lisbon Strategy. *Intereconomics*, pp.32-42.
- Boratav, K. ve Aksoy, A. (1994). Türkiye Ekonomisinde Yapısal Değişim. *Toplumsal Araştırmalar Vakfı Panel Dizisi 4*, (ss. 21-33), İstanbul: Alan Yayıncılık.
- Boratav, K. (2005). *1980’li Yıllarda Türkiye’de Sosyal Sınıflar ve Bölüşüm*. (2. b.), Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Boratav, K. (2012). *Türkiye İktisat Tarihi 1908-2009*. (17. b.), Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Borrmann, A., Buse, M., ve Neuhaus, S. (2006). Institutional Quality and the Gains from Trade. *Kyklos*, 59(3).



- Boulila, G., Bousrih, L. ve Trabelsi, M. (2008). Social Capital and Economic Growth: Empirical Investigations on the Transmission Channels. *International Economic Journal*, 22(3), pp. 399-417.
- Bourne, C. ve Attzs, M. (2005). Institutions in Caribbean Economic Growth and Development. *Social and Economic Studies*, 54(3), pp. 26-49.
- Boyd, R. ve Richerson, P.J. (1985). *Culture and Evolutionary Process*. Chicago: University of Chicago Pres.
- Bölme, S.M. vd., (2011). İsyân, Müdahale ve Sonrası: Libya’da Dönüşümün Sancıları. *Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı (SETA) Raporu*, No: 5.
- Braudel, F. (1991). *Maddi Medeniyet ve Kapitalizm*. M. Özel (Çev.), İstanbul: Ağaç Yayıncılık.
- Buğra, A. (2003). *Devlet Piyasa Karşıtlığının Ötesinde*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Buğra, A. (2013). *Devlet ve İşadamları*. F. Adaman (Çev.), (8. b.), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Calderon, C. ve Fuentes, R. (2006). Complementarities Between Institutions and Openness in Economic Development: Evidence for a Panel of Countries. *Cuadernos de Economía*, 43, pp. 49-80.
- Can, M. (2003). ABD Hukukunda Yargı Sistemi ve Uyuşmazlıkların Çözümü. *Mevzuat Dergisi*, 6 (69).
- Capra, C., Tanaka, M., Camerer, C.F., Feiler, L., Sovero, V. ve Noussair, C.N.(2009). The Impact of Simple Institutions in Experimental Economies With Poverty Traps. *The Economic Journal*, 119, pp. 977-1008.
- Carlsson, B. (2002). Institutions, Entrepreneurship and Growth: Biomedicine and Polymers in Sweden and Ohio. *Small Business Economics*, 19, pp.105–121.
- Carlsson, F. ve Lundström, S. (2002). Economic Freedom and Growth: Decomposing the Effects. *Public Choice*, 112(3/4), pp. 335-344.
- Cem, İ. (2007). *Türkiye’de Geri Kalmışlığın Tarihi*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları
- Cervellati, M., Fortunato, P. ve Sunde, U. (2008). Hobbes To Rousseau: Inequality, Institutions and Development. *The Economic Journal*, 118, pp.1354-1384.

- Ceylan, C. ve Gürsoy, B. (2011). 2000 Sonrası Türkiye İktisadının Değişimi. Y. Alpaydın ve H. Tunalı (Ed.) içinde, *2000 Sonrası Türkiye'nin Dış Ticaret Politikası* (ss. 209-236), İstanbul: İstanbul Matbaacılık Ltd. Şti. (İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 2011-31).
- Chand, S., Duncan, R. ve Quang, D. (2001). The Role of Institutions in the Development of Vietnam. *Asean Economic Bulletin*, 18(3). pp.276-288.
- Chang, H.J. (2003). *Kalkınma Reçetelerinin Gerçek Yüzü*. T.A. Onmuş (Çev.), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Charnock, G. (2009). Why do Institutions Matter? Global Competitiveness and the Politics of Policies in Latin Amerika. *Capital ve Class*, 33(2), pp.67-99.
- Cheptea, A. (2007). Trade Liberalization and Institutional Reforms. *Economics of Transition*, 15(2), pp. 211–255.
- Chen, Yu. (2008). Opening-up or Institutional Development? Evidence from China. *International Economic Journal*, 22(4), pp.419–430.
- Clague, C., Keefer P., ve diğerleri. (1996). Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies. *MPRA (Munich Personal Repec Archive)*, [http://mpra.ub.unimuenchen.de/25720/1/MPRA\\_paper\\_25720.pdf](http://mpra.ub.unimuenchen.de/25720/1/MPRA_paper_25720.pdf), (08.12.2010)
- Coase, R.H. (2000). Sosyal Maliyet Sorunu. M. Aktaş (Çev.), Ö. Demir (Der.) içinde, *Devlet Rekabet Mülkiyet ve İktisat*, Adapazarı: Değişim Yayınları
- Coase, R.H.(1992). The Institutional Structure of Production. *American Economic Review*, LXXXII (4), pp. 713-719.
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, New Series, (4)16, pp. 386-405.
- Commons, J. R. (1931). Institutional Economics. *American Economic Review*, 21 (4), pp. 648-657.
- Corbo, V., Hernández, L. ve Parro, F. (2005). Institutions, Economic Policies and Growth: Lessons From the Chilean Experience. *Central Bank of Chile Working Papers*, No. 317
- Çalış, Ş. (2011). 2000'li Yıllarda Türkiye'de İstihdam Politikaları. Y. Alpaydın ve H. Tunalı (Ed.) içinde, *2000 Sonrası Türkiye'nin Dış Ticaret Politikası* (ss. 307-323), İstanbul: İstanbul Matbaacılık Ltd. Şti. (İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 2011-31).
- Çavdar, T. (2003). *Türkiye Ekonomisinin Tarihi (1900-1960)*. Ankara: İmge Kitabevi.

- Çokaklı, S. (2002). Bankacılık Sektöründe Yeniden Yapılandırma: Japonya Örneği. *Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, MSPD Çalışma Raporları*, No: 2002/2.
- Çeştepe, H. (2012). Türkiye'nin Seçilmiş Ortadoğu Ülkeleriyle Ticaretinin Analizi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8 (2), ss.23-43
- Çetin, T. (2010). Introduction: The Political Economy of Institutional Change in Turkey. T. Çetin ve F. Yılmaz (Ed.) içinde, *Understanding the Process of Economic Change in Turkey: An Institutional Approach* (pp.xi-xx), New York: Nova Science Publishers, Inc.
- Çetin, T. (2010). The Role of Institutions Over Economic Change in Turkey. T. Çetin ve F. Yılmaz (Ed.) içinde, *Understanding the Process of Economic Change in Turkey: An Institutional Approach* (pp. 21-39), New York: Nova Science Publishers, Inc.
- Çetin, T. (2007). Devletin Ekonomiye Müdahalesinin Kurumsal Maliyeti. <http://www.ceis.org.tr/dergiDocs/makale36.pdf>, (27.10.2010)
- Çetin, T. (2005). Regülasyon İktisadı Üzerine Farklı Yaklaşımlar. *Telekomünikasyon ve Regülasyon Dergisi*, 1(2), ss.106-123.
- Çetin, S. (---). İngiltere'den En İyi Değer Rejimi ve Denetim Sistemi. <http://www.sefacetin.com/SC2f.pdf>, (10.01.2011).
- Çataloluk, C. (2009). Kamu Borçlanması Gerçekleşme Biçimi ve Makro Ekonomik Etkileri: Teorik bir Yaklaşım, Türkiye Örneği. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 12(21), ss. 240-258
- De Asis, M. G. ve Acuna-Alfar, J.(2001). Civic Participation In National Governance. [http://www.worldbank.org/wbi/governance/ac\\_courses.htm](http://www.worldbank.org/wbi/governance/ac_courses.htm), (09.01.2011)
- De Haan, J. ve Siermann Clemens L.J. (1995). New Evidence on the Relationship between Democracy and Economic Growth. *Public Choice*, 86, pp. 175-198.
- Deane, P. (2000). *İlk Sanayi İnkılâbı*. T. Güran (Çev.), 3.b., Ankara: Türk Tarih Kurumu Basımevi.
- Decker, J. H. ve Lım, J. J. (2008). What Fundamentally Drives Growth? Revisiting the Institutions and Economic Performance Debate. *Journal of International Development*, 20, pp.698-725.
- Dell'Anno, R. (2010). Institutions and Human Development in the Latin American Informal Economy. *Const Polit Econ*, 21, pp.207-230.

- Dequech, D. (2006). Institutions and Norms in Institutional Economics and Sociology. *Journal of Economic Issues*, XL(2).
- Dequech, D. (2001). Bounded Rationality, Institutions, and Uncertainty. *Journal of Economic Issues*, XXXV (4)
- Dequech, D. (2000). Fundamental Uncertainty and Ambiguity. *Eastern Economic Journal*, 26 (1), pp.41-60.
- Demir, Ö. (1996). *Kurumcu İktisat*. Ankara: Vadi Yayınları.
- Demir, Ö. (2003). *İktisat ve Ahlak*. Ankara: Liberte Yayınları.
- Demirbugan, M.A. (2006). Trihsel Perspektif İçinde Dönüşüm Öncesinde Doğu Avrupa'daki Ekonomik gelişmeler: Kişi Başına Düşen Reel GSMH Açısından Karşılaştırma. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(1), ss. 112-119.
- Demsetz, H. (2000). Mülkiyet Hakları Teorisine Doğru. A. Çağlayan(Çev.), Ö. Demir (Der.) içinde, *Devlet Rekabet Mülkiyet ve İktisat*, Adapazarı: Değişim Yayınları
- Desai, M. (2011). *Marx'ın İntikamı*. G. Özgür (Çev.), Ankara: Eflatun Basım Dağıtım Yayıncılık Danışmanlık Yatırım ve Tic. Ltd.Şti.
- Dika, S.L. ve Singh, K. (2002). Applications of Social Capital in Educational Literature: A Critical Synthesis. *Review of Educational Research*, 72 (1), pp. 31–60.
- Dinç, C. (2011). 2000 Sonrası Türkiye İktisadının Değişimi. Y. Alpaydın ve H. Tunali (Ed.) içinde, *2000'li Yıllarda Türk Sosyal Devletindeki Değişimler* (ss. 323-356), İstanbul: İstanbul Matbaacılık Ltd. Şti. (İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 2011-31).
- Diop, A., Dufir'not, G. ve Sanon, G. (2010). Is Per Capita Growth in Africa Hampered by Poor Governance and Weak Institutions? An Empirical Study on the ECOWAS Countries. *African Development Review*, 22(2), pp. 265–275.
- Doğan T. ve Sarı, V.İ. (2013). Afrika'nın Kalkınma Trajedisi ve Botsvana Örneğiyle Çıkış Umutları. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 5 (1), ss. 490-501.
- Doğan, G. ve Durgun, B. (2012). Arap Baharı ve Libya: Tarihsel Süreç ve Demokratikleşme Kavramı Çerçevesinde Bir Değerlendirme. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(1), ss. 61-90.
- Doğruel, F. ve Doğruel, S. (2006). *Bıçak Sırtında Büyüme ve İstikrar Arjantin, Brezilya, Meksika, İsrail, Türkiye*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

- Dollar, D. ve Kraay, A. (2003). Institutions, Trade and Growth. *Journal of Monetary Economics*, 50, pp.133–162.
- Doyle, E. ve Martinez-Zarzoso, I. (2011). Productivity, Trade and Institutional Quality: A Panel Analysis. *Southern Economic Journal*, 77(3), pp.726-752.
- Dulbecco, P. ve Yelkouni, M. (2007). Sustainable Development and Institutional Change: Evidence From The Tiogo Forest In Burkina Faso. *Journal of International Development*, J. Int. Dev. 19
- Dumludağ, D. (2010). The Quality of Institutions and Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment in Turkey. T. Çetin ve F. Yılmaz (Ed.) içinde, *Understanding the Process of Economic Change in Turkey: An Institutional Approach* (pp. 131-158), New York: Nova Science Publishers, Inc.
- Dura, Y.C. (2006). Mülkiyet-Verimlilik İlişkisi: Mülkiyet Hakları Teorisi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, Cilt 13, Sayı.2.
- Durlauf, S.N. ve Fafchamps, M. (2004). Social Capital .  
<http://www.economics.ox.ac.uk/members/marcel.fafchamps/homepage/soccap handbook.pdf>, (26.03.2011).
- Durlauf, S. N., Kourtellos, A. ve Tan, C. M. (2011). Is God in the Details? A Reexamination of the Role of Religion in Economic Growth. Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=933989>, (26.03.2011).
- Easterly, W. (2001). Can Institutions Resolve Ethnic Conflict?. *Economic Development and Cultural Change, Policy Research Working Paper*, WPN: 2482,  
[http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/12/15/000094946\\_00111805313095/Rendered/PDF/multi\\_page.pdf](http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/12/15/000094946_00111805313095/Rendered/PDF/multi_page.pdf),  
(08.12.2010)
- Edison, H. (2003). How Strong Are The Links Between Institutional Quality and Economic Performance. *Finance & Development*, 40(2).
- EFW. (2012). Economic Freedom of the World.  
<http://www.freetheworld.com/2013/EFW2013-complete.pdf> (20.03.2014).
- Eğilmez, M. (2012). Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye.  
<http://www.mahfiegilmez.com/2012/12/orta-gelir-tuzag-ve-turkiye.html>,  
(16.12.2012).
- Eichengreen, B. ve Vasquez P. (1999). Institutions and Economic Growth in Postwar Europe: Evidence and Conjecture. pp. 1-65.  
<http://www.econ.berkeley.edu/~eichengr/research/vanark.pdf>, (14.01.2012)

- Ekzen, N. (2009). *Türkiye Kısa İktisat Tarihi*. Ankara: ODTÜ Yayıncılık
- Elliott, K. A. (1997). Corruption as An International Policy Problem: Overview and Recommendations. K. A. Elliott (Ed.) içinde, *Corruption and The Global Economy*, (pp.175-233). Institute for International Economics Publisher.
- Emre, Z. ve Fıkırkoca, E. (2004). Güney Kore ve Türkiye Sermaye Piyasaları. A. Budak (Ed.) içinde, *İstanbul: Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kurumlar Birliği (TSPAKB) Yayınları*, Yayın No: 14.
- Eren, V. (2003). Kamu Yönetiminde Rekabet, Rekabetin Kurumsallaştırılması ve Rekabet Mekanizmaları. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 58 (4), ss. 83-105.
- Esposito, A.G. ve Zaleski, P.A. (1999). Economic Freedom and the Quality of Life: An Empirical Analysis. *Constitutional Political Economy*, (10), pp. 185-197.
- Fedderke, J. (2001). Growth and Institutions. *Journal of International Development*, J.Int. Dev. (13), pp.645-670
- Feldman, E.M. (2001). The Emergence of a New Governance System in Argentina: Institutional Change Politics and Economics. *UMI*, Number:3046988.
- Fellner, A. (2008). Role of culture in economic development: Case study of China and Latin America. *Theses and Dissertations*. Paper 236. University of South Florida Scholar Commons @USF, <http://scholarcommons.usf.edu/etd/236>
- Fialova, K. ve Schneider, O. (2007). Labour Market Institutions and their Effect on Labour Market Performance in the New EU Member Countries. *CESifo Working Paper*, No. 2421.
- Field, J. (2006). *Sosyal Sermaye*. B. Bilgen ve B. Şen(Çev.), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Fine, R. (2002). Marxist Social Thought, History of. *International Encyclopedia of the Social ve Behavioral Sciences*, pp. 9311-9317.
- Foss N.J. ve Klein, P.G. (2008). The Theory of the Firm and Its Critics: A Stocktaking and Assessment. E. Brousseau and J.M. Glachant (Ed.) içinde, *New Institutional Economics* (pp. 425-442), New York: Cambridge University Pres.
- Fosu, A., Bates, R. ve Hoeffler, A. (2006). Institutions, Governance and Economic Development in Africa: An Overview. *Journal of African Economies*, 15 (1), pp. 1-9.

- Frederking, L.C. (2002). Is There an Endogenous Relationship Between Culture and Economic Development. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 48(2), pp.105-126.
- Fukuyama, F. (2005). *Güven-Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*. A. Buğdaycı (Çev.), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Furubotn, E.G. ve Pejovich, S. (1972). Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature. *Journal of Economic Literature*, 10(4), pp. 1137-1162.
- Gani, A. ve Prasad, B.C. (2006). Institutional Quality and Trade in Pacific Island Countries. *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade Working Paper Series*, No. 20, (rev. 2/09)
- Garrouste, P. ve Saussier, S. (2008). The Theories of the Firm. E. Brousseau and J.M. Glachant (Ed.) içinde, *New Institutional Economics* (pp. 23-36), New York: Cambridge University Pres.
- Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB). (2009). Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı (2008–2010).  
[http://www.gib.gov.tr/fileadmin/beyannamerehberi/Kayit\\_disi\\_2009tr.pdf](http://www.gib.gov.tr/fileadmin/beyannamerehberi/Kayit_disi_2009tr.pdf), (04.02.2011)
- Genç, M. (2000). *Osmanlı İmparatorluğunda Devlet ve Ekonomi*. (1.b.), İstanbul: Ötüken Neşriyat A.Ş.
- Gertler, M.S. (2010). Rules of the Game: The Place of Institutions in Regional Economic Change. *Regional Studies*, 44(1), pp. 1–15.
- Gillette, R. (2008). The Effect of Bureaucracy on Corruption: Evidence from the Regions of the Russian Federation.  
<http://dspace.nitle.org/bitstream/handle/10090/6339/s10econ2008gillette.pdf?sequen1>, (18.03.2011).
- Glaser, E., Laibson, L., Scheinkman, D.I., Jose A. ve Soutter, C.L. (2000). Measuring Trust. *Quarterly Journal of Economics*, 115, pp. 811-846.
- Glaser, E.L. (2001). The Formation of Social Capital. J.F. Helliwell (Der.) içinde, *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being*, (s. 381-393).
- Human Resources Development Canada/Organisation for Economic for Economic Cooperation and Growth, Ottawa/Paris.

- Gonzalez Diaz, M. ve Vazquez, L. (2008). Make-or-Buy Decisions: A New Institutional Economics Approach. E. Brousseau and J.M. Glachant (Ed.) içinde, *New Institutional Economics* (pp.255-271), New York: Cambridge University Pres.
- Gørgens, T., Paldam, M. ve Würtz, A. (2007). The Effect of Economic Freedom on Growth: A Dynamic Non-linear Analysis. [http://mit.econ.au.dk/vip\\_htm/awurtz/diverse/growth\\_regulation.pdf](http://mit.econ.au.dk/vip_htm/awurtz/diverse/growth_regulation.pdf), (02.07.2011).
- Gounder, R. (2004). Fiji's Economic Growth Impediments Institutions, Policies and Coups. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 9(3), pp. 301–324.
- Gökalp, M. Faysal vd., (2007). *Ekonomik Davranışlar Üzerinde Etkili Olan Kurumsal Değerler*. Muğla Üniversitesi Yayınları: 83, Rektörlük Yayınları: 61, Muğla: MÜ Basımevi.
- Gökalp, M.F. ve Baldemir, E. (2006). Kurumsal Yapı Ekonomik Büyüme İlişkisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8 (1).
- Gökalp, M.F. ve Baldemir E. ( 2005). Kurumsal Yapı ve Uluslararası Rekabet, M.F. Gökalp ve C.Y. Kesbiç (Ed.) içinde, *Uluslararası Rekabet Sürecinde Türkiye*, İstanbul: Beyaz Yayınları
- Gökalp, N. (2003). Ekonomide Güven Faktörü. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 10(2).
- Gradstein, M. (2004). Governance and Growth. *Journal of Development Economics*, 73, pp.505– 518.
- Greif, A. (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy*. Cambridge University Press.
- Grigorian, D.A. ve Martinez, A. (2000). Industrial Growth and the Quality of Institutions. *Policy Research Working Paper*, WPN: 2475, [http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/12/15/000094946\\_00111605302949/Rendered/PDF/multi\\_page.pdf](http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/12/15/000094946_00111605302949/Rendered/PDF/multi_page.pdf), (08.12.2010)
- Grossman, G.M. ve Helpman, E. (2002). *Special Interest Politics*. Cambridge: MIT Pres.
- Grossman, H.I. (2001). The Creation of Effective Property Rights. *The American Economic Review*, 91(2), pp. 347-352.
- Guiso, L., Sapienza, P. ve Zingales, L. (2003). People's Opium? Religion and Economic Attitudes. *Journal of Monetary Economics*, 50, pp. 225-282.
- Güner, A.O. (1996). *Kültür ve Kalkınma*. Ankara: Türkiye Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Vakfı Yayını



- Gürkan, C. (2007). Veblen, Schumpeter ve Teknoloji. E. Özveren (Der.) içinde, *Kurumsal İktisat* (ss. 237-281), Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Gwartney, J. D., Hall, J.C. ve Lawson, R. (2010). *Economic Freedom of the World: 2010 Annual Report*. Vancouver, BC: The Fraser Institute. Data retrieved from [www.freetheworld.com](http://www.freetheworld.com).
- Gwartney, J. D., Hall, J. ve Lawson, R. (2009). *Economic Freedom of the World: 2009 Annual Report*, <http://www.fraserinstitute.org/researchnews/research/display.aspx?id=13006>
- 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*, 114(1), pp. 83-116.
- Hall, J.C., Sobel, R.S. ve Crowley, G.R. (2010). Institutions, Capital and Growth. *Southern Economic Journal*, 77(2), pp. 385-405.
- Halpern, D.(2001). Moral Values, Social Trust and Inequality-Can Values Explain Crime. *British Journal of Criminology*, 41(2), pp. 236-251.
- Hamilton, W.H. (1932). Institutions. Edwin R., Seligman A. ve A. Johnson (Ed.) içinde, *Encyclopaedia of the Social Sciences*. vol.8, pp. 84-89. Macmillian.
- Harmancı, M. (2004). *Çok Uluslu Şirketler ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları*. Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Araştırma Müdürlüğü, GA-04-1-2.
- Heise, A. (2007). Institutions, market constellations and growth: The case of South Africa. *Annals of Economics and Finance*, 8(2), pp. 313–340.
- Helliwell, J. (1996). Do Borders Matter for Social Capital? Economic Growth and Civic Culture in U.S. States and Canadian Provinces. *NBER Working Paper*, No. 5863, <http://www.nber.org/papers/w5863.pdf>, (08.12.2010)
- Helliwell, J. (1994). Empirical Linkages Between Democracy and Economic Growth. *British Journal of Political Science*, 24(2), pp.225-248.
- Henry, P. B. ve Miller, C. (2008). Institutions vs. Policies: A Tale of Two Islands. *Nber Working Paper Series*, Working Paper 14604.
- Herciu, M. (2013). Measuring International Competitiveness of Romania by Using Porter's Diamond and Revealed Comparative Advantage. *Procedia Economics and Finance*, (6), ss. 273 – 279

- Hira, A. (2009). Learning From The Tigers-Comparing Innovation Institutions In Rapidly Developing Economies With Latin America. <http://www.ejournal.unam.mx/pde/pde156/PDE004015606.pdf>.(8.2.2012).
- Hodgson, G. M. (2004a). Reclaiming Habit for Institutional Economics. *Journal of Economic Psychology*, 25(5), pp.651–660.
- Hodgson, G. M. (2004b). *The Evolution of Institutional Economics: Agency, structure and Darwinism in American Institutionalism*. London: Routledge.
- Hodgson, G.M. (2000). What is the Esence of Institutuional Economics?. *Journal of Economic Issues*. 34(2), pp. 317-329.
- Hodgson, G.M. (1998). The Approach of Institutional Economics. *Journal of Economic Literature*. 36(1), pp.166-192.
- Hughes W. G. ve Gıvans S. W. (2008). State, Institutions and Competitiveness: The Urgency of Institutional Capacity-Building in Jamaica. *The Round Table*, 97(396).
- IMD.(2010). World Competitiveness Yearbook-World Competitiveness Center, <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/index.cfm>
- İnalçık, H. (2013). *Osmanlı İmparatorluğu Klasik Çağ 1300-1600*. (18. b.), R. Sezer (Çev.), İstanbul: Yapı Kredi Yayınları
- Issawı, C. (2000). Osmanlı İmparatorluğu'nun Avrupa Ekonoisindeki Yeri (1600-1914). K. Kahraman (Çev.), K. Karpat (Der.) içinde, *Osmanlı ve Dünya*, (ss. 157-170), İstanbul: Ufuk Kitapları.
- Johnson, O.E.G. (2005). Addressing Ethnicity in Sub-Saharan Africa: Institutions and Agency. *Constitutional Political Economy*, (16), pp. 49–69.
- Jurlin, K. ve Cuckovic, N. (2010). Comparative Analysis of the Quality of European Institutions 2003-2009: Convergence or Divergence. *Financial Theory and Practice*. 34 (1), pp. 71-98.
- Kaiser, H. (2011). 1915-1916 Ermeni Soykırımı Sırasında Ermeni Mülkleri, Osmanlı Hukuku ve Milliyet Politikaları. E.J. Zürcher (Der.) içinde, *İmparatorlukatan Cumhuriyete Türkiye'de Etnik Çatışma* (ss. 123-156), İstanbul: İletişim Yayınları
- Kaldaru, H. ve Parts, E. (2008). Social and Institutional Factors of Economic Development: Evidence From Europe. *Baltic Journal of Economics*, 8(1).
- Karagül, M. ve Akçay, S. (2002). Ekonomik Büyüme ve Sosyal Sermaye: Ampirik Bir Kanıt. *İktisat İşletme ve Finans*, ss.82-90.

- Karanassou, M., Sala, H. ve Snower, D.J. (2004). Unemployment in The European Union: Institutions, Prices and Growth. *CESifo Working Paper*, No. 1247.
- Karpat, K.H. (2009). *Osmanlı'dan Günümüze Kimlik ve İdeoloji*. (2. b.), G. Ayas (Çev. ), İstanbul: Timaş Yayınları.
- Karpat, K.H. (2000). Osmanlı Tarihinin Dönemleri: Yapısal Bir Karşılaştırma Yaklaşımı. T. Küçükcan (Çev.), K. Karpat (Der.), içinde, *Osmanlı ve Dünya*. (ss. 119-155), İstanbul: Ufuk Kitapları.
- Kasper, W. ve Streit, M.E. (1998). Kurumsal İktisat. B. Açıköz (Çev.), <http://www.canaktan.org/ekonomi/kurumsal-iktisat/makaleler/kasper-streit.htm>, (27.10.2010)
- Kaufmann, D. (2003). Rethinking Governance: Empirical Lessons Challenge Orthodoxy. *World Bank Institute*, World Bank, Washington.
- Kaya, S. (2003). Hesap Verme Sorumluluğu, Parlamento ve Sayıştay. <http://www.sayistay.gov.tr/yayin/elek/ekutuphane2.asp?id=413>, (10.01.2011).
- Kaya, Y. (2011). 2000 Sonrası Türkiye İktisadının Değişimi. Y. Alpaydın ve H. Tunalı (Ed.) içinde, *Bankacılık ve Finans Politikaları* (ss. 151-208), İstanbul: İstanbul Matbaacılık Ltd. Şti. (İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 2011-31).
- 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).
- Kerber, W. (2006). Competition, Knowledge and Institutions. *Journal of Economic Issues*, XL(2 ).
- Kesbiç, C.Y., Baldemir, E. ve Doğan, S. (2005). Rekabet Gücü Ölçümü ve Önemi: Türk Tarım Sektörü İçin Bir Analiz. <http://www.ekonometriderengi.org/bildiriler/o10s3.pdf>, (03.01.2014).
- Keyder, Ç. (1995). *Türkiye'de Devlet ve Sınıflar*. (4.b.), İstanbul: İletişim Yayınları
- Keyder, Ç. (2004). *Memâlik-i Osmaniye'den Avrupa Birliği'ne*. (2.b.), İstanbul: İletişim Yayınları
- Khan, Z.B. ve Sokolof, K.L. (2001). The Early Development of Intellectual Property Institutions in the United States. *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), pp. 233-246.
- Khan, Z.B. (1995). Property Rights and Patent Litigation in Early Nineteenth- Century America. *The Journal of Economic History*, 55(1), pp. 58-97.

- Kharlamova, G. ve Vertelieva, O. (2013). The International Competitiveness of Countries: Economic-Mathematical Approach. *Recent Issues In Economic Development*, 6 (2), pp. 39-52.
- Kheralland, M. ve Kirsten, J. (2001). The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries. *MSSD Discussion Paper*, No. 41.
- Knack, S. ve Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff ? A Cross – Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), pp. 1251-1288.
- Knack, S. ve Keefer, P. (1995). Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. *Economics and Politics*, 7(3).
- Kotler, P., Jatusripak, S., ve Maesincee, S. (2005). *Ulusların Pazarlanması- Ulusal Refahı Oluşturmada Stratejik Bir Yaklaşım*.(2.b) A. Buğdaycı (Çev.), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Kotan, Z. (2002). *Uluslararası Rekabet Gücü Göstergeleri Türkiye Örneği*. TCMB Araştırma Genel Müdürlüğü.
- Kozlu, C. (1994). *Türkiye Mucizesi İçin Vizyon Arayışları ve Asya Modelleri*. Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Kösemihal, N. Ş. (1995). *Sosyoloji Tarihi*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Kurueger, A. O. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Economic Review*, 64(3), pp. 291-303.
- Lambsdorff, J. G. (2007). *The Institutional Economics of Corruption and Reform*, Cambridge University Press.
- Le, T. (2009). Trade, Remittances, Institutions and Economic Growth. *International Economic Journal*, 23(3), pp. 391–408.
- Leblang, D.A. (1996). Property Rights, Democracy and Economic Growth. *Political Research Quarterly*, 49 (1).
- Levchenko, A.A. (2004). Institutional Quality and International Trade. *IMF Working Paper*, WP/04/231.
- Lian, A.Y. G. (2007). Sociological Viewpoints on Technology: General Assumptions and Framework. *Akademika*, (71), pp. 61-73.

- Libecap, G.D. (2008). Transaction Costs, Property Rights, and the Tools of the New Institutional Economics: Water Rights and Water Markets. E. Brousseau and J.M. Glachant (Ed.) içinde, *New Institutional Economics* (pp. 272-291), New York: Cambridge University Pres.
- Lloyd, K.E. (1985). Behavioral Anthropology: A Review of Marvin Harris' Cultural Materialism. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, (43), pp.279-287.
- Luiz, J. M. (2009). Institutions And Economic Performance: Implications For African Development. *Journal of International Development*, J. Int. Dev. (21).
- Luthria, M. (2002). Supporting Technology Generation and Diffusion at the Firm Level. I. Nabi (Ed) içinde, *Building Competitive Firms: Incentives and Capabilities*, (pp.98-117), Washington: World Bank Publications.
- Mansfield, Z. (2014). Küresel Sistemede Endeksler Tuzağı. <http://www.turcomoney.com/yazar/kuresel-sistemde-endeksler-tuzagi.html>. (01.12.2014).
- Marangos, J. ve Astroulakis, N. (2009). The Institutional Foundation of Development Ethics. *Journal of Economic Issues*, XLIII (2), pp. 381-388.
- Marsot, A.L.A. (2010). *Mısır Tarihi Arapların Fethinden Bugüne*. G.Ç. Güven (Çev.), İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Mauro, P. (1995). Corruption and Growth. *The Quarterly Journal of Economics*,. 110 (3), pp. 681-712.
- Matur, E.P. (2007). Kurumsal İktisat Açısından Firma Kuramı. E. Özveren (Der.) içinde, *Kurumsal İktisat* (ss.283-307), Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Mehlum, H., Moene, K. ve Ragnar, T. (2006). Institutions and The Resource Curse. *The Economic Journal*, (1169).
- Merette, M. (2000). Post-Mortem of a Stabilization Plan: The Collor Plan in Brazil. *Journal of Policy Modelling*, 22(4), pp.417-452.
- Meyer, D.C. (2008). *France An Outline of History*. Scholl of Modern Languages and Cultures The University of Hong Kong.
- Milgrom, P., North, D. ve Weingast, B. (1990). The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs. *Economics and Politics*, 2 (1), pp.1-23.
- Mijiyawa, A. G. (2008). Sustained Economic Growth: Do Institutions Matter, and Which One Prevails?. *Cato Journal*, 28(3), pp.385-420.

- Morel, E. (2000). *Türkiye ve Reformları*. S. Belli (Çev.), Ankara: Ütopya Yayınevi
- Nakano, T. (2004). Hegel's theory of economic nationalism: political economy in the Philosophy of Right. *Euro. J. History of Economic Thought*, 11 (1), pp. 33-52.
- Nee, V. (2003). The New Institutionalism in Economics and Sociology. *CSES Working Paper Series*, No.4.
- Nee, V. (2009). Bureaucracy and Financial Markets. [http://www.economyandsociety.org/publications/wp45\\_neeopper\\_09.pdf](http://www.economyandsociety.org/publications/wp45_neeopper_09.pdf), (18.03.2011).
- Nelson, R.R. (2007). Institutions and Economic Growth: Sharpening the Research Agenda. *Journal of Economic Issues*, XLI (2).
- Nelson, R. R. ve Winter, S.G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Nelson, R.R. ve Phelps, E.S. (1966). Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth. *American Economic Review*, 56 (2), pp. 69-75.
- Nelson, M.A. ve Singh, R.D. (1998). *Democracy, Economic Freedom, Fiscal Policy and Growth in LDCs: A Fresh Look*. Economic Development and Cultural Change, Chicago: The University of Chicago. ss. 677-696.
- Nişancı, Ş. (2002). *15-16. Yüzyıllarda Osmanlı İktisat Zihniyeti*. İstanbul: Okumuş Adam Yayınları
- North, D.C. (2010). *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*. (2.b.), G.Ç. Güven (Çev.), İstanbul: Sabancı Üniversitesi.
- North, D.C. (2003). The Role Of Institutions In Economic Development. *United Nations Economic Commission For Europe, Discussions Paper Series*, No: 2003.2.
- North D.C. (1997). Yeni Kurumsal İktisadın Geçiş Ekonomilerinin Sorununu Anlamaya Katkısı. G. Sonkur (Çev.), <http://www.canaktan.org/ekonomi/kurumsaliktisat/makaleler/gazi-sonkur.htm>, (27.10.2010)
- North, D.C. (1995). The New Institutional Economics and Third World Development. J. Harris, J. Hunter ve C. Lewis (Der.) içinde, *The New Institutional Economics and Third World Development* (pp.17-27), London: Routledge.
- North, D.C., (1994). Economic Performance Through Time. *The American Economic Review*, (84).

North, D.C., ve Wallis, J.J. (1994). Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History: A Transaction Cost Approach, *JITE*, 150 (4).

North D.C., (1990). Kurumlar ve Kurumsal Değişim. B. Açıkgöz (Çev.), <http://www.canaktan.org/ekonomi/kurumsal-iktisat/makaleler/kurumsal-north.htm>, (22.10.2010)

North, D. ve Weingast, B. (1989). Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutional Governing Public Choice in Seventeenth-Century England. *Journal of Economic History*, 49(4), pp.803-832.

Nunnekamp, P. ve Spatz, J. (2003). Foreign Direct Investment Countries: How Relevant are Host-Country and Industry Characteristics?”, Kiel Institute for World Economics, *Kiel Working Paper*, No. 1176, July 2003.

Nye, J. (2008). Institutions and the Institutional Environment. E. Brousseau and J.M. Glachant (Ed.) içinde, *New Institutional Economics* (s.67-80), New York: Cambridge University Pres.

Ocampo, J.A. (2002). Rethinking the Development Agenda. *Cambridge Journal of Economics*, 26, pp. 393-407.

OECD, (2001). Engaging Citizens in Policy-making: Information, Consultation and Public Participation. No.10, <http://www.oecd.org/dataoecd/24/34/2384040.pdf>, (09.01.2011).

OECD, (2000). Building Public Trust: Ethics Measures in Oecd Countries. No.7, <http://www.oecd.org/dataoecd/24/34/2384040.pdf>, (10.01.2011).

Olson, M. (1996). Distinguished Lecture on Economics in Government: Big Bills Left on The Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor. *Journal of Economic Perspectives*, 10 (2), pp. 3-24.

Omori, T. (2000). Balancing Economic Growth With well-being, İmplication of Japanese Experience. *Symposium on Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth well-being*, Human Resources of Canada and OECD, March

Opper, S. (2008). New Institutional Economics and Its Application on Transition and Developing Economies. E. Brousseau and J.M. Glachant (Ed.) içinde, *New Institutional Economics* (pp. 389-405), New York: Cambridge University Pres.

- Oxley, J. E. ve Silverman, B.S. (2008). Inter-Firm Alliances: A New Institutional Economics Approach. E. Brousseau and J.M. Glachant (Ed.) içinde, *New Institutional Economics* (pp. 209-234), New York: Cambridge University Pres.
- Owen, R. Ve Pamuk, Ş. (2002). *20. Yüzyılda Ortadoğu Ekonomileri Tarihi*. A. Edirne (Çev.), İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları.
- Owen, R. (1993). *The Middle East in the World Economy 1800-1914*. London: I.B.Tauris&Co Ltd.
- Owen, R. (1997). *State, Power&Politics in the Making of the Modern Middle East*. London: Routledge.
- Öniş, Z. ve Şenses, F. (2003). Rethinking the Emerging Post-Washington Consensus: A Critical Appraisal. *Middle East Technical University Economic Research Center Working Paper in Economic*, 03/09
- Öztürk, N. (2006). Ekonomide Devletin Değişen Rolü. *Amme İdaresi Dergisi*, 39(1), ss.17-38.
- Özveren, E. (2007). Kurumsal İktisat: Aralanan Kutu. E. Özveren (Der.) içinde, *Kurumsal İktisat* (ss.15-43), Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Paldam, M., ve Würtz, A. (2003). The Big Bend: Economic Freedom and Growth. Universty of Aarhus.
- Pamuk, Ş. (2014). *Türkiye'nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi*. (3.b), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Pamuk, Ş. (2013). *Osmanlı Ekonomisi ve Kurumları*. (Çev. G. Aksay), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Pamuk, Ş. (2012). *Osmanlıdan Cumhuriyete Küreselleşme, İktisat Politikaları ve Büyüme*. (Çev. G. Aksay), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Pamuk, Ş. (2010). Economic Growth and Institutional Change in Turkey Before 1980. T. Çetin and F. Yılmaz (Ed.) içinde, *Understanding the Process of Economic Change in Turkey: An Institutional Approach* (pp.3-19), New York: Nova Science Publishers, Inc.
- Pamuk, Ş. (2007). Economic Change in Twentieth Century Turkey: Is the Glass More than Half Full?. *The American University Of Paris- The AUP Visiting Scholar Working Paper Series*, No. 41.
- Parada, J. (2002). Original Institutional Economics and New Institutional Economics Revisiting The Bridges (or the divide). *Oeconomicus*, Volume, (VI).



- Parasız, İ. (2003). *İkinci Kuşak Kalkınma Politikaları ve Reformlar*. Bursa: Ezgi Kıtabevi.
- Parkin, M., Powell, M. ve Matthews, K. (2000). *Economics* (4th edition). England: Addison Wesley, Pearson Education Limited.
- Parto, S. (2005). Economic Activity and Institutions: Taking Stock. *Journal Of Economic Issues*, XXXIX (1).
- Pereira, C., Singh, S.P. ve Mueller, B. (2011). Political Institutions, Policymaking and Policy Stability in Latin America. *Latin American Politics and Society*. 53(1), pp.59-89.
- Pessali, H.F. ve Fernandez, R.G. (1999). Institutional Economics at the Micro Level? What Transaction Costs Theory Could Learn from Orginial Institutionalism (In the Spirit of Building Bridges). *Journal of Economic Issues*, XXXIII (2).
- Platteau, J.P. (2008). The Causes of Institutional Inefficiency: A Development Perspective. E. Brousseau and J.M. Glachant (Ed.) içinde, *New Institutional Economics* (pp. 443-462), New York: Cambridge University Pres.
- Piketty, T. (2014). *Yirmibirinci Yüzyılda Kapital*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Pillath, C. H. (2006). Cultural Species and Institutional Change in China. *Journal of Economic Issues*, XL (3).
- Prasad, A. ve Reddy, C. P. (2009). Global Financial Crisis and Its İmpact on İndia. *J Soc Sci*, 21(1), pp.1-5.
- Presbitero, A.F. (2006). Institutions and Geography as Sources of Economic Development. *Journal of International Development*, J. Int. Dev. (18), pp.351-378.
- Powell, B. (2003). Economic Freedom and Growth: The Case of The Celtic Tiger. *Cato Journal*, 22(3), pp. 431-448.
- Poyraz, H.). (2008). Siyasi Ahlakın Coğrafi Sınırları: Ahlak Felsefesi ve Siyaset. [www.yerelsiyaset.com/pdf/ocak2008/5.pdf](http://www.yerelsiyaset.com/pdf/ocak2008/5.pdf), (27.11.2010).
- Property Right Alliance. (2009) International Property Right Index (IPRI) 2009 Report, Washington.
- Property Right Alliance. (2008) International Property Right Index (IPRI) 2008 Report, Washington.

- Pryce-Jones, D. (2011). Arab Agony. *National Review*, 63(3), pp. 16-18.
- Pur, K.A. ve Moore, M. (2010). Ambiguous Institutions: Traditional Governance and Local Democracy in Rural South India. *Journal of Development Studies*, 46 (4), pp. 603–623.
- Putnam, R.D. (1993). *Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- PwC, (2012) Aile Şirketleri: 21. Yüzyılın Vazgeçilmez İş Modeli -“PwC Küresel Aile Şirketleri Araştırması 2012 Türkiye Sonuçları”, <http://www.pwc.com.tr/ailesirketi>
- Rand Europe (NL). 2002. National Dependability Policy Environments-İreland. [http://www.ddsi.org/htdocs/Documents/final%20docs/DDSI\\_Country\\_Reports\\_Final\\_Ireland.pdf](http://www.ddsi.org/htdocs/Documents/final%20docs/DDSI_Country_Reports_Final_Ireland.pdf). (15.02.2012).
- Redek, T. ve Susjan, A. (2005). The Impact of Institutions on Economic Growth: The Case of Transition Economies. *Journal Of Economic Issues*, XXXIX (4).
- Reverte, C. (2008). Institutional Differences in EU Countries and Their Relationship With Earnings Management Differences Implications For The Pan-European Stock Market. *Journal of Accounting ve Organizational Change*, (4)2, pp. 182-200.
- Richter, R. (2005). The New Institutional Economics: Its Start, Its Meaning, Its Prospects. *European Business Organization Law Review*, ( 6), pp.161-200.
- Riker, W.H. ve Weimer, D.L. (1995). The Political Economy of Transformation: Liberalization and Property Rights. J.S. Banks ve Hanushek, E.A. (Ed.) içinde, *Modern Political Economy, Old Topics, New Directions*, (pp.80-101). New York: Cambridge University Pres.
- Rodrik, D. (2009). *Tek Ekonomi Çok Reçete: Küreselleşme, Kurumlar ve Ekonomik Büyüme*. N. Domaniç (Çev.), Ankara: Eflatun Yayınevi
- Rodrik, D. ve Subramanian, A. (2003). The Primacy of Institutions. *Finance and Development*, 40(2).
- Rodrik, D., Subramanian, A. ve Trebbi, F. (2002). Institutions Rule: The Primacy Of Institutions Over Geography And Integration In Economic Development. *Nber Working Paper Series, National Bureau Of Economic Research*1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138.
- Rodrik, D. (2000a). Institutions For High-Quality Growth: What They are and How to Acquire Them. *Studies in Comparative International Development*, 35(3), pp. 3-31.

- Rodrik, D. (2000b). *Yeni Küresel Ekonomi ve Gelişmekte Olan Ülkeler, Dışa Açılma Nasıl Gerçekleştirilmeli?* S.Gül (Çev.), İstanbul: Sabah Kitapları Çağdaş Bakışlar Dizisi.
- Rodrik, D. (1999). Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses. *Journal of Economic Growth*, 4(4), pp. 385–412
- Rosenbaum, E.F. (2001). Culture, Cognitive Models, and the Performance of Institutions in Transformation Countries. *Journal of Economic Issues*, XXXV(4), pp.889-909.
- Rosenberg, N. ve Birdzell Jr, L.E. (1992). *Batı Nasıl Zengin Oldu, Endüstri Dünyasının Ekonomik Değişimi*. E. Güven (Çev.), İstanbul: Form Yayınları.
- Sachs, J.D. (2003). Institutions Matter, but not for Everything. *Finance ve Development*, 40(2).
- Saikal, A. (2011). Authoritarianism, revolution and democracy: Egypt and beyond. *Australian Journal of International Affairs*, 65(5), pp. 530-544.
- Sakal, M. ve Kitapçı, İ. (2009). Siyasal Ahlak Dışı Davranışlara Farklı Bir Çözüm: Anayasal İktisat ve Ahlak Anlayışı. *Sosyo Ekonomi*, (2), <http://www.sosyoekonomi.hacettepe.edu.tr/090202.pdf>, (27.10.2010).
- Samuels, W. J. (1991). Kurumsal İktisat. İ.Y.Vural ve A.Çalışkan (Çev.), [http://www.canaktan.org/ekonomi/anayasal\\_iktisat/diger\\_yazilar/vuralkurumsaliktisat.pdf](http://www.canaktan.org/ekonomi/anayasal_iktisat/diger_yazilar/vuralkurumsaliktisat.pdf), (16.09.2010).
- Sander, O. (1998). *Siyasi Tarih İlk Çağlardan 1918'e*. (6.b.), Ankara: İmge Kitabevi
- Sarıbaş, H. (2009). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Bir Panel Veri Analizi. *Finans Politik Ekonomik Yorumlar*, (538).
- Saygılıoğlu N. ve Arı, S. (2002). *Etkin Devlet Kurumsal Bir Tasarı ve Politika Önerisi*. Sabancı Üniversitesi Yayınları.
- Savaş, V. (2007). *İktisatın Tarihi*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Savaşan, F. (2005). Kayıtdışı Ekonomi ve Kalkınma. M. Kar ve S. Taban (Ed.) içinde, *İktisadi Kalkınmada Sosyal, Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü* (ss.221-267), Bursa: Ekin Kitabevi.
- Schneider, P.H. (2005). International Trade, Economic Growth and Intellectual Property Rights: A Panel Data Study of Developed and Developing Countries. *Journal of Development Economics*, 78, pp. 529 – 547

- Schmidt-Hebbel, K. (2008). Chile's Growth and Development: Leadership, Policy-making Process, Policies and Results. *Central Bank of Chile Working Papers*, No: 507.
- Schmidt-Hebbel, K. (2006). Chile's Economic Growth. *Cuadernoh de Economia*, 4 (3), pp. 5-48.
- Schumpeter, J.A. (2003). *Capitalism, Socialism and Democracy*. This edition published in the Taylor ve Francis e-Library, (I. published in the UK in 1943).
- Sennett, R. (2011). *Yeni Kapitalizmin Kültürü*. İstanbul: Ayrıntı Yayınları
- Seyidoğlu, H. (2009). *Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama*. 17.b. İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Shimp, K. (2009). The Validity of Karl Marx's Theory Of Historical Materialism. *Major Themes in Economics*, (Spring).
- Shirley, M. M. (2008). *Institutions and Development*. UK/USA: Edward Elgar Publishing Limited.
- Shirley, M. M. (2003). What does Institutional Economics Tell us About Development ?. *Working Paper ISNIE*.
- Sirowy, L. Ve Inkeles, A. (1990). The Effecs of Democracy on Economic Growth and Inequality: A Review. *Studies in Comparative International Development*, 25(1), pp.126-157.
- Skocpol, T. (1987). *States and Social Revolutions: A Comparetive Analysis of France, Russia and China*. Cambridge: Cambridge University Pres.
- Smith, A. (2004). *Ulusların Zenginliği*. A. Yunus ve M. Bakırcı (Çev.), İstanbul: Alan Yayıncılık
- Sözen, S. (2011). Türkiye'de Demokratikleşme ve Kamu Yönetimi Reformu: Son On Yıla Genel Bir Bakış. *Türk İdare Dergisi*, 473, ss. 133-148
- Spiller, P.(1995). Regulatory Commitment and Utilities' Privatization: Implications for Future Comparative Research. J.Banks and E. Hanusheck (Ed.) içinde, *Modern Political Economy, Old Topics, New Directions*, (pp.63-79). New York: Cambridge University Pres.
- Stiglitz, J. (1998). More Instruments and Broader Goals Moving Toward the Post-Washington Consensus. *United Nations Universty/ WIDER*, Helsink.
- Stroup, R. L. (2003). *Eco-nomics, What Everyone Should Know About Economics and the Environment*. Cato Institute, Washington, D.C.

- Storz, C. (2008). Innovation, Institutions and Entrepreneurs: The Case of ‘Cool Japan’. *Asia Pacific Business Review*, 14(3), pp. 401–424.
- Subramanian, A. (2007). The Evolution of Institutions in India and its Relationship with Economic Growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 23 (2), pp. 196–220.
- Svensson, J. (1998). Investment Property and Political Instability: Theory and Evidence. *European Economic Review*, (42), pp. 1317-1341.
- Şahin, Ö. (2011). *Afrika Ülke Profilleri Serisi Senegal Cumhuriyeti*. Ankara Üniversitesi Afrika Çalışmaları Araştırma ve Uygulama Merkezi (AÇAUM).
- Şan, M.K. ve Haşlak, İ. (2012). Asimilasyon ile Çokkültürlülük Arasında Amerikan Anaakımını Yeniden Düşünmek. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 7(1), ss. 29-54.
- Şenalp, M.G. (2007). Düünden Bugüne Kurumsal İktisat. E.Özveren (Der.) içinde, *Kurumsal İktisat*, (ss. 45-92), Ankara: İmge Kitabevi
- Tang, S.H.K., Groenewold, N. ve Leung, C.K.Y. (2003). Institutions Technological Change and Macroeconomic Volatility Crises and Growth: A Robust Causation. [www.cuhk.edu.hk/eco/staff/hktang/personal.htm](http://www.cuhk.edu.hk/eco/staff/hktang/personal.htm), (12.03.2011).
- Tanzi, V. ve Davoodi, H. (1997). Corruption, Public Investment and Growth. *IMF Working Paper*, WP/97/139, Washington:IMF
- Tatoğlu, F.Y. (2013). *Panel Veri Ekonometrisi Stata Uygulamalı*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Tayyar, A. ve Çetin, B. (2013). Liberal İktisadi Düşüncede Devlet. *C.Ü. İİBF Dergisi*, 14(1), ss107-120.
- Tavares, J. ve Wacziarg, R. (2001). How Democracy Affects Growth. *European Economic Review*, 45. pp. 1341-1378.
- T.C. Dakar Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği. (2012). Senegal’in Genel Ekonomik Durumu Dış Ticaret Mevzuatı ve Türkiye ile Ekonomik Ticari İlişkileri.
- TCMB Başkanı Durmuş Yılmaz’ın, TCMB’nın 11. Kuruluş Yıldönümü Etkinlikleri Kapsamındaki, “Makroekonomik Hedeflere Ulaşmada Rekabet Politikası ve Uygulamalarının Rolü” Başlıklı Açılış Konuşması, Ankara: 26 Mart 2008.
- TCMB, (2006). Finansal İstikrar ve Merkez Bankaları. Eylül, (3).
- Temple, J. ve Johnson, P.A. (1998). Social Capability and Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 113(3), pp.965-990.

- The World Bank. (2012). *World Development Indicators 2012*, <http://data.worldbank.org>, (31.12.2013).
- Thomas, M. A. ve Meagher, P. (2004). A Corruption Primer: An Overview of Concepts in the Corruption Literature., *The IRIS Discussion Papers on Institutions and Development*, Paper No. 04/03.
- TMMOB. (2007). TMMOB Sanayi Kongresi Oda Raporu.
- Toboso, F. (2001). Institutional Individualism and Institutional Change: The Search for a Middle Way Mode of Explanation. *Cambridge Journal of Economics*, 25 (6), pp. 765-783.
- Toraman, C. (2002). Muhasebe Denetiminde Etik ve Enron Örneği. *Mali Çözüm Dergisi*, 59, ss.1-10.
- Tornell, A. (1997). Economic Growth and Decline with Endogenous Rights. *Journal of Economic Growth*, (2), pp. 219-250.
- Turan, T. ve Turan, E.T. (2011). Libya'nın Tarihsel Gelişimi Çerçevesinde Senusilik, Türk-Senusi ve Türkiye-Libya İlişkileri, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 19(4), ss. 190-206.
- Türkkahraman M. (2006). *Toplum ve Temel Toplumsal Kurumlar-Kurumlar Sosyolojisine Giriş*, Ankara: Alp Yayınevi
- Ulmana, S.R. (2013). Corruption and National Competitiveness in Different Stages of Country Development. *Procedia Economics and Finance* 6, pp.150 – 160.
- Uslu, S. (2009). Nedenleri ve Sonuçları Açısından Küresel Kriz. *Köprü Dergisi*, <http://www.koprudergisi.com/index.asp?Bolum=EskiSayilarveGoster=YaziveNo=983>
- Uzay, N. (2002). Kamu Büyüklüğü ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği (1970-1999). *Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi*, 19, ss. 151-172.
- Ünsal, E. (2007). *İktisadi Büyüme*. Ankara: İmaj Yayıncılık.
- Vatikiotis, P.J. (1991). *The History of Modern Egypt From Muhammad Ali to Mubarak*. (4. ed.). London: Weidenfeld and Nicolson.
- Veblen, T. (2005). *Aylak Sınıfın Teorisi*. Z. Gültekin (Çev.), İstanbul: Babil Yayınları.
- Veblen, T.(1919). *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essay*. New York, Huebsch.

- Veblen, T.(1914). *The Instinct of Workmanship: And the State of the Industrial Arts*. New York, N.Y.: Macmillan
- Veblen, T. (1909). The Limitations of Marginal Utility. *The Journal of Political Economy*. 17(9), pp. 620-636.
- Veblen, T. (1898). Why Is Economics Not an Evolutionary Science. *The Quarterly Journal of Economics*. 12(4), pp. 373-397.
- Veblen, T. (---). *The Theory of the Leisure Class*. Oxford: Oxford University Press.
- Wang, T.Y., Chien, S. ve Kao, C. (2007). The Role of Technology Development in National Competitiveness — Evidence From Southeast Asian Countries. *Technological Forecasting & Social Change*, 74, pp.1357–1373.
- Wagener, H.J. (1976). Marx's Economics As A Theory Of Economic Systems. *De Economist*. (124), Nr. 4, pp.422-440.
- Weber, M. (2005). *Bürokrasi ve Otorite*. H.B. Akın (Çev.), Ankara: Adres Yayınları
- Weber, M. (1999). *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu*. Z.Gürata (Çev.), Ankara: Ayraç Yayınevi
- Weiss, L. ve Hobson J.M. (1999). *Devletler ve Ekonomik Kalkınma-Karşılaştırılmalı Bir Tarihsel Analiz*. K. Dündar (Çev.), Ankara: Dost Yayınevi
- Williamson, O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economics Literature*, (.38), pp.595-613.
- Williamson, O.E. (1985). *The Economic Institutions Of Capitalism Firms, Markets, Relational Contracting*. Newyork: The Free Pres.
- Williamson, J. (1990). What Washington Means by Policy Reform. J. Williamson (Ed.), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* November 2002 .
- Wilson, M.C. (2007). Uncertainty and Probability in Institutional Economics. *Journal of Economic Issues*, XLI (4).
- WB-World Bank, (1994). *Governance: The World Bank's Experience*, Washington D.C.
- WDR. (2002). Dünya Kalkınma Raporu.
- WEF- World Economic Forum. (2009). The Global Competitiveness Report 2009-2010, <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>
- Wolferen, K.V. (1992). *Japon Gücünün Sırrı*. İ. Kurmuş (Çev.), Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları

- Wohlforth, W.C. (1999). The Stability of Unipolar World. *International Security*, 24 (1), pp.5-41.
- Yang, K. (2010). Understanding China's Rise: Institutions, Reform and Pragmatism. *Public Administration Review*.  
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.15406210.2009.02126.x/abstract>. (01.12.2011).
- Yapraklı, S. (2008). Kurumsal Yapının Ekonomik Büyümeye Etkisi: Üst Orta Gelir Düzeyindeki Ülkeler Üzerine Bir Uygulama. *Ege Akademik Bakış / Ege Academic Review* 8 (1), ss.301 – 317.
- Yeldan, E. (2001). *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Yıldırım, S. (2009), Kurumsal İktisat Bağlamında Ülkeler Arası Büyüme Farklılıklarının Panel Veri Analizi, Basılmamış Doktora Tezi, Eskişehir: Eskişehir Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Yıldırım, Z. (2012). Türkiye’de İfade ve Basın Özgürlüğü Sorunu; Avrupa Birliği Uyum Sürecinde İfade ve Basın Özgürlüğü Alanında Yapılan Çalışmalar. *Erzincan Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, XVI (1-2), ss. 53-86.
- Yılmaz, M.E. (2012). Kaddafi Sonrası Libya’da Siyasal Dönüşüm. *Akademik Orta Doğu*, 7(1).
- Yılmaz, S. (2008). Çin Stratejisi.  
<http://www.beykent.edu.tr/WebProjects/Uploads/yilmaz-aralik.pdf>. (01.12.2011).
- Zafirovski, M.Z. (2000). Spencer is Dead, Long Live Spencer: Individualism, Holism, and the Problem of Norms. *British Journal of Sociology*, 51 (3), pp. 553-579.
- Zak, P.J. (2002). Institutions, Property Rights, and Growth. *Louvain Economic Review*, 68(1-2).
- Zak P.J ve Knack, S. (2001). Trust and Growth. *The Economic Journal*, 111(470), pp. 295-321.
- Zijderveld, A.C. (1985). *Soyut Toplum*. C.Cerit (Çev.), İstanbul: Pınar Yayınları
- Zulauf, L. ve Grierson, P. (2002). Enron: The Good, The Bad, The Lessons. *International Business & Economics Research Journal*, 1(11), pp. 49- 68.



### Ek 3.1: Kurumsal Yapı Değişkenleri

		DEĞİŞKENLER
DEVLETİN LİDERLİĞİ	<b>Hukuk Sistemi ve Mülkiyet Hakları ile İlgili Göstergeler</b>	Yargının Bağımsızlığı
		Yasal Düzenlemelerin Niteliği
		Mülkiyet Haklarının Korunması
		Askeri Vesayet
		Hukuk Sisteminin Bütünlüğü
		Sözleşmelerin Uygulanabilirliği
		Taşınmazların Satışındaki Düzenlemeler
		Polisin Güvenilirliği
		Suç-Şiddet Oranı(İşlem Maliyeti)
	<b>Hükümet Müdahalesi ile İlgili Göstergeler</b>	Hükümet Harcamaları
		Transfer ve Sübvansiyonlar
		Marjinal Vergi Oranı
		Devlet İşletmeleri ve Yatırımları
	<b>Hesap Verebilirlik, Şeffaflık, İfade Özgürlüğü ile İlgili Göst.</b>	Politik Özgürlükler
		Sivil Özgürlükler
	<b>Dış Ticarete Serbestlik ile İlgili Göstergeler</b>	Tarifeler
		Ticaret Engelleri ile İlgili Düzenlemeler
		Karaborsa Döviz Kurları
		Yabancı Yatırımların Kısıtlanması
		Sermayenin Kontrolü
	<b>Piyasa Meşrulaştırıcı Kurumlar ile İlgili Göstergeler</b>	Kredi Piyasası Düzenlemeleri <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bankacılık Sisteminde Özel Kesimin Payı</li> <li>• Özel Sektör Kredileri</li> <li>• Para Politikası İstikrarı</li> </ul>
		Emek Piyasası Düzenlemeleri <ul style="list-style-type: none"> <li>• İşe Alma ve Asgari Ücret</li> <li>• İşe Alma ve İşten Çıkarma Düzenlemeleri</li> <li>• Toplu Sözleşme</li> <li>• Çalışma Saatlerinin Düzenlenmesi</li> <li>• İşten Çıkarmanın Maliyeti</li> <li>• Zorunlu Hizmet Askerlik Çağrısı</li> </ul>
		İş Piyasası Düzenlemeleri <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bürokrasinin maliyeti</li> <li>• İş kurma</li> <li>• İdari Düzenlemeler - Lisans Kısıtlamaları</li> <li>• Vergi Uyum Maliyeti</li> <li>• Kayırma/Rüşvet</li> </ul>
	<b>Piyasa İstikrarını Sağlayan Kurumlar ile İlgili Göstergeler</b>	Enflasyon
		Enflasyonun Standart Sapması
		Parasal Büyüme
		Döviz Banka Hesabı

Kaynak: Economic Freedom of the World ve Freedom House verileri kullanılarak hazırlanmıştır.

**Ek 3.2: Rekabet Gücü Hesaplamalarında Kullanılan Temel Göstergeler (Bağımlı Değişken)**

	<b>GÖSTERGE</b>	<b>KAYNAK</b>	<b>AÇIKLAMA</b>
<b>FİYAT REKABETİ</b>	<b>Reel Kurlar</b>	Acemoğlu, Johnson, Robinson ve Thaicharoen, (2003); Kotan, (2002)	Uluslararası rekabeti ölçmek için önerilen en yaygın araç olan reel döviz kuru, kavramsal olarak, ticarete konu olan ve olmayan malların görelî fiyatı şeklinde tanımlanmaktadır. Ticarete konu olan malların yurtiçi üretim maliyetinin görelî olarak artması, söz konusu görelî fiyatları yükseltmekte yani reel kurun değerlendirilmesine yol açmaktadır. Böylece, diğer koşulların değişmediği varsayımında, ticarete konu malların yurtiçi üretimi görelî olarak verimsizleşmekte ve ülkenin uluslararası rekabet gücü olumsuz etkilenmektedir.
	<b>Nispi Pozisyon</b>	Kotan, (2002)	Hesaplaması reel döviz kuru hesaplamalarına benzemekle beraber bazı farklılıklar içermektedir. Reel kur hesaplamalarında yurtiçi ve yurtdışı görelî fiyatların oranı kullanılırken, nispi pozisyon endeksinde, endeksin hesaplanacağı her ülke için kendi nominal döviz kurunun yine kendi fiyat endekslerine oranlanması söz konusudur.
	<b>Birim Ücretler (İşgücü maliyetleri)</b>	Kotan, (2002); Russu, (2013); Kharlamova and Vertelieva (2013)	Gelişmiş ülkeler arasındaki rekabeti ölçmede oldukça kabul gören bu kriter, gelişmekte olan ülkeler için bazı sorunlar içermektedir. Öncelikle, ülkeler arasında üretimde kullanılan ara malî farklılaşmaktadır. Bunun yanında, verimlilik ve işgücü kullanım yoğunluğu değişiklik göstermektedir. Sermaye yoğun sektörlerde işgücü verimliliğinin düşmesi sermaye verimliliğindeki artışla kapanabilmekte ve sadece birim iş gücü endeksine göre yapılacak analiz sonuçları yanıltıcı olabilmektedir.
	<b>İhracat Kâr Marjları</b>	Kotan (2002)	Nominal birim iş gücü maliyetlerinin ihracat fiyatlarına oranıyla bulunan ihracat kâr marjı endeksi gösterge niteliğindedir. Ancak, hesaplanan endeks üzerinden yapılacak analiz sadece iş gücü maliyetlerinin ihracat fiyatları üzerindeki rekabetçi etkisini ölçmektedir. Yani, hesaplanan endeks değerleri sermaye ve teknolojik ilerlemelerin maliyeti azaltıcı ya da rekabeti artırıcı etkisini göz ardı etmektedir.

	GÖSTERGE	KAYNAK	AÇIKLAMA
YAPISAL UNSURLAR	Niteliksel Unsurlar	Kotan, Z. (2002)	Ölçülmesi oldukça zor olmakla birlikte rekabete olumlu katkı yaptığı düşünülen niteliksel unsurlar daha çok hizmet sektörüyle ilişkili olup satış sonrası dönemi kapsamaktadır. Malların aynı standartta teslim edilmesi, teslim tarihlerine sadık kalınması, satış sonrası karşılaşılabilecek sorunlara hızlı ve kalıcı çözüm getirilmesi ve garanti kapsamının genişliği oldukça önem taşımaktadır.
	Verimlilik	Kesbiç, Baldemir, ve Doğan, (2005); Russu, (2013); Porter, (1990)	“Rekabet Gücü Ölçümü ve Önemi: Türk Tarım Sektörü İçin Bir Analiz” başlığını taşıyan çalışmada, rekabet gücü hesaplamalarında kullanılan temel göstergeler arasında gösterilmiştir.
	Makro Ekonomik Performans	Kharlamova and Vertelieva (2013); Herciu, (2013); Kourtellos and Tan (2011); Doyle and Zarzosof, (2011); Agbor ve Taiwo (2011); Le, (2009); Chen, (2008); Mijiyawa, (2008); Düzgün, (2007); Durlauf, Gani and Prasad, (2006); Borrmann, Busse and Neuhaus, (2006); Schneider, (2005); Dollar and Kraay, (2003); Acemoğlu, Johnson, Robinson and Thaicharoen, (2003); Tang, Groenewold and Leung (2003); Baro and Mc Cleary, (2003); Kotan, (2002); Wohlforth, (1999); Rodrik, (1999); Barro, (1996); Leblang, (1996); Knack and Keefer (1995)	<u>Kişi başına düşen GSYİH'deki</u> istikrarlı artış, işsizlik oranının düşük seviyede olması, hane halkının harcanabilir gelir düzeyi ve aldığı sosyal yardım miktarı, bir bölgedeki ekonomik aktiviteyi göstermesi açısından belirleyici niteliktedir. Ancak ülkelerin büyümesinin, üretim girdilerinin katma değer artışlarıyla desteklenmesi durumunda elde edilen büyüme rekabetçi olacaktır.

	GÖSTERGE	KAYNAK	AÇIKLAMA
DİĞER UNSURLAR	<b>Ticari Performans ve Piyasa Payı Göstergeleri</b>	Yapraklı, (2011)	Piyasa hacmi ve potansiyel talep yapısı, ülkelerin GSYİH'sı ile ölçülmektedir. Bu konudaki genel kanı piyasa hacmindeki genişlemenin rekabet gücünü artırdığı yönündedir. Piyasa hacmindeki genişleme, ölçek ekonomisinden faydalanmayı ve kaynakların etkin kullanımını sağlayarak rekabet gücü üzerinde önemli bir etkiye sahip olmaktadır.
	<b>Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi</b>	Kesbiç, Baldemir, ve Doğan, (2005); Peterson and Barras, (1987)	“Rekabet Gücü Ölçümü ve Önemi: Türk Tarım Sektörü İçin Bir Analiz” başlığını taşıyan çalışmada, rekabet gücü hesaplamalarında kullanılan temel göstergeler arasında gösterilmiştir.
	<b>Sektör İçi Ticaret</b>	Kesbiç, Baldemir ve Doğan, (2005)	Endüstri – İçi Ticaret katsayıları, $\{1 - [IX_i - Mi_i] / (X_i - Mi_i)\} * 100$ şeklinde hesaplanmaktadır. X ihracat değerini, M ithalat değerini verir. İT, sıfır ile yüz arasında bir değer almakta, bu değer yüze yaklaştıkça daha çok endüstri içi ticaret, sıfıra doğru yaklaştıkça daha çok endüstriler arası ticaret olduğu anlamını taşımaktadır.
	<b>Fiyat-Maliyet Marjı</b>	Kesbiç, Baldemir, ve Doğan, (2005)	“Rekabet Gücü Ölçümü ve Önemi: Türk Tarım Sektörü İçin Bir Analiz” başlığını taşıyan çalışmada, rekabet gücü hesaplamalarında kullanılan temel göstergeler arasında gösterilmiştir.
	<b>Dışa Açıklık Derecesi</b>	Yapraklı, (2011); Peterson and Barras, (1987)	Bir ülkenin dışa açıklık derecesi genellikle dış ticaret hacmi (ihracat+ithalat)/GSMH oranı ile ölçülmektedir. Dışa açıklık derecesi arttıkça etkin kaynak dağılımı, verimlilik artışı, ekonomik performansta artış, teknoloji transferi vb. nedenlerle ülkeler daha rekabetçi konuma geçmektedirler.
	<b>Askeri Harcamalar</b>	Wohlforth, (1999)	Nüfus, sağlık, askeri güç, eğitim vb. alanların hepsinin birlikte incelenmesi gerekmektedir. Wohlforth, gücün üç temel gösterge ile ölçülebileceğini savunmaktadır; GSMH, askeri harcamalar ve COW değeri. COW: toplam nüfus, şehir nüfusu, enerji tüketimi, demir-çelik üretimi, askeri harcamalar ve askeri personel göstergelerini eşit ağırlıkla birleştiren bir güç oluşturabilme becerisi ölçüsüdür.

	<b>GÖSTERGE</b>	<b>KAYNAK</b>	<b>AÇIKLAMA</b>
<b>DİĞER UNSURLAR</b>	<b>Ekonomik Özgürlükler</b>	Çivi, Erol ve diğerleri. (2008); Index of Economic Freedom (2012)	Ekonomik açıdan daha özgür olan ülkeler, uzun dönemde daha hızlı kalkınmaktadır. Ülkeler, on farklı açıdan incelenmiştir. Bu on faktör ise: iş özgürlüğü, ticaret özgürlüğü, mali özgürlük, kamunun büyüklüğü, parasal özgürlük, yatırım özgürlüğü, finansal özgürlük, mülkiyet hakları, yozlaşma derecesi ve çalışma özgürlüğüdür.
	<b>Yozlaşma Algılama Endeksi</b>	Çivi, Erol ve diğerleri. (2008); Transparency International (1998)	Yozlaşmanın yoğun olarak yaşandığı ülkelerde ekonomik özgürlüklerin sınırlandığı ortaya çıkmakta, oysa yozlaşmanın daha az olduğu ülkeler yabancı sermayeye daha cazip gelmekte, yatırımcılar için daha uygun bir ortam hazırlamakta ve ülkenin rekabet gücünü arttırmaktadır.
	<b>İnsani kalkınma endeksi</b>	Çivi, Erol ve diğerleri. (2008); UNDP (2005)	Ülkelerin rekabet güçlerini arttırabilmeleri, sosyal ve insani koşulları geliştirmelerine ve yoksulluğu azaltmalarına bağlıdır. Eğitimin iyileşmesinin sağlanması, yaşam kalitesinin arttırılması, ülkenin rekabet gücünü de pozitif yönde arttıracaktır. İnsani kalkınma endeksi; uzun ömürlülük (ortalama yaşam süresi), eğitim durumu ve kişi başına düşen GSMH (satın alma gücü endeksine göre hesaplanmış GSMH)'ya dayanmaktadır.
	<b>Ekonomik ve siyasi yapı, altyapı, kültür, dünya ekonomisine entegre olma düzeyi.</b>	Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD)	IMD, çeşitli gruplar altında toplanan çok sayıda gösterge kullanmaktadır.
	<b>Ekonomik ve teknolojik yapı</b>	Düzgün, (2007)	Çalışmada, eğitim, ekonomik ve teknolojik alt yapı, iş ve çalışma ortamı, makroekonomik performans göstergeleri ve rekabet gücünün çıktıları olmak üzere beş grupta toplanan göstergeler aracılığıyla, Türkiye'nin uluslararası rekabet gücü ölçülmüştür.
	<b>İş ve çalışma ortamı</b>	Düzgün, (2007)	Eğitim, ekonomik ve teknolojik alt yapı, iş ve çalışma ortamı, makroekonomik performans göstergeleri ve rekabet gücünün çıktıları olmak üzere beş grupta toplanan göstergeler aracılığıyla, Türkiye'nin uluslararası rekabet gücü ölçülmüştür.

### Ek 3.3: Kurumsal Yapı ve Uluslararası Rekabet Konusunda Literatür İncelemesi

ÇALIŞMA	ÜLKE SAYISI	KAPSADIĞI DÖNEM	KULLANILAN YÖNTEM	DEĞİŞKENLER		İLİŞKİNİN YÖNÜ
				BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	BAĞIMLI DEĞİŞKEN	
Ulmana, (2013) Corruption and National Competitiveness in Different Stages of Country Development	I.Grup :38 II.Grup:35	2012-2013	Pearson Korelasyon T. ve Regresyon T.	Yolsuzluk Algılama Endeksi (CPI)	Küresel Rekabetgücü Endeksi (GCI)	Negatif
Alvarez ve Marin, (2013) FDI and Technology as Levering Factors of Competitiveness in Developing Countries	GOÜ : 41 GÜ : 34	1996-2010	-	Ülkeye çekilen FDI; Yabancı ülkelere yapılan FDI; yüksek teknoloji ithalatı; AR-GE harcamaları; Toplam patent sayısı;Royalty ve Lisans ödemeleri	İleri teknoloji ürünlerinin ihracattaki payı (high-tech exports)	AR-GE harcamaları, telif ödemeleri, ileri teknoloji ithalatı ile pozitif; çok uluslu yabancı şirketlerin varlığındaki artış ile negatif
Şener ve Sarıdoğan, (2011) The Effects Of Science-Technology-Innovation On Competitiveness And Economic Growth.	27	2010-2011	-	Bilim-teknoloji-inovasyon	Küresel Rekabetgücü Endeksi (GCI)	Pozitif
Agbor ve Taiwo (2011) The Fundamental Determinants of International Competitiveness in African Countries with Special Reference to the CFA Franc Zone	40	1980-2011	Panel Veri Analizi	İyi yönetim; Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları	Kişi başına Düşen GSYİH	Pozitif
Durlauf, Kourtellos ve Tan, (2011) Is God in the Details? A Reexamination of the Role of Religion in Economic Growth	41	1965-1974 1975-1984 1985-1994	Panel Veri Analizi	Dini inançlar, Kiliseye katılım	Kişi Başına Düşen GSYH	Pozitif

ÇALIŞMA	ÜLKE SAYISI	KAPSADIĞI DÖNEM	KULLANILAN YÖNTEM	DEĞİŞKENLER		İLİŞKİNİN YÖNÜ
				BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	BAĞIMLI DEĞİŞKEN	
Doyle ve Zarzosof, (2011) Productivity, Trade, and Institutional Quality: A Panel Analysis	98 14	1980-1990 1995-2000	GMM Paneli Tahmin Yöntemi	Hukuk sistemi ve mülkiyet hakları	Kişi Başına Düşen GSYH	Pozitif
Le, (2009) Trade, Remittances, Institutions, and Economic Growth	49 67	1970-2005 1970-2000	Panel Veri Analizi	Mülkiyet haklarının korunması; dış ticarete serbestlik; yatırım ve yeniliklerin teşvik edilmesi; istikrarlı para politikası	Kişi Başına Düşen GSYH	Pozitif
Chen, (2008) Opening-up or institutional development? Evidence from China	Çin	1983-1998 1983-2001	Panel Veri Analizi	Yatırım oranı ve nüfus artış oranı alınmıştır. Mülkiyet haklarının korunması ve hukukun üstünlüğü gibi göstergeler kullanılmamıştır (p.425).	Kişi Başına Düşen GSYH	Yatırım oranı ile pozitif Nüfus artışı ile negatif
Qureshi, (2008) Africa's Oil Abundance and External Competitiveness: Do Institutions Matter?	190	1970-2006	Gravity Model	Bürokrasinin kalitesi; Serbest Ticaret Anlaşması; Yolsuzluk; Hükümetin İstikrarı	Kişi Başına Düşen GSYH; Reel GSYİH; Petrol dışındaki ihracat payı	Kişi Başına GSYİ, Reel GSYİH ve petrol dışı ihracat ile yolsuzluk arasında negatif; bürokrasinin kalitesi, serbest ticaret ve hükümetin istikrarı arasında pozitif.

ÇALIŞMA	ÜLKE SAYISI	KAPSADIĞI DÖNEM	KULLANILAN YÖNTEM	DEĞİŞKENLER		İLİŞKİNİN YÖNÜ
				BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	BAĞIMLI DEĞİŞKEN	
Yapraklı, (2008) Kurumsal Yapının Ekonomik Büyümeye Etkisi: Üst Orta Gelir Düzeyindeki Ülkeler Üzerine Bir Uygulama	36	2002-2005	Panel Veri Analizi	İfade özg., politik istikrar, yönetimin etk., düzenlemelerin kalitesi, hukukun üstünlüğü, yolsuzlukların önl.	GSYİH büyüme oranı	Yönetimin etkinliği ve yolsuzluğun önlenmesi değişkenleri ile pozitif; diğerleri ile negatif.
Mijiyawa, (2008) Sustained Economic Growth: Do Institutions Matter, and Which One Prevails?	122	1960-2003	Panel Veri Analizi	Özel mülkiyet haklarının korunması, ekonomik özgürlükler, politik haklar, demokratik kurumların kalitesi, özel yatırımlar.	Kişi Başına Düşen GSYH	Pozitif
Wang, Chien ve Kao, (2007) The Role of Technology Development in National Competitiveness-Evidence From Southeast Asian Countries.	10	1995-2003 1999-2001	Küme Analizi	Teknolojik Kalkınma Endeksi (TDI)	Ekonomik Performans Endeksi (EPI); İnsan Kaynakları Endeksi (HRI); Yönetim Yeteneği Endeksi (MCI)	Değişkenler arasındaki ilişkinin yönü ülkeler itibariyle farklılık göstermiştir.
Chepeta, (2007) Trade Liberalization and Institutional Reforms	25	1993-2000	Wu-Hausman Durbin-Wu-Hausman	Hükümet müdahalesi, mülkiyet haklarının korunması, serbest ticaret	$m_{ij}/m_{ij}$ $m_{ij}$ = ithalat $m_{ij}$ = iç ticaret	Pozitif
Borrmann, Busse ve Neuhaus, (2006) Institutional Quality and the Gains from Trade	146	1970-2004	Panel Veri Analizi	İyi yönetim; siyasi istikrar, hükümetin etkinliği, düzenlemelerin kalitesi, yolsuzluğun kontrolü.	Kişi Başına Düşen GSYH	Pozitif
Gani ve Prasad, (2006) Institutional Quality and Trade in Pacific Island Countries	6	1996-1998- 2000-2002- 2003-2004- 2005	Panel Veri Analizi	Hükümetin etkinliği, düzenlemelerin kalitesi, hukukun üstünlüğü, yolsuzluğun kontrolü.	Kişi Başına Düşen GSYH, döviz kuru, teknoloji ve ticaret politikası	Pozitif



ÇALIŞMA	ÜLKE SAYISI	KAPSADIĞI DÖNEM	KULLANILAN YÖNTEM	DEĞİŞKENLER		İLİŞKİNİN YÖNÜ
				BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	BAĞIMLI DEĞİŞKEN	
Schneider, (2005). International Trade, Economic Growth and Intellectual Property Rights: A Panel Data Study of Developed and Developing Countries	47	1970-1990	Panel Veri Analizi	İleri teknoloji ticareti; Fikri mülkiyet hakları; Doğrudan yabancı sermaye yatırımları	Kişi Başına Düşen GSYH	Pozitif
Gökalp ve Baldemir, (2005) Kurumsal Yapı ve Ekonomik Büyüme İlişkisi	146	2004	Kümeleme Analizi, Panel Veri Analizi	İfade özg. ve hesap verilebilirlik (şeffaflık), politik istikrar, yönetimin etkinliği, düzenlemelerin kalitesi, hukukun üstünlüğü, yolsuzlukların önlenmesi	Ekonomik büyüme	Ülke grupları itibariyle kurumsal yapı değişkenlerinin ekonomik performans üzerindeki etkileri farklı çıkıştır.
Gökalp ve Baldemir (2005) Kurumsal Yapı ve Uluslararası Rekabet	51	2000-2004	Panel Veri Analizi	Değer ve davranışlar, sosyal iç birlik, devletin liderliği	Rekabet gücü	Pozitif
Dolar ve Kraay, (2003) Institutions, Trade and Growth	100	1970-1990	Panel Veri Analizi	Hukukun üstünlüğü, Ticaret/GSYİH	Kişi Başına Düşen GSYH	Pozitif
Acemoğlu, Johnson, Robinson ve Thaicharoen, (2003) Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises and Growth	73	1970-1997	Panel Veri Analizi	Makro ekonomik politikalar (hükümet tüketimi, enflasyon, reel döviz kurlarının aşırı değerlenmesi)	Kişi Başına Düşen GSYH	Pozitif, anlamlı

ÇALIŞMA	ÜLKE SAYISI	KAPSADIĞI DÖNEM	KULLANILAN YÖNTEM	DEĞİŞKENLER		İLİŞKİNİN YÖNÜ
				BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	BAĞIMLI DEĞİŞKEN	
Tang, Groenewold ve Leung (2003) Institutions, Technical Change and Macroeconomic Volatility, Crises and Growth: A Robust Causation	116	1970-1990	Panel Veri Analizi	Kamulaştırma riski	Kişi Başına Düşen GSYH	Pozitif
Baro ve Mc Cleary, (2003) Religion and Economic Growth	100	1981-1999	Panel Veri Analizi	Ekonomik ve demografik değişkenler; din ile ilgili kurumlar (dini inançlar)	Kişi Başına Düşen GSYH	Negatif
Baro, (2002) Quantity and Quality of Economic Growth	84	1965-1975 1975-1985 1985-1995	Panel Veri Analizi	Demokrasi, Yolsuzluk	Kişi Başına Düşen GSYH	Pozitif, anlamsız
Alesina ve La Ferrara, (2002) Who trusts others?	ABD	1974-1994	DFbeta Yöntemi	Eğitim düzeyi, yaş, medeni durum, cinsiyet, dini inanç, gelir düzeyi	Güven düzeyi	Pozitif
Grigorian ve Martinez, (2000) Industrial Growth and the Quality of Institutions	27	1982-1995	-	Hukukun üstünlüğü, bürokrasinin kalitesi, yolsuzluk (Kurumsal kalite)	Endüstriyel büyüme	Pozitif, anlamlı
Rodrik, (2000) Institutions For High-Quality Growth: What They Are And How To Acquire Them	90	1970-1989	-	Demokrasi	Büyüme oranı	Pozitif
Rodrik, (1999) Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses	90	1960-1975 1975-1989	-	Hukukun üstünlüğü, demokratik haklar, sosyal güvenlik ağları	Kişi Başına GSYİ Büyüme	Pozitif

ÇALIŞMA	ÜLKE SAYISI	KAPSADIĞI DÖNEM	KULLANILAN YÖNTEM	DEĞİŞKENLER		İLİŞKİNİN YÖNÜ
				BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	BAĞIMLI DEĞİŞKEN	
Hall ve Jones, (1999) Why Do Some Countries Produce so Much More Output Per Worker Than Others?	127	1960-1970	Panel Veri Analizi	Beşeri sermaye (Kurumsal kalite)	Büyüme oranı	Pozitif, anlamlı
Svensson, (1998) Investment, property rights and political instability: Theory and evidence	100	1960-1985	Regresyon Analizi Hausman Test (OV-test)	Siyasi istikrarsızlık, mülkiyet hakları	Yatırım/ GSYİH	Mülkiyet haklarının korunması ile pozitif; siyasi istikrarsızlık ile negatif.
Barro, (1996) Democracy and Growth	100	1960-1990	Zaman Serileri Analizi	Demokrasi	Kişi Başına Düşen GSYH	Negatif
Leblang, (1996) Property Rights, Democracy and Economic Growth	50	1960-1990	Panel Veri Analizi	Mülkiyet haklarının korunması	Kişi Başına Düşen GSYH	Pozitif
Knack ve Keefer (1995) Institutions and Economic Performance: Institutional Measures Cross-Country Tests Using Alternative	38	1960-1988	-	Mülkiyet hakları	Kişi Başına Düşen GSYH	Pozitif
Mauro, (1995) Corruption and Growth	70	1970-1985	-	Yolsuzluk	Yatırım/ GSYİH	Negatif
Alesina ve Perotti, (1993) Income Distribution, Political Instability and Investment	70	1960-1985	-	Siyasi istikrarsızlık	Toplam Yatırım	Negatif
Baro, (1991) Economic Growth in a Cross Section of Countries	98	1960-1985	Zaman Serileri Analizi	Siyasi istikrar	Büyüme Oranı	Pozitif
Furubotn ve Pejovich, (1972) Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature	-	-	-	Mülkiyet hakları	-	Pozitif

\*Tablo'da yer alan bazı çalışmalar için, istenilen bilgilerin boş bırakılmasının nedeni, ilgili makalelerde söz konusu bilgilerin belirtilmemiş olmasıdır.

**Ek 3.4: Kurumsal Yapının Uluslararası Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisini  
İnceleyen Model Testleri ve Sonuçları**

<b>HAUSMAN TESTİ</b>	<b>Değişken</b>	Yargı bağımsızlığı
	<b>Sabit Etkiler (b)</b>	-.0057247
	<b>Tesadüfi Etkiler (B)</b>	.0118292
	<b>Fark (b-B)</b>	-.0175539
	<b>Standart Hata</b>	.0018447
	<b>Test Sonucu</b>	chi2(1) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B) = 89.06 Prob>chi2 = 0.0000
<b>DEĞİŞTİRİLMİŞ WALD TESTİ</b>	<b>Hipotez</b>	H0: $\sigma^2 = \sigma^2$ (Farklı varyans yoktur)
	<b>Test Sonucu</b>	chi2 (59) = 8951.23 Prob>chi2 = 0.0000
<b>FRIEDMAN TESTİ</b>	<b>Hipotez</b>	H <sub>0</sub> = Birimler arası korelasyon yoktur.
	<b>Friedman R İstatistiği</b>	160.431
	<b>Test Sonucu</b>	Pr = 0.0000
<b>FREES TESTİ</b>	<b>Hipotez</b>	H <sub>0</sub> = Birimler arası korelasyon yoktur.
	<b>Frees Q İstatistiği</b>	7.866
	<b>Test Sonucu</b>	Frees Q Dağılımı Kritik Değerleri alpha = 0.10 : 0.2333 alpha = 0.05 : 0.3103 alpha = 0.01 : 0.4649
<b>BALTAGİ- WU'NUN YEREL EN İYİ DEĞİŞMEZ TESTİ</b>	<b>Hipotez</b>	H <sub>0</sub> : $\rho=0$
	<b>Test Sonucu</b>	Baltagi-Wu LBI = 1.53208

**Ek 3.5: Gelişmiş Ülkelerde Kurumsal Yapının Uluslararası Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisini İnceleyen Model Testleri ve Sonuçları**

<b>HAUSMAN TESTİ</b>	<b>Değişken</b>	Yargı bağımsızlığı
	<b>Sabit Etkiler (b)</b>	-.0066936
	<b>Tesadüfi Etkiler (B)</b>	-.0027326
	<b>Fark (b-B)</b>	-.0039611
	<b>Standart Hata</b>	.0064587
	<b>Test Sonucu</b>	chi2(1) = (b-B)[(V_b-V_B)^(-1)](b-B) = 1.23 Prob>chi2 = 0.7468
<b>LEVENE, BROWN VE FORSYTHE'NİN TESTLERİ</b>	<b>Hipotez</b>	H0: Birimlerin varyansları eşittir.
	<b>Test Sonucu</b>	W0 = 2.6777878 df(20, 230) Pr > F = 0.00022276 W50 = 1.8667247 df(20, 230) Pr > F = 0.01570323 W10 = 2.2544032 df(20, 230) Pr > F = 0.00220731
<b>FRIEDMAN TESTİ</b>	<b>Hipotez</b>	H0 = Birimler arası korelasyon yoktur.
	<b>Friedman R İstatistiği</b>	= 31.212
	<b>Test Sonucu</b>	Pr = 0.0525
<b>FREES TESTİ</b>	<b>Hipotez</b>	H0 = Birimler arası korelasyon yoktur.
	<b>Frees Q İstatistiği</b>	= 1.340
	<b>Test Sonucu</b>	Frees Q Dağılımı Kritik Değerleri alpha = 0.10 : 0.2333 alpha = 0.05 : 0.3103 alpha = 0.01 : 0.4649
<b>BALTAGI-WU'NUN YEREL EN İYİ DEĞİŞMEZ TESTİ</b>	<b>Hipotez</b>	H0 : $\rho=0$
	<b>Test Sonucu</b>	Baltagi-Wu LBI = 1.4685589

**Ek 3.6: Gelişmekte Olan Ülkelerde Kurumsal Yapının Uluslararası Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisini İnceleyen Model Testleri ve Sonuçları**

<b>HAUSMAN TESTİ</b>	<b>Değişken</b>	Yargı bağımsızlığı
	<b>Sabit Etkiler (b)</b>	-.0095152
	<b>Tesadüfi Etkiler (B)</b>	-.0050589
	<b>Fark (b-B)</b>	-.0044562
	<b>Standart Hata</b>	.0027255
	<b>Test Sonucu</b>	chi2(1) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B) = 2.33 Prob>chi2 = 0.5065
<b>LEVENE, BROWN VE FORSYTHE'NİN TESTLERİ</b>	<b>Hipotez</b>	H0: Birimlerin varyansları eşittir.
	<b>Test Sonucu</b>	W0 = 3.7575945 df(37,416) Pr > F = 0.00000000 W50 = 1.7300904 df(37, 416) Pr > F = 0.0061616 W10 = 2.0135575 df(37, 416) Pr > F = 0.00058959
<b>FRIEDMAN TESTİ</b>	<b>Hipotez</b>	H0 = Birimler arası korelasyon yoktur.
	<b>Friedman R İstatistiği</b>	= 113.550
	<b>Test Sonucu</b>	Pr = 0.0000
<b>FREES TESTİ</b>	<b>Hipotez</b>	H0 = Birimler arası korelasyon yoktur.
	<b>Frees Q İstatistiği</b>	= 5.103
	<b>Test Sonucu</b>	Frees Q Dağılımı Kritik Değerleri alpha = 0.10 : 0.2333 alpha = 0.05 : 0.3103 alpha = 0.01 : 0.4649
<b>BALTAGI-WU'NUN YEREL EN İYİ DEĞİŞMEZ TESTİ</b>	<b>Hipotez</b>	H0 : $\rho=0$
	<b>Test Sonucu</b>	Baltagi-Wu LBI = 1.621099

## KİŞİSEL BİLGİLER

**Adı Soyadı** : Aynur YILDIRIM

**Doğum Yeri** : Karaisalı/Adana

**Doğum Yılı** : 1975

**Medeni hali** : Bekâr

## EĞİTİM VE AKADEMİK BİLGİLER

**Lise** : **1989-1993** Çobanoğlu Ticaret Lisesi/Adana

**Ön Lisans** : **1994-1996** Ankara Üniversitesi, Çankırı Meslek Yüksekokulu, Bilgisayarlı Muhasebe Programı

**Lisans** : **1997-2000** Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

**Yüksek Lisans** : **2001-2004** Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı

**Yabancı Dil** : İngilizce

## MESLEKİ BİLGİLER

**2008- ...** : Öğretim Görevlisi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Dalaman Meslek Yüksekokulu, Pazarlama ve Dış Ticaret Bölümü, Muğla

**2005-2008** : Öğretim Görevlisi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Gökçeada Meslek Yüksekokulu, Dış Ticaret ve Avrupa Birliği Programı, Çanakkale

**2001-2004** : Araştırma Görevlisi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Muğla