

T.C.
BÜLENT ECEVİT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

Doktora Tezi

**KURUMSAL FAKTÖRLERİN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM
GİRİŞLERİNE ETKİSİ**

Damla Öz

Zonguldak 2018

T.C.
BÜLENT ECEVİT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

Doktora Tezi

**KURUMSAL FAKTÖRLERİN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM
GİRİŞLERİNE ETKİSİ**

Hazırlayan

Damla Öz

Tez Danışmanı

Dr. Öğr. Üyesi Zafer Öztürk

Zonguldak 2018

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Hazırladığım Doktora Tezinin çalışmasının bütün aşamalarında bilimsel etiğe ve akademik kurallara riayet ettiğimi, çalışmada doğrudan veya dolaylı olarak kullandığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, yazımda enstitü yazım kılavuzuna uygun davranıldığını taahhüt ederim.

13/04/2018

Damla ÖZ



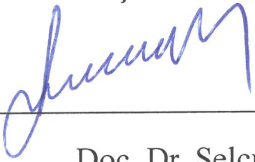
T.C.
BÜLENT ECEVİT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TEZ ONAYI

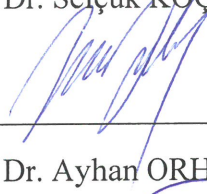
Enstitümüz İktisat Anabilim Dalında 115382202002 numaralı Damla Öz'ün hazırladığı “Kurumsal Faktörlerin Doğrudan Yabancı Yatırım Girişlerine Etkisi” konulu DOKTORA tezi ile ilgili TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği uyarınca 09/04/2018 Cuma günü saat 14:00’de yapılmış, sorulan sorular alınan cevaplar sonunda tezinin onayına OYÇOKLUĞUYLA/OYBİRLİĞİYLE karar verilmiştir.

Başkan _____ 

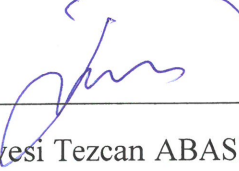
Doç. Dr. Gökhan DÖKMEN

Üye _____ 

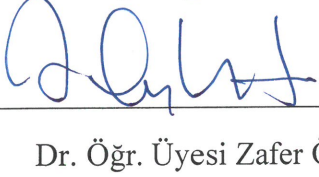
Doç. Dr. Selçuk KOC

Üye _____ 

Doç. Dr. Ayhan ORHAN

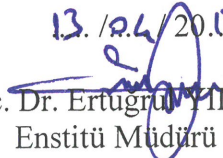
Üye _____ 

Dr. Öğr. Üyesi Tezcan ABASIZ

Üye _____ 

Dr. Öğr. Üyesi Zafer ÖZTÜRK (Danışman)

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.

13. / 04 / 2018.

Doç. Dr. Ertuğrul YILDIRIM
Enstitü Müdürü

ÖZET

Kurum : BEÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı
Tez Başlığı : Kurumsal Faktörlerin Doğrudan Yabancı Yatırım Girişlerine Etkisi
Tez Yazarı : Damla Öz
Tez Danışmanı : Dr. Öğr. Üyesi Zafer Öztürk
Tez Türü, Yılı : Doktora Tezi, 2018
Sayfa Adedi : 180

Uluslararası sermaye hareketlerinin 1990'lerden itibaren tüm dünyada artma eğiliminde olması ve ev sahibi ekonomilere sağladığı avantajlar dolayısıyla literatürde bu hareketlerin nedenlerine olan ilgi gün geçtikçe artmaktadır. Aynı zamanda, kurumsal iktisadın popüler hale gelmesi ve diğer yaklaşımlara göre gerçek hayatı yansıtmada daha başarılı olması, iktisadi olguları açıklamada kurumsal araçlardan yararlanma eğilimini de arttırmaktadır.

Bu çalışmada, uluslararası sermaye hareketleri içerisinde en büyük paya sahip olan doğrudan yabancı yatırımları etkileyen kurumsal faktörlerin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda, yüksek gelir grubundan 43, üst orta gelir grubundan 38, alt orta gelir grubundan 38, düşük gelir grubundan 22 ve tüm bu 141 ülkeden oluşan dünya örnekleme ele alınmıştır. Örneklemelerin tamamı 2002-2016 yılları arasındaki dönemin verileri ile analiz edilmiştir. Uygulamada Driscoll-Kraay tahmincileri ile panel regresyon analizi gerçekleştirilmiştir.

Analiz sonucunda ekonomik özgürlük, düzenleme kalitesi ve politik istikrar değişkenlerinin doğrudan yabancı yatırım girişlerini pozitif etkilediği ortaya çıkmıştır. Bunun yanında, hukukun üstünlüğünün sağlanamadığı ülkelerde yolsuzluk düzeyindeki artışın doğrudan yabancı yatırım girişlerini arttıracak sonucuna ulaşılmıştır. Hukukun görece etkin işlediği ülkelerde ise yolsuzluğun doğrudan yabancı yatırım girişlerini azaltıcı etkiye sahip olduğu bulunmuştur.

Uygulama sonuçları yabancı yatırımcıların ekonomik özgürlük düzeyi yüksek, politik açıdan istikrarlı ve özel sektörün kalitesine önem veren ülkeleri tercih ettiğini göstermektedir. Bunun yanında hukukun üstünlüğünü sağlayamayan ülkeler arasından bürokratik engelleri yolsuzlukla aşabilecekleri ülkelere yatırım yapmaktadırlar. Dolayısıyla doğrudan yabancı yatırım çekmek isteyen ülkelerin kurumları bir bütün olarak ele alıp yatırımcılara katı bürokratik engellerden uzak, daha barışçıl ve özgür bir ortam sağlayacak topyekûn düzenlemeler yapmaları gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Kurumsal İktisat, Panel Regrasyon Analizi, Driscoll-Kraay Tahmin Yöntemi.

ABSTRACT

Institution : BEU Institute of Social Sciences, Department of Economics
Title : The Effect of Institutional Factors on Foreign Direct Investment Inflows
Author : Damla Öz
Adviser : Asst. Prof. Dr. Zafer Öztürk
Type of Thesis, Year : Ph.D, 2018
Total Number of Pages : 180

In the literature, interest in the motives of international capital movements has been increasing day by day due to the advantages that they provide to the host economy and the upward trend of these movements throughout the world since the 1990s. At the same time, the fact that institutional economics has become popular and, compared to other approaches, is more successful in reflecting real life, also increases the tendency to utilize institutional tools in explaining economic facts.

In this study, it is aimed to determine the institutional factors affecting foreign direct investments, which have the biggest share in international capital movements. For this purpose, the sample of 43 high income group countries, 38 upper middle income group countries, 38 low income group countries, 22 low income group countries and all these 141 countries were examined. All of the samples have been analyzed with data over the period 2002-2016. In empirical part, panel regression analysis was performed with Driscoll-Kraay estimators.

As a result of the analysis, it has been found that economic freedom, regulatory quality and political stability variables positively affect foreign direct investment inflows. In addition, finding that the increase in corruption levels in countries where the rule of law has not been achieved increases direct foreign investment inflows has been reached. It has been found that corruption have reducing effect on foreign direct investment inflows in countries where rule of law is relatively effective.

The results of the analysis show that foreign investors prefer countries with high levels of economic freedom, politically stable and quality private sector. In addition, investors prefer the countries where bureaucratic obstacles can be overcome via corruption among countries that cannot provide the rule of law. Therefore, countries seeking to attract foreign direct investment need to take the institutions as a whole and make a total arrangement that will provide investors with a more peaceful and free environment away from strict bureaucratic obstacles.

Keywords: Foreign Direct Investments, Institutional Economics, Panel Regression Analysis, Driscoll-Kraay Estimation Method.

ÖNSÖZ

Doğrudan yabancı yatırımlar, girdiği ev sahibi ülkelere getirdiği avantajlar göz önünde bulundurulduğunda, ekonomik performanslarını iyileştirmek isteyen tüm ülkeler açısından oldukça önemli bir noktadadır. Bu konuyu, gerçek hayatı daha çok yansıtmaya iddiasında olan kurumsal iktisat yaklaşımının araçları ile incelemek, konuya dair politika önerileri geliştirilmesinde oldukça etkili sonuçlar vermektedir. Bu bağlamda, çalışmada doğrudan yabancı yatırım girişlerinin hangi koşullarda artacağı ya da azalacağı belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu çalışmanın, analize konu olan örneklem genişliği ve çeşitliliği ile hem doğrudan yabancı yatırım çekmek isteyen ev sahibi ülkeler açısından hem de ilgili alandaki literatüre önemli katkı sağlaması beklenmektedir.

Çalışma sürecinde desteklerini esirgemeyen danışman hocam; Sayın Dr. Öğr. Üyesi Zafer ÖZTÜRK'e;

Tez izleme komisyonunda yer alan ve yönlendirmeleri ve bilgilendirmeleriyle çalışmaya destek sağlayan hocalarım; Sayın Doç. Dr. Selçuk KOÇ, Doç. Dr. Ayhan ORHAN, Doç. Dr. Vedat CENGİZ, Doç. Dr. Gökhan DÖKMEN ve Dr. Öğr. Üyesi Tezcan ABASIZ'a;

Hayatım boyunca bana koşulsuz destek sunan ve her daim yanımda olan sevgili aileme,

Tez yazma sürecinde benden manevi desteklerini esirgemeyen sevgili dostlarım Erdem GÜDENOĞLU, Bersu BAHTİYAR, Banu AÇIKGÖZ, Aykut YAĞLIKARA ve adını saymadığım diğer tüm arkadaşlarıma,

Teşekkürlerimi sunarım.

İÇİNDEKİLER

Sayfa

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ	ii
TEZ ONAYI	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
ÖNSÖZ	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar LİSTESİ	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ	xiii
GRAFİKLER LİSTESİ	xiv
KISALTMALAR LİSTESİ	xv
GİRİŞ	1
1. KURUMSAL İKTİSAT: KAVRAMSAL ÇERÇEVE	6
1.1. Kurumsal İktisadın Tanımı ve Kapsamı	6
1.2. Kurumsal İktisadın Temel Özellikleri.....	7
1.3. Kurumsal İktisadın Yerleşik İktisattan Farkları	10
1.4. Kurumsal İktisadın Temel Kavramları.....	12
1.4.1. Değer	12
1.4.1.1. Kurumsal İktisattaki Değer Teorileri	13
1.4.1.1.1. Thorstein Veblen ve Veblen İkilemi	13
1.4.1.1.2. John Dewey'in Araçsal Değer Teorisi.....	14
1.4.1.1.3. Clarence Ayres'in Değer İlkeleri.....	15
1.4.1.1.4. J. Fagg Foster'ın Değer Teorisi	16
1.4.1.2. Kurumsal Değer Teorisinin Özellikleri	17
1.4.2. Kurum.....	20
1.4.3. Bilgi	21
1.4.4. İktidar	23
1.4.5. Piyasa.....	24
1.5. Kurumsal İktisadın Farklılaşması	27
1.5.1. Eski Kurumsal İktisat	29
1.5.1.1. Eski Kurumsalcılığın Tarihsel Arkaplanı	29
1.5.1.2. Eski Kurumsal İktisadın Öncüleri.....	30
1.5.1.2.1. Thorstein Bundy Veblen (1857-1929).....	31

1.5.1.2.2. John Rogers Commons (1862-1945).....	35
1.5.1.2.3. Commons ve Veblen Karşılaştırması	40
1.5.1.2.4. Wesley Clair Mitchell (1874-1948).....	41
1.5.2. Yeni Kurumsal İktisat.....	42
1.5.2.1. Yeni Kurumsal İktisadın Özellikleri.....	45
1.5.2.2. Yeni Kurumsal İktisadın Ekolleri	46
1.5.2.2.1. İşlem Maliyeti İktisadı.....	46
1.5.2.2.2. Mülkiyet Hakları İktisadı.....	53
1.5.2.2.3. Hukuk ve İktisat.....	55
1.5.2.2.4. Yeni İktisat Tarihi (Kliometri)	56
1.5.2.2.5. Kamu Tercihi ve Anayasal İktisat	57
1.6. Kurumsal İktisat ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar	58
2. KURUMSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN DOĞRUDAN YABANCI	
YATIRIMLAR.....	60
2.1. Uluslararası Sermaye Hareketleri ve Sınıflandırılması.....	60
2.1.1. Özel Sermaye Hareketleri.....	62
2.1.1.1. Doğrudan Yabancı Yatırımlar	62
2.1.1.2. Portföy Yatırımları.....	64
2.1.1.3. Diğer Yatırımlar.....	65
2.1.2. Resmi Sermaye Hareketleri	65
2.2. Doğrudan Yabancı Yatırımların Kavramsal Çerçevesi.....	66
2.2.1. Doğrudan Yabancı Yatırımların Önemi	67
2.2.1.1. Doğrudan Yabancı Yatırımların Trendi.....	67
2.2.1.2. Doğrudan Yabancı Yatırımların Ekonomiye Etkileri.....	69
2.2.2. Doğrudan Yabancı Yatırımın Sınıflandırılması	74
2.2.2.1. Yatırım Araçlarına Göre DYY	74
2.2.2.2. Yatırım Amaçlarına Göre DYY	76
2.2.2.3. Ürüne Göre DYY	78
2.3. Doğrudan Yabancı Yatırımların Kuramsal Çerçevesi	79
2.3.1. Tam Rekabet Piyasası Varsayımı Altındaki Teoriler	79
2.3.1.1. Getiri Oranlarında Farklılık Teorisi	80
2.3.1.2. Portföy Teorisi	80
2.3.1.3. Ürün ve Piyasa Büyüklüğü Teorileri	81
2.3.2. Eksik Rekabet Piyasası Varsayımı Altındaki Teoriler	81

2.3.2.1. Tekel Üstünlüğü Teorisi	82
2.3.2.2. Ürün Yaşam Döngüsü Teorisi	83
2.3.2.3. Oligopolistik Tepki Teorisi.....	85
2.3.2.4. İçselleştirme Teorisi.....	86
2.3.2.5. Lokasyon Teorisi	87
2.3.2.6. Eklektik Paradigma Teorisi	88
2.3.3. Kurumsal İktisat Perspektifindeki Teoriler	90
2.3.3.1. Etkin-Yağ Hipotezi	90
2.3.3.2. Etkinsiz-Kum Hipotezi	92
2.3.3.3. Lucas Paradoksu	92
2.3.1.4. Kurumsal DYY Uyum Teorisi.....	93
2.3.3.5. Kurumlar Hipotezi	97
2.3.3.6. Kurumsalcı Sosyal Sermaye Yaklaşımı.....	100
3. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN KURUMSAL BELİRLEYİCİLERİ	
ANALİZİ.....	101
3.1. Ampirik Literatür	101
3.2. Veri Seti ve Yöntem.....	112
3.2.1. Veri Seti.....	113
3.2.1.1. Kontrol Değişkenleri.....	115
3.2.1.1.1. Pazar Büyüklüğü.....	115
3.2.1.1.2. Ticari Açıklık.....	115
3.2.1.1.3. Makro İktisadi İstikrar	116
3.2.1.2. Kurumsal Değişkenler	117
3.2.2. Yöntem	118
3.2.2.1. Yatay Kesit Bağımlılığı	119
3.2.2.2. Birim Kök Testi	119
3.2.2.3. Panel Veri Modellerindeki Sapmalara İlişkin Testler.....	120
3.2.2.3.1. Breusch-Pagan/Cook-Weisberg Değişen Varyans Testi	120
3.2.2.3.2. Wooldridge ve Cumby-Huizinga Otokorelasyon Testi	121
3.2.2.3.3. Pesaran Yatay Kesit Bağımlılığı Testi.....	122
3.2.2.4. Driscoll-Kraay Dirençli Parametre Tahmini.....	122
3.3. Analiz	124
3.3.1. Dünya Örnekleme	125
3.3.2. Yüksek Gelirli Ülke Örnekleme.....	130

3.3.3. Üst Orta Gelirli Ülke Örnekleme	135
3.3.4. Alt Orta Gelirli Ülke Örnekleme.....	140
3.3.5. Düşük Gelirli Ülke Örnekleme	144
3.4. Analiz Bulgularının Yorumlanması	147
3.5. Sonuç ve Politika Önerileri	151
SONUÇ.....	155
KAYNAKÇA	160
EKLER.....	179
Ek.1: Örnekleme Grupları.....	179
ÖZGEÇMİŞ.....	180



TABLolar LİSTESİ

	<u>Sayfa</u>
Tablo 3.1: Değişkenlerin Tanımı ve Kaynakları	114
Tablo 3.2: Tanımlayıcı İstatistikler (Dünya Örnekleme)	126
Tablo 3.3: Yatay Kesit Bağımlılığı ve Birim Kök Testleri Sonuçları (Dünya Örnekleme)	127
Tablo 3.4: Değişen Varyans ve Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları (Dünya Örnekleme)	128
Tablo 3.5: Otokorelasyon Testi Sonuçları (Dünya Örnekleme).....	128
Tablo 3.6: YM-Modelleri Tahmin Sonuçları (Dünya Örnekleme)	129
Tablo 3.7: Y-Modelleri Tahmin Sonuçları (Dünya Örnekleme).....	130
Tablo 3.8: Tanımlayıcı İstatistikler (Yüksek Gelirli Ülke Örnekleme)	131
Tablo 3.9: Yatay Kesit Bağımlılığı ve Birim Kök Testleri Sonuçları (Yüksek Gelirli Ülke Örnekleme)	132
Tablo 3.10: Değişen Varyans ve Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları (Yüksek Gelirli Ülke Örnekleme)	133
Tablo 3.11: Otokorelasyon Testi Sonuçları (Yüksek Gelirli Ülke Örnekleme)...	133
Tablo 3.12: YM-Modelleri Tahmin Sonuçları (Yüksek Gelir Grubu)	134
Tablo 3.13: Y-Modelleri Tahmin Sonuçları (Yüksek Gelir Grubu).....	135
Tablo 3.14: Tanımlayıcı İstatistikler (Üst Orta Gelirli Ülke Örnekleme)	136
Tablo 3.15: Birim Kök Testleri Sonuçları (Üst Orta Gelirli Ülke Örnekleme)....	137
Tablo 3.16: Değişen Varyans ve Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları (Üst Orta Gelirli Ülke Örnekleme)	137
Tablo 3.17: Otokorelasyon Testi Sonuçları (Üst Orta Gelirli Ülke Örnekleme)	138
Tablo 3.18: YM-Modelleri Tahmin Sonuçları (Üst Orta Gelir Grubu)	138
Tablo 3.19: Y-Modelleri Tahmin Sonuçları (Üst Orta Gelir Grubu)	139
Tablo 3.20: Tanımlayıcı İstatistikler (Alt Orta Gelirli Ülke Örnekleme)	140
Tablo 3.21: Birim Kök Testleri Sonuçları (Alt Orta Gelirli Ülke Örnekleme)....	141
Tablo 3.22: Değişen Varyans Testi Sonuçları (Alt Orta Gelirli Ülke Örnekleme) ...	141
Tablo 3.23: Otokorelasyon Testi Sonuçları (Alt Orta Gelirli Ülke Örnekleme)..	142

Tablo 3.24: YM-Modelleri Tahmin Sonuçları (Alt Orta Gelir Grubu)	142
Tablo 3.25: Y-Modelleri Tahmin Sonuçları (Alt Orta Gelir Grubu).....	143
Tablo 3.26: Tanımlayıcı İstatistikler (Düşük Gelirli Ülke Örnekleme)	144
Tablo 3.27: Birim Kök Testleri Sonuçları (Düşük Gelirli Ülke Örnekleme).....	145
Tablo 3.28: Değişen Varyans ve Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları (Düşük Gelirli Ülke Örnekleme)	145
Tablo 3.29: Otokorelasyon Testi Sonuçları (Düşük Gelirli Ülke Örnekleme).....	146
Tablo 3.30: YM-Modelleri Tahmin Sonuçları (Düşük Gelir Grubu)	146
Tablo 3.31: Y-Modelleri Tahmin Sonuçları (Düşük Gelir Grubu).....	147
Tablo 3.32: Örneklemlere Göre Anlamli Değişkenlerin Katsayı İşaretleri	148

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa

Şekil 2.1: DYY Uyumlu Kurumları Piramidi95



GRAFİKLER LİSTESİ

Sayfa

- Grafik 2.1: Dünyada toplam sermaye akışı (Gross Capital Flow), Dünya GSYH yüzdesi, dört çeyreklik hareketli ortalama61
- Grafik 2.2: Küresel ve ekonomi gruplarına göre DYY girişi (milyon dolar)67
- Grafik 2.3: Küresel ve ekonomi gruplarına göre DYY girişi (% GSYH)68



KISALTMALAR LİSTESİ

2SLS	:	2 Aşamalı En Küçük Kareler
AR	:	Otoregresif
AR&GE	:	Araştırma ve Geliştirme
BP	:	Breusch Pagan
CD	:	Yatay Kesit Bağımlılığı
CW	:	Cook Weisberg
ÇUŞ	:	Çok Uluslu Şirket
DYY	:	Doğrudan Yabancı Yatırım
EKK	:	En Küçük Kareler
FGLS	:	Tahmin Edilebilir Genelleştirilmiş En Küçük Kareler
GSYH	:	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
IMF	:	Uluslararası Para Fonu
IMKB	:	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
LR	:	Olabilirlik Oranı
MA	:	Hareketli Ortalama
OECD	:	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
OLI	:	Mülkiyet, Lokasyon ve İçselleştirme
UNCTAD	:	Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
Y	:	Yolsuzluk
YM	:	Yolsuzlukla Mücadele

GİRİŞ

Kurumsal iktisat yaklaşımı, yerleşik iktisadın gerçeklikten uzak varsayımlarına tepki olarak Thorstein Veblen ve John R. Commons'ın öncülüğünde 1900'lerin başında doğmuştur. Bu yaklaşım, temelini kurumların oluşturduğu iktisadi süreçlerin, salt fayda-zarar hesabı yapan rasyonel mekanik varlıklardan öte toplumsal süreçlerle değişen ve gelişen iktisadi aktörlerin yer aldığı daha geniş bir sosyo-kültürel sistemin parçası olduğunu savunmaktadır. Bu nedenle de kurumsal iktisatçılar, neoklasik iktisatçılara göre iktisadi sistemleri daha kapsamlı değişkenlerle incelemektedirler.

Kurumsal iktisat yaklaşımında en küçük inceleme birimi olarak kabul edilen "kurum" tek ve net bir tanıma sahip değildir. Ancak genel anlamda, köklerini geçmişten alan ve insan topluluklarını geleceğe taşıyan istikrarlı davranış tarzları ve düşünce alışkanlıkları olarak ifade edilmektedir. Dolayısıyla yerleşik iktisadın analize dâhil etmediği zevkler ve tercihler, teknoloji, işlem kuralları gibi faktörler kurumsal iktisatta içsel olarak yer almaktadır.

Klasik ve neoklasik iktisadın bazı iktisadi süreçleri açıklamada yetersiz kaldığı noktada kurumsal iktisadın kabul görmesi ve popüler hale gelmesi söz konusudur. Buna paralel biçimde özellikle 1990'lardan sonra kurumsal faktörlerin iktisadi olaylara etkilerini inceleyen ampirik çalışmalarda muazzam bir artış gözlenmektedir. Önceleri sıklıkla iktisadi büyümenin kurumsal belirleyicileri üzerinde duran araştırmacılar, son dönemlerde uluslararası sermaye hareketlerindeki ivmelenme sonucu bu alanda kurumsal perspektif yardımıyla analizlerini genişletmişlerdir.

1980'lerden itibaren yaygınlaşan neoliberal politikalarla birlikte artan liberalizasyon, uluslararası sermaye hareketlerine de yansımış ve böylece sermaye hareketlerinde genişleme trendi başlamıştır. Uluslararası sermaye akışında en büyük paya sahip olan doğrudan yabancı yatırımlar (DYY), bir ülkedeki yerleşiklerin kalıcı menfaat elde etme amacıyla diğer bir ülkedeki varlıkların sahipliğini kazandıkları yatırım olarak tanımlanmaktadır. Yatırımcılar için teknolojinin hızla gelişmesi, ulaşım ve haberleşme sistemlerinin maliyetinin ve zahmetinin azalması ve rekabetçi baskılar sonucu küresel piyasalara açılma

ihtiyacı, doğrudan yabancı yatırım için teşvik oluşturmuştur. Önceleri sermaye hareketlerine karşı mesafelerini koruyan hükümetler ise piyasa sistemindeki köklü değişimler ve iktisadi faaliyetlerin küreselleşmesi ile yabancı yatırım girişlerine daha sıcak bakmaya başlamışlardır. Kaldı ki, DYY girişleri ev sahibi ülkeye pek çok avantaj sağlamaktadır. Yabancı firmalar, yatırım yaptıkları ülkeye üstün teknoloji ve organizasyonel beceri götürmekte, istihdam sağlamakta, ev sahibi ülkedeki rekabeti arttırmakta, sermaye oluşumuna katkı sağlamakta, ihracat pazarını güçlendirmekte, döviz açığını kapatmada yardımcı olabilmekte ve kültürel zenginlik sağlayabilmektedir.

Doğrudan yabancı yatırım girişlerinin ev sahibi ülkelere sağladığı faydalar, ülkelerin yabancı yatırım çekmek için neler yapması gerektiği noktasındaki bilimsel çalışmaları da literatürde önemli bir yere koymaktadır. Yatırımcıların neden doğrudan yabancı yatırımı tercih ettiklerine dair geliştirilen erken teoriler, bu durumu uluslararası ticaret faaliyetlerinin bir parçası olarak ele almakta ve genellikle iktisadi çerçeveden bakmaktadır. Daha sonraki dönemlerde, özellikle kurumsal iktisadın literatürdeki yerini sağlamlaştırması ile birlikte, doğrudan yabancı yatırım girişlerinde kurumların payını ortaya koyan teoriler popüler hale gelmektedir.

Literatürde yatırımların kurumsal belirleyicilerini ortaya koyan teorilerin ilki ve çıktığı dönemde en tartışmalı olanı 1960'lı yıllarda geliştirilen *etkin yağ hipotezidir*. Hipoteze göre, yolsuzluk yatırımları arttırarak iktisadi gelişime katkı sunmaktadır. Çünkü yolsuzluk sayesinde yatırımcıların karşılaşacağı bürokratik engeller ortadan kalkacak ve ekonominin çarkları daha hızlı dönecektir. 1960'ların sonunda bu görüşe karşı çıkan bir grup araştırmacı tam tersi durumu savunan *etkinsiz kum hipotezini* savunmuştur. Buna göre, yolsuzluk belirsizliği arttırarak yatırımcı için bir maliyet kalemi oluşturacak, bu da doğrudan yabancı yatırım yapmayı zorlaştıracaktır.

1990'da Lucas'ın *paradoks* olarak adlandırdığı ve sermaye hareketlerinin neden zengin ülkelere yoksul olanlara akmadığını araştırdığı çalışması ile başlayan süreçte DYY girişlerini etkileyen faktörleri araştıran araştırmacıların ilgisi kurumların rolüne yoğunlaşmıştır. Takip eden diğer teoriler de ülkelerdeki kurumların güçlenmesinin yabancı yatırımları çekeceğini savunmaktadır. Bunlar

arasında 1998’de geliştirilen *DYY uyum teorisi* idari, piyasa, eğitim ve sosyokültürel alanlardaki kurumların gelişmesinin DYY uyumunu arttırarak yatırım girişlerini pozitif etkileyeceğini savunmaktadır. 2001’de temelleri atılan *kurumlar hipotezi* de kurumları kapsayıcı ve dışlayıcı olarak ikiye ayırmaktadır. Buna göre, özel mülkiyet haklarını koruyan, merkezi ve çoğulcu yapılara sahip bir siyasal sistem geliştiren, yatırımları ve girişimciliği teşvik eden kurumları kapsayıcı, tersi durumdakileri dışlayıcı kurumlar olarak adlandırmaktadır. Hipotez politik ve ekonomik kapsayıcı kurumların oluşturulduğu ülkelerde yatırımların artacağı ve iktisadi başarının yakalanacağını savunmaktadır. Benzer şekilde kurumsalcı sosyal sermaye yaklaşımı da sivil özgürlükler, eşitlik ve mülkiyet haklarının güvence altına alınması gibi konulardaki başarıların yatırımların önünü açarak ekonomik refahı arttıracığını öne sürmektedir.

DYY girişlerinin ev sahibi ülkeye getirdiği avantajlar, ülkelerin gerek iktisadi gerek sosyal ve kültürel açılardan onları daha ileriye taşıyacak hamleleri kolayca yapmalarına olanak sağlamaktadır. Dolayısıyla yabancı yatırım girişlerinin hangi koşullarda artacağı ya da azalacağını iyi analiz edilmesi ve bu doğrultuda doğru politikalar geliştirilmesi tüm ülkeler açısından oldukça önemli bir yerde durmaktadır. Bu tez çalışması ev sahibi ülkelerdeki doğrudan yabancı yatırım girişlerinde kurumsal faktörlerin rolünü ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır.

Bu amaç doğrultusunda, çalışmanın analiz kısmında kurumsal faktörleri temsilen ekonomik özgürlük, yolsuzluk (yolsuzlukla mücadele), hükümetin etkinliği, hukukun üstünlüğü, politik istikrar, düzenleme kalitesi ve hesap verebilirlik değişkenleri kullanılmıştır. Bunun yanında, pazar büyüklüğü, ticari açıklık, reel efektif döviz kuru ve enflasyon modellerde kontrol değişkenleri olarak yer almıştır.

Analizde, Dünya Bankası’nın gelir sınıflandırması göz önünde bulundurularak toplam 141 ülkeden oluşan geniş bir dünya örneklemini kullanılmıştır. Bu ülkeler arasında 43 yüksek gelirli, 38 üst orta gelirli, 38 alt orta gelirli ve 22 düşük gelirli ülke kendi gelir gruplarını temsilen dört ayrı örneklem grubunu oluşturmaktadır. Sözü geçen örneklemlerin tamamı 2002-2016 yılları arasındaki verileri ile analize katılmıştır. Driscoll-Kraay tahmincileri kullanılarak yapılan panel regresyon analizi iki ayrı model grubunu kapsamaktadır. İlk model

grubunda yolsuzlukla mücadele değişkeni, ikinci grupta yolsuzluk değişkeni kullanılmış, böylece sonuçların karşılaştırılarak daha doğru yorumlanması sağlanmıştır.

Yolsuzlukla mücadele değişkeninin dahil olduğu ilk grup modellerde, yolsuzlukla mücadele ile hukukun üstünlüğünü gösteren kukla değişkenin çarpımının oluşturduğu etkileşim değişkeni yer almaktadır. Etkileşim değişkeni hukukun etkin işlediği ülkelerde, yolsuzlukla mücadelenin DYY girişini nasıl etkilediğini göstermektedir. İkinci grupta ise aynısı yolsuzluk değişkeni ile yapılmaktadır. Böylece, yolsuzluğun ve yolsuzlukla mücadelenin hukukun etkin olduğu ve olmadığı ülkelerde DYY girişlerine etkisi kapsamlı biçimde ele alınmıştır. Tüm bunların yanında, yönetim göstergeleri olarak adlandırılan hükümetin etkinliği, politik istikrar, düzenleme kalitesi, hukukun üstünlüğü ve hesap verebilirlik endekslerinin de DYY girişlerine etkisi modellerde yer almaktadır.

Analiz sonucunda, kurumların DYY girişlerinde ne derece ve hangi yönde etkili olduğu, bu durumun ülkenin gelir düzeyi ile alakalı olup olmadığı ve ülkelerin DYY girişlerini arttırmak için hangi politikaları izlemeleri gerektiğinin tespiti amaçlanmakta ve bu sayede ilgili literatüre önemli bir katkı yapacağı düşünölmektedir.

Doğrudan yabancı yatırım girişlerini etkileyen faktörlerin belirlenmesinin amaçlandığı bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde kurumsal iktisat yaklaşımının kapsamı, özellikleri, temel kavramları ve zamanla kendi içinde farklılaşma süreci açısından kapsamlı biçimde incelenmiştir.

Kurumsal iktisat perspektifinden doğrudan yabancı yatırımların kurumsal çerçevesi ikinci bölümde incelenmektedir. Bu bölüm, doğrudan yabancı yatırımların ev sahibi ülkeler için önemini, son dönemdeki trendini ve sınıflandırılmasını açıklamakla birlikte yabancı yatırımcıların ülke seçimi ve yatırım yapma nedenlerini açıklamaya çalışan iktisadi ve kurumsal teorileri ayrıntılı biçimde ele almaktadır.

Takip eden üçüncü bölümde ise konuya ilişkin ampirik literatür ve analiz kısmı yer almaktadır. Bu bölümde, konuya ilişkin önceki ampirik çalışmalar da

göz önünde bulundurularak, doğrudan yabancı yatırım girişlerini etkileyeceği düşünülen değişkenlerle panel veri analizi gerçekleştirilmiş ve analizden elde edilen sonuçlar doğrultusunda ev sahibi ülkelerin doğrudan yabancı yatırım girişini arttırmalarına yönelik politika önerileri sunulmuştur.



1. KURUMSAL İKTİSAT: KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Kurumsal İktisadın Tanımı ve Kapsamı

Kurumsal iktisat birbirinden farklı birçok iktisadi doktrini bünyesinde barındırmakla birlikte, en genel anlamda, iktisadi sistem ve süreçlerin temelini kurumların oluşturduğunu ve iktisadi aktörlerin ve onların tercihlerinin, kurumların etkisinden bağımsız olarak ele alınamayacağını savunan yaklaşımlara verilen isimdir (Demir, 1996:64). Düşünce olarak yirminci yüzyıl başlarında Veblen'in 'İktisat neden evrimsel bir bilim değildir?' çalışmasıyla ortaya çıkmış olsa da, kavram olarak ilk kez 1918 yılında Amerikan Ekonomi Cemiyeti (American Economics Association) toplantısında sunum yapan Walton Hamilton tarafından kullanılmıştır (Klein, 1993:14).

Kapp (1968:1-2), kurumsal iktisadın tanımını, Lionel Robbins'in iktisat tanımından yola çıkarak yapmaktadır. Robbins'in (1932:16) iktisat tanımı, "alternatif kullanımları olan kıt kaynaklar ve istekler arasındaki ilişki bağlamında insan davranışını araştıran bilim" şeklindedir. Kapp ise buradan yola çıkarak kurumsal iktisadı "evrimleşen insan ilişkilerinin ya da kültürel ilişkiler sisteminin işleyişi (functioning) ve yapısını (structure) araştıran bilim" şeklinde tanımlamaktadır. Dolayısıyla kurumsal iktisatçıların, bireysel davranış ve isteklere ek olarak grup davranışını ve kamu isteklerini de göz önünde bulundurduğunu ifade etmektedir (Kapp, 1968:2).

Kurumsal iktisat salt kendi faydasını maksimize etmeye çalışan rasyonel birey davranışını incelemekten ibaret değildir; somut davranış biçimlerinin gözlemlendiği ve farklı toplumlardaki farklı davranış formlarını göz önünde bulunduran geniş kapsama sahip bir düşünce okuludur (Kapp, 1968:2). Kurumsal iktisatçılara göre, iktisadi sistem, daha geniş bir kültürel ya da toplumsal sistemin alt kümesidir. Kültürel değişim süreciyle bireyler değişirken, yaşadıkları toplum da değişimin bir parçası olmaktadır. Bu bağlamda, kurumsal metodoloji ampirik temelli, süreçleri inceleyen, toplumsal değişimleri evrimci bir bakış açısıyla gözlemleyen ve kurumları odak noktası alan bir yapıda olmalıdır (Wisman ve Rozansky, 1991:710). Homan'a (1932:11-12) göre, kurumları açıklayan ve

kurumların işleyiş sürecini analiz eden bir çalışmalar bütününe sahip herkes kurumsal iktisatçıdır.

Kısaca, Samuels'in (1991:105-106) de ifade ettiği gibi kurumsal iktisatçıların üzerinde durduğu temel problem, sadece belli bir sistem içindeki kaynak tahsisi, gelir dağılımı, fiyat, istihdam ve üretim seviyelerinin belirlenmesinden ibaret değil, bütün olarak ekonominin kontrolüdür ve bunu yaparken neoklasik iktisatçılara göre daha kapsamlı değişkenler ve daha detaylı bir muhakeme alanı kullanmaktadırlar.

1.2. Kurumsal İktisadın Temel Özellikleri

Kurumsal iktisat kendi içinde barındırdığı düşünceler açısından homojen bir yapıya sahip olmadığı için tek ve net bir tanımı yapılamayan bir ekoldür. Dolayısıyla genel özelliklerini sıralamak kolay değildir. Ancak Samuels'in, kurumsal iktisatçı olmanın onun açısından ne anlam ifade ettiğine dair sıraladığı maddelerden yola çıkarak kurumsal iktisadın özelliklerine ulaşmak mümkündür:

1. Muhalif ve kararlı olmak.
2. İktisada karşı evrimci ve bütüncül bir bakış açısına sahip olmak.
3. Olgusal bilgi (matter-of-fact) yaklaşımını benimsemek.
4. İktisadi sistemin denetim ve organizasyonu sorunundaki hukuksal ve ekonomik bağlantıların önemini farkında olmak.
5. Mutlakçı olguya karşı yorumlamanın önemini kabul etmek.
6. Toplumsal yapısalılık ve karmaşık biçimde işleyen süreçlerin önemini kabul etmek.
7. İktisadi performansın oluşumunda genelde kurumların, özelde de piyasaların işleyişini yönlendiren ve şekillendiren yasal kurumların önemi üzerinde durmak.
8. Kesin optimum denge çözümleri arayan neoklasik stratejilerin ciddi sınırlarının olduğunun bilincinde olmak.

9. Toplumsal süreçlerin ve yapıların birbirleriyle ilişkileri ve yarattıkları sonuçlar göz önünde bulundurulduğunda teknolojinin önemini kabul etmek (Samuels, 1995:343-44).

Bu özelliklerden yola çıkarak kurumsal iktisat için de eleştirel, bireysel yaklaşımdan ziyade bütüncül yaklaşımı kullanan, karmaşık sosyal süreçleri inceleyen ve bu süreçleri şekillendiren kurumlar üzerinde önemle duran bir düşünce okulu olduğunu söylemek mümkündür.

Tüm bunlara ek olarak, Kapp (1968) kurumsal iktisadın ek özelliklerini şöyle sıralamaktadır:

- a. Ekonomik ve sosyal yaşamda çatışma, baskı ve gücün rolü ve önemine olan ilgileri,
- b. Etkin dağılımın ve genel anlamda karar almanın “optimalite” kriteri olarak fiyat ve piyasa değerlerini reddetmeleri,
- c. İstikrarsızlık problemine olan ısrarcı ilgileri,
- d. Sosyal fayda ve sosyal maliyet olgusuyla –ya da geleneksel teorinin verdiği ismiyle “dışsallıklar”la- ortaya çıkan problemler üzerinde çok durmaları,
- e. Bilim ve teknolojinin gelişmişliğin dinamik faktörleri olarak insan emeğinde oynadığı merkezi rolün sistematik kabulü,
- f. Yoksulluğun elimine edilmesi, ırk-renk-mezhepten bağımsız olarak fırsat eşitliği, barışın ve demokratik kuralların korunması gibi dışsal değerler açısından teorik bir medeniyette bireysel ve toplumsal hayatın kalitesinin eleştirel analizine olan bağlılıkları (Kapp, 1968).

Kapp'ın sıraladığı özellikler genel anlamda kurumsal iktisadın, insanı mekanik bir fayda-zarar hesaplayıcısı olmaktan ziyade toplumsal bir süreç içinde gelişen, değişen ve değiştiren bir varlık olarak ele alan yönünü vurgulamaktadır. Bunun yanında kurumsal iktisadın, geleneksel teorilerde veri kabul edilen ancak süreç içerisinde önemli etkiye sahip faktörlere olan ilgisinin de altını çizmektedir.

Kurumsal iktisatçıların ilgilendikleri konuların başında iktisadi faaliyetlere yön veren hakların gelenek ve hukuk yoluyla yeniden biçimlenmesi, gelenek ve hukuk kurallarının işleyişi ve yeniden biçimlenmesi, yasal süreçlerle piyasa süreçlerinin karşılıklı ilişkileri ve hukuk yapısının değerleri gelmektedir. Myrdal'a göre, kurumsal iktisatçıları bir arada tutan en temel düşünce, spesifik bir problem üzerine yoğunlaştıkları durumda bile, çalışmalarının tüm toplumsal sistemi göz önünde bulundurmasıdır. Sözü geçen toplumsal sistemden kasıt toplumdaki güç dağılımı ve daha genel anlamda ekonomik, sosyal ve politik tabakalaşma; esasında bütün kurumlar ve tutumlardır (Myrdal, 1978:774).

Kurumsal iktisatçılar, ekonomik sürecin açık bir sistem olduğu ve daha geniş bir sosyo-kültürel ilişki ağının bir parçası olduğuna dair ortak görüşe sahiptir. Dolayısıyla Ortodoks iktisadın durağan ve denge modeli kurumsal iktisatçılar tarafından eleştirilmektedir. Yerleşik iktisatta "ceteris paribus" varsayımıyla bazı değişkenlerin sabit tutulması, iktisadın gerçek hayattan uzaklaştırılmasına neden olmaktadır. Denkliği basitleştirmek uğruna yapılan bu varsayımlar, özellikle sabit tutulan değişkenlerin çoğunlukla bilgi ve teknoloji düzeyi, zevkler ve tercihler, tüketici ve girişimci davranışı gibi iktisadi etkinliği etkileyecek değişkenler olması, oluşturulan teoriyi daha da gerçeklikten uzak kılmakta ve tüm kurumsal iktisatçıları bu eleştiride birleştirmektedir. Zira tüm toplumsal ve kurumsal sistemi veri alan teorik gösterimler, birkaç değişken arasındaki ilişki setlerini içeren cebirsel fonksiyonlardan ibaret olmaktadır. İktisat, amaç-araç ilişkisini araştıran bir teknik değil, bir sosyal bilimdir; dolayısıyla iktisadi sistemi sosyal sistemden yalıtılmak, ekonomik işleyiş üzerinde etkili olan birçok faktörü göz ardı etmek demektir ve oradan çıkan sonuçlarla iktisadi süreçleri genelleme yaparak açıklamak hatalı sonuçlar doğuracaktır. Bu göz ardı edilen değişkenlerin ekonomik sistem üzerinde araştırılmaya değer bir etkisi olduğunu savunan kurumsal iktisatçılar, bunun basitleştirme ve soyutlama metodunun yanlış kullanımı olduğu, aynı zamanda da bunun mantık kullanımını önemsizleştirme ve nihayetinde iktisadı sosyal bilimden ziyade bir teknik olarak anlamlandırması bakımından potansiyel olarak tehlikeli olduğu görüşündedirler. Çünkü onlar ekonomik sistemi, daha kapsayıcı ve karmaşık bir sistemin parçası olarak görmektedirler (Kapp, 1968:6-7).

Kurumsal iktisatçıların ortaklaştığı bir diğer konu da belirsizlik ve sınırlı rasyonalitedir. “Sınırlı rasyonalite” kavramı insanların zihinsel kapasitelerinin üstünde bir karmaşıklığa sahip bir ortamda faaliyet yürütmek durumunda kaldıklarında başvurduğu bir rasyonellik biçimini ifade etmektedir (Simon, 1957:xxiv). “Belirsizlik” kavramı ise karar verme anında bazı bilgilerin eksik olması durumunu ifade etmektedir (Dequech, 2001:914). İnsanlar çoğu zaman birden fazla, hatta bazen birbirleriyle çelişen amaçlar peşinde koşmaktadırlar. İnsanlar bu amaçlara ulaşmak uğruna izlenecek alternatif yollar arasından seçim yaparken içinde bulunduğu toplumun kurumsal yapılarının dayattığı ölçüde fikir yürütmektedirler. Bu noktada bireylerin toplumdaki diğer bireylerle etkileşimi, kültür, inançlar ve gelenekler gibi birçok faktör rol oynamaktadır. Böyle geniş ve karmaşık bir çerçevede bireyler ancak sınırlı rasyonalite gösterebilirler. Buna göre, kurumsal iktisat dünyasının algılanmasında ve tercihlerin oluşumunda bilginin yanında inançlara da vurgu yapmaktadır.

Son olarak, kurumsal iktisatçılar neoklasik iktisadın teorik temeli olan faydacılığı reddetmektedirler. Zira böyle bir varsayım, bireyleri sürekli fayda-zarar hesabı yapan mekanik varlıklara indirgemek anlamına gelmektedir. Oysa kurumsal iktisatçılara göre, davranış ve tercihlerin oluşumunda en önemli roller gelenek, alışkanlık ve sosyal kimliğin kazanılması için çalışılmasınınındır (Kapp, 1968:4).

1.3. Kurumsal İktisadın Yerleşik İktisattan Farkları

Kurumsal yaklaşımın neoklasik anlayışı neden pek çok açıdan eleştirdiğini ve bu eleştirilere karşılık, alternatif olarak izlediği yolları daha iyi anlayabilmek için iki okulu farklı açılardan karşılaştırmak önemlidir. Myrdal’a (1978:778) göre kurumsal iktisatçılar bir anlamda 18. yüzyılın politik iktisatçılarıdır; yerleşik ekole mensup iktisatçılar, kendilerini gözlemlenebilir gerçeklerle uğraştıklarına ikna eden “naif ampiristler” olarak görülmekte iken kurumsal iktisatçılar, araştırmada insani değerlerin rolünün nasıl belirlenebileceği problemiyle uğraşmaktadırlar.

Kurumsal iktisatçıların yerleşik iktisada getirdiği eleştirilerin başında, çalışmalarındaki rasyonalite vurgusu ve fayda maksimizasyonunu rasyonelliğin ölçütü olarak kabul etmeleri bulunmaktadır. Ana akım iktisada göre bireyler tüketici ve üretici olarak, doğuştan gelen rasyonellikleriyle faydalarını maksimize

etmeye yönelik davranmaktadırlar. Kurumsal iktisada göre ise yaparak öğrenme, tecrübeye dayalı ve deneysel ilişkiler söz konusudur. Bireysel eylem de, bireyin içinde bulunduğu topluluğun ve kültürün etkisini taşımaktadır (Klein, 1993:52). Dolayısıyla neoklasik iktisadın, eylem kavramına dair yaptığı hazcılık, rasyonellik ve bireyin topluma olan üstünlüğü (metodolojik bireycilik) vurguları eleştirilmektedir (Ramstad, 1993:183). Kurumsal iktisatçılar gerçek hayattaki insan eylemi ile yukarıda özellikleri sıralanan bu eylem teorisinin birbiri ile tutarsız olduğunu ileri sürmektedir.

Kurumsal iktisada göre, iktisat açık ve evrimci bir sistem olup, teknolojik değişimden etkilenmektedir. Dolayısıyla, neoklasiklerin aksine kurumsal iktisatçılara göre, iktisadi sistem mekanik bir denge terminolojisiyle açıklanamamaktadır (Homan, 1932:11). Veblen evrimci bir bilim için gerekli özellikleri açıklarken hedonistik varsayımlarla yapılan analizlerin, insan doğası gelişimini anlayamayacağı ve değerlendiremeyeceğini ifade etmektedir (Veblen, 1898:394).

Kurumsal iktisadın ana akım iktisattan farklılaştığı bir diğer nokta, kurumsal iktisadın siyaset bilimi, sosyoloji, psikoloji, antropoloji gibi diğer bilimlerle etkileşim halinde interdisipliner nitelikte olmasıdır (Hodgson, 1998:173).

İki okul arasındaki bir diğer fark, inceleme birimleridir. Metodolojik holizm yaklaşımına sahip kurumsal iktisadın en küçük inceleme birimi kurum iken, metodolojik bireycilik yaklaşımına sahip neoklasik iktisadın en küçük inceleme birimi bireydir. Kurumsal iktisat analizlerinde zaman ve mekana bağlı biçimde deneysel olgu dünyasına önem verirken, yerleşik iktisat zaman ve mekandan bağımsız olarak varsayımlara dayalı yapay tartışmalar üzerinde durmaktadır. Kurumsal iktisat, iktisadi sistemi dinamik olarak ele almakta ve iktisadi eylemlerin gerçekleşebilmesi için gerekli kurallar ve insanlar arası etkileşimdeki zararlı davranışları engelleyen kısıtlar üzerinde durmaktadır. İki paradigmadan, yerleşik iktisat kesin ve tek bir optimal çözüme odaklanırken kurumsalcılar için birden fazla optimal çözüm mevcut olabilmektedir (Samuels, 1991). Ayrıca, yerleşik iktisadın analiz dışı bıraktığı zevkler ve tercihler, teknoloji, işlem kuralları gibi faktörler kurumsal iktisatta içsel olarak ele alınmaktadır (Dinar ve Aydın, 2010:280).

Tüm bunların ışığında, özet olarak, kurumsal iktisat her şeyden önce eleştirel bir düşünce okuludur. Tarihsel değişim süreci çerçevesinde olguları ele alan bir düşünce okulu olarak kurumsal iktisadın evrimci yapıya sahip olması zaten beklenmektedir. Buna ek olarak, kurumsal iktisadın birçok varsayımın kullanıldığı klasik yaklaşımdan farklı olarak, deneysel çalışmalara öncelik verdiği de göz önünde bulundurulduğunda bu düşünce okulunun olgularla uğraştığı anlaşılmaktadır. Ayrıca kurumsal iktisadın diyalektik bakış açısı sayesinde, diğer iktisadi akımlara göre gerçek hayatı daha iyi açıkladığı söylenebilmektedir.

1.4. Kurumsal İktisadın Temel Kavramları

1.4.1. Değer

Kurumsal iktisadın temel özelliklerini ve yerleşik iktisada getirdiği eleştirileri anlamak için değer kavramına bakışını iyi analiz etmek gerekmektedir. Formel iktisat öğretiminde değer kavramı, üretimin gerçekleşmesi ve gerekli girdilerin temini için faktör piyasasında; değişimin yapılabilmesi için de mal ve hizmet piyasasında oluşan değer biçme sorunuyla ilgili olarak ele alınmaktadır ve yerleşik iktisat teorilerinin birçoğu buna dayanmaktadır.

Değerin iktisattaki yerine dair tartışmaların iki odak noktası vardır. İlki iktisadi değer nasıl ortaya çıktığı ve ikincisi de ahlaki değer iktisadi ilişkilerdeki rolünün ne olduğuna dairdir (Demir, 1996:151).

Geleneksel iktisatta değer, değişim değeri ve kullanım değeri olmak üzere iki anlamda kullanılmaktadır. Kullanım değeri, bir nesnenin faydası ve insan ihtiyaçlarını giderme özelliği anlamında, değişim değeri ise bir nesneye sahip olmak için başka bir nesnenin sağladığı satın alma gücü anlamında kullanılmaktadır (Smith, 1776:45). İktisat teorisinde değeri yaratan faktörün ne olduğu, birçok iktisatçı tarafından sorgulanmış ve bu tartışmalar bağlamında emek-değer teorileri geliştirilmiştir. Ancak emeğin ölçülmesindeki zorluklar, üretken olan ve olmayan emeğin ayırt edilmesinin ve vasıflı-vasıfsız işgücünün birbirinden ayrıştırılmasının güçlüğü gibi konular, teoriye dair tartışmaların sürmesine neden olmuştur. Buna ek olarak, emek dışında değeri yaratan başka faktörlerin var olup olmadığı, emeğin değer üretiminde asli mi yoksa ikincil bir

faktör mü olduğu halen devam eden tartışma konularındandır (Bocutoğlu, 2012:30).

Ahlaki değer boyutunda ise bireylerin davranışlarının şekillenmesinde ve toplumsal sistemin işleyişinde değer yargılarının yeri ve rolü tartışılmaktadır. Değer yargılarının iktisadi davranışı etkileyip etkilememesi noktasında pozitif-normatif ayrımı yapılmalıdır. Geleneksel iktisadın temel iddiası iktisadın pozitif bir bilim olduğu, yani olması gereken üzerinde değil olan üzerinde yoğunlaştığıdır. Ancak olanı betimlemek, iktisadi, büyük ölçüde betimsel önermelerin bir araya gelerek oluşturduğu anlamına gelmektedir. Buna rağmen olanın betimlenmesi de değer yargısı içermektedir. Heisenberg'in belirlenemezlik ilkesine göre, fen bilimlerinde dahi gözleyen ile gözlenen ontolojik olarak birbirinden tamamen ayrıştırılamazlar. Gözlem olayının kendisi bile gözlemlenen etkiler. Bu durum sosyal bilimler ve tabii iktisat için de geçerli ve önemlidir. Bütün önermeler kuram yüklüdür ve kuramlar, değer yargıları olmadan kurulamazlar (Demir, 1996:153-156).

Kısaca kurumsal iktisatta değer kavramı, sadece mal ve hizmet fiyatları şeklinde değil, aynı zamanda toplumsal sistemin işleyişi yönlendiren ahlaki değerler şeklinde de ifade edilebilmektedir.

1.4.1.1. Kurumsal İktisattaki Değer Teorileri

Kurumsal iktisatçılara göre iktisadi analizler değer yargısından bağımsız olarak yürütülemez. Amaç taşıyan her araştırma, problem çözmeye yöneliktir ve dolayısıyla değer yüklüdür. Bu bağlamda, kurumsal anlayış kendi içinde birçok değer teorisi geliştirmiştir.

1.4.1.1.1. Thorstein Veblen ve Veblen İkilemi

Veblen değere dair bağımsız bir teori geliştirmekten ziyade bu tartışmalara oldukça önemli katkılar yapmıştır. Hizmet ettiği amaçlar açısından kurumlar ve davranışlardaki ayırım ve karşıtlıklar (ileri ya da geri götürücü oluşları) Veblen ikilemi olarak adlandırılmaktadır ve kurumsal değer teorisi oluşumuna önemli bir katkı niteliğindedir.

Weblen'e (1899:191) göre kurumlar, teknolojinin aksine bakış açısı, zihinsel davranış ve kabiliyet açısından tutucu (conservative) faktörlerdir. Teoriye göre, her toplum yaşam sürecini devam ettirmek için araçlara ve yeteneklere bağımlı olsa da, aynı zamanda grup yaşamının araçsal ihtiyaçlarına ters yönde işleyen seremonik¹ yapılara da sahiptir.

1.4.1.1.2. John Dewey'in Araçsal Değer Teorisi

Kurumsal iktisadın değer teorilerinin temelini Dewey'in araçsal değer teorisi oluşturmaktadır. Dewey (1939:221-222) değer yargılarını üç anlamda araçsal bulmaktadır. İlki, değer yargılarının yapıcı işlevi ile ilgilidir. Değer yargısı oluşturma durumu, problematik bir durum sonucu kesintiye uğrayan eylemin kaldığı yerden devam etmesini sağlamaktadır. Dewey'in (1915:14-16) burada vurguladığı nokta, değer yargılarının temelde pratik yargılar olduğudur. Amaçları sadece, olanı pasif biçimde tanımlamak değil, daha ziyade davranışa yön vermektir. Yargıda bulunmak, problemi çözecek yeni bir eyleme karar vermeyi sağlamada gerekli araçtır. İkinci olarak, değer yargılarının içeriği, birer araç olarak eylemlerin sonuçları açısından değeri ile ilgilidir. Kişi belli bir şekilde davranış sergilediğinde (ya da belli bir amacı değerlendirdiğinde) bunun mutlaka bir sonucu olacaktır. Değer yargıları, davranışları sonuçları ile birlikte ele almakta ve onlara daha geniş bir bağlamda yer vermektedir (Dewey, 1939:209-213). Üçüncü olarak, nasıl ki bilimsel hipotezler dünya hakkında yeni bilgilere ulaşmanın araçları ise, değer yargıları da daha iyi bir yaşamın nasıl elde edilebileceğini keşfetmenin araçlarıdır (Dewey, 1915:19-26).

Dewey değer yargılarının bir araştırma süreci (process of inquiry) içinde biçimlendiğini ileri sürmektedir. Dewey'e göre değerlendirme süreci problematik bir durumu, faaliyetlerin kesintiye uğramadan devam edebileceği bir duruma indirgeme çabasıdır ve bu, araştırma sürecinin araçlarıyla başarılabilir. Ona göre bir sonuca sahip olduğu sürece, tüm araştırmalara –en bilimsel olanlarına bile-, sahip oldukları problem çözme yeteneği ile değer biçilmektedir (Dewey, 1939:46-47).

¹ Seremonik değerler geçerliliği, gelenekle, gizemli mitlerle ve ideolojiler formüle edilerek meşrulaştırılmaktadır. Dolayısıyla da bu değerler eleştiriye ve sorgulamaya kapalıdır. Seremonik değerlerle ilişkilendirilen davranışlar ise seremonik davranışlardır. Irk, renk, inanç ayrımcılığı, kendini bayrak uğruna feda etmek, kurban vadetmek, manipulasyon amaçlı yalan ve baskı bunun örneklerindedir (Demir, 1996:169-70).

Dewey (1939:11-13) bir şeyi “amaç” olarak tasarlamının, aynı zamanda o amaca ulaşmadaki “araç”ları tasarlamak olduğunu savunmaktadır. Dolayısıyla ona göre, araçlar amaçlardan bağımsız bir şekilde düşünülemez. Kaldı ki amaçlar ve araçlar birlikte fiili toplumsal deneyimlerden doğdukları için birbirilerinden tamamen bağımsız ve ayrıştırılabilir nitelikte değildirler. Dolayısıyla böyle bir amaç-araç ayrımı yapmaktansa bir deneysel değer ilkesi ortaya koyulmalıdır. Buna göre değerlendirme ölçütleri dışsal olarak belirlenemezler, aksine toplumsal gelişim sürecinden doğarlar. Deneysel değer ilkesinde, değer ve değerlendirme, problematik durumlarda akıl ve eylemin uygulanması yoluyla toplumsal süreç içinde devam eden, nesnel ve gözlemlenebilir bir olaydır. Zira bu değerler, sözü geçen sorunlu durumları çözmeye başarılı ya da başarısız olmaları ile nesnel olarak sınanabilirler. Demir’e (1996:159) göre Dewey bu şekilde pozitivist düşüncenin temel ilkelerinden olan pozitif-normatif ikilemini reddetmektedir.

Demir’e (1996:158) göre Dewey pozitivist düşüncenin bir diğer temel ilkesi olan yargıda bulunma ve değer biçme meselesinin tamamen kişisel olduğu için bilinebilir olmadığı ve bilim yöntemine uygun nitelikte olmadığı ilkesini de reddetmektedir. Çünkü Dewey’e (1939:12-19) göre, değerlemeler ampirik olarak doğrulanabilir. Tüm toplumsal tercihlerde bir ölçüt kullanılması gerektiği ve bu tercihlerden bazı sonuçlar doğacağı için, kullanılan ölçüt doğrultusunda ortaya çıkan sonuçların niteliği üzerinde fikir yürütmek mümkündür.

1.4.1.1.3. Clarence Ayres’in Değer İlkeleri

Ayres’in değer teorisine dair görüşleri, Dewey’in araçsalcı mantığını ve Veblen’in iktisadi sürecin evrimci analizinin bileşiminden doğmaktadır (Tool, 1977:832). Ayres de tıpkı Dewey gibi, araç ve amaçların deneyim süreci içindeki sürekliliğini savunarak, amaç-araç arasındaki ikilemi ve tamamen ayrıştırılabilir oldukları fikrini ve değerlerin nihai amaçlar olduğu tezini reddetmektedir. Ayres’e göre her sistemin değeri, içinde olduğu sürecin özelliklerini taşımaktadır.

Veblen ikileminin Ayres’teki yansıması, seremonik ve teknolojik davranış ayrımı şeklindedir. Ayres’e göre teknolojik (araçsal) davranış yaşam sürecini ileri götüren davranışlarken, seremonik davranış yaşam sürecini engelleyen ya da geriye götüren davranışlardır (Ayres, 1962:xvi). Süreci seremonik ve teknolojik

süreç olarak ikiye ayıran Ayres'e göre araçsal değerlerin belirlenmesinde teknolojik süreklilik (technological continuum) önemlidir. Çünkü yaşam, bilgi ve yetenek kullanımını gerektiren, araç kullanma sürecidir. Tarih boyunca araç, kültür içine gömülü olan bilgi ve yetenekleri biriktirmekte ve kuşaktan kuşağa aktarmaktadır. Ona göre teknolojik sürecin devamlılığını sağlayan ve ona yardımcı olan, değerlidir. Başka bir ifadeyle, doğru değerler teknolojik süreklilik için faydalı sonuçları olanlardır. Diğer taraftan, seremonik değerlerin temel işlevi değişimin engellenmesidir ve hiyerarşik statüleri meşrulaştırmaya yarayan değerler, yanlış değerlerdir (Ayres, 1962:xvii).

1.4.1.1.4. J. Fagg Foster'ın Değer Teorisi

Yazılı çok fazla eseri bulunmayan Foster, çeşitli öğrenci grupları vasıtası ile iktisadın sözlü geleneğinin önemli uygulamacılarından biri olmuştur. Öğrencisi olan Tool, Foster'in sosyal değer teorisi hakkında önemli bilgiler vermektedir. Foster'e göre iktisat bilimi, yaşam ve deneyime araç sağlama süreciyle ilgilenmektedir. Bu süreç de insan faaliyetleriyle oluşmaktadır. Buna ek olarak, iktisadın tüm işlevleri yapısal kurumlar tarafından düzenlenmektedir. Kurumlar, insan ilişkilerindeki davranış kalıplarıdır. İşlevler gelişime ve sürekliliğe sahip iken kurumsal yapılar süresiz ve oynaktır. Foster'e göre iktisadi araştırmanın amacı, reel gelir düzeyini ve bunun niteliğinin kurumsal belirleyicilerini açıklamaktır. Bu incelemenin amacı da insanların karşılaştıkları işsizlik, enflasyon, yoksulluk, ayrımcılık gibi problemlerin çözümüne katkıda bulunmaktır. Sosyal ve iktisadi araştırmalar amaçlıdır ve doğrudan problem çözümüne yöneliktir (Tool, 1977:836-37).

Araçsal mantık açısından iktisadi inceleme türü bilimsel olmalıdır. İnceleme altındaki olgunun nedensel açıklamaları aranmalıdır. İktisadi inceleme tarzı tümevarım ve tümdengelimsel, rasyonalist ve deneyci bilgi yöntemlerini kullanmaktadır. Araştırma sonucunda ulaşılan, güvenilir bilgidir ve bu bilgi, üretim sürecinde teknoloji olarak uygulanmaktadır. Söz konusu teknoloji-bilgi, olan ve olması gereken arasındaki ayrım algısını netleştirmekte ve uzmanlara toplumsal sorunların çözümü için gerekli kurumsal düzenlemeleri yaparken kaynak olmaktadır.

Foster'e göre tüm kurumların iki farklı türde işlevi vardır. Araçsal işlev, bilgi-teknolojinin doğru ve sürekli uygulanmasını sağlamak iken seremonik işlev statü, iktidar, hiyerarşi, ayrıcalık veya geleneğin devamını sağlamaktır. Bir problemin çözülmesi için, seremonik davranışların kısılması ve araçsal davranışların genişletilmesi gerekir.

Sosyal değerleri, toplumsal ve teknolojik süreç içerisine yerleştirmek, bir değer ilkesi belirlemeyi hem gerekli hem de mümkün kılmaktadır. Araçsal mantığın sürekliliğini sağlayacak, kurumsal olmayan ve problemlerin çözümünü getirecek tek değer ilkesi, toplumsal sürecin araçsal etkinliği ve sürekliliğidir. Araçsal etkinlik, kurumsal yapının ideolojik reçetesine yönelik bir yön belirlememektedir. Araçsal etkinlik kriteri, koşul belirleyen bir değer ilkesidir. Ancak bu koşul, statülerin ayarlanması ve ayrıcalıkların korunmasına yönelik değildir. Aksine kıskançlığa (invidious) dayalı olmayan kurumsal işlevlerin yerine getirilmesine yöneliktir (Tool, 1977:837-38).

1.4.1.2. Kurumsal Değer Teorisinin Özellikleri

Değer konusundaki tartışmalar, ahlaki değerlerin mutlak ya da göreceli olduğunu savunanlar tarafından iki koldan ilerlemektedir. Kurumsal iktisatçılar için değer, kültürel kökenlidir. Onlar etik değerlerin mutlak olduğu görüşüne karşı çıkmaktadır, çünkü bu görüş değer ilkesinin, seremonik biçimde gerici (past-binding) ve kültürel değişimi engelleyici bir niteliğe sahip olmasını gerektirmektedir (Hickerson, 1987:1130).

Etik değerlerin göreceli olduğunu düşünenler de kendi içinde, bireyi ya da grubu esas alanlar olarak ikiye ayrılmaktadır. İlkine göre bireyin kararı rasyoneldir ve bireysel tercihler genel bir referans sistemiyle sınınamazlar. İkincisine göre ise değer, belirli grupların toplumsal pratiklerinin ürünüdür. Kurumsal iktisat iki versiyonu da kabul etmemektedir. Kurumsal iktisat için, kültürü oluşturan; zekasıyla, konuşmasıyla, uyum ve araç yaratma yeteneğiyle insandır. İnsanları diğer varlıklardan ayıran, “düzenli ve amaçlı tavır”dır. Bu tavırların bugünü ve geleceği etkileyeceği durumlarda bireysel davranışı yönlendirecek bir kolektif eylem gerekmektedir. Birey gruba öncel olmadığı gibi grup da bireylerden ibaret değildir. Bir yandan insanlar içinde doğdukları grup

davranışlarından etkilenirken bir yandan da kendi amaçsal tavırlarıyla gurubun kalıplarını etkilemektedirler (Demir, 1996:167).

Bir kurum içindeki davranış amaçlı ve bir diğer davranış ile ilişkilidir. İlişkilendirme noktasında ise değere ihtiyaç vardır; yani değerler, ilişkilendirileceği davranış konusunda yargı standardı olarak işlev görür. Değerler hem davranış kalıbı içindeki davranışları ilişkilendirir hem de davranış kalıplarını birbirleriyle ilişkilendirir (Bush, 1988:128). Kurum içindeki davranış kalıplarını ilişkilendiren, kurumun değer sistemidir. Dolayısıyla kurumsal değişim, kurumun değer yapısında da bir değişim gerektirmektedir.

Kurumsal iktisatta araçsal ve seremonik olmak üzere iki değer sisteminden bahsedilebilmektedir. Seremonik değerler, kurum içindeki davranışı; statü ve ayrıcalık ilişkilerini belirleyen ayrımlar için gerekli yargı standartlarını sağlayarak ilişkilendirmektedir. Araçsal değerler ise davranışları, toplulukta oluşan problemleri çözme sürecinde bir bilginin uygulanması için yeteneklerin kullanılmasında, yargıda bulunmaya olanak veren standartları sağlayarak ilişkilendirmektedir (Tool, 1993:120-121).

Araçsal değer ilkesi, özünde toplumsal sürecin karmaşık, değişken ve sürekli yapısına dayanmaktadır. Bu bağlamda, bir toplumun belli kısıtlar altında kendini yeniden üretebilmesi, araçsal bilgiyi ne düzeyde kullanabildiği ile alakalıdır. Problemler tercih gerektirir ve tercih de ölçüt gerektirir. Değer ise problemlerin çözümü için yapılması gerekenlerin belirlenmesi durumunda devreye girer. En önemli ölçüt, topluluğun varlığını sürdürmesidir. Bu nedenle de ölçüt olarak değer belirlenmesi, varlığın sürdürülmesini engelleyen değerler ile gelişimini sağlayacak değerler arasındaki yapılabacak tercihle alakalıdır. Kurumculara göre, bir eylem dizisinin seçiminde araçsal ölçüt kullanılmalıdır (Hickerson, 1987).

Seremonik değerler değiştirilemez bir yapıdayken, araçsal değerler doğaları gereği dinamik ve değiştirilebilir yapıya sahiptir. Bu, toplulukta problem çözme mekanizmalarındaki, araştırma süreçlerindeki ve teknolojiadaki değişim ile ilgilidir.

Araçsal değerlerle ilişkilendirilen davranış araçsal davranıştır. Bir müzik aleti çalmak, resim yapmak, telefonla konuşmak gibi davranışlar araçsal davranışlardır. Demir (1996:171) aynı anda hem seremonik hem de araçsal davranışlara örnek olarak banyo yapmak (hijyen gerekçesiyle ise araçsal, manevi temizlik için ise seremonik), emir vermek (organizasyonun kolaylaşması içinse araçsal, statü ve hiyerarşiyi korumak içinse seremonik), kürsünün arkasından ders vermek (dersin daha iyi anlatılması içinse araçsal, hoca-öğrenci ilişkisini oluşturmak içinse seremoniktir) gibi davranışları göstermektedir. Davranışın niteliği, içinde olduğu sosyal bağlama bağlıdır. Sosyal bağlam, bir kurumsal düzenleme içinde davranışın diğeriyle ilişkilendirildiği davranış modelidir. Bu ilişki de davranış kalıbını belirleyen değerlerin bir fonksiyonudur. Eğer davranış ilişkilendiren değer seremonik ise diyalektik davranış, seremonik önem kazanacaktır (emir vermek, patronun kim olduğunu gösterecektir). Eğer davranış kalıbını ilişkilendiren değer araçsal ise emirler işlerin daha iyi yürütmesini sağlayacaktır.

Neokurumsal iktisatçılardan Gruchy, kurumsal değer teorisinin temel özelliklerini beş maddede sıralamaktadır:

(1) Değerleme süreci sonlandırılmayacağı için, neyin değerli olduğuna kültürel bir değişim sürecinde karar verilmelidir.

(2) Neyin değerli olduğuna karar verme sürecinin başrolü insandır.

(3) Değerlendirme sürecinde yer alan unsurlar, doğası gereği statik, kati ve nihai değildirler, çünkü değerleri ortaya çıkaran kültür ve teknolojinin kendisi sürekli değiştiği için değerlendirme süreci de tarih içinde evrilmektedir.

(4) Tarih boyunca, değerlendirme sürecinde neyin değerli olduğuna kültürel durumlara göre karar verilmektedir. Bireylerin kişisel potansiyellerini daha etkin olarak geliştirmelerine ve toplumun refahının artmasına da daha fazla katkıda bulunmalarına yardımcı olan ürün değerlidir.

(5) Değer ölçütü, Dewey'in deyiimiyle "nihai kullanım veya tüketim"dir. Yerleşik iktisadın da değer ölçütü nihai tüketim olmasına karşın kurumsalcılar,

bireyleri değerin yaratıcısı ve yeniden üreticisi olarak görmektedir ve değerin toplumsal bağlamına vurgu yapmaktadırlar (Gruchy, 1987: 65-66).

1.4.2. Kurum

Kurumsal iktisadın anlaşılabilmesi açısından büyük öneme sahip kurum kavramı oldukça geniş bir kavramdır. Kurumsal iktisatta kurum genel anlamda “geçmişten köklenen ve insan topluluklarını geleceğe taşıyan istikrarlı davranış tarzlarını ve düşünce alışkanlıklarını” ifade etmektedir (Kapp, 1968:2). Yine de kurum kavramı üzerinde fikir birliğine varılmış tek ve net bir anlama sahip değildir. Commons’a göre kurumsalcılığın tanımlanmasındaki zorlukların bir kısmı, kurum kavramının belirsizliğinden kaynaklanmaktadır. Ona göre kurum, bireysel eylemin genişletilmesi, serbestleştirilmesi ve denetiminde meydana gelen toplu eylemdir (Commons, 1931:649).

Kurumsal iktisatçılardan Mitchell’e göre ise kurum, geniş kabul gören iyi düzeyde standartlaştırılmış sosyal alışkanlıklardır (Mitchell, 1924:25). Hamilton’un kurum tanımı ise, bir grubun alışkanlıkları veya bir insan topluluğunun gelenekleri içine gömülü belirli düzeyde yaygın ve kalıcı bir düşünce veya eylem biçimi; davranış kalıpları kümesi şeklindedir (Hamilton, 1932:84). Ayres ise kurum kavramını yapısal bir kategoriden ziyade, sosyal davranışın seremonik nitelikli yönünü niteleyen şekilde kullanmaktadır. Araçsal özellikteki örgütsel biçimler ise kurum olarak tanımlanmamaktadır. Dolayısıyla kurumlar, gerici, değişimi engelleyici olarak tanımlanmaktadır. Seremonik sistemin değerleri yanlış değerlerdir. Kurumlar, teknolojik sürekliliğın dinamizmine bağlı olarak yavaşça değişmektedirler (Ayres, 1962).

En sık atıf yapılan kurum tanımı Douglass North tarafından yapılan tanımdır: “Kurumlar, bir toplumda oyunun kurallarıdır, ya da daha resmi olarak, insan eliyle tasarlanmış insan etkileşimlerini şekillendiren sınırlardır” (North, 1990:3). North’a göre, kurumlar gündelik yaşam için kurallı bir yapı sağlayarak belirsizliği azaltmaktadır ve insan etkileşimi için bir rehber görevi üstlenmektedir. Kurumlar oyunun kuralları, örgütler ve müteşebbisler ise oyunculardır. Oyuncuların davranışlarıyla oyunun kuralları belirlenir (North, 1994:361).

Neale'ye göre kurum kavramını tanımlamak mümkün değildir. Çünkü ona göre bir gerçeklik tanımlanamaz, sadece sahip olduğu özellikler sıralanabilir. Bir kurumun da üç belirleyici özelliği vardır. İlk olarak, faaliyette bulunan insan grubu olmalıdır. Kurumların oluşumu ve devamlılığı, ancak birden çok insanın bir şeyler yapmasıyla mümkündür. İkincisi, söz konusu insan topluluğu faaliyetlerinin devamlılığını, istikrarını ve düzenini sağlayacak kurallar olmalıdır. Son olarak, bu faaliyetleri ve kuralları meşrulaştıran ortak bakış açıları (folkviews) olmalıdır. Neale bu üç özellikten yola çıkarak kurumu, “grubun sahip olduğu ortak perspektiflerin bir araya getirdiği durumlar” olarak ifade etmektedir (Neale, 1987:1182-84). Dolayısıyla kurumsal iktisadi analiz iki türlü yapılabilmektedir. İlkinde, genel toplumsal yapı, kurum denilen unsurlara ayrıştırılarak incelenmektedir. Böylece toplumu oluşturan kurumların yapısı ve birbirleriyle olan ilişkileri çözümlenmektedir. İkincisinde, kurumları oluşturan daha küçük unsurlar olan durumların, kurum çatısı altında nasıl bir araya geldiği incelenmektedir (Neale, 1987:1185). İki yöntem birlikte uygulandığında daha sağlıklı sonuçlar vermektedir.

Kurum ile birey ilişkisine dair görüşler, Veblen ve Commons'cu geleneklere göre farklılık göstermesine karşın iki yaklaşım da insan davranışlarında kurumların ve kurumları oluşturan kültürün etkisini savunmaktadır. Kurumlar bireye ne yapması gerektiğini söylemez ancak bireylerin özgürlüğü sorunundan bağımsız, genel olarak nelerin yapılabilip yapılamayacağına dair çerçeve çizerler. Kimin ne yapacağından ziyade topluluğun birlikte yaşamın gereği olarak ortak kurallarını belirler. Commons'ın da ifade ettiği üzere, toplu eylem, bir kısım insanların önüne sınır çekmeden başkalarına özgürleşme sağlayamaz (Commons, 1931:651). Yani bir yandan insan davranışlarına kısıtlama getirirken, bir yandan da insanların amaçlarına daha rahat ulaşmalarını sağlayacak yolları belirlemektedir. Zaten kurumlar insanların amaçlarına ulaşmayı engelleyici bir nitelik kazanırsa, devamlılıklarını sağlayacak yaptırım gücünü kaybederler ve zaman içinde değişir ya da yok olurlar.

1.4.3. Bilgi

İktisadi faaliyetlerin yürütülmesinde oldukça önemli bir araç olan bilgi, neoklasik iktisat literatüründe, iktisadi hayatın temel unsuru olarak önemli ancak

maliyetsiz olduğu için de üzerinde çok durulmayan bir kavramdır. Gerçek hayattakinin aksine yerleşik iktisat, tam rekabet piyasasında, tüm iktisadi aktörlerin aynı ölçüde bilgi elde ettikleri, tam bilgi varsayımıyla hareket etmektedir. Bu da onlara karşı en büyük eleştiri noktalarından biridir. Böyle bir mantıkta insanlar bilgiye sahip olma noktasında, onun getiri ve götürüsünü göz önünde bulundurarak bir fayda-maliyet analizi çerçevesinde bilgi sahibi olmak istemektedirler. Bilgiyi edinmenin maliyeti faydasından fazlaysa “rasyonel” bireyler olarak o bilgiyi edinmeme tercihlerini kullanmaktadırlar (Demir, 1996:182).

Kurumsal iktisatta ise toplumdaki bilgi yapıları kurumlarla ilişkilidir. Hamilton’un bir topluluğun alışkanlık veya geleneklerine gömülü, düzenli ve sürekliliği olan bir düşünce veya eylem biçimi şeklindeki kurum tanımından yola çıkarak, kurumların bireylerin eylemleriyle gerçekleşen etkileşim kalıplarını yansıttığını ifade edebilmekteyiz. Bu etkileşim kalıplarının özü, bilginin iletişim biçimiyle sağlanmaktadır. Bu nedenle de kurum, etkileşim kalıpları sayesinde devamlılık sağlamaktadır, dolayısıyla kalıpların değişmesi kurumu da değiştirmektedir. Bu bağlamda, bilgi kurumsal yapılar açısından büyük role sahiptir.

Bilgi, kurumsal oluşumların temelinde yer almaktadır. Ortak her davranış ya da eylemde ortak bilgi de söz konusudur. Dolayısıyla tüm kurumlar, bilgiyi paylaşma isteğinden doğmakta ve bilgi akışı sağlandıkça varlıkları sürmektedir. Bilgi akışındaki bir değişiklik kurumsal yapıyı da değiştirmektedir. Bilgi ile kurumsal yapı arasında çift yönlü bir etkileşim bulunmaktadır. Kurumlar bir yandan bilgi akışı isteğinden ortaya çıkarmakta, bir yandan da diğer kurumlar ve bireylerin kullanabileceği bilgiyi üretmektedirler. Kurumsal yapıdaki bir değişim, üretilen bilginin yapısı ve niteliğini de değiştirebilmektir (Melody, 1988: 363).

Kurumsal iktisatçılar, özellikle de Veblen geleneğindeki için, üretim bilgisinin gelişmesi ve bunun iktisadi hayattaki rolü çok önemli bir yer tutmaktadır (Kapp, 1968:9). Teknoloji “belirli bir amaca yönelik olarak işlerin nasıl yapıldığına ilişkin bilgilerdir” ve doğası gereği ileri götürücü özelliğe sahip olarak görülmektedir. Veblen-Ayres geleneği, kurumları geçmişi tutucu (past-binding) olarak tanımlarken, kurumların karşısına da teknolojiyi koymaktadır.

Teknolojik değişimin baskısı, geleneksel organize davranış tembelliğini yendiği takdirde ekonomik büyüme gerçekleşecektir (Samuels, 1977: 872).

1.4.4. İktidar

İktidar daha çok siyaset bilimi konusu olduğundan iktisat literatüründe üzerinde çok durulmayan bir kavramdır. Ancak kurumsal ve radikal iktisatçılar toplumun iktidar yapısının oluşumu ve değişimi konularına önem verdiklerinden iktidar kavramı ile de ilgilenmişlerdir. Geleneksel iktisat teorilerinde iktidarın topluma yayılması ve bunu sağlayan mekanizmalar dışsal kabul edildiği için modellerde yer bulamamaktadır.

İktidar en temel anlamda, başkalarını etkileme gücüdür. İktisadi anlamda, ekonomik kaynak tahsisini etkileme gücüdür. Kurumsal iktisatçıların üzerinde durduğu kısım, iktisada konu olan üç temel sorunun (ne üretilecek, nasıl üretilecek, kimin için üretilecek) çözümünde bireylerin yeteneği, aynı zamanda o bireylerin ekonomik iktidarını ifade etmektedir.

İktisadi anlamda iktidar teknolojik, otorite ise kurumsal niteliktedir. Dowd'a (1974:58) göre, iktidar karar verme, etkileme ve denetleme anlamına gelirken, otorite hukuki ve geleneksel köklere sahiptir. Klein'in (1993:148) bu iki kavram arasındaki ayrıma verdiği örnek şu şekildedir: "Kanunun bana verdiği yetkiye dayanarak sizi karı koca ilan ediyorum" derken nikah memurunun bulunduğu konum otoritedir. Bu cümleyi kurabilmek için çok büyük bir eğitim almaya ya da müthiş bir yeteneğe sahip olmaya gerek yoktur. Ancak bu cümlenin kültürel ya da yasal olarak bir anlam kazanabilmesi için, kurumsal yaptırım gücüne sahip bir otorite tarafından söylenmesi gerekmektedir. Klein iktidarı, karar verebilme, etkileyebilme ve kontrol edebilme yeteneği olarak tanımlarken otoriteyi ise hukukun, geleneklerin ve toplumun değerlerinin gücüne sahip olmak şeklinde ifade etmektedir.

Toplumda ekonomik iktidar ve otorite farklı kesimlerde ise bunun önemli sonuçları olabilmektedir. Toplumda hukuk yapısı, gelenek ve görenekler gibi kurumlar, iktidarı ya da daha açık ifadeyle, iktidarın biçimlenmesi ve otoriteye dönüşmesini meşrulaştırmada büyük role sahiptir.

Daha önce de belirtildiği gibi, bireylerin, iktisadın üç temel sorusu bağlamındaki karar süreçlerini etkileme yeteneğine “ekonomik iktidar” denmektedir. Bireylerin siyasal karar süreçlerini etkileme gücüne ise “siyasal iktidar” denmektedir. Genel anlamda iktidar kavramı, hem siyasi hem iktisadi alanda, tüm insanlar tarafından eşit olarak sahip olunan gücü değil, daha ziyade birileri lehine diğerleri aleyhine dağılmış, dengesiz denetim gücünü nitelemektedir.

Siyasal iktidar alanında sözü geçen dengesizlik daha çok öznel unsurlardaki (bireylerin siyasal sitemle ilişki düzeyleri, siyasal alana dair inançları, siyasal seçenekler arasında kendi için en uygunu seçebilme yeteneği gibi) farklılıklara dayanmaktadır. Zira bir demokratik seçimde her bireyin bir oy hakkı vardır. Ekonomik iktidar alanında bu durum daha farklıdır. Bireylerin neyin, nasıl ve kimin için üretileceğiyle alakalı karar süreçlerine katılımı, sahip oldukları güçle orantılıdır. Bu noktada hiç kimse diğerine eşit değildir. Bireyler bu karar alma sürecine istekleriyle değil talepleri ile katılır, yani satın alma gücüyle (servetle) desteklenmiş istekleriyle. Dolayısıyla aynı isteğe sahip olanlar, iktisadi kararları aynı yönde etkileyebilirler. Bireyin sahip olduğu ekonomik iktidar, gelir dağılımı ile belirlenmektedir. Kurumsal iktisatçılar piyasa yapısını aynı zamanda bir iktidar sistemi olarak görmektedir (Solo, 1991:264).

Siyasal ve ekonomik iktidar ilişkisinde devletin ekonomiye müdahalesi önemli bir noktada durmaktadır. Ekonomik iktidarın dengesiz dağıldığı ülkelerde, bireyler devletin müdahale edip, karar verme süreçlerini kendi lehleri yönünde etkilemesini isterler. Dolayısıyla siyasal iktidar ve ekonomik iktidar birbirleriyle iç içe ve karmaşık bir ilişkiye sahiptir.

1.4.5. Piyasa

Piyasa, alıcılar ve satıcıların mübadele amaçlı bir araya geldiği ortam olarak tanımlanmaktadır. Piyasa fiyatı ise arz ve talebin belirlediği değişim oranıdır. Piyasada bir mübadelenin gerçekleşmesi için, alım satıma konu olan bir malın ve mülkiyet haklarının olması gerekmektedir. Piyasa sürecinin işleyişi yerleşik iktisat ve kurumsal iktisat literatüründe farklı biçimde yorumlanmaktadır:

1. Neoklasik yaklaşım: Piyasa sürecindeki karar birimleri, geleceği şimdiden bilebilirler, çünkü “yarın”, bugün bilinen değişkenlerin bir fonksiyonudur. Neoklasik yaklaşımdaki birçok model de bu varsayıma dayalı oluşturulmaktadır.

2. Avusturya ekolü: İktisadi karar birimleri bazı şeyleri bilmekte ve bazılarını bilmemektedir. Bunun nedeni belirsizlik ya da risk değil, bilgisizliktir. Aktörler daha önce farkında olmadıkları şeyleri zamanla keşfederler. İlk yaklaşımdan farklı olarak burada, öngörülerin değiştirilmesi sadece deneyimlerin sağladığı bilgi güncelleştirilmesi ile olmamaktadır, değişim bağımsız bir biçimde de gerçekleşebilir. Ayrıca bu yaklaşıma göre, yeni fırsatlar önceden bilinen değişkenlerden daha iyi olmak zorunda değildir. Yani gelecek sadece bugün bilinen değişkenlerin vektörü değildir; bugün bilinen ve bilinmeyen değişkenlerin sonucu olarak ortaya çıkar. İnsanlar gelecekte yeni bir şeylerin de olacağını bilir ancak ne olacağını öngöremezler.

3. Radikal öznelci yaklaşım: Karar birimleri gerçek dünyadan farklı bir dünya algısına dayalı biçimde davranış geliştirirler. Karar verildiği an gelecek henüz var olmadığından bilinemez. Gelecekle ilgili keşif ya da tahminde bulunmak da karar birimlerinin görevi değildir; onların görevi, alacakları kararlarla geleceği meydana getirmektir. Yani kendiliğinden işleyen bir mekanizmadan ziyade kişilerin yaratıcılığı ön plandadır (Littlechild, 1987:28-29).

Kurumsal iktisat literatüründe piyasa, kurumlar tarafından oluşturulmuş karmaşık bir yapı olup, toplumdaki diğer karmaşık kurumsal yapılarla etkileşim halindedir. Kurumsal iktisadın bu konudaki temel tezi şöyledir: “Kaynakları tahsis eden piyasa değildir, piyasa kaynak tahsisini işler hale getiren kurumları harekete geçirir” (Demir, 1996:196).

Kurumsal ve yerleşik iktisadın piyasa konusunda farklılaştığı noktalar şu şekilde sıralanabilmektedir:

1. Kurumsal iktisatçılara göre ekonomi, geleneksel iktisadın yaptığı gibi piyasa kavramına indirgenemez. Geleneksel iktisada göre piyasa doğal bir durum olduğundan nasıl ortaya çıktığının üzerinde durulmaz.

2. Geleneksel iktisatta piyasa doğal görüldüğünden, piyasa dışı oluşan kurumlar ise yapay (unnatural) olarak nitelendirilecektir. Kurumsal iktisatçıların eleştirdiği nokta ise piyasanın sadece bireyler arasındaki iki taraflı mübadeleye indirgenmesidir. Zira tüm mübadeleler kurumsal süreç içinde ve onunla etkileşim halinde meydana gelir. Dolayısıyla da bir sosyal kurum olarak piyasalar, doğal olarak nitelendirilemez.

3. Yerleşik iktisadın bir varsayımı da piyasaları serbest, kurumları ise kısıt olarak almaya dayanmaktadır. Bu piyasa-kurumlar ikilemi kurumsalcılar tarafından kabul edilmemektedir. Çünkü piyasanın kendisi de bir kurumdur ve dolayısıyla piyasanın bir kurum olarak kısıtlayıcı işlevi olacağı gibi yanlış bir sonuca da götürmektedir.

4. Yerleşik iktisadın piyasa anlayışında, piyasa bireysel seçimler için mükemmel bir ifade alanıdır. Bunun sonucu olarak da piyasa dışı kurumlar sözü geçen tercihleri kısıtlayıcı olarak nitelendirilirler. Kurumculara göre ise piyasa doğası gereği toplumsaldır ve aşırı bireycilik piyasada kendisini tam olarak yansıtamaz.

5. Tüm toplumsal kurumlar gibi piyasalar da bilgi aktarımında ve bireysel tercih, beklenti ve eylemlerin biçimlenmesinde büyük rol oynar.

Piyasa, içinde faaliyette bulunan bireylere biliş süreci oluşturarak fiilen onların tercih ve inançlarını etkileyebilmektedir. Ayrıca piyasa içindeki bireyleri belirli kurallar çerçevesinde davranmaya yönlendirdiğinden, yerleşik iktisadın iddiasının aksine tamamen özgür bir ortam olamaz (Hodgson, 1988:177-9).

Piyasa anlayışının temelini oluşturan rekabet kavramında da neoklasik ve kurumsal iktisat görüş ayrılığına düşmektedir. Geleneksel iktisat, rekabeti marjinal koşullarla ifade eder ve marjinal maliyetin fiyata eşit olduğu noktada tam rekabet koşullarının geçerli olduğunu savunurken kurumsal faktörleri ihmal etmektedirler. Öte yandan kurumsal anlayış, rekabeti bir süreç olarak ele alıp karar birimlerinin verileri değerlendirmelerinin çözümlenmesi öngörülür. Kurumsal teoriye göre rekabet ancak tahmin edilmeyen sonuçlar ortaya çıkardığında değerlidir ve rekabet teorisinde, piyasaların süreç gerçekleşmeden

önce kesin olarak tahmin edilmeyeni başarma yeteneğine odaklanılmalıdır (O'Driscoll, 1987:153-4).

1.5. Kurumsal İktisadın Farklılaşması

Kurumsal iktisat her ne kadar kendi içinde kollara ayrılrsa da, tüm kurumsal iktisatçıların ortak noktası “birey”i değil “kurum”u analizlerinin odağı yapmalarıdır. Kurumsal iktisadın doğuşu, yerleşik iktisada karşı çıkışla gerçekleştiğinden, çoğu zaman kurumsalcılık, sözü geçen eleştirilere açılan ortak pencereyi ifade etmektedir.

Kurumsal iktisat, genel anlamda, kurumların rolü ve işlevine dair görüşler açısından Veblen ve Commons’u takiben iki gelenek doğrultusunda farklılaşmıştır. Veblen’i izleyenler Veblen-Ayres çizgisi olan birinci kurumsal geleneği; Commons’u izleyenler ikinci kurumsal geleneği sürdürmüşlerdir. Bu iki gelenek, neokurumsal ve yeni kurumsal iktisadın oluşumuna zemin hazırlamıştır (Demir, 1996:86).

Birinci kurumsal geleneğin özellikleri şöyledir:

1. Neoklasik iktisadi çözümlmeyi tamamen dışlamaktadırlar.

2. Mantığı teknoloji-kurum ikilemine dayanmaktadır. Kurumlarla teknoloji birbirine zıt iki gücü temsil etmektedir. Değerin kaynağı olarak görülen teknoloji insanlara daha fazla üretme imkanı verdiği için, ekonomiyi geliştiren itici güç iken, kurumlar iktidar ve statüyü takviye etmesinden dolayı yeni teknolojinin geliştirilmesini engelleyici unsurlardır (Samuels, 1991:107).

İkinci kurumsal geleneğin özellikleri şöyledir:

1. Neoklasik analiz tamamıyla reddedilmemektedir; eksiklerini tamamlayıcı işlev görmektedirler.

2. İktisadi performans, teknoloji ve kurumlar da dahil olmak üzere, tüm faktörlerin ürünüdür. Kurumlar, iktisadi organizasyon, denetim ve başarıyı yöneten değişkenler kümesi olup, teknolojiye engel değil, teknolojik alternatifler arasında tercihi ortaya çıkaran bir seçim tarzıdır. Değerin ortaya çıkışı ise hukuk, ahlak ve geleneğin çerçeveselendirdiği işlem kurallarının belirlenişiyile alakalıdır.

İki geleneğin ortak noktası ise toplumsal değişim, toplumsal denetim, toplu eylem, teknoloji, sanayileşme süreci ve piyasa mekanizmasının kurumsal bir kompleks olduğu ve bu konuda gerçekçi teorilerin oluşturulması gerektiği görüşüdür (Demir, 1996:86-7).

Yurkarıda sözü geçen gelenekler doğrultusunda kurumsal iktisatçılar; *Evrimeci İktisat Derneği (Evolutionary Economics Association)* ve *Journal of Economic Issues* dergisi bünyesinde çalışmalarına devam eden eski kurumsalcılar ve *Journal of Theoretical and Institutional Economics* dergisi bünyesinde çalışan yeni kurumsalcılar olarak ikiye ayrılmaktadır (Dinar ve Aydın, 2010:278). Bunun yanında, eski kurumsalcılardan Thorstein B. Veblen, Wesley C. Mitchell ve John R. Commons'ın oluşturduğu çerçevede çalışmalarını sürdüren John K. Galbraith, Gunnar Myrdal, Marc R. Tool, Paul D. Bush, Waren J. Samuels neokurumsal olarak adlandırılmaktadır (Eggertsson, 1992).

Eski kurumsalcılara göre iktisadi aktörleri rasyonel kabul eden neoklasik yaklaşım terk edilmeli, yerine iktisadi davranışta kültürün rolünün vurgulandığı yeni bir yaklaşım benimsenmelidir. Ancak yeni kurumsalcıların birçoğuna göre, neoklasik yaklaşım tamamen terk edilmemeli, yerleşik iktisadın kavramsal araçları kurumsal iktisadın inceleme konularına uyarlanılarak yerleşik iktisat yeniden düzenlenmeli ve genişletilmelidir (Demir, 1996:203). Kısaca davranışlarına kültürün yön verdiği insan eski kurumsal iktisatçıların, rasyonel seçici insan da yeni kurumsal iktisatçıların çalışma alanında odak noktasıdır.

Özetle, Veblen ve Commons merkezli eski kurumsalcılık zamanla değişime uğramış ve neoklasik iktisadın özüne dokunmadan kurumsal yapıların da göz önüne alındığı bir yaklaşım önerilmiştir. Bu yaklaşımı savunanlar yeni kurumsal, karşı çıkanlar ise neokurumsal ekolü² oluşturmuştur. Eski kurumsalcılık ise Veblen ve Commons çizgisinde gelişmiştir.

² Veblence çizgiye göre birey Darwince çerçevede kültürel güçlerin gereklerini yerine getirmek durumundadır; Commons çizgisinde ise insan ürünü ve gönüllülüğe dayalı kolektif kurallar dünyası söz konusudur. Dolayısıyla neokurumsalcılıkta Veblen'den ziyade Commons geleneğine doğru kaymadan bahsedilebilir (Groenewegen vd., 1995:469).

1.5.1. Eski Kurumsal İktisat

Kurumsal iktisat Amerikan menşeli bir düşünce okuludur ve doğal olarak Amerikan özelliği taşımaktadır. Amerika teoriden ziyade pratiğin önemli olduğu ve pragmatizmin yaygın kabul gördüğü bir coğrafyadır. Örneğin, İngilizler devlet müdahalesi mi serbest piyasa ekonomisi mi ikilemini çözmeye uğraşırken, Amerikalılar iktisadi konulardan ziyade bağımsızlık ve kölelik sisteminden kurtulmak gibi sosyal ve siyasal konuları tartışmaktalardı. Bu durumun bir diğer nedeni de 16. yüzyıldan itibaren iktisadi düşünce önce ticaret daha sonra sanayi üzerinde yoğunlaşırken, aynı dönemde Amerika'nın görece gelişmemiş bir bölge olmasından dolayı bu konuda güçlü bir düşünce akımının geliştirilememesidir (Demir, 1996:82). Dolayısıyla iktisadi düşünce bakımından ilk başkaldırı İngiltere'den yükselmiştir. Bazı kesimlerce ilk kurumsal iktisatçı kabul edilen Richard Jones, 1831 yılında yayınlanan *An Essay on the Distribution of Wealth and on the Source of Taxation* çalışmasında Ricardocu iktisadın pratik kullanım açısından elverişli olmadığını ifade etmiştir. Jones, iktisadi varsayımların tarihsel olarak belirlenmesi ve deneysel açıdan doğrulanabilir olması gerektiğini vurgulamıştır (Ekelund ve Hébert, 2013:476).

Amerikan kurumsalcılığının iki öncüsü Thorstein Bunde Veblen 1857'de, John Rogers Commons ise 1862 yılında ABD'de doğmuş olup, ikisi de 1890'lı yıllarda yazmaya başlamışlardır. İki düşünür de Sivil Savaş sonrası Amerikan iktisadi yapısındaki değişime ve dönüşüme tanıklık etmiştir (Mayhew, 1987:971). Eski kurumsal iktisadı anlamak için öncülerin içinde bulunduğu dönemi de anlamak gerekmektedir.

1.5.1.1. Eski Kurumsalcılığın Tarihsel Arkapları

Amerikan sivil savaşının ardından, 1. Dünya Savaşı'na kadar olan zaman Amerikan kapitalizminin yükselme dönemidir. Bu dönemde ülke hızlı bir sanayileşme sürecine girmiş, tarımın önemi azalmış, üretimde imalat ve madenciliğin payı artmıştır. Üretim yapısındaki değişime ek olarak demografik yapıda kırdan kente doğru bir yerleşim yapısı ortaya çıkmıştır. Tüm bunlara ek olarak, 19.yy sonlarından itibaren büyük işletmeler (big business) ve vurguncu baronlar (robber barons) ortaya çıkmıştır. Böylece, tek kişinin ya da küçük bir

grubun sahipliğindeki tek fabrika ya da tek mal üretimi gibi durumların devri sona ermiştir. Bürokratik yönetimlere sahip çok mallı çok fabrikalı işletmeler gelişip, iktisadi hayatı yönetmeye başlar hale gelmiştir. Sözü geçen dönemde bankalaşma türleri ve dış kaynaklı yeni finansman teknikleri ortaya çıkmış, firmalar arası yeni rekabet biçimleri gelişmiş ve geniş piyasalar oluşturulmuştur (Mayhew, 1987:972-974).

Bu dönemde sosyal hayatta çalışma saatleri uzun, konutlaşma yetersiz, sosyal güvence imkanları zayıf, işsizlik oranı yüksek, iş güvenliği yok, işçi ücretleri düşük, işveren baskısı yüksek, azalan oranlı vergi sistemleriyle sermaye palazlanmış, yoksullar hem iktisadi hem sosyal alanda baskı altında kalmıştır. 1800'lerin sonunda muhafazakarlar yaşamın her alanında hakim görüş haline gelmiştir. Tüm bu iktisadi ve politik çevrede, Amerika'nın iklimi neoklasik okulun varsayımlarına, analizlerine ve sonuçlarına uygun değildi. Bu süreçte bütün ilgi tekeller, yoksulluk, depresyon ve kaynak israfı gibi araştırma konuları üzerindeydi. Sosyal denetim ve reform hareketi hız kazanıyordu ve bu da kurumsal iktisadın gelişebileceği ortamı sağlamış oldu. Bu koşullarda toplumsal dönüşümü sağlayacak başlıca iki yöntem tartışılmaktaydı. İlk yöntem sözü geçen tüm sorunların tek ve temel nedeni olan kapitalizmin, işçi hareketlerinin keskinleşerek devrimsel bir süreç yaratması sonucu ortadan kaldırılması, yani toplumu sosyalist çizgide yeniden organize etmektir. İkinci yöntem devletin müdahale alanının genişletilerek reformlar yoluyla toplumsal yapının dönüşümünün sağlanmasıydı. İkinci yöntemde kapitalizmin kaldırılmasından ziyade halkların yaşam koşullarını iyileştirilmesiyle kapitalizmin korunması söz konusuydu (Brue ve Grant, 2012:395-96). Tüm bu gelişmelerin ardından "laissez faire" anlayışının sonu geldiğinde kurumsal iktisatçılar reformcu yaklaşımı benimsemişlerdi.

1.5.1.2. Eski Kurumsal İktisadın Öncüleri

Eski kurumsal iktisadın öncüleri Thorstein Veblen, Wesley Mitchell ve John R. Commons olarak bilinmektedir. Her ne kadar diğer isimler önemli katkılar sunmuş olsa da, kurumsalcılığın entelektüel temelini büyük ölçüde oluşturan isim Veblen'dir. Mitchell kurumsalcılığın erken gelişim döneminde Walton Hamilton,

Walter Stewart ve John M. Clark ile birlikte yer almıştır. Commons ise kurumsal iktisada daha sonraları, özellikle 1924 sonrası katılmıştır.

1.5.1.2.1. Thorstein Bundy Veblen (1857-1929)

Veblen'in en önemli eseri 1899 yılında yayınlanan *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions* kitabıdır. Veblen Amerikan toplumunu yağmacı, israfçı, baskıcı, hilekar ve kendi çıkarını gözetten bir toplum olarak betimlemektedir. Dolayısıyla Veblen'e göre iktisadın temel konuları baskı ve saldırganlık ile para, servet ve ekonomik güç için çatışma gibi konulardır. Ona göre mülk sahibi sınıfın israfçı tüketimi, işçi sınıfını teknolojinin nimetlerinden faydalanmaktan alıkoymaktadır. Bu şekliyle mülkiyet kurumsal bir düşünce alışkanlığıdır. Sermayedar sınıf malları değil kârı yaratmakta; israf, sömürü, işsizlik ve durgunluğa neden olmaktadır (Zingler, 1974:329).

Veblen'in düşüncelerinde Johns Hopkins'te eğitim aldığı hocası Peirce'nin pragmatizmi, Hegelci biçimde iktisadi sistemlerin sürekli değişim halinde olduğu görüşü ve evrimci yaklaşımın etkisi oldukça büyüktür (Mayhew, 1987). Buna ek olarak, genel anlamda kurumsal iktisatçıların bir özelliği olarak, Veblen de Ortodoks iktisadi eleştirmektedir. Veblen'e göre geleneksel iktisatta kabul gören hazcılık-faydacılık felsefesi insan doğasını ve kurumları veri kabul etmekte, iktisadi bireyin çok fazla katkıda bulunmadığı bir bilime dönüştürmektedir. Böylece iktisat dinamik bir bilim olmaktan çıkıp, statik, deterministik ve işlevsiz hale gelmektedir. Oysa bireyler, çoğu zaman alışkanlık, gelenek, kurumlar ve statü güdüsüyle hareket etmektedir. Bunun yanında bireylerin davranışlarına yön veren amaçlar, toplumsal bir bağlamda ortaya çıkmaktadır. Bunu göz ardı ederek bireyi analizin odağına yerleştirmek yanlıştır (Veblen, 1899).

Veblen'in düşüncelerindeki temel kaynaklardan biri Darwinci yaklaşımdır. Veblen, Darwinizmin temeli olan nedensellik ilkesini benimsemiş ve iktisada Darwinci yaklaşım için, teleolojik yaklaşımın reddedilmesinin gerekli bir adım olduğunu savunmuştur. Veblen'e göre evrimci bir iktisat, iktisadi kurumların birikimli diziliminin teorisi, yani ekonomik çıkarların belirlediği kültürel büyüme sürecinin teorisi olmalıdır. Böyle bir iktisadın temel amacı da topluluğun iktisadi yaşam sürecini teorize etmek olmalıdır. Veblen'e göre iktisatçılar, insan doğası ve

eylemlerine dair hedonistik varsayımları kabul etmektedir ve hedonistik psikolojinin verdiği iktisadi çıkar kavramı, insan doğası gelişiminin teorisi için gerekli materyalleri karşılayamamaktadır. Ona göre, hedonizm altında düşünce alışkanlıklarının kümülatif dizilimi anlaşılabilir (Veblen, 1898:394-5).

Metodolojik açıdan da Veblen'e göre yerleşik iktisadın sistem anlayışı ve bunun teorik üstyapısı kısır ve kullanışsızdır. Ona göre sabit varsayımlar altında neoklasik çözümleme geçersiz değildir ancak hem olgusal gerçeklikten yoksun hem de süreçlerin gelişimini açıklama konusunda yetersizdir. Ayrıca neoklasik teoride bireyler, izole edilmiş, etki gelince tepki veren, amaçsız pasif aktörlerdir (Veblen, 1898). Veblen'e göre iktisat sadece bireylerin hazzı davranışlarını değil, aynı zamanda amacı olan ve alışkanlıklara dayanan faaliyetlerini, toplumsal denetim biçimlerini de incelemelidir. Bu doğrultuda, yöntembilimsel bireyciliği ve yöntembilimsel bütüncülüğü birlikte kullanılmalıdır.

Veblen'in başlıca çalışma sorusu, insan davranışlarını etkileyen baskın faktörün ne olduğudur. Tüm çalışmalarında üstü kapalı ya da açık, en baskın faktörün içgüdülere dayalı düşünce alışkanlıkları (habits of thought) olduğunu ifade etmektedir. Veblen'e göre toplumdaki düşünce alışkanlıkları o toplumdaki kurumsal yapının yön verdiği yaşam alışkanlıklarını yansıtmaktadır. Kültürel mirasın parçası olduğundan dolayı inançlar çoğu insan tarafından sorgulanmadan kabullenilmektedir. Toplumda birbirine zıt iki tür düşünce alışkanlığı vardır. Eski düşünce alışkanlıkları, iktisadi hayatın geleneksel organizasyonunu ve belli bir egemen grubun statüsünü korumakta iken yeni düşünce alışkanlıkları, eski iktisadi organizasyon kalıplarını zayıflatan ve iktisadi düzende değişmelere neden olan alışkanlıklardır (Walker, 1977:176).

İnsan doğası teorisi, Veblen'in iktisadi değişim teorisinin temelini oluşturmaktadır. Bu teori, davranışçılık, Williams James'in öğretileri, içgüdü ve alışkanlık psikolojisinin karışımı şeklindedir. Veblen'e göre insanoğlunun davranışları içgüdüsel eğilimlerin yön verdiği amaçsal niteliklere sahip davranışlardır. Dolayısıyla toplumdaki koordinasyon da o toplumdaki egemen düşünce alışkanlıkları üzerine kuruludur. Düşünce alışkanlıklarının kaynağı konusunda iki tür açıklama mevcuttur. İlki toplumsal kurumlar ve tarihsel süreç içerisinde kazanılan birikimlerle açıklanmaktadır. İkincisi ise insan doğasının

belirli özellikleriyle açıklanmaktadır. Veblen kurumsal iktisatçı kimliğine rağmen ikinci grupta yer almaktadır (Walker, 1977:218).

Veblen'in içgüdü kavramını açıklarken ele aldığı davranışsal eğilimler içinde üç tanesi toplumların ileri evrimine katkı sağlamaktadır:

1. Uсталık (workmanship) içgüdü, pratik çözümlerle ve araçlarla sağlanan etkinlik, maharet ve ekonomiyle ilgili mekanizma ve icatlar, “yaratıcı çalışma ve olgulara teknolojik üstünlük kurma” gibi eğilimleri kapsamaktadır (Veblen, 1946:33-34).

2. Ebeveynlik eğitimi (parental bent) içgüdü, insanların koşulsuz ve karşılıksız olarak gelecek nesillerin iyiliğini düşünme eğilimleridir. İlk iki içgüdü birlikte olursa, insanlara kendileriyle birlikte gelecek kuşakları da iyi biçimde etkileyecek bir çalışma imkanı sunar. Toplumun ve kültürün sürekliliği için de bu durum ön şarttır.

3. Aylak merak (idle curiosity) içgüdü, karşılığında ellerine geçecek olan fayda ya da ödül önemli olmaksızın, insanların bilgiye sahip olma eğilimleridir (Veblen, 1899). Bu içgüdü ve ustalık içgüdü birleşince yeni araçlar ve maharetler geliştirmek için geçerli koşul sağlanmış olacaktır. Bu içgüdü toplumların değişiminde önemli bir yere sahiptir.

Veblen'e göre toplumların ve kültürlerin gelişimi için bu içgüdülerin teşvik edilmesi gerekmektedir; hatta davranışların bu eğilimlerle çelişen unsurları, kültürlerin sürekliliğini ve gelişimini engellemekte ve tehdit unsuru oluşturmaktadır (Demir, 1996:95). İçgüdüsel eğilimleri iktisadi ve sosyal kurumlar yönlendirmektedir. Kurumlar, geçmişin alışkanlıklarının sistemli hale gelmesidir. Alışkanlıklar tarafından değiştirilip dönüştürülen tüm içgüdüsel davranışlar her zaman iyi yönde olacak diye bir kaide yoktur; yozlaşıp gerçek amacından sapabilmektedir. Bu bağlamda Veblen, ekonomik kurumları iyi (üretken) ya da kötü (açgözlüce) bir amaca hizmet etmesine göre ikiye ayırmaktadır. Geri götürücü kurumlar yıkıcı (kıskançlığa dayalı) menfaati (invidious interest) koruyan yağmacı güdüleri yansıtırken, ileri götürücü kurumlar kıskançlığa dayalı olmayan menfaati (non-invidious interest) koruyan iktisadi

kurumlardır. Toplumsal yapıdaki bu ikilem ile toplumun sürekliliği ve gelişimi için hangi değerlerin baskın olması gerektiğine karar verilmesi gerekmektedir.

Veblen, tüm kültürlerde farklı düzeylerde bulunan iki tür davranış biçimi ve düşünce tarzı ele almaktadır.

1. Araçsal/teknolojik düşünce ve davranış: Sebep sonuç ilişkisi çerçevesinde ortaya çıkan, cebri olmayan ve belirli bir amaca ulaştırıp ulaştırmadığı deneysel olarak gözlemlenebilen düşüncedir. Araçsal etkinlik, bilimsel anlayışta günden güne ilerleme anlamına gelmektedir ve ekonomik gelişmenin dinamik gücüdür.

2. Kurumsal/Seremonik düşünce ve davranış: Toplumda kabul gören statü ve hiyerarşi anlayışına dayanmakta olup sosyal baskıyla dayatılır, otoriteye başvurularak sürdürülür. Kurumlar, insanlar açısından ortak yerleşik düşünce alışkanlıkları demektir ve toplumun statü sistemine bağlı olarak ahlak, din, siyaset, hukuk ve gelenek gibi otoriteler tarafından onaylanmak suretiyle var oldukları için statik niteliktedir.

Araçsal davranışlar gelişmeyi hızlandırıcı işlev görürken, kurumsal olanlar gelişim açısından sınırlayıcıdır. Dolayısıyla teknoloji ve kurumlar arasında ters yönde baskı yapan bir ilişki biçimi ortaya çıkmaktadır.

Veblen kurumsal değerden ziyade teknolojik değere önem vermektedir. Ona göre değişim, teknolojik gelişmenin güçlerine karşın kurumsal direnme oranına bağlıdır. Yani dinamik ve değişimi körükleyici yapıya sahip olan teknoloji itici güç iken statik ve değişimi engelleyici özellikleri ile kurumsal yapılar tutucu güçtür. Ancak teknolojinin itici gücü, kurumların değişimini de sağlamaktadır. Bu nedenle Veblen'in değişim kuramında teknoloji kilit öge olarak ayrı bir öneme sahiptir. Bu bağlamda Veblen'e göre toplumun yeniden inşası ve gelecekteki seyri her ne kadar muhafazakar sınıfların tepki ve tavırlarıyla şekillense de kurtuluş mucitler, mühendisler ve makinelerle gerçekleşecektir (Zingler, 1974:330).

Veblen'in meşhur Aylak Sınıf Teorisi'ne göre gösterişçi tüketim kavramı satın alınan mal veya hizmetin faydası onu satın alan kişi için o mal veya hizmetin sahip olduğu niteliklerden kaynaklı değil, onların kişinin satın alma gücünü dışarıya yansıtmasından kaynaklıdır. Yani kişi satın aldığı malın fiyatının

yüksekliğini bir güç gösterisi şeklinde dışarıya gösterebildiği ölçüde o maldan fayda sağlamaktadır. Bu durumun tüketim üzerindeki etkisine Veblen Etkisi adı verilmektedir (Leibenstein, 1950). Veblen'e göre yoksul kesimin harcama düzenleri bile gösterişçi tüketim öğeleri içermektedir; zira onların hayata bakış açıları baskın aylak sınıf tarafından empoze edilmektedir. Gösterişçi tüketim tavrının temelinde Veblen'e göre iki karşıt faktör olan seremonik ve araçsal davranış yer almaktadır. Seremonik davranış, prestij ve statü güdüsüyle başvurulmuş bir durum olup, mevcut toplumsal organizasyonun, gelenek ve kurumların devamlılığını sağlayıcı niteliklere sahipken, araçsal davranış teknolojik ve yaratıcı dürtülerle ilerlemektedir. Bu bağlamda gösterişçi tüketim seremonik davranış biçiminin iktisadi alanda bir uç noktasıdır.

Veblen ticaret (business) ve sanayi (industry) arasında da ayırım yapmakta olup, ticareti kötü sanayiye ise iyi olarak tanımlamaktadır. Ticaret, para kazanma ve iktidar sağlama amaçlı kurumlardan oluşmakta iken sanayi ise mal ve hizmet üretmeyi amaçlayan teknolojik araç ve yetenekler bütünüdür. İktisatta para kazanmakla üretim yapmak arasındaki farkın iyi ayrıt edilmesi gerektiğini savunan Veblen (1899) ticaretle uğraşanların genellikle sanayinin kısıtlanmasını gerektiren bir kâr arayışı içinde olduğunu altını çizmektedir.

1.5.1.2.2. John Rogers Commons (1862-1945)

Kurumsal iktisadın Veblen'den sonra en önemli ismi Commons'tur. Özellikle Commons'un uzun yıllar ilgilendiği mülkiyet hakları konusu iktisatçıların çokça üzerinde durduğu bir konudur. 1960 yılından beri çıkan Journal of Law and Economics adlı dergi ve bu çerçevede ortaya çıkan bir ekol olan Hukuk ve İktisat Okulu iktisat alanında önemli bir yer tutmaktadır (Demir, 1996:103). Commons'a göre kurumsal iktisat, meta ve emeğin yasal denetimi, klasik ve hazcı iktisat ise sadece fiziksel denetimi ile ilgilenmektedir. Yasal denetim ise, gelecekteki fiziksel denetim demektir. Kurumsal iktisadın en küçük inceleme birimi olan işlem, metaların mübadelesi değil, toplumun ortaya koyduğu ve insanlar arasında kazanma ve başkasına devretmeye olanak sağlayan mülkiyet hakları mübadelesidir. Dolayısıyla, bir işlem her şeyden önce tarafların karşılıklı olarak anlaşmalarını sağlayacak bir hukuk sistemi gerektirmektedir (Commons,

1931:652). Bu da yerleşik iktisadın veri kabul ettiği mülkiyet ilişkilerinin ve mülkiyet yapısının incelenmesini iktisadın kapsamına sokmaktadır.

Commons'un eserlerinde kıtlık kavramının önemli bir yeri vardır. İktisadi hayatı düzenleyen ilkelerin başında gelen kıtlık, iktisatçıları kaynakların verimli kullanılması konusunda yoğunlaşmaya itmektedir. Commons'a göre kıtlık, insan ilişkileri probleminden doğmaktadır. Çünkü kıtlık bireyler arası çıkar çatışmasına neden olmakta ve kurumsal kısıtlamaların olmadığı koşullarda bu çatışmalar şiddetle çözülmektedir. Kaynakların herkesin isteklerini karşılayacak kadar çok olmaması durumu, özel mülkiyet kavramı ve bireysel çıkar çatışmalarını meydana getirmektedir. İşbirliğinin gerekli olduğu bu gibi durumlarda toplu eyleme (collective action) ihtiyaç duyulmaktadır. Dolayısıyla iktisadi hayatın temelinde, toplu denetim (collective control) yatmaktadır. Eylemlerde düzen ve belirlilik sağlayacak bir kurallar sistemi olmazsa girişim, değer, işlem, istihdam gibi kavramlardan bahsedilemez. Yerleşik iktisatta kıtlık veri alınarak, böyle bir ortamda isteklerin nasıl biçimlendiğine bakılırken, kurumsal iktisatta kıtlığın nasıl çelişki, uzlaşma ve düzen, düzeni oluşturan toplu eylemi gerektirdiğini görmek mümkündür ve oldukça önemlidir (Commons, 1990:6). Commons'un kurumsal iktisadın en küçük inceleme birimi olarak tanımladığı işlem; düzen, çelişki ve bağımlılığı farklı ölçeklerde içinde barındıran ve yasal denetimin aktarıldığı birimdir. Kurumlar, işlemlerin ortaya çıkmasında önemli role sahiptir.

Commons, kurum kavramını "bireysel eylemin genişletilmesi, serbestleştirilmesi ve denetimde ortaya çıkan toplu eylem" şeklinde tanımlamaktadır (Commons, 1931:649). Ona göre kurum bazen bireylerin birlikte yaşayan insanlar olarak davranmalarına imkan veren yasalar veya doğal haklar çerçevesi iken bazen de birlikte yaşayan insanların bizzat bu davranışları anlamına gelmektedir. Bazen klasik ya da hazcı iktisatta olmayan veya onu eleştiren bir görüşü nitelikle için kullanılırken, bazen de statik yerine dinamik, meta yerine süreç, duygular yerine faaliyet, bireysel davranış yerine grup davranışı, denge yerine yönetim, bırakınız yapsınlar yerine denetim üzerinde duran görüşler kurumsal iktisattır (Commons, 1931:648). Kurumsal iktisatta kurumlar, araç olarak işleve sahipken; yerleşik iktisatta, veri kabul edilmesi gereken kısıtlardır. Commons'a göre ise kurumlar hem bireysel ve grup eylemi üzerindeki kısıtlar

hem de bireyler ve gruplar tarafından kullanılabilir ve değiştirilebilir araçlardır (Rutherford, 1983).

Commons'a göre bireyin oluşmasında kurumların etkisi oldukça fazladır. Bireyler bebek olarak doğar ve zamanla toplum içerisindeki işbirliği, ortak çalışma, çıkar çatışmalarının anlaşarak giderilmesi gibi alışkanlıkları ve gelenekleri öğrenir (Commons, 1990:73-74). Bütün bunların yanında kurum ve birey arasında kurumdan bireye doğru tek taraflı bir ilişkiden ziyade, ikisi arasında çift taraflı bir nedensellik ilişkisi olduğunu savunmaktadır. Kurumları şekillendiren bir kolektif irade söz konusudur. Kolektif iradeden kasıt tüm bireysel, toplumsal, idari, adli karar verme süreçleriyle ortaya çıkan sonuçlardır. Bu da bireylerin kararlarının sonuçlarıdır. Commons bu çift taraflı ilişkiye döngüsel nedensellik adını vermektedir (Commons, 1990:698). Yani, kurumsal iktisatta bireyler, çeşitli kurumsal ilişkiler ağında ve sosyo-kültürel ortamda gelişip değişen ama aynı zamanda kurumların değişiminin de temel kaynağı olan aktörlerdir (Demir, 1996:115).

Commons'ın oldukça önem verdiği bir diğer kavram, toplu eylem kavramıdır. Kapsam olarak organize olmayan gelenek ve göreneklerden, sendika ve devlet gibi çok iyi organize olmuş kurumlara kadar geniş bir yelpazeye sahiptir. Hepsinin ortak noktası, toplu eylemle birlikte bireysel eylemin daha çok ya da az denetim, serbestlik ve genişleme kazanmasıdır. Toplu eylemin tanımında vurgulanan bu üç kelime oldukça önemlidir:

i. Denetim: Kolektif ilişkilerin en temel unsuru olan denetim, bir davranış veya eylem üzerine kısıtlama getirilmesi demektir. Commons kurumların denetim işlevine başka bir açıdan bakmaktadır. Bir bireyin eylemine getirilen denetim çoğu zaman başka birey(ler)in kazanç ya da kaybına neden olmaktadır/neden olması amaçlanmaktadır. Zira diğer birey(ler)in herhangi bir kazancı olmadığı halde bir bireyin, ona zarar verecek şekilde kısıtlanması mantıksızdır. Toplu eylemin ortaya çıkardığı kurumların temel mantığı bu kazanç-kayıp dengesine dayanmaktadır.

ii. Serbestleşme: Çatışmanın meydana geldiği durumda, toplu eylem, bireysel eylem üzerinde denetim sağlamaktadır. Çatışma olmadığı durumda ise

denetim olmamaktadır. Denetlenen taraf açısından bu durum “denetim” iken, diğer tarafta denetleme işleminin gerekli olduğunu düşünen için denetim, serbestleşmenin (liberation) gereğidir. Dolayısıyla serbestleşme/özgürleşme tek bir kişi açısından bir anlam ifade etmez. Tek bir kişinin özgürleşmesi, diğer kişilerin onun özgürleşmesi için gereken kurallara uymasıyla gerçekleşir ve diğer kişileri kurallara bağlamak onlar açısından sınırlama ve denetimi doğurmaktadır. Dolayısıyla toplu eylem, bireysel eylemi, baskıdan, zorbalıktan, ayrımcılıktan veya diğer bireylerle olan ilişkide haksız rekabetten korumakta ve bireye özgürlük tanımaktadır.

iii. Genişleme: Toplu eylem sadece bireysel eylemin denetlenmesi ve özgürleşmeden ibaret değildir. Commons’a göre toplu eylem, bireyin kendi başına yapabileceğinden daha fazlasını yapma imkanı sunarak onun etkinlik alanını genişletmektedir (expansion). Bireyler yalnız başınayken yapamayacakları birçok şeyi kurumsal/toplumsal örgütlenme içindeyken rahatça yapabilmektedir. Başkalarına bir şeyler yaptırmayı gerektiren tüm durumlar için de bu böyledir. Komutan, müdür, öğretmen, aile büyüğü vs. için toplu eylemin yaptırım gücü görülebilmektedir (Commons, 1931:651).

Commons’a göre, neoklasik iktisadın aksine kurumsal iktisadın temel çözümleme birimi eylem (action) değil işlemdir (transaction). İşlem ise sadece iktisadi gerçekliğin anlaşılmasında kullanılan bir zihinsel araçtır (Commons, 1990:59). İktisadi işlemler, toplumsal kurallar (gelenek ve hukuk gibi) çerçevesinde, mal ve hizmetlerin üretim ve mübadelesini sağlayacak yöntem ve emeğin sahiplik haklarının kazanılması ve başkalarına aktarılmasının araçlarıdır. Bu işlemler üç grupta toplanmaktadır:

1. Pazarlık işlemleri (bargaining transactions): Piyasadaki mal mübadelesinden önce alıcı ve satıcı taraflar arasında gerçekleşen işlemlerdir. En önemli özelliği, yasal eşitler arasında sahiplenme aktarımını içermesidir. Bunun yanında mal mübadelesinde sadece iki taraf yoktur, pazarlığı etkileyen ikinci bir potansiyel satıcı/alıcı ve anlaşmazlıkları çözmekle yükümlü bir otorite vardır (Commons, 1990:59).

2. Yönetimsel işlemler (managerial transactions): Bu işlemler temel olarak ast-üst ilişkisine dayanmaktadır. Yönetici, patron gibi aktörler emir verirken işçi, çırak gibi aktörler bu emirleri uygulamaktadır. Zamanla işlem kurallarında meydana gelecek bir değişiklik, makul ya da mantıksız emir veya gönüllü ya da gönülsüz itaatin içeriğini değiştirebilmektedir (Comons, 1931:653). Yönetimsel işlemlerin özü emir-itaat-meşruiyet ilişkisidir ve bu, toplu eylemin gereklerine göre değişime açıktır. Bu işlemlerde üç taraf vardır. İlk tarafın statüsü, diğer tarafla birlikte tanımlanarak belirlenir. Bu statüler emir verme hakkına sahip bir yasal üst ile emirlere itaat etmek durumunda olan bir yasal asttır. Üçüncü taraf ise denetleyici görevini üstlenen meşru otoritedir (Demir, 1996:120).

3. Tayınlama işlemleri (rationing transactions): Bu işlemlerde de ast, üst ve mahkeme olmak üzere üç taraf vardır. Burada üst konumunda olan taraf bir kişi değildir, daha ziyade kolektif otorite olarak tanımlanmaktadır. Ast taraf olan ise bireylerdir.

Commons'a göre sözü geçen üç işlem, esasında iktisadın konusunu oluşturan tüm unsurları içermektedir. Pazarlık işlemleri, servet sahipliğini gönüllük esasıyla aktarırken, yönetimsel işlemler yasal üstlerin emirleri doğrultusunda servet oluştururlar. Tayınlama işlemleri ile de servet oluşumunun nimet ve külfeti paylaşılır. Süreç içerisinde bu işlemler birbirine dönüşebilmektedir (Commons, 1990:68).

Başarılı işletme (a going concern), Commons'ın sözü geçen üç işlemi bir araya getirdiği bir kavramdır. İşlemlerin meydana geldiği kurumsal bağlamın, işlem kurallarını oluşturduğunu ifade eden Commons, işlem kurallarından kastının geleneğin dayattığı davranış kuralları ve devletin ortaya koyduğu yaptırımlar olarak tanımlamaktadır. Tüm işlemler, bu işlem kuralları çerçevesinde biçimlenmektedir. Başarılı işletme ise devlet, partiler, mahkemeler gibi toplu eylemin organize olmuş biçimidir.

Commons değer konusuna da oldukça önem vermiştir. Ona göre, makuliyetin ölçümü ve belirlenmesinde mahkeme kararlarının rolü büyüktür. Pazarlık ve sözleşme yapılmasında, iktisadi güç, gelir ve refahın bölüşümünde makuliyetin nihai ölçütü en yüksek mahkeme kararlarıdır (Zingler, 1974:332-3).

Kurumculara göre, iktisadi hayatın büyük bölümü, klasik iktisadın savunduğu gibi görünmez el tarafından değil, mahkemelerin görünür elleri ile yönetilmektedir (Commons, 1990:162).

1.5.1.2.3. Commons ve Veblen Karşılaştırması

Kurumsal iktisat kendi içinde en genel anlamda eski ve yeni kurumsal iktisat olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Eski kurumculuk Veblen çizgisinde ilerlerken yeni kurumculuk Commons'u takip etmektedir. Bu iki önemli kurumcunun görüşleri ve bakış açıları arasındaki temel farklar şöyle sıralanabilmektedir:

- İki düşünür arasındaki görüş farklılığı ilgi alanlarının farklılığından ileri gelmektedir. İktisadi düşünceyi kabaca üç alana ayırırsak; (a) iktisadi çözümleme ve teori, (b) iktisadi kalkınma ve ekonomilerin, ekonomik organizasyon sistemlerinin ve kurumların gelişimi, (c) iktisadi politika ve refah ekonomisi; Commons bu üç alanla da ilgilenirken Veblen sadece ikincisi ile ilgilenmiştir. Yani Commons'un ilgi alanı daha geniş olduğundan görüş farklılığı da olmaktadır (Demir, 1996:125).

- Yerleşik iktisada getirdikleri eleştirilerin içeriği açısından da Veblen, döneminin iktisadi düşüncesini olumsuz görmekte iken Commons onu canlandırma eğilimindedir (Dugger ve Sherman, 2003:208). Daha kötümser olarak bilinen Veblen; devleti, statükoyu, geçmişe dair zihin alışkanlıklarına dayalı geliştirilen kurumları koruyan bir işleve sahip olarak nitelerken Commons devlet ve mahkemeleri uzlaştırıcı birer arabulucu olarak görmektedir.

- Veblen bir akademik unvana sahip olmasa da çalışmalarını akademik düzeyde sürdürürken, Commons aktif bir reformcu olarak çok sayıda komisyonda görev almış ve yaklaşımına bu durum yansımıştır. Veblen'in yaklaşımı çoğunlukla eleştirel iken Commons'un yaklaşımı reformisttir (Mayhew, 1987:978).

- Veblen sistematik bir teori geliştirirken, Commons ekonominin nasıl ele alınabileceğini göstermektedir (Zingler, 1974:336).

- Commons, sosyal evrimin itici gücü olarak tekrarlanan çatışma ve çatışmaların çözümünü açıklayan sürecin modelini geliştirmeye çalışmıştır (Mayhew, 1987:979).

- Commons'un temel kavramı "işlem" ve "toplulu eylem" iken Veblen'inki "kurum"dur.

- Darwinci evrimci yaklaşım Commons'un ilgisini çekmezken, Commons'un önem verdiği yasa oluşturma süreçleri de Veblen'in ilgisini çekmemiştir.

1.5.1.2.4. Wesley Clair Mitchell (1874-1948)

Kurumsal iktisadın öncülerinden olan Wesley Clair Mitchell 1874'te Illinois'te doğmuştur. Çalışmalarında çoğunlukla Dewey ve Veblen'in etkisi altında kalan Mitchell, iktisadın evrimci bir bilim olması gerektiğini iddia etmiş ve neoklasik iktisadı kıyasıya eleştirmiştir. The National Bureau of Economic Research (NBER) enstitüsünün kurucusu olan Mitchell'in en meşhur eseri "Business Cycle" 1913 yılında yayınlanmıştır (Hayek, 1948:254).

Mitchell iktisatta ampirik çalışmanın önemi üzerinde ısrarla durmuştur. Ona göre insan davranışı büyük ölçüde kurumların ürünüdür ve iktisadi süreci anlamının ve kontrol etmenin tek yolu, matematikten doğan istatistiksel araçlarla kurumların evrimini analiz etmektir (Klein, 1983:869). *What Veblen Taught* çalışmasının giriş bölümünde Mitchell, "politik iktisat kendini modernize etmek istiyorsa, 'evrimsel bir bilim' olmalıdır ve bunu da 'iktisadi kurumlar nasıl evrilmiştir?' sorusunu sorarak yapmalıdır" ifadesini kullanmaktadır (Mitchell, 1936:xxiv).

Mitchell'e (1910:212-214) göre, ortodoks teori kurumsallaşmış parasal kavramların sonucudur. Hanehalkının tüketim kararları, rasyonel maksimizasyon varsayımı ile analiz edilemez, çünkü bu kararlar çoğunlukla bilgi eksikliğinin, aile geleneklerinin ve kurumların getirdiği kısıtlardan etkilenmektedir (Mitchell, 1910:209-216). Ona göre bireyler, temel amaçları ve fikirleri, kendilerini çevreleyen toplumsal sistemden almaktadırlar. Kurumlar, bireylerin eylemleri üzerinde sıkı kuralları olan bir otorite kurmaktadır. Toplumsal sistem de bu

yolla düşünce ve eylemi standartlaştırmakta ve bireysel eylemi belli bir düzen doğrultusunda şekillendirmektedir (Mitchell, 1910:202-203).

Mitchell ampirik doğrulama amaçlı basit tümdengelim yöntemini kullanan standart metodolojiyi eleştirmektedir. Ona göre bu tür yöntemlerle ampirik çalışma yüzeysel olmakta ve teori gerçek anlamda test edilmemektedir. Teorik kolaylık ihtiyacı sonucu varsayımları basitleştirmek, teoriyi gerçek dünya sorunlarından uzaklaştırmakta ve onu test edilemez hale getirmektedir. Sonuç olarak ortaya yapay bir teori çıkacaktır (Burns ve Mitchell, 1946:8-9). Mitchell'e göre metodolojik açıdan olması gereken, içinde tanımları, ölçütleri, gözlemleri, ampirik hipotezleri, davranışsal veya nedensel ilişkilere dair açıklayıcı hipotezleri barındıran eleştirel bir sınamadır. Sözü geçen ampirik çalışma, açıklanacak olgu ya da sürecin detaylı incelemesi sonucu yeni bir keşfetme amacı gütmelidir (Mitchell, 1927:58; Burns ve Mitchell, 1946:9-10).

Rutherford'a (1987:68) göre Mitchell'in kantitatif metot kullanımı, kurumsalcılığında daha erken tarihte olmasına karşın onun metodolojik görüşleri, ekonomik yaşamda kurumların önemine dair fikirleri ile yakın ilişkili olarak gelişmiştir.

1.5.2. Yeni Kurumsal İktisat

Yeni kurumsal iktisatta, neoklasik iktisadın temel mantığı çerçevesinde kurumsal yapıların da ilgi alanına dahil edilmesi öngörülmektedir. Yeni kurumsal iktisadın yapısını ve mantığını anlamak için Lakatos'un bilimsel araştırma programları metaforu kullanılabilir.

Lakatos, bilimsel araştırma programlarının metodolojisine dair iki bileşen tanımlamaktadır:

1. Katı çekirdek (hard core): Bilimsel etkinliklerin, üzerine kurulduğu temel varsayım ve ilkelerdir. Bir araştırma programı çerçevesinde çalışan bilim adamlarının, söz konusu programın katı çekirdeğini sorgulamaları mümkün değildir. Zira katı çekirdek, o programın çatısıdır.

2. Koruyucu kuşak (protective belt): Araştırmanın gerilemesi veya ilerlemesini sağlayacak değişimlerin gerçekleştiği alandır (Lakatos, 1986:191-92).

Bu bağlamda, neoklasik iktisadın katı çekirdeği üç ilkedен oluşmaktadır: İstikrarlı tercih (stable preference), rasyonel seçim, dengede olma eğilimine sahip etkileşim yapıları (Kjsovik, 2003:228).

Koruyucu kuşağındaki çalışma alanları da üç başlıkta toplanabilir:

1. İktisadi aktörlerin karşılaştıkları durumlara bağlı kısıtların spesifikasyonu
2. İktisadi aktörlerin kendi durumlarıyla ilgili sahip oldukları bilgi türlerinin spesifikasyonu
3. İncelenen etkileşim türlerinin spesifikasyonu (Knudsen, 1986, aktaran Kjsovik, 2003:228).

Neoklasik araştırma programının katı çekirdeğine dokunmadan, koruyucu kuşakta değişiklik öngören birçok yaklaşım olmuştur. Bunlar arasında Mülkiyet Hakları Okulu, İşlem Maliyetleri İktisadı, Yeni İktisat Tarihi, Kamu Tercih ve Anayasal İktisat ve Hukuk ve İktisat gibi ekoller sayılabilir. Sözü geçen yaklaşımların, neoklasik programın koruyucu kuşağındaki ilkelere getirdiği eleştiriler iki maddede toplanabilir:

- Yerleşik iktisadın bazı varsayımları gerçekçi değildir. Örneğin, bilginin maliyetsiz olduğu, tam rekabet piyasasında firmanın karşı karşıya olduğu talep eğrisinin sonsuz esnek olması, girdi ve çıktıların sonsuz biçimde bölünebilir olduğu gibi.

- Etkin kaynak dağılımı için gerekli koşullar (marjinal maliyetin fiyata eşit olması, dışsallığın olmaması, ikinci en iyi sorununun olmaması, piyasaların mükemmel çalışması gibi) gerçek hayatta var olmamasına rağmen, çözüm olarak devletin ekonomiye müdahalesinin sunulması (Posner, 1993:74-5).

Kurumsal iktisadın temel konusu olan kurumların ortaya çıkışı ve gelişimi hakkında eski ve yeni kurumsalcılar farklı açıklamalar getirmektedir. Eski kurumsalcılara göre kurumları biçimlendiren temel unsur teknolojidir. Buna ek olarak, kurumsal değişim sürecinin aktörleri doğası gereği kolektiftir. Çünkü iktisadi davranışlar sadece etkinlikten ibaret değildir; işlemler toplumun kültürel değerleri ve normlarına uygun davranış gerektirmektedir. Mülkiyet ve özgürlükler

hukuksal olarak korunmalıdır ancak çoğu işlem alışkanlık haline geldiğinden hukuksal sürecin dışında kalmaktadır. Demir (1996:206) bunu bakkal örneğiyle açıklamaktadır. Bakkaldan ekmek alıp parasını verdikten sonra, karşı taraf para vermediğini iddia ederse, ortada şahit olmadığından dolayı adli sürecin dışında bir çözüm gereklidir. Çoğu işlem bunun gibidir ve kişiler arasındaki işbirliği güvene dayanmaktadır. Bu işlemler alışkanlıktan çıkıp strateji haline gelmeye başladığında taraflar arasında yeni anlayışlar doğmaya başlar ve dolayısıyla yeni kurumsal yapılar oluşmaya başlayacaktır. Bu nedenle de kurumlar hem değişimin araçları hem de engelleyicileridir.

Yeni kurumsal iktisatçılar arasında Ronald Coase, Oliver Williamson, Douglas North gibi birçok isim yer almaktadır. Yeni kurumsal iktisat kavramını popüler hale getiren kişi Williamson'dur (1975). Eski kurumcular Evrimci İktisat Derneği ve Journal of Economic Issues dergisi çevresinde çalışmaya devam ederken, yeni kurumcular Journal of Institutional and Theoretical Economics dergisinde devam etmektedir (Klein, 1998:3).

North eski ve yeni kurumsal iktisat okulu arasında bir köprü kurmaktadır. Groenewegen vd. (1995), North'un çalışmalarının üç aşamalı olduğunu ifade etmektedir. İlk çalışmalarında, iktisadi büyümeyi, gelişmiş kapitalist kurumlar çerçevesinde açıklamaya çalışmıştır. Bu aşamada neoklasik model kullanmakta ve veri olarak kurumları ele almaktadır. Tam bilgiye sahip aktörlerin faydalarını maksimize ettiği modelde, iktisadi süreçler optimum denge noktasının etrafında dalgalanmaktadır.

Daha sonraki çalışmalarında etkin kurumsallaşma ve iktisadi büyüme üzerinde durmuştur. Kullandığı model yine neoklasik model olmuştur ancak iktisadi başarıda devlet ve mülkiyetin yerini vurgulamıştır. Kurumsal değişim teorisinin temelinde, etkin kurumlar yer almaktadır. Buna göre değişim, bir etkin kurumdan diğerine geçiş biçimindedir. İşlem maliyetleri yüzünden malların görece fiyatlarının değişimi, kurumsal değişimi de beraberinde getirmektedir.

Son çalışmalarında ise etkin kurum hipotezinden vazgeçmiş, etkin olmayan kurumsal değişimin sorunları ve ekonomik başarı konuları üzerinde yoğunlaşmıştır. Bilginin maliyetli oluşu ve çoğunlukla eksik oluşu konuları ile

ilgilenmeye başladığında neoklasik modele de eleştirel bakmaya başlamıştır. Böylece etkin kurumlar hipotezi yerine pazarlık teorisini ele almıştır. Buna göre, toplumdaki farklı kesimler arasındaki dengesiz pazarlık güçleri, uzun dönemde etkin olmayan sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Kurumlar olmadan işbirliği sorunları çözülemez. Bilginin özneliği ve eksik oluşu insanların tercihinde ideolojinin rolünü öne çıkarmaktadır. Kısaca North tündengelimsel açıklama yönteminden, deneysel açıklama modellerine kaymıştır (Groenewegen vd., 1995:471-2).

1.5.2.1. Yeni Kurumsal İktisadın Özellikleri

Yeni kurumsal iktisat, neoklasik iktisadın temel araçları yardımıyla kurumların ve kurumsal ilişkilerin açıklanmasını savunmaktadır. Bu yaklaşıma göre, çevresel koşullar iyi tanımlanırsa, bireylerin fayda maksimizasyoncu davranışları etkin sonuçlar doğurabilir. Tercihler, gerçek hayatta, kurumsal yapılardan etkilenir ancak teorileştirme adına maksimizasyon derdi olan soyut bir bireyden yola çıkmak meşrudur.

Yeni kurumsal iktisadın temel özelliklerini Eggertsson şöyle özetlemektedir:

1. İktisadi değişimi yöneten sözleşme ve kural kısıtları ve ideal mülkiyet hakları yapısı modellenmeye çalışılmaktadır.

2. Neoklasik yaklaşımın tam bilgi ve maliyetsiz değişim varsayımları gevşetilmekte, bunun bir sonucu olarak da pozitif işlem maliyetleri incelenmektedir.

3. İktisadi açıdan değerli metaların sadece iki boyutlu (fiyat ve miktar boyutları) olduğu varsayımı gevşetilmekte ve iktisadi sonuçların çıkarımları ve mal ve hizmetlerdeki niteliksel farklılaşmaların iktisadi organizasyonu incelenmektedir.

4. Yeni kurumsal iktisat okulu içinde adı geçmeyen düşünürlerin çalışmalarının da bu okula katkısı oldukça fazladır. Stigler'in endüstriyel organizasyon, düzenleme ve bilgi ekonomisi; Lancaster'in metaların nitelik boyutuna dair çalışmaları; Becker'in beşeri sermaye teorisi gibi çalışmalar bu durumun örnekleri arasında sayılmaktadır (Eggertsson, 1992:6-7).

Bunlara ek olarak, Langlois yeni kurumsal iktisadın özelliklerini genelleştirmiş ve üç başlıkta toplamıştır:

a. Metodolojik olarak durumsal çözümleme odaklıdır. Bireyler rasyoneldir ancak özsel değil sınırlı rasyonellik söz konusudur.

b. Birey davranışlarında toplumsal kurumların rolü büyüktür.

c. İktisadi olgular, ne sadece bireylerin amaçlı davranışlarının sonucu, ne de insan eylemlerinin amaçlanmamış sonuçlarıdır (Langlois, 1987:252).

Her ne kadar kurumsal iktisat içindeki ayrışma birbirinden oldukça farklı iki kola işaret etse de, altında buldukları ortak çatı gereği bazı noktalarda birleşmektedirler. Eski ve yeni kurumsalcılığın ortak noktaları şöyle sıralanabilmektedir:

- İki yaklaşım da yerleşik iktisatta kurumlara gereken önemin verilmemesinden kaynaklı ortaya çıkan araştırma programlarıdır.

- İki yaklaşıma göre de, iktisat bilimi, hem araç hem de içerik olarak zenginleşmek için felsefe ve diğer sosyal bilimlerden daha fazla faydalanmalıdır.

- İki yaklaşım da, iktisadi olayların, statik denge modelleri ile değil tarihsel süreç içerisinde açıklanması gerektiğini savunmaktadır.

- İki yaklaşıma göre de, iktisat, metodolojik açıdan daha evrimsel bir bilim olmalıdır (Langlois, 1987, Rutherford, 1995).

1.5.2.2. Yeni Kurumsal İktisadın Ekolleri

Yeni kurumcu iktisadın başlıca ekolleri (i) işlem maliyeti iktisadı, (ii) mülkiyet hakları iktisadı, (iii) hukuk ve iktisat, (iv) yeni iktisat tarihi ve (v) kamu tercihi ve anayasal iktisat okuludur.

1.5.2.2.1. İşlem Maliyeti İktisadı

İktisadi çözümlemenin temel birimi olarak “işlem”in kullanılmasını öne süren ilk düşünür Commons olmasına karşın, bugünkü anlamda işlem maliyeti kavramı Coase'nin 1937 yılında yazdığı Firmanın Doğası adlı eserine

dayanmaktadır. Buna göre, üretimin doğrudan piyasada değil de üretici birim olarak firmada yapılmasının nedeni, firmanın piyasaya göre işlem maliyetini azaltmasıdır (Coase, 1937). Bu tezden yola çıkarak North ve Wallis “veri teknoloji altında işlem maliyetini azaltacak kurumların tercih edileceği” tezini geliştirmiştir (North ve Wallis, 1994:617).

1960 yılında yazdığı Sosyal Maliyet Sorunu adlı eserinde Coase, işlem maliyetinin olmadığı varsayımıyla dışsallık ve mülkiyet hakları sorununun çözümüne odaklanmıştır. İşlem maliyetinin sıfır olması her ne kadar gerçekçi bir varsayım olmasa da bunun analitik çözümlemede kullanılmasını Demir (1996) iki şekilde yorumlamaktadır. İlk olarak, gerçekçi olmayan varsayımlarla bile geleneksel iktisat teorileri geçerli olabilmektedir. İkincisi, Coase iktisadi hayatı anlamamızı imkansızlaştıran bir soyutlamaya karşıdır. O aslında sıfır işlem maliyetli hayali bir dünyayı değil, pozitif işlem maliyetli gerçek bir dünyayı incelemektedir. Coase aynı zamanda, hep üretim birimi olarak üretim işlevi ile gündeme gelen firmaların bir de yönetim işlevi olduğunu göstermiştir. İşlem maliyeti iktisadında firmaların yönetim birimi de olabileceği vurgulanmıştır.

Mal ve hizmet mübadelesinde bazı örtük kurallar söz konusudur. Mal ve hizmetin bedeli, ilk sahibine ödenmekte ve o mal ve hizmet bir bireyden diğerine geçmektedir. Geleneksel iktisat, maliyet teorisinde bu bedelin nasıl oluştuğu ya da belirlendiği üzerinde durmaktadır, ancak mübadelede malı edinmenin tek bedeli o malın fiyatı değildir. İşte malı edinmenin ek maliyetlerine işlem maliyeti denmektedir. Eggertsson işlem maliyetini şöyle tanımlamaktadır: “İşlem maliyetleri, iktisadi değerleri sahiplenebilme hakkının bireyler arasında değiştirilmesi ve bireylere özgü bu hakların uygulanabilmesi sırasında ortaya çıkan maliyetlerdir” (Eggertsson, 1992:14). Örneğin, sözleşmeler, bilgi edinme, danışmanlık maliyetleri de işlem maliyetleri arasında sayılabilir. İşlem maliyeti kavramının tanımlanmasında Arrow, “iktisadi sistemin yürütülmesinin maliyetleri” tanımını kullanmıştır (Arrow, 1969:48). Williamson’a göre ise işlem maliyeti “fiziksel sistemlerdeki sürtünmenin, iktisattaki karşılığıdır” (Williamson, 1985:19). Kavram zamanla Carl Dahlman’ın deyişiyle, “fiyat mekanizmasına, belirlenemeyen müdahaleler için kullanılan bir toplama kavram” haline gelmiştir (Dahlman, 1979:144).

Kurumsal iktisada göre, üretim maliyetleri ve işlem maliyetleri arasındaki temel ayırım, üretim maliyetlerinin mal ve hizmetlerin üretimi sırasında, işlem maliyetlerinin ise el değiştirilmeleri sırasında ortaya çıkmasıdır. İşlem maliyetleri de değişken ve sabit işlem maliyetleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. İşlem maliyetinin ortaya çıktığı iktisadi etkinlikleri Eggertsson (1992:15) altı başlıkta toplamaktadır:

1. Mal ve hizmetlerin fiyat ve miktarları, kullanılan emek girdisi, potansiyel alıcı ve satıcılar ve onların davranışlarına ilişkin bilgiye gerek duyulduğu zaman,
2. Fiyatlar endojen değişken durumunda iken alıcı ve satıcıların pazarlık yapması gerektiği durumda,
3. Sözleşmeler yapılırken,
4. Sözleşmeye taraf olanların sözleşme kurallarına sadık kalıp kalmadığının izlenmesi gerektiği durumlarda,
5. Bir sözleşme taraftarının sözleşme kurallarına uymadığı zaman oluşan zararın tazmin edilmesi gerektiği durumda,
6. Üçüncü bir kişinin tecavüzüne karşı mülkiyet haklarının korunması gerektiği zamanlarda.

İşlem maliyeti iktisadına konu olan kavramlar genellikle işlem maliyetinin nasıl hesaplanacağı ve ona göre nasıl işlem yapılacağı belirlenmesi üzerinedir.

Mübadeleye konu olan mal ve hizmetlerin özellikleri fiziksel özellikler ve mülkiyet haklarına dair özellikler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Malların hacmi, rengi büyüklüğü gibi özellikleri fiziksel; kullanım hakkı, ondan gelir elde etme hakları ve başkalarının kullanımını engelleme hakları gibi özellikler ise mülkiyet haklarına ilişkin özellikler olarak geçmektedir. İki özellik grubu da kullanıcı için malın değerini etkilemektedir. Fiziksel özelliklerdeki değişim dönüşüm fonksiyonu, mülkiyet hakları özelliklerindeki değişim işlem fonksiyonu olarak tanımlanmakta ve ekonomi de farklı maliyetlere sahip olan dönüşüm ve işlem sektörü olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Fiziksel üretim için gerekli emek, toprak, sermaye ve girişim yeteneğinin maliyetine dönüşüm maliyetleri, mülkiyet

haklarının devredilmesi için gerekli olan emek, toprak, sermaye ve girişim yeteneğinin maliyetlerine de işlem maliyetleri denmektedir (North ve Wallis, 1994:612).

Dönüşüm maliyetleri rahatça hesaplanabilmekte iken, işlem maliyetleri piyasa dışı kaldığından dolayı, ölçümü ve hesaplanması güçtür. Bunun yanında işlem maliyetleri sadece el değiştirme anında ortaya çıkmamaktadır, değişim öncesi ve sonrasında da işlem maliyetleri olmaktadır. Örneğin bilgi maliyetleri değişimden önce, gözetim (monitoring) maliyetleri değişimden sonra ortaya çıkan maliyetlerdir (North ve Wallis, 1994:612).

Yerleşik iktisatta piyasalar, alıcı ve satıcıların buluştuğu doğal bir ortam olarak varsayıldığı için piyasaların neden ortaya çıktığı sorusu anlamsızlaşmıştır. Oysa Coase'nin firmaların neden ortaya çıktığını sorgulayıp işlem maliyeti sonucuna ulaştığı gibi, piyasaların da neden oluştuğu, neden mübadele işlemleri için gerekli olduğu sorusu sorulmalıdır. Hodgson'a (1988:180) göre bunun cevabı, piyasanın işlem maliyetlerini azaltmasıdır.

Coase (1937), mübadele sürecindeki üç tür maliyetten bahsetmektedir:

1. İlgili fiyatların ne kadar olduğunu öğrenmenin maliyeti
2. Karar verme ve pazarlık yapmanın maliyeti
3. Düzenin sağlanması ve sözleşmelerin gereklerinin yerine getirilmesini sağlamanın maliyeti.

Piyasa dışı mübadelelerle karşılaştırıldığında, piyasalarda bu maliyetlerin azaldığı görülmektedir. Maliyet durumuna göre yapılacak olan sıralama en yüksekte düşüğe doğru şu şekilde olmalıdır: piyasa dışı mübadele, piyasa, firma (Hodgson, 1988:181). Bu sıralamada firmanın en düşük olma sebebi, firma içerisindeki ölçeğe göre azalan getiri durumudur. İşlem maliyetlerinin mantığında, tam bilginin olmaması ve bilgi edinmenin maliyetli³ olması yatmaktadır. Zira tam bilgi durumunda, ek bir işlem maliyetinden söz etmek mümkün değildir.

³ Bilgi maliyetine ilişkin ortaya çıkan bir tartışma konusu da rasyonel cahillik kavramıdır. Çünkü bilgi edinme maliyetli ise bireylerin o bilgiyi edinip edinmeme konusunda bir tercih hakkı olmalıdır. Rasyonel bireye göre, bilgiyi edinmenin maliyeti, o bilginin ona sağlayacağı faydadan yüksekse, birey o bilgiyi edinmeme tercihini kullanabilir. Yani bilgisiz kalarak rasyonel bir tercih yapmış olacaktır (Ruffin ve Gregory, 1993:844).

Toplumsal işlemlerin yürütülmesinde belli kurallar ve standartların konulması ve bunların işleyip işlemediğinin denetimi, iktisadi gelişme açısından oldukça önemlidir (Eggertsson, 1992:16). Demir'in (1996) bu duruma verdiği örnek şöyledir; güvensiz ve hırsızlığın çok olduğu bir bölgede, devletin bu hukuksuzlukları engelleyecek biçimde tavizsiz kurallar koyması, o bölgedeki ticaretin gelişmesini sağlayacaktır. Bu bağlamda devletler, işlem maliyetlerini düşürücü uygulamalara hız vermektedir. Takas ekonomilerinde de paranın ortaya çıkış mantığı işlem maliyetlerini azaltma amacı gütmektedir. Modern ekonomilerde de gelişen teknoloji ile birlikte artık paradan farklı mübadele araçlarının (banka kartı gibi) gelişmesi de aynı sebebe dayanmaktadır.

Teknoloji, iktisadi anlamda, aynı miktar ve kalitedeki üretimi daha düşük maliyetle ya da aynı faktörlerle daha kaliteli ve daha çok üretim yapmayı sağlayan üretim bilgisidir. Dolayısıyla bu bilgilerdeki iyi yönlü değişim (teknolojik gelişme), üretimin kalitesi ve miktarındaki artışa ve dolayısıyla da (dönüşüm maliyetlerinde düşüşe) gelirden artışa neden olacaktır. Teknolojinin işlem maliyetlerine etkisi, maliyeti hem arttırıcı hem düşürücü olabilmektedir. Teknolojik gelişmeyle ortaya çıkan yeni ve etkin ölçüm yöntemleri, işlem maliyetlerini düşürebilir ancak girdilerin satın alınması, üretim sürecindeki düzenin sağlanması, kontrol kurumlarındaki değişiklik ihtiyacı, ilave işlem maliyetine yol açabilmektedir (North ve Wallis, 1994:609).

Yerleşik iktisadın ölçek ekonomileri yaklaşımına göre, üretim ölçeği büyüdükçe, işbölümünün ve uzmanlaşmanın artması, doğası gereği bölünmez kaynakların tam kullanımı ve yeni teknolojilerin etkisiyle zamanla maliyetler azalmaktadır. Öte yandan firma ölçeğindeki büyüme, işçinin işyerine ve işverene yabancılaşması, üretimin kontrolünün yitirilmesi gibi işlem maliyetini arttırıcı sonuçlar da doğurabilmektedir. Yeni kurumsalcılar bu durumu, dönüşüm maliyetlerinde azalma ve işlem maliyetlerinde artış olarak tanımlamaktadır. Bunun sonucu olarak ekonomilerin büyümesi sadece dönüşüm sektöründeki büyümeyle değil, işlem sektöründe de büyümeyle sonuçlanmaktadır. Bu noktadaki tek sorun ise firmaların kârlarının, teknolojinin getirdiği verimlilik artışının sağladığı getiriden daha küçük oranda artmasıdır.

Williamson ve North gibi yeni kurumcular, neoklasik iktisadın rasyonalite varsayımlarını değiştirerek iktisadi kurumların neden var olduğunun anlaşılması adına işlem maliyetleri minimizasyonu üzerinde durmuşlardır (Dugger, 1995:453). North ve Thomas'ın 1973 yılında yazdığı Batı Dünyasının Yükselişi adlı eserleri, kurumsal faktörleri neoklasik modellere içsel değişken olarak katma çabası olarak değerlendirilmektedir (Rutherford, 1995:444). Buna göre, kurumların, bireylerin optimize edici davranışlarından türediği ve bireylerin görece fiyat değişimlerine tepki verdiği varsayımı altında, eskisinden daha az işlem maliyetine sahip ve daha verimli bir kurumsal yapının ortaya çıkması, eski kurumun varlığına son verecektir (North ve Thomas, 1973:22).

Coase'nin (1937) firmaların daha az işlem maliyetine sahip oldukları için var oldukları düşüncesi çerçevesinde, maliyetlerin işlem ve dönüşüm maliyeti olarak iki kollu olarak kabul edilmesiyle, tarih boyunca teknik ve kurumsal değişimlerin etkileşimlerinin daha iyi incelenebileceği savunulmaktadır. Özellikle North, değişimin hem dönüşüm sürecini hem de işlem sürecini etkilediğini ileri sürmektedir. Bireyler tercihte bulunurken, -özellikle birer rasyonel birey olarak- o tercihin sadece dönüşüm ya da sadece işlem maliyetini azaltmasını değil, iki maliyetin toplamdaki azalışına bakarak karar vermektedirler. Teknik bir değişim, hem kurumsal değişime (ve dolayısıyla işlem maliyetine) hem de dönüşüm maliyeti üzerinde etkide bulunmaktadır. Dolayısıyla da herhangi bir kurum, işlem maliyetinde azalışa neden olmadığı halde, dönüşüm maliyetinde azalmaya neden olduğu için tercih edilmiş olabilir. Önemli olan net maliyet azalışıdır (North ve Wallis, 1994:622-23).

Yeni kurumsalcıların üzerinde durduğu bir diğer maliyet türü, işlem maliyeti kapsamında ele alınan vekalet maliyetidir. Bireyler tüm iktisadi işlemleri kendileri yürütemeyebilir ve başka bireylere bu konuda yetki verebilmektedir. Bu durum asıl-vekil ilişkisini ortaya çıkarmaktadır ki böyle bir vekalet ilişkisinin bir de vekalet maliyeti olacaktır. Zira asıl, vekile resmi ya da gayriresmi sözleşme ile haklarını devretmektedir. Bu ilişkide vekil, faaliyetlerini yürütme adına, asıl hakkında (asılın vekil hakkında sahip olduğu bilgiden) daha çok bilgiye sahip olmak durumundadır ve ortaya asimetric bilgi durumu çıkmaktadır (Eggertsson,

1992:40-41). Özellikle hukuki süreçlerde gerçekleşen vekalet maliyeti, işlem maliyetlerinin büyük bir bölümünü oluşturmaktadır.

Kurumsal iktisatçılar, geleneksel iktisadın rasyonellik varsayımını eleştirmektedir, ancak Williamson rasyonelliğin üç düzeyde incelenebileceğini ifade etmektedir. 1. düzey, en güçlü rasyonellik; bireylerin tam bilgi sahibi olduğu rasyonelliktir. 2. düzey, yarı güçlü rasyonellik; bireylerin rasyonel olma niyetiyle davrandığı ancak çoğu zaman rasyonel olmadığı durumdur. 3. düzey, organik rasyonellik; modern evrimci yaklaşımların kullandığı rasyonelliktir. Williamson, sınırlı rasyonelliği kabul etmekte ve işlem maliyetleri iktisadının da bu varsayım üzerine kurulduğunu belirtmektedir.

North'un yeni kurumsalcılar arasında oldukça ilgi gören kurumsal değişim teorisi, esasında neoklasik teoriye dayanmaktadır. Buna göre kurumsal yapılardaki değişimlerin kaynağı görece fiyatlardaki değişimler ve bunlara gösterilen girişimsel tepkilerdir (Dugger, 1995:455). North kurumlardaki değişimin, nedenden ziyade bir sonuç olduğunu savunmakta, bu değişimin kendi üzerindeki etkilerini dikkate almamaktadır. Değişimin kaynakları görelî fiyat ya da tercihlerin değişmesidir (North, 1990:83). Örneğin faktör fiyatlarının oranındaki değişme, bilgi maliyetinde oluşan bir değişme, teknolojide değişme görelî fiyat değişimidir ve kurumsal değişime neden olmaktadır. North'a göre zevk ve tercihlerdeki değişimde de görelî fiyat değişimlerinin rolü vardır. Ona göre görelî fiyat değişimleri, bireylerin davranışlarını ve onların rasyonalize etme biçimlerini değiştirmektedir (North, 1990:84-86).

İşlem maliyeti iktisadının temel özellikleri şöyledir:

- Bu yaklaşıma temel oluşturan örgütsel insan, bilişsel olarak iktisadi insandan daha az yetenekli, ancak motivasyon olarak daha karmaşık davranışlara sahiptir.

- Bu yaklaşımda, işlemlerin boyutları önceliklere göre daha mikro analitik ayrıntılarla betimlenmektedir.

- Bu yaklaşım, işlemleri ve yönetim yapılarını belirleyen alternatif örgüt biçimlerinin, işlem maliyetlerinin iktisadileştirilmesi (transaction cost

economizing) ölçütüne göre değerlendirilmesinde bir karşılaştırmalı-kurumsal strateji olarak görülmektedir (Williamson, 1981:199; 1984:1537).

1.5.2.2.2. Mülkiyet Hakları İktisadı

İktisadın temel konu alanlarından olan kaynakların nasıl ve kim için kullanılacağına kararında mülkiyet hakları kavramının rolü büyüktür. Mülkiyet haklarının genel tanımı, bireylerin kaynakları kullanım hakkı, şeklindedir (Eggertsson, 1992:33). 1930'lu yıllarda Commons mülkiyet haklarının iktisadın çalışma alanları arasına girmesi gerektiğini savunmuş ve bu alanda çalışmalara imza atmıştır. Ancak bugünün mülkiyet hakları iktisadı yeni kurumcular tarafından farklı bir teorik altyapı ve bakış açısıyla ele alınmaktadır. Bu nedenle de Commons bu ekole dahil edilmemiştir (Demir, 1996:226).

Mülkiyet haklarının üç farklı kategorisi vardır; (a) bir iktisadi varlığı fiziksel olarak dönüştürme ve hatta yok etme gibi tüm potansiyel kullanım biçimleri de dahil olmak üzere kullanma hakkı, (b) bir iktisadi varlık üzerinden gelir elde etme ve diğer insanlarla sözleşme yapma hakkı, (c) bir iktisadi varlık üzerindeki sahiplik haklarını kalıcı olarak başkalarına devretme hakkı. Her bir kategorinin iktisadi açıdan etkileri farklı olmaktadır (Eggertsson, 1992:34-35).

Mülkiyet haklarının uygulanma sürecinde, mülkiyet hakkına sahip olmayanlar kıt kaynakların kullanımından dışlanmaktadır. Ancak bu sistemin işleyişi, maliyetli denetimler ve yaptırımlar gerektirmektedir. Mülkiyet haklarının tanımlanması ve korunması, kamu otoritesi olan devlete aittir. Bu konuda devletin koyduğu yasalar alışkanlıklar, gelenek ve görenekler, toplumsal açıdan dışlanma baskısı gibi unsurlarca desteklenmeli yani meşru olmalıdır. Devletin bu konudaki yaptırım gücü ne kadar büyükse, mülkiyet hakları o kadar iyi korunacaktır. Bir sözleşmenin olduğu durumda, devletin sözleşme taraflarının, sözleşme kurallarına uymalarına dair baskıyı kolay biçimde sağlayabilecek kadar güçlü olduğu yerlerde, işlem maliyetleri de bir o kadar azdır ve iktisadi faaliyetler gelişmiştir. Devletin yaptırım gücüne sahip olmadığı yerlerde ise yüksek işlem maliyetleri nedeniyle mübadeleler sınırlı olacak hatta belki gerçekleşemeyecektir (Eggertsson, 1992:35). Mülkiyet haklarına ilişkin yasalar, toplumsal normlarla uyduğu zaman devletin yaptırım gücünü uygulama maliyeti az olacaktır.

Devletin özel haklar üzerine getirdiği sınırlamalara, mülkiyet haklarının kısıtlanması denmektedir. Bireyler özel mülkiyet hakkı çerçevesinde, başkalarının kaynaklarına fiziksel hasar vermediği sürece her türlü kullanım hakkına sahiptir. Bu noktada dışsallıklar konusu da mülkiyet hakkı kavramından geçmektedir. Örneğin, bir firma üretim esnasında çevreye zarar veriyorsa, bu noktada zarar gören varlığın kime ait olduğu sorusu gündeme gelmektedir. Hiçbir kısıtlamanın olmadığı bir dünyada özel mülkiyet hakkından da bahsedilemez (Eggertsson, 1992:38).

Bu bağlamda mülkiyet hakları iktisadi, dışsallıklar kavramına oldukça önem vermektedir. Coase'ye göre özel mülkiyet haklarının iyi işlediği bir ortamda dışsallıklar içselleştirilebilmektedir. Mülkiyet hakları ancak içselleştirmenin maliyeti faydasından daha az olduğunda, dışsallıkları içselleştirir. Pigou'nun bu konuda, devletin vergi ve cezalarla dışsallıkların içselleştirilmesini sağladığını savunmaktadır. Pigou'nun bu görüşünden otuz yıl sonra Meade bunu genişleterek şöyle bir örnekle açıklamıştır:

Elma üreticileri ve arıların çalıştığı bir arazide, arılar elma çiçekleriyle besleniyor olsun. Elma üreticilerinin, elma üretimini %10 arttırmak için üretim faktörlerini (toprak, emek, sermaye) %10 arttırması gerekiyor olsun. Bu artış arıların besinlerini de arttırıyor olacaktır. Diğer yandan bal üreticileri (elma üreticileri olmadan) emek, sermaye ve toprakta %10 artışa giderek üretilen bal miktarını %10 arttıramamaktadırlar. Bal üretimindeki artış, elma üretimindeki artışa bağlı olmaktadır. Ancak elma üreticileri onlardan herhangi bir ücret talep etmemektedir. Bu durumda, eğer arılar elma üretiminde bir fayda sağlamakta ise karşılıklı özelliği gereği iki üretici açısından da verim artışları paraya dökülüp dışsallık ortadan kaldırılabilir (Meade, 1952:54-57). Bator (1958:351) ise bu örnekte yaptırım gücü yeterli olmadığı için dışsallığın kaldırılamayacağını savunmaktadır.

Coase (1960) ise Coase Teoremi olarak bilinen tezinde, taraflardan biri verdiği zarar yüzünden tanzimle yükümlü olduğunda, zarar veren tarafın yaptığı üretim dikkate alınmazsa, sorunun sağlıklı çözülemeyeceğini iddia etmektedir. İşlem maliyeti olmazsa ve taraflar karşılıklı biçimde anlaşmadan yana olursa dışsallık sorunu kendiliğinden çözülmektedir. Yani ekonomide işlem maliyeti

olmadığı zaman mülkiyet hakları “görünmez el”in işleyişini aksatmayacaktır (Ruffin ve Gregory, 1993:799). Ancak gerçek hayatta işlem maliyeti vardır ve dışsallıklar otomatik olarak içselleşmez.

Mülkiyet hakları iktisadı, yerleşik iktisadın analitik olarak bir miktar değişikliğe ihtiyacı olduğunu savunmaktadır:

- Bireyler, yerleşik örgütsel yapıların kısıtları dahilinde kendi çıkarlarını maksimize etmeye çalışırlar. Birey açısından, kaynaklar üzerindeki denetim imkanı içsel ve dışsal değişkenler tarafından belirlenmektedir. Dışsal olanlar, toplumun kurumları tarafından belirlenen mülkiyet hakları iken içsel olanlar bu mülkiyet hakları çerçevesinde bireylerin fayda-maliyet hesabı yapma yeteneklerini etkileyen değişkenlerdir. İktisadi analiz, bu iki grup değişkeni birlikte ele alıp incelemelidir (Eggertsson, 1993:24).

- Birden çok mülkiyet hakları kalıbı olabilir. Kâr maksimizasyonu sadece bunlardan biri ile garantilenemez. Dolayısıyla, kurumsal düzenleme ve iktisadi davranış ilişkisi incelenirken, farklı olası mülkiyet haklarının ödül-ceza sistemi üzerindeki etkileri de göz önünde bulundurulmalıdır.

- Pratikte tüm anlamlı durumlarda işlem maliyeti birden büyüktür (Furuboth ve Pejovich, 1972:1137). Bu nedenle de işlem maliyetinin sıfır kabul edildiği analizler pratikte pek bir anlam ifade etmezler.

1.5.2.2.3. Hukuk ve İktisat

Hukuk, toplumda uyulması cebir yoluyla sağlanan ilkeler ortaya koymakta ve bunların bütünlüğünü incelemektedir. İktisat ise kıt kaynakların insanlar arasında nasıl ve niçin belirli biçimlerde kullanıldığını açıklamaya çalışmaktadır. Toplumsal bağlayıcılığı olan kurallar tüm insanları ilgilendirmekte ve onlara yükümlülük getirmekte ya da kazanç sağlamaktadır. Dolayısıyla da bu ekol, hukuksal karar alma süreçlerinin, iktisattaki fayda-maliyet mantığıyla incelenebileceğini savunmaktadır. Buna göre hukuk sistemindeki birey, kurum ve devlet gibi iktisadi aktörler, fayda maksimizasyonu kaygısı güden rasyonel bireyler olarak davranmalı ve tercihte bulunmalıdır (Cooter ve Ulen, 1988).

Hukuk ve İktisat ekolü genel anlamda hükümet ve ekonominin birbiriyle etkileşimi ve iç içeliklerine vurgu yapmaktadır. Böyle bir sistemde karma piyasa ekonomisindeki hukuki yapı ve davranışlar ile ekonomik performans, birikimli ve döngüsel nedensellik sürecinde birbirini etkilemektedir (Medema vd., 1999:448).

Ekolün altyapısı 1950’lerde Oliver Wendell Holmes, Louis Brandeis ve Learned Hand’in katkılarıyla hazırlanmıştır. O yıllardaki antitröst yasalar, şirketler hukuku, kamu yararı düzenlemeleri ve vergilendirmeyi iktisadi bakış açısıyla inceleyen düşünürlerin sayısı bir hayli artmış olup, sonradan bu çalışmalar bir ekole dönüşmüş ve Ronald Coase editörlüğündeki *Journal of Law and Economics* dergisi başta olmak üzere birçok yayın yapılmaya başlanmıştır (Posner, 1993:82).

Hukuk ve İktisat düşünürleri, inceleme nesnelere örnek olay çerçevesinde ele aldıkları için kendilerine ait genel bir teorik modelleri yoktur. Ekolün mantığı gereği, yani hukuki olayların iktisadi açıdan incelenmesi, hukuki kurum ve süreçlerin, yerleşik iktisat çatısı altında ele alınması, onları yeni kurumsal iktisat kategorisine sokmaktadır.

1.5.2.2.4. Yeni İktisat Tarihi (Kliometri)

Kliometri, iktisat teorisi ve kantitatif metotların tarih çalışmalarına uygulanmasıdır. Kavram ilk olarak matematiksel iktisatçı Stanley Reiter tarafından kullanılmıştır (Goldin, 1995:191). Buna göre iktisadi açıdan teorik ve tarihsel gerçeklere ulaşmanın yolu iktisat tarihinde istatistik ve ekonometrik modellerin kullanımınıdır. Cipolla’ya (1991:8) göre belli bir dereceye kadar iktisat tarihi ile iktisat bilimi hem aynı sorunlarla uğraşmakta hem de aynı kavramsal araçları ve analitik kategorileri kullanmaktadırlar.

Yeni iktisat tarihi akımı 1950’lerin sonunda başlamıştır. 1957 yılında İktisat Tarihi Derneği (Economic History Association) ile Ulusal Ekonomik Araştırmalar Bürosu (NBER) gelir ve servet üzerine bir konferans düzenlemiş ve bu konferansta Birleşmiş Milletler ve Kanada’nın ekonomik tarihini kantitatif olarak analiz eden bildiriler sunulmuştu. Kongrede Alfred Conrad’ın ‘The Economics of Slavery in the Antebellum South’ çalışması ve John Meyer’in ‘Economic Theory,

Statistical Inference and Economic History' çalışması iktisat tarihine yönelik bu yeni yaklaşımın dönüm noktası olmuştur (North, 1997:412).

Uzun (2001:83) yeni iktisat tarihi çalışmalarını üç döneme ayırmıştır. Buna göre, 1965-75 yılları arasını kapsayan ilk dönemde *Journal of Economic History* dergisinde yer alan kliometrik makaleler ön plandadır. Sözü geçen ilk dönem araştırmaları genellikle Amerika'da kanalların ve demiryollarının ekonomiye etkisi, kölelik iktisadı, büyük buhranın nedenleri gibi konular üzerinde yoğunlaşmaktadır. 1975-85 yılları ekolün geleneksel düşünceden çıkıp kendi düşüncesini üretmeye başladığı ikinci dönemine denk gelmektedir. Araştırma konularında büyük farklılıklar olmamasına karşın bu dönemde kliometri akımının çalışma metotları yerleşmiş ve okul kendi kimliğini kazanmıştır. 1985 sonrası ise bugünün sorunlarını geçmiş yardımıyla açıklama prensibini izlemişlerdir. Başka bir ifadeyle makroekonomik politikalar, göç, gelir dağılımındaki eşitsizlikler gibi günümüz iktisadi meselelerini yeni iktisat tarihi metotlarıyla ele almaktadırlar (Uzun, 2001:83).

Yeni iktisat tarihi yaklaşımı neoklasik teoriyi kullandığı için bazı kesimlerce eleştirilse de iktisat tarihi konularına dair bakış açılarını değiştirdiği ve algıları zenginleştirdiği yadsınamaz bir gerçektir.

1.5.2.2.5. Kamu Tercih ve Anayasal İktisat

Kamu tercihi, geleneksel iktisat metodolojisinin politika alanına uygulanması olarak tanımlanmaktadır. Kökleri 1940'ın sonlarına dayanan kamu tercihi yaklaşımının öncüleri Duncan Black, James Buchanan ve Kenneth Arrow olarak kabul edilmektedir (Rowley ve Schneider, 2003:32). Kamu tercihi ekolü geleneksel iktisadın piyasa başarısızlığı teorisine karşılık devlet başarısızlığı teorisini ileri sürmektedir. Neoklasik iktisat piyasa başarısızlığını eksik rekabet, dışsallıklar, içsel ekonomiler ve kamusal mallarla açıklarken, kamu tercih teorisi devlet başarısızlığını rasyonel seçmenlerin bilgisizliği, ilgisizliği, politik miyopluk, oy ticareti ve rant kollama gibi faktörlere dayandırmaktadır. Buchanan kamu tercihinin siyasi karar alıcıların davranışlarının gözlemlenen ya da gözlemlenemeyen sonuçlarının bileşimi olduğunu ifade etmektedir. Metodolojik bireysellik, rasyonalite ve politik mübadele ilkelerini benimseyen kamu tercihi

yaklaşımı, bireylerin oluşturduğu toplumun kamu yararını gözeterek hareket ettiğini savunmaktadır (Aktan, 2007).

Anayasal iktisat kavramı ilk kez Richard B. McKenzie tarafından 1982 yılında Washington'da düzenlenen bir konferansta kullanılmıştır (Buchanan, 1990). Anayasal iktisat anayasal hükümlerin, kurumsal usullerin ve hükümet kararlarının ekonomiye etkisi ile ilgilenen çalışma alanıdır. Ekolün en önemli isimleri Amerikalı iktisatçılar James M. Buchanan ve Gordon Tullock'tur.

Kamu tercihi teorisine dayanarak geliştirilen anayasal iktisat teorisi karar alma süreçlerinin iktisadi analizleri ile ilgilenmektedir. Kamu tercihi ile aynı metodolojik ilkelere sahip olan anayasal iktisat teorisinin temel varsayımı devletin sahip olduğu tüm yetkileri, vatandaşların özgür iradelerinden kaynaklanan bir uzlaşma ile elde ettiği şeklindedir. Yani devletin varlığı toplumsal sözleşmeye dayanmaktadır. Buna göre devletin sahip olduğu yetki vatandaşlar tarafından kısıtlanabilmektedir (Savaş, 1991:334).

Anayasal iktisat yaklaşımı, bireyin çıkarlarını gözetilen bir ekonomik anayasa hazırlanmasını savunmaktadır. Bu ekonomik anayasa sayesinde çıkar çatışmalarının ve politik yozlaşmanın da engellenebileceği düşünülmektedir. Bu yaklaşım teorik olarak, siyasal yozlaşmanın temelini oluşturan ve siyasal karar alma sürecinde yer alan aktörlerin; siyasal partiler, seçmenler, bürokratlar, çıkar ve baskı gruplarının fonksiyonlarını incelemektedir.

1.6. Kurumsal İktisat ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Kurumsal iktisadın literatüre sağladığı değişken çeşitliliği ve diğer yaklaşımlara göre gerçek hayatta daha çok karşılığı olan varsayımları sayesinde, özellikle 1990'lardan sonra ampirik çalışmalar yapan çoğu araştırmacı iktisadi sistemleri kurumsalcı perspektiften açıklamaya başlamıştır. Literatür, ekonomik ve siyasi kurumların makro iktisadi değişkenlere etkisini sınavan çalışmalarla günden güne zenginleşmektedir.

Kurumsal iktisada olan ilginin arttığı 1990'lı yıllar aynı zamanda, küreselleşmenin de etkisiyle uluslararası sermaye hareketlerinde büyük artışların gerçekleştiği döneme denk gelmektedir. Böylece, eskiden sadece uluslararası

ticaretin bir parçası olarak görülen ve salt iktisadi olgularla açıklanmaya çalışılan sermaye hareketleri artık daha geniş bir çerçeveden incelenmektedir.

Uluslararası sermaye hareketleri içinde en büyük paya sahip olan doğrudan yabancı yatırımlar ise kurumsal perspektiften yapılan analizlere gün geçtikçe daha çok konu olmaktadır. Bu durumun nedenleri arasında kurumsal iktisadın yaygın ve popüler hale gelmesi, doğrudan yabancı yatırımların girdiği ev sahibi ülkelere sağladığı avantajlar ve iktisadi değişkenlerin tek başına bu yatırımları açıklamakta yetersiz kalması sayılabilmektedir.

Doğrudan yabancı yatırım girişlerini etkileyen faktörlerin ortaya çıkarılması konusunda kurumsal iktisadın literatüre katkısı inkâr edilememektedir. Sözü geçen faktörlerin sağlıklı biçimde ele alınabilmesi için, ikinci bölümde ayrıntılı bir biçimde açıklanacağı üzere, öncelikle doğrudan yabancı yatırımların ne olduğu, ekonomi için ne kadar önemli olduğu ve neden gerçekleştirildiğine dair teorilerin anlaşılması gerekmektedir.

2. KURUMSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR

2.1. Uluslararası Sermaye Hareketleri ve Sınıflandırılması

IMF'nin 1991 yılında yaptığı tanıma göre uluslararası sermaye hareketleri, herhangi bir ülke vatandaşının bir diğer ülkenin yerleşik vatandaşına fon aktarması ya da ondan bir aktif satın almak üzere fon göndermesi ile meydana gelmektedir (IMF, 1991).

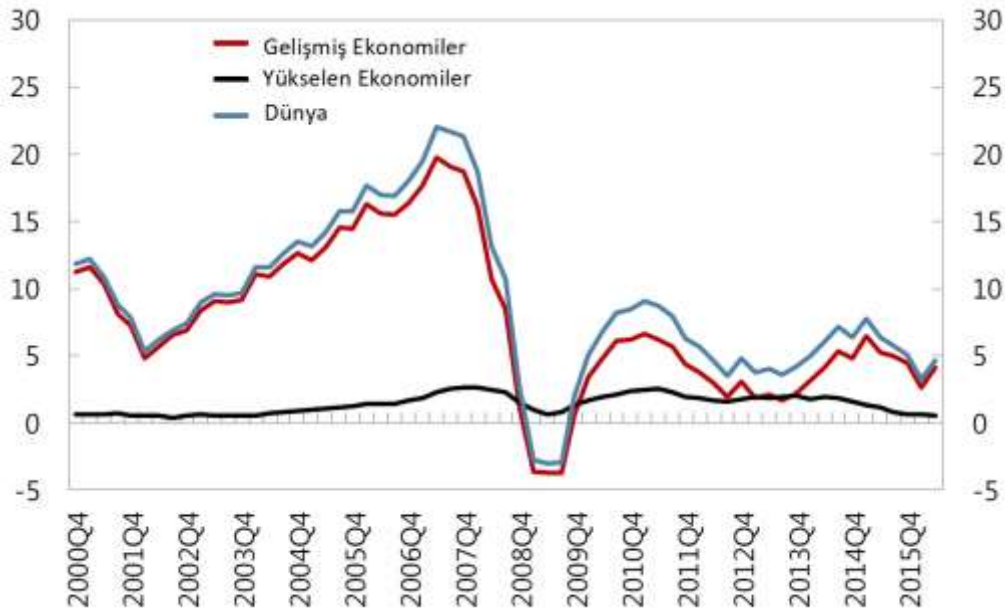
Tarihsel olarak sermaye akımlarının başlangıcı 18. yüzyıl sonunda gerçekleşen Sanayi Devrimi'ne kadar uzanmaktadır. O dönem Avrupa ülkelerinin ucuz işgücü, hammadde ve pazar arayışları sonucu sömürge ülkeler ile olan ilişkileri üretim ve ticarete olağanüstü bir artış getirerek kısa zamanda entegre ve dışa açık ekonomileri yaygınlaştırmıştır. Bu süreç uluslararası sermaye hareketleri açısından, Büyük Buhran'dan sonra tüm ülkelerin izlediği korumacı politikaların etkisiyle sekteye uğramış olsa da İkinci Dünya Savaşı'nın ardından gelişen teknoloji ile birlikte verimlilikte gerçekleşen yükseliş, dış yardımlar, kredi ve bağışlar ile tekrar hız kazanmıştır. Ancak 1974 Petrol Krizi ile hammadde fiyatlarındaki yükseliş ve Bretton Woods Sistemi'nin çöküşü ile birlikte ekonomik risklerdeki artış, yatırımlarda azalışı ve büyüme oranlarında düşüşü beraberinde getirmiştir.

1980'lerle birlikte, dış borç ödemelerindeki aksaklıklarla kamu açıklarında artış yaşayan gelişmekte olan ülkeler, dış şokların etkisini azaltmak ve dış kaynaklara bağımlılıktan kurtulmaya yönelik politikalar uygulamaya başlamışlardır. Artık, dış kaynağın ekonomiye borçtan ziyade doğrudan yabancı yatırım ve portföy yatırımları şeklinde giriş yapmasını teşvik eden programları uygulamaya yönelmişlerdir (Çetin, 2008:5). Böylece 1982 Borç Krizi'ne kadar banka kredileri ve dış borç şeklinde akan uluslararası sermaye, 1990'lı yıllarda küreselleşme hareketleri ile şekil değiştirmiştir. Özellikle dünya politikası ve teknolojideki değişimler, uluslararası sermaye hareketlerinde muazzam artışlara yol açmıştır. Soğuk savaşın sona ermesi ve Sovyetler Birliği'nin çökmesi sermaye, yönetim ve teknoloji ihtiyacı bulunan birçok ülke grubu için yatırım fırsatları doğurmuştur. Aynı zamanda Çin'in politik iklimindeki kayma bu

ülkedeki yatırımları cazip hale getirmiştir. Benzer biçimde, gelişmekte olan Latin Amerika ve Asya ülkelerinde de hem politik iklimdeki değişimleri hem de teknolojiye gelişimi kapsayan bu kurumsal değişim yatırımcıları güvende hissettiren sermaye dostu bir ivme ile gerçekleşmiş ve uluslararası sermaye hareketlerinde genişlemeyi sağlamıştır (Feldstein, 1999:1). 2008 küresel krizine kadar devam eden bu genişlemeyi, kriz yıllarında büyük bir düşüş takip etmiştir.

Grafik 2.1’de görülebileceği üzere küresel sermaye akımlarında 2000 yılından bu yana büyük dalgalanmalar yaşanmış, küresel sermaye akımlarının hacmi ve bileşimi önemli değişiklikler göstermiştir. Bu dönemde küresel sermaye akışları 2007’ye kadar hızla yükselmiş ve 2007’de dünya gayri safi yurtiçi hasılasının (GSYH) yüzde 20’sinden fazlasına denk gelen 12 trilyon dolar değerine ulaşmıştır. Küresel finansal kriz dönemine denk gelen 2008-09’da keskin biçimde düşmüştür. 2010’da toparlanan sermaye akımları, 2008 öncesi ulaştığı yüksekliği bir daha bulamamıştır. Küresel sermaye akımları 2011-12’de zayıflamış ve 2014’te kısmen tersine dönmüştür. 2015’te küresel akışlar özellikle gelişmekte olan ülkelerde tekrar düşüş göstermiştir.

Grafik 2.1: Dünyada toplam sermaye akışı (Gross Capital Flow), Dünya GSYH yüzdesi, dört çeyreklik hareketli ortalama



Kaynak: IMF (2016); <http://data.imf.org/?sk=4C514D48-B6BA-49ED-8AB9-52B0C1A0179B>.

Uluslararası sermaye akışı küresel ekonomi açısından önemli bir rol oynamaktadır. Klasik iktisat teorisine göre uluslararası sermaye akışı üretken kapasiteyi arttırmakta, rekabeti teşvik etmekte ve etkinliği geliştirmektedir (Alvarez, 2015:7). Uluslararası sermaye hareketlerinin ev sahibi ülkeye en belirgin katkısı ulusal tasarruf arzını arttırmasıdır. Uluslararası sermaye hareketleri aynı zamanda yatırımcılara da bazı avantajlar sağlamaktadır. Doğrudan yabancı yatırım getiren şirketler piyasa erişimi, düşük maliyetli girdiler ve daha etkin üretim yöntemleri için kârlı giriş fırsatlarına sahip olmaktadır (Feldstein, 1999:2).

Artan uluslararası sermaye akışı bir yandan daha iyi tasarruf ve yatırım tahsisiyle uzun vadeli gelir artışını destekleyebilmekte iken diğer yandan, şokların küresel yayılımını hızlandırması, kredi ve varlık fiyatlarındaki ani yükseliş ve düşüş döngüleri ve sermaye girişlerinin aniden tersine dönmesi risklerinin artması nedeniyle makroekonomik yönetimi daha zor hale getirebilmektedir (OECD, 2011:288). Dolayısıyla sermaye hareketliliği yarattığı yayılma kanallarının ve oynaklığın getirdiği bir riski de barındırmaktadır. Bu tür risklerden kaçınmanın yolu ise sermaye akışını iyi analiz etmekten geçmektedir (Alvarez, 2015:7).

Uluslararası Para Fonu (IMF) tarafından yapılan sınıflandırmaya göre, uluslararası sermaye hareketleri özel ve resmi olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Resmi sermaye hareketleri gelişmiş ülkelerin azgelişmiş ülkelere yaptığı bağış ve kredi yardımlarıdır. Özel sermaye hareketleri ise doğrudan yatırımlar, portföy yatırımları ve diğer yatırımlar olmak üzere üçe ayrılmaktadır.

2.1.1. Özel Sermaye Hareketleri

2.1.1.1. Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Doğrudan yabancı yatırım (DYY) bir ülkedeki (konuk ülke) yerleşiklerin üretim, dağıtım ve diğer faaliyetleri yönetme amacıyla diğer bir ülkedeki (ev sahibi ülke) varlıkların sahipliğini elde etme yoluyla yaptıkları ve bunu yaparken yeni teknoloji, işletmecilik becerisi ve kontrol yetkisi gibi kazanımlara sahip oldukları yatırımdır (Moosa, 2002:1).

DYY yabancı şirketlerin, para, bilgi ve teknolojik sermayeyi kullanarak kârlarını maksimize etmelerinin bir aracıdır. Firmalar, işlem ve üretim

maliyetlerini en aza indirmek ve kârlarını en üst düzeye çıkarmak için elverişli ekonomik ve siyasi koşullara sahip ülkelere yatırım yapmaktadır. Elbir (2010:8) DYY'ların özelliklerini şöyle sıralamaktadır:

· Ev sahibi ülkede kurulan şirket doğrudan ana şirketin denetiminde olup, bu şirketlerin başındaki yöneticiler çoğunlukla ana şirket tarafından atanmaktadır. Doğrudan yabancı yatırım ifadesi ile anlatılmak istenen de şirketi kontrol eden yabancı yönetimin üretim faaliyetleridir.

· DYY'lar ev sahibi ülkeye sermayenin yanı sıra teknoloji, yönetim bilgisi ve üretimde etkin bir yapı kazandırmaktadır.

· DYY'lar çok uluslu şirketler (ÇUŞ) tarafından yapılmaktadır.

· DYY'ların da belli bir amortismanı olmamakla birlikte işletmecinin kazanç durumuna bağlı olarak belirlenmektedir.

Doğrudan yabancı yatırımlar ile portföy yatırımları arasındaki farkı inceleyen ilk yazarlardan birisi Hymer'dır. Hymer (1976) doğrudan yatırımlar ve portföy yatırımları arasındaki farkı, yatırımcının idari kontrol derecesi ile tanımlamıştır. Yatırımcılar yabancı firmanın öz sermayesinin en az % 25'ine sahipse ya da işletmenin idari kontrolüne doğrudan sahipse, yatırım doğrudan yabancı yatırım olarak nitelendirilmektedir. Öte yandan, yatırımcı sermayenin yüzde yirmi beşinden daha azına sahipse veya kontrolünde değilse, yatırım bir portföy yatırımı olarak adlandırılmaktadır (Hymer, 1976:1). OECD (1996) doğrudan yatırım girişimini, bir yabancı yatırımcının, anonim şirketin ya da ona eşdeğer bir adi şirketin olağan hisse senetlerinin veya oylama gücünün % 10'una veya daha fazlasına sahip olduğu bir girişim olarak tanımlamaktadır.

Portföy yatırımcıları açık piyasada hisse senedi ve tahvil alımı yaparken, doğrudan yatırımcılar sabit üretken varlıklardan önemli pay sahibi olmaktadır (Ahlquist, 2006). Doğrudan yabancı yatırımlar, bir şirketin yurtdışında üretim tesisi kurması veya mevcut üretim tesisini satın alması, onun yönetimini ve denetimini elinde bulundurmasıyla gerçekleşmektedir. Portföy yatırımlarında ise yatırımcı hisse senedi olarak, onu çıkaran işletmelerin kârına ortak olabilmekte ya da tahvil olarak ödünç verilen fon karşılığında bir faiz geliri elde edebilmektedir (Seyidoğlu, 2009).

2.1.1.2. Portföy Yatırımları

Portföy yatırımları bireylerin belli riskler doğrultusunda faiz geliri kazanma amacıyla hisse senedi, tahvil ve diğer sermaye piyasası araçlarına yaptıkları yatırımdır (IMKB, 1994:18). Portföy yatırımları en genel anlamda menkul kıymetlere yapılan yatırım olarak tanımlanmakta ve hisse senetleri, borç senetleri, tahviller, para piyasası araçları ve finansal türevleri kapsamaktadır.

Portföy yatırımları altında yer alan iki kalemden biri varlıklardır ve yurtiçindeki yerleşik kişi ve kurumların dış piyasalardan gerçekleştirdiği menkul değer alım ve satımları içermektedir. Varlıklar kalemi, dış piyasalardan yapılan alımlar satımlardan fazla olduğunda negatif bakiye ve tersi durumda pozitif bakiye vermektedir. Diğer kalem olan yükümlülükler iki kısımdan oluşmaktadır. Bunlardan birincisi kamu sektörü ve diğer kurumların tahvil ihracı yoluyla borçlandığı miktarları ifade etmekte iken ikinci kısım yurt dışındaki yerleşik kişi ve kurumların yurtiçi piyasalarda gerçekleştirdikleri menkul kıymet alım satımlarını göstermektedir (Kar ve Kara, 2003:54).

Portföy yatırımlarındaki artış ülke ekonomilerine farklı açılardan etkilerde bulunabilmektedir. Bu yatırımlar her ne kadar gelişmekte olan ülkelere tasarruf açıklarını kapatma, ödemeler dengesini iyileştirme ve kaynak dağılımına katkı sağlama gibi avantajlar sunsa da farklı sorunları beraberinde getirmektedir. Öncelikle portföy yatırımları hisse senetleri fiyatındaki düşüş, ulusal faiz oranlarında azalış, ihraç edilebilir malların fiyatında düşüş, bankacılık sektöründe likidite problemi ile karşılaşma ya da ev sahibi ülkede enflasyon olması gibi durumlarda ülkeyi terk etme eğilimindedir. Böyle bir durumun sonucu ülkede finansal krize yol açmaya kadar gidebilmektedir.

Riskleri bir yana bırakılırsa, portföy yatırımlarının gireceği ülkedeki reel sektöre pozitif etkisi vardır. Bir ülkenin iktisadi büyümesi genellikle o ülkenin sermaye piyasasıyla paralel gitmektedir. Uluslararası portföy yatırımları yatırımcıların yabancı ülkelerdeki büyümeye, yabancı sermaye piyasalarından aldıkları finansal varlıklarla katkı sağlamalarına olanak vermektedir. Bu durum özellikle “yükselen ekonomiler” (emerging countries) için geçerlidir (Bartram ve Dufey, 2001:98). Portföy yatırımları gelişmekte olan ülkelere borçsuz bir yatırım kaynağı sunmakta ve tasarruf açıklarını kapatmada destek olmaktadır. Buna ek

olarak portföy yatırımlarının yapıldığı ülkede yurtiçi hisse senedi piyasasında fiyatlar artma eğilimine girecek ve bu durum da firmanın kâr oranında artış sağlayacaktır (Pal, 2006).

2.1.1.3. Diğer Yatırımlar

Uluslararası özel sermaye hareketleri içinde doğrudan yabancı yatırımlar ve portföy yatırımları dışında uzun vadeli ve kısa vadeli olmak üzere ikiye ayrılan diğer sermaye hareketleri yer almaktadır. Bu sınıf, para piyasasında işlem gören fonları kapsamaktadır.

Uzun vadeli sermaye hareketleri özel ticari bankaların ve şirketlerin uluslararası finans kuruluşlarından ve yabancı hükümetlerden aldıkları kredileri kapsamaktadır. Sözü geçen krediler 1 yıldan daha uzun vadeli anlaşmaları içermektedir. Günümüzde bu tür fonları yatırım bankaları, IMF, Dünya Bankası ve bazı ulusal ve uluslararası kuruluşlar sağlamaktadır. Bu tür kredilerde vadelerin uzun olması krediyi kullanan ülkeler açısından istikrarsızlıklara neden olabilmekle beraber makroekonomik göstergelerin iyileştirilmesi ve proje finansmanları açısından olumlu sonuçlar doğurabilmektedir (Kar ve Kara, 2003).

Kısa vadeli sermaye yatırımları ise vadesi 1 yıldan az olan uluslararası sermaye hareketlerini kapsamaktadır. Bu kategoriye ait sermaye genellikle ülkelerdeki finansal getiriler ve faiz-kur arbitrajından faydalanmak için kullanılmaktadır. Dolayısıyla spekülâtif özelliğe sahiptir. Vadelerin kısa olması sıcak para işlevi görmesine ve uzun dönem büyümeye katkı sağlayamamasına neden olmaktadır⁴. Bu tür fonlarla ülkeler çoğunlukla ödemeler dengesi açıkları ve kamu açıklarını finanse etmektedir.

Kısa vadeli sermaye hareketleri; nakit durumunu ve ödeme vadelerini iyileştirmek zorunda olan işletmelerin faaliyetlerini, bankaların kendi aralarındaki ve müşterilerle arasındaki işlemlerini ve para otoritelerinin döviz piyasalarına müdahalelerini kapsamaktadır.

2.1.2. Resmi Sermaye Hareketleri

Resmi krediler resmi kurumlar tarafından genellikle ekonomik, politik, kültürel, askeri vb. nedenlerle yapılan ve piyasa koşullarından bağımsız faiz ve

⁴ Burada sözü geçen "sıcak para" terimi spekülâtif yollarla elde edeceği yüksek kazançlar için faizlerin daha yüksek olduğu ülkelere yönelen, en ufak bir sorun olduğunda da ülkeyi hızla terk eden, oldukça akıcı ve ürkek nitelikli kısa vadeli özel sermaye akımlarıdır (Boratav, 2001:2).

vadelerle sunulan kredilerdir. Dolayısıyla ülkelerce yapılan dış yardımlar ve hibeler bu kategoridedir.

Krediler, sahip oldukları borç niteliğinden ötürü vadesi içinde anapara ve faizin geri ödenmesi gerekmektedir. Öte yandan hibeler bağış niteliğindedir ve geri ödenmesi söz konusu değildir. Ancak resmi sermaye hareketleri genellikle bir program, proje, bağlı ve serbest krediler çerçevesinde gerçekleşmektedir ve bunlar “dış yardım” olarak bilinmektedir. Dış yardımların ödeme koşulları özel ticari kredilere göre daha uygundur; faiz oranları daha düşük ve geri ödeme süreleri daha uzundur (Seyidoğlu, 2009:637).

Program kredileri, hükümetlerin oluşturdukları bir kalkınma planının dış finansmanını karşılamak üzere elde ettiği fonlar iken proje kredileri hükümetlerin tasarladığı belirli bir projenin finansmanı için başka bir hükümetten ya da uluslararası bir kuruluştan elde ettiği fonlardır. Serbest krediler, hükümetlerin diğer ülkelerden sağladığı fonların döviz olarak borçlanan ülkeye aktarılması ve borçlanan ülkenin bu krediyi dilediği şekilde kullanması ile gerçekleşmektedir. Bağlı kredilerde ise borçlanan ülke alacaklı ülkeden mal ve hizmet alma şartını yerine getirmekle yükümlüdür (Seyidoğlu, 2009:643-645).

2.2. Doğrudan Yabancı Yatırımların Kavramsal Çerçevesi

Doğrudan yabancı yatırım, bir ekonomideki yerleşik kurumların başka bir ekonomide bulunan bir işletmede kalıcı bir menfaat elde etme amacı ile yaptıkları yatırımdır. Sözü geçen "kalıcı menfaat" konuk ülkedeki yatırımcı ile ev sahibi ülkedeki girişim arasındaki uzun vadeli ilişkinin varlığını ve yatırımın yönetiminde önemli derecede etkili olduğunun göstergesidir (Duce ve Espana, 2003:2).

Uluslararası sermaye hareketleri içinde en büyük paya sahip olan doğrudan yabancı yatırımlar, faiz yükümlülüğü olmaması ve üretim maliyetlerinin görece düşük düzeyde olması nedeniyle en istikrarlı bileşen olarak kabul edilmektedir (Cengiz ve Karacan, 2015:6). Kumar (2003:6)'a göre DYY genellikle sermaye, üretim teknolojisi, örgütsel ve yönetsel beceriler, pazarlama bilgisi ve piyasa erişiminin de dahil olduğu bir kaynaklar bütünü şeklinde akmaktadır. Tüm bu kaynaklar ev sahibi ülkedeki yerli şirketlere de yayılma eğilimindedir. Dolayısıyla, DYY'nin ekonomik büyümeye, ev sahibi ülke içindeki yerli

yatırımdan daha fazla katkıda bulunması beklenmekte ve gelişmekte olan ülkeler için asgari sermayeli özel bir dış finansman kaynağı haline gelmektedir. Doğrudan yabancı yatırım lokasyonlar arasında üretim teknolojisi, beceri, yenilikçi kapasite ve örgütsel-yönetimsel pratikleri aktarmanın yanı sıra uluslararası pazarlama ağlarına erişmenin bir aracıdır (Mirza ve Giroud, 2004).

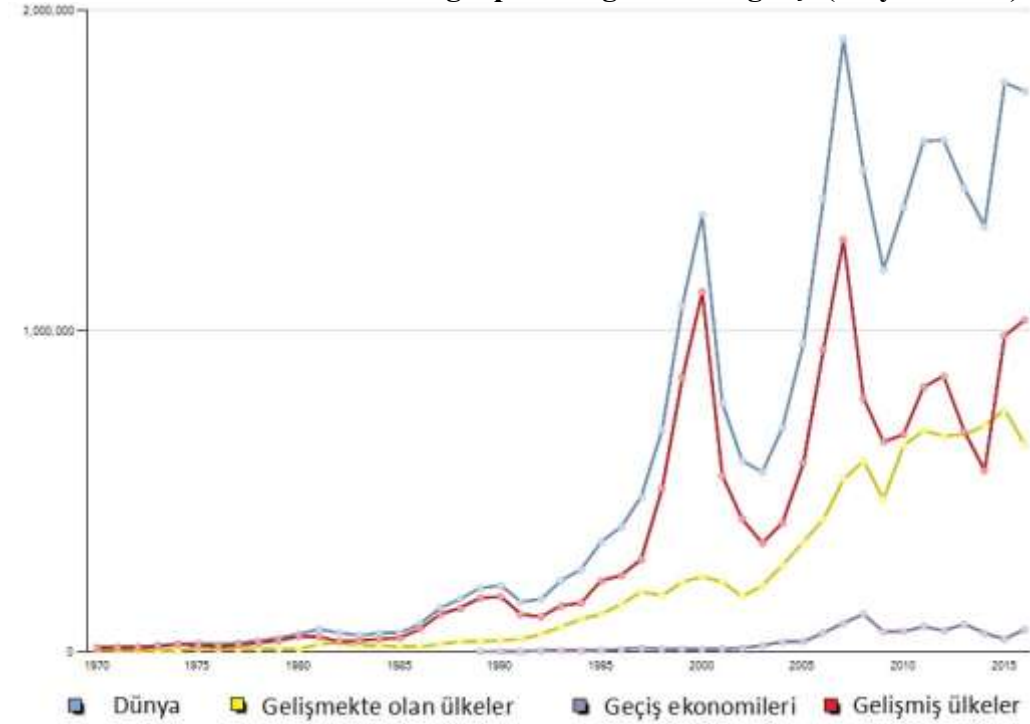
2.2.1. Doğrudan Yabancı Yatırımların Önemi

Literatürde DYY'nin ekonomi üzerindeki pozitif etkisinden sıklıkla söz edilmektedir. Ancak bu etkilerin zamanla ne kadar önemli hale geldiğini anlayabilmek için öncelikle doğrudan yabancı yatırımların zaman içerisindeki trendine hakim olmak gerekmektedir.

2.2.1.1. Doğrudan Yabancı Yatırımların Trendi

Sermaye fazlasına sahip ülkelerin yatırımcıları, önceleri birtakım kısıtlamalar yüzünden giremedikleri piyasalara, ekonomilerde dışa açıklık arttıkça yatırım imkânı bulmuşlardır (Sariso ve Koç, 2011). Özellikle 1990'lardan sonra ülkeler DYY için misafirperver bir ortam oluşturmak üzere ulusal politikalarını liberalleştirmeye başlamıştır.

Grafik 2.2: Küresel ve ekonomi gruplarına göre DYY girişi (milyon dolar)



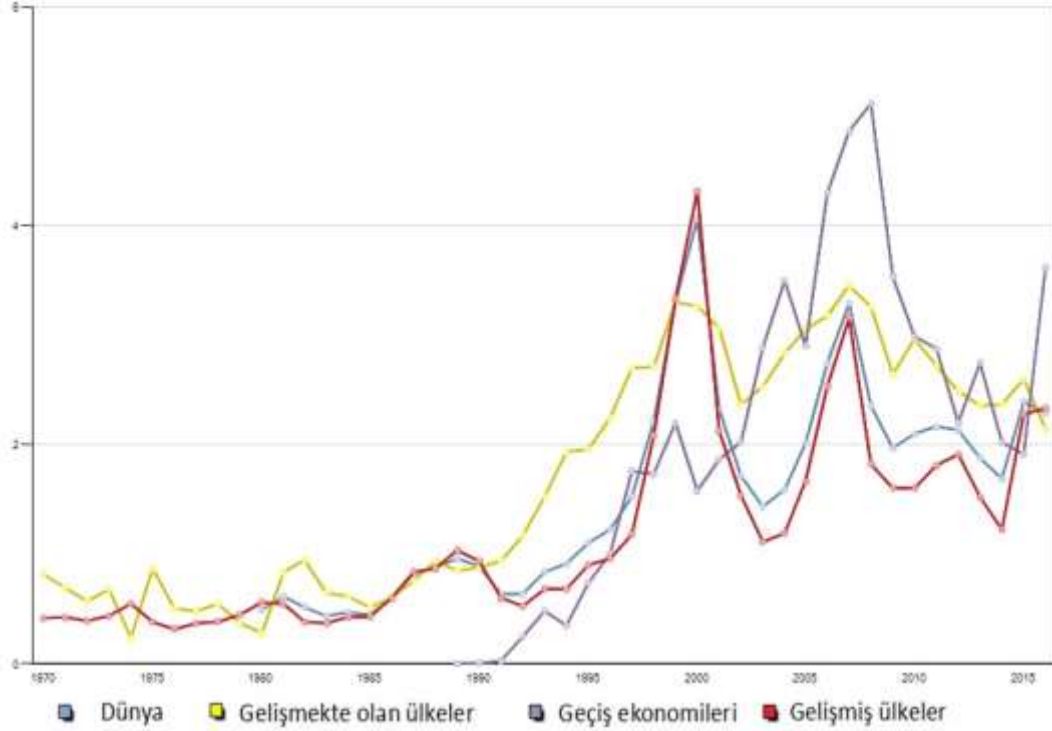
Kaynak: UNCTAD (2018); <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/chartView.aspx>.

Küresel ölçekte DYY girişinin 1970 yılında 13,3 milyar dolara denk gelen değeri, 1990 yılında 208 milyar dolara ulaşmıştır. Sonraki 10 yılda hızla artarak 2000’de 1 trilyon doların üstüne çıkmıştır. Doğrudan yabancı yatırım girişi küresel krize kadar hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelere büyük bir hızla artmıştır. 2007 yılında neredeyse ikiye katlanarak yaklaşık 2 trilyon dolar düzeyine yükselmiştir. Grafik 2.2’de de görüleceği üzere krizin etkisiyle 2009’da 1,2 trilyona düşen DYY girişi, krizin etkisinin geçmesiyle tekrar yükselerek 2015’te 1,5 trilyon doların üstüne çıkmıştır.

Grafikte dikkat çeken bir nokta da gelişmekte olan ülkelere DYY girişinin son yıllarda neredeyse gelişmiş ülkelerdeki DYY girişi düzeyini yakalamış olması ve hatta 2014 yılında geçmesidir. Bu da gelişmekte olan ekonomiler için doğrudan yabancı yatırım girişinin artan önemini bir kere daha göstermektedir.

Grafik 2.2 DYY girişini milyon dolar cinsinden gösterdiği için her ne kadar trendi konusunda fikir oluştursa da ülke gruplarını kendi içinde değerlendirme imkanını kısıtlamaktadır. Bu nedenle doğru değerlendirme için DYY girişini GSYH yüzdesi cinsinden de görmek gerekmektedir.

Grafik 2.3: Küresel ve ekonomi gruplarına göre DYY girişi (% GSYH)



Kaynak: UNCTAD (2018); <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/chartView.aspx>.

Grafik 2.3'te doğrudan yabancı yatırım girişinin gayri safi yurt içi hasılaya oranı yer almaktadır. Grafikte öncelikle dikkat çeken unsur gelişmekte olan ülkelerde DYY girişinin GSYH içerisindeki payının özellikle 1990'lardan sonraki artışıdır. Benzer şekilde geçiş ekonomilerinde de 2000 yılı sonrası, küresel kriz yıllarına kadar DYY giriş oranında muazzam bir artış söz konusudur.

2.2.1.2. Doğrudan Yabancı Yatırımların Ekonomiye Etkileri

1970'lerde ve 1980'lerin başlarında DYY'ye karşı mesafeli olan hükümetler, 1990'ların başlarından itibaren DYY girişlerini oldukça olumlu karşılamaktadır. Dunning (1994) bu durumu doğrudan yabancı yatırım girişlerinin ev sahibi ülkelere sağladığı faydaların zamanla değişmiş olmasına bağlamakta ve bu durumun nedenlerini ülke ve firma açısından ayrı ayrı değerlendirmektedir. Geçen zaman içerisinde piyasa sistemindeki köklü değişiklikler, iktisadi faaliyetlerin küreselleşmesi ve hükümetlerin DYY girişlerini değerlendirme kriterlerinin değişmesi gibi nedenlerle ülkeler DYY'ye artık daha sıcak bakmaktadır. Firma açısından ise küresel piyasalara açılma ihtiyacı, rekabetçi baskılar sonucu ucuz girdi arayışı, sınır ötesi iletişimin ve ulaşımın daha az maliyetli ve kolay oluşu, teknoloji ve organizasyonel beceriye olan ihtiyacın artması gibi nedenler DYY için teşvik oluşturmaktadır (Dunning, 1994).

DYY girişlerinin ev sahibi ülke ekonomisine etkileri olumsuz ve olumlu etkiler şeklinde iki açıdan incelenmektedir. Olumsuz etkiler arasında DYY'nin dışlama (crowding-out) etkisi, negatif ücret dağılımı (spillover), kârın ülkeye geri dönüşü (profit repatriation) ve ikili ekonomi (dual economy) etkisi sayılabilmektedir.

DYY girişleri neticesinde yabancı firmalar sahip oldukları yüksek verimlilik ve yüksek ürün kalitesi ile yerli firmalara olan talebi kendilerine çekerek onları dışlayabilmektedirler. Bunun yanında yabancı firmaların finansman kaynaklarına daha rahat erişim sağlamaları da yerel firmalar için haksız rekabet doğurmaktadır. Yabancı firmaların sağladığı yüksek verimlilik ve ürün kalitesi ev sahibi ülkenin refahı üzerindeki pozitif etki yaratabilse de bazı durumlarda hükümetler piyasadan silinecek duruma gelen yerel firmaları farklı kanallarla kurtarmaya çalışmaktadır. Bu durumda hükümetler tarafından, yerli küçük ve orta ölçekli firmalar için

finansman oluşturabilmekte veya mali destek sağlanabilmektedir ve bu da hükümete maliyet kalemi oluşturmaktadır (Aitken ve Harrison, 1999).

DYY'lerin ücret dağılımı, çoğunlukla ÇUŞ'ların işçileri iş yerlerinden ayrılarak gelecekte girişimci olabilecekleri ve yerel firmaların rekabet gücünü artıracığı için pozitif olarak değerlendirilmektedir. Ancak, özellikle ÇUŞ'ların yüksek maaşları nedeniyle en iyi çalışanları işe almaları ve dolayısıyla yerel firmalara daha düşük nitelikli işçiler bırakmaları da olumsuz sonuçlara neden olabilmektedir (Lipseý ve Sjöholm, 2004). Yerel firmalar yüksek nitelikli çalışanlarının yabancı firmalara kaçmasını önlemek için ücret artışına gidebilmektedir. Ancak bu hareket, ÇUŞ'ların yerel firmalara göre verimlilik avantajları olduğundan, rekabet gücünün azalmasına yol açabilmektedir.

ÇUŞ'ların yabancı ülkelerde yatırım yaparken ana hedefleri kârlarını maksimize etmektir. Bu ülkelerin ucuz işgücü, doğal kaynak bolluğu veya yüksek kaliteli uzmanlık gibi bazı avantajlı özellikleri, ÇUŞ'ların ekonomik performanslarını arttırmalarını sağlamaktadır. ÇUŞ'lar, yatırımlarından elde ettikleri kârlarını, ana ortaklarının hesabına düzenli olarak geri göndermektedirler. Bu durum ayrıca, transfer fiyatlarını kullanarak daha büyük vergilerden kaçınmalarına yardımcı olmaktadır. Ancak, bu kârın geri dönüşü, ev sahibi ülkeden konuk ülkeye büyük sermaye çıkışları ile sonuçlanmakta ve ev sahibi ülkenin ödeme dengesini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu nedenle ev sahibi ülkeler, genellikle ÇUŞ'ların ülkelere geri gönderebilecekleri kâr miktarını sınırlamaktadırlar. Bu politika, kimi zaman ÇUŞ'ların ev sahibi ülke içinde farklı projelere kâr yatırmaya teşvik edebilmekte iken kimi zaman da ÇUŞ'ların bu ülkelere yatırım yapmalarını engelleyerek DYY'yi daha az geri gönderme sınırlaması olan ülkelere taşımaktadır (Billet, 1991). Örneğin, dünyadaki en büyük doğrudan yabancı yatırımcılardan biri olan Hindistan, çoğu sektörde yabancı yatırımcılar için % 100 kâr geri dönüşüne izin vermektedir (Gupta ve Gupta, 2006:474).

Özellikle gelişmekte olan ülkelere yapılan DYY, bu ülkelerde yabancı firmaların sahip olduğu gelişmiş sektör ve yerel firmaların sahip olduğu az gelişmiş sektörden oluşan ikili ekonomiye neden olabilmektedir. Bu gibi durumlarda ülke ekonomisi zamanla gelişmiş sektöre aşırı bağımlı hale

geldiğinden, ülkenin ekonomik yapısı değişmektedir. Çoğu zaman bu gelişmiş sektör sermaye yoğun, diğeri ise emek yoğun olmaktadır. Bu nedenle de ikili ekonomi etkisi, ülke vatandaşlarının çoğunun gelişmiş olmayan emek yoğun sektörde yer almasından dolayı ülkelerin ekonomik gelişimini engellemektedir. Bu etki petrol ve gaz sektöründe yabancı yatırımların kaynak patlamasına neden olduğu ve tarım ve imalat sektörlerinin az gelişmiş bırakıldığı petrol zengini ülkelerin çoğunda görülebilmektedir.

Doğrudan yabancı yatırım girişlerinin ev sahibi ülke ekonomisine olumlu etkileri konusunda yapılan çalışmalarda benzer çıkarımlar yapılmaktadır. Buna göre, DYY'nin ev sahibi ülkelere sağladığı bazı faydalar şu şekildedir (Thanyakhan, 2008; UNCTAD, 2000; Dunning, 1994):

- (1) Yabancı firmalar üstün teknoloji ve organizasyonel beceri getirmektedir.
- (2) Yabancı yatırım, ev sahibi ülkedeki rekabeti arttırmaktadır.
- (3) Yabancı yatırımlar istihdam sağlamaktadır.
- (4) Yabancı yatırımlar sermaye oluşumuna katkı sağlamakta ve iç yatırımların artmasına neden olmaktadır.
- (5) Yabancı yatırımlar, ihracat pazarlarını güçlendirmektedir.
- (6) Yabancı yatırım, mali gelir sağlamakta, ev sahibi ülkenin döviz açığını kapatmada yardımcı olabilmektedir.
- (7) Yabancı yatırımlar geldikleri ülkenin geleneklerini, davranış normlarını, çalışma ahlakını getirerek siyasal, kültürel ve toplumsal konularda zenginleştirmektedir.

Doğrudan yabancı yatırımlar tüm ülkeler için gelişme ve iktisadi hedeflere ulaşma açısından kritik öneme sahip araçlardır. Eğitim, sağlık, çevre ve altyapı gibi alanlarda düşük yatırım düzeyi, üretkenlik oranının düşük olmasına neden olacak ve iktisadi stagnasyon ile sonuçlanacaktır. Bu da birçok ülkenin kaçmaya çalıştığı yoksulluk tuzağını (poverty trap) getirecektir. Yoksulluk tuzağından kaçmanın en iyi yolu DYY gibi finansal akışları arttırmaktır (Todaro ve Smith, 2009:56).

Bunun yanında doğrudan yabancı yatırımların ülke ekonomisine pek çok farklı açıdan etkisi bulunmaktadır. Bunlardan en önemlisi ve literatürde de en sık tartışılanı üretime yaptığı olumlu etki ve dolayısıyla iktisadi büyümeyi sağlamasıdır. DYY ev sahibi ülkede kullandığı kaynaklarla işsizliği azaltmakta ve üretime katkı sağlamaktadır. Aynı zamanda DYY odaklı daha az üretken endüstrilerin yeniden tahsisini sağlamakta ve ekonomideki genel üretkenliği arttırmaktadır (Moosa, 2002:73). Ampirik çalışmalar da bu görüşü desteklemektedir (Choe, 2003; Karaca ve Abasız, 2008; Faras ve Ghali, 2009; Albuiescu, 2015; Iamsiraroj, 2016).

Doğrudan yabancı yatırımların ev sahibi ülkeye sağladığı faydalardan biri de ülkenin yoksullukla mücadelesine katkı vermesidir. Sarısoy ve Koç (2012) bunu dolaylı ve dolaysız olmak üzere iki açıdan ele almaktadır. DYY'nin yoksullara istihdam yaratması dolaylı etkiler arasında yer alırken, iktisadi büyüme, altyapı yatırımları, vergi gelirlerinde artış yaratması ve yoksulları hedef alan sosyal sorumluluk projelerinin gerçekleştirilmesi doğrudan etkiler olarak tanımlanmaktadır. Bu ve benzer çalışmalarda da ampirik olarak da bu sonucu destekleyen kanıtlara ulaşılmıştır (Mirza vd., 2003; Karim ve Ahmad, 2009; Sarısoy ve Koç, 2012; Uttama, 2015; Magombeyi ve Odhiambo, 2017).

İktisadi büyümenin altında yatan faktörlerden biri de teknolojik ilerlemedir. Çok uluslu şirketler tedarik ettikleri sermaye malları ya da insan kaynakları ile teknolojik ilerleme sağlayabilmektedir (Moosa, 2002:75). Ev sahibi ülkede DYY'nin etkilerinde teknoloji transferi büyük rol oynamaktadır. Teknolojinin yayılımı iktisadi büyüme, sermaye birikimi, üretkenlik artışı ve ticari yapının değişimini de beraberinde getirmektedir (OECD, 2002:10). Çok uluslu şirketler geniş kapsamlı AR&GE faaliyetlerini yönetmek için finansal kaynakları kullanmakta ve teknoloji düzeylerini arttırmaktadırlar. Doğrudan yabancı yatırım yoluyla ÇUŞ'lerin AR&GE faaliyetleri uluslararasılaşmakta ve böylece DYY gelişmekte olan ülkeler için normalde karşılayamayacakları yeni teknolojilere ulaşmada en önemli kanal haline gelmektedir (OECD, 2002:12). DYY yoluyla ev sahibi ülkeye transfer edilen teknolojik bilgi ve ondan doğan faydalı dışsallıklara yayılma etkisi (spillover effect) denmektedir. Teknoloji yayılımı en çok şu yollarla gerçekleşmektedir: (i) tedarikçiler ve alıcılar arasındaki dikey bağlantılar,

(ii) rakipler arasında gösteriş etkisi (demonstration effect) ile kurulan yatay bağlantılar, (iii) ÇUŞ'lerden yerel firmalara olan emek göçü (OECD, 2002:13).

DYY'nin ekonomiye olan bir diğer etkisi, ülkenin uluslararası finansal durumunu gösteren dış ödemeler bilançosuna yaptığı katkıdır. Dış ödemeler bilançosu hem ülkenin vadeli emtia piyasa aktivitelerini listeleyen cari işlemler dengesini hem de özel ve kamu finansal kaynak giriş ve çıkışlarını gösteren sermaye hesabı dengesini kapsamakta olup ülkenin mali rezervlerinin düzeyini belirlemede oldukça önemli bir yere sahiptir (Todaro ve Smith, 2009:668). İki açık (two gap) modeli Harrod Domar büyüme modelinin tasarruf açığı ve döviz açığını da kapsayan daha gelişmiş bir versiyonudur. Modeldeki tasarruf açığı tasarruf ve yatırım arasındaki farktan ileri gelmekte iken döviz açığı ise ithalat ve ihracat arasındaki farkı ifade etmektedir. Model bu iki açıktan doğan kısıtlarla ilgilenmektedir ve özellikle de yatırımları finanse etmek için tasarrufların gerekliliği ve ithalatı finanse etmek için yabancı ticaretin gerekliliğini vurgulamaktadır. Doğrudan yabancı yatırım her iki açığa da pozitif katkı yapmaktadır (Moosa, 2002:71). DYY'nin cari işlemler dengesi üzerindeki etkilerini sınavan ampirik çalışmalar da yatırımların olumlu etkisini savunmaktadır (Campbell, 2001; Ersoy, 2011; Göçer ve Peker, 2014).

İktisat literatürüne göre yatırım ve istihdam arasında bir ilişki vardır. DYY'nin ev sahibi ülkedeki insan kaynakları gelişimine pozitif etkisi, gittiği ülkelerde yeni üretim tesisleri ve bunun yarattığı yerel iş fırsatları ile açıklanmaktadır (Moosa, 2002:77). DYY aynı zamanda ticareti arttırma yoluyla da istihdama katkı sağlamaktadır. İhracat faaliyetlerindeki artış üretim düzeyini arttırarak yeni iş kapıları açmaktadır (Johnson, 2005:27). Buna ek olarak, ÇUŞ'ler normalde piyasadan silinecek olan hastalıklı firmaları alarak oradaki iş kaybını önleyerek istihdamı korumuş olurlar (Moosa, 2002:77). Ülkedeki istihdam seviyesindeki artış yine yayılma etkisi ile iktisadi gelişmişlik düzeyini pozitif anlamda etkilemektedir. DYY'nin istihdam üzerindeki etkisini araştıran çalışmaların birçoğu yabancı yatırımların istihdama olumlu etki ettiğini belirtmektedir (Vacaflores, 2011; Inekwe, 2013; Habib ve Sarwar, 2013).

2.2.2. Doğrudan Yabancı Yatırımın Sınıflandırılması

Doğrudan yabancı yatırım çok uluslu şirketlerin yatırım yapma aracına, yatırım yapma amacına ve yatırımın sonunda ortaya çıkan ürüne göre farklı biçimlerde sınıflandırılabilmektedir.

2.2.2.1. Yatırım Araçlarına Göre DYY

Yabancı sermayenin piyasalara girebilmesinin çeşitli yolları vardır. Bunlardan bir tanesi malı ilgili piyasalara ihraç etmektir. Bu ihracat-temelli yabancı piyasa girişi firmanın genişlemesi açısından yatırım engellerinin az oluşu, fikri mülkiyet kaybı riskinin az oluşu ve görece daha az kaynak yükümlülüğü gibi bir takım avantajları beraberinde getirmektedir. Ancak bu tür firmalar bazı hükümetler tarafından uygulanan ithalat kısıtlamaları ile karşı karşıya kalabilmektedir (Butler, 2008:287).

Yeni piyasalara girmenin bir diğer yolu iki firma arasındaki uluslararası anlaşmalardır. Sözleşme-temelli yabancı piyasa girişi genellikle lisans, *franchising* ya da taşeronluk biçimindedir. Uluslararası anlaşmalar bir firmadan diğerine üretim, dağıtım ve pazarlama haklarının devri şeklinde olabilmektedir. Bu tarz piyasa girişi de yine düşük kaynak yükümlülüğü avantajına sahiptir. Bunun yanında telif ücretleri gibi sözleşmenin getirdiği bazı bedeller yabancı firmanın sorumluluğundadır (Butler, 2008:288).

Piyasa girişin bir yolu da yatırım yapmaktır. Yatırım-temelli yabancı piyasa girişi yatırım yapacak firma açısından yüksek düzeyde kaynak yükümlülüğü ve dolayısıyla da yüksek risk getirmektedir. Bu tarz yatırımların başarılı olabilmesi için dikkatli planlama, yabancı piyasa bilgisi ve uluslararası işletme yeteneği gerekmektedir (Butler, 2008:289). Firmalar çeşitli araçlarla yabancı yatırım yapabilmektedir. Bu araçlar açısından doğrudan yabancı yatırım, sıfırdan yatırım (Greenfield investment), birleşme ve satın alma (Mergers & Acquisition) ya da ortak girişim şeklinde olabilmektedir.

Yatırımcı firma ev sahibi ülkede yeni üretim, dağıtım ve diğer faaliyetleri kapsayan bir tesis kurduğu zaman *sıfırdan yatırım* gerçekleşmektedir. Bu tür yatırımlar, ev sahibi ülkede yeni iş olanakları ve katma değerli ürün yaratacağı için ev sahibi ülke tarafından istenilen tür yatırımlardır (Moosa, 2002:13).

Birleşme ve satın alma ile yatırım, hâlihazırda var olan bir firmanın hisse senetlerini alma ya da bir diğer firma ile hisse senedi transferi yoluyla birleşme durumudur (Cohen, 2007:73). Ev sahibi ülkede bir firma satın alma ya da mevcut başka bir firma ile birleşme yoluyla gerçekleşen yatırımların, sıfırdan yatırıma göre iki tane avantajı vardır. Öncelikle, sıfırdan yatırıma göre daha ucuzdur. Özellikle de satın alınan faaliyet zarar eden bir yapıdaysa, oldukça ucuza satın alınabilmektedir. İkincisi, yatırımcı için piyasaya hızlı bir giriş yapma imkanı sağlamaktadır (Moosa, 2002:14).

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Örgütü (UNCTAD), bir firmanın sıfırdan yatırımı ya da satın alma ve birleşme yoluyla yatırımı seçme kararını etkileyen faktörleri şöyle tanımlamıştır (UNCTAD, 2000):

- 1) Daha düşük AR&GE (araştırma ve geliştirme) yoğunluğuna sahip firmalar satın alma ve birleşme yolunu daha çok tercih etmektedir.
- 2) Çeşitliliği daha çok olan firmalar satın alma ve birleşme yolunu daha çok tercih etmektedir.
- 3) Büyük çok uluslu şirketler satın alma ve birleşme yolunu daha çok tercih etmektedir.
- 4) Konuk ülke ve ev sahibi ülke arasındaki kültürel ve ekonomik farklılıklar arttıkça satın alma ve birleşme daha az tercih edilmektedir.
- 5) Satın almalar sermaye piyasası aksaklıkları ve finansal krizlerde daha çok artmaktadır.
- 6) Ev sahibi ülkelerde iştirakleri olan ÇUŞ'lar satın almaları tercih etmektedir.
- 7) Satın alma ve birleşmelere olan eğilim, hedef firmanın arzına bağlıdır.
- 8) Bir endüstrideki yavaş büyüme, satın alma ve birleşmeleri arttırmaktadır.

DYY, diğer kuruluş ev sahibi ülkede olmak üzere bir hükümet kurumu ya da firma ile *ortak girişim* biçiminde de olabilmektedir. Bir taraf teknik tecrübe ve finansman sağlama yeteneğini sunarken, diğer taraf yerel bürokrasi bilgisiyle değerli girdiler sağlamaktadır. Ortak girişimler iki şekilde gerçekleşebilmektedir. İlkinde, tüzel kişiliği olan bir şirket kurmak zorunlu değildir; sadece ticari kar saikiyle bir araya gelen firmaların sözleşmeye dayalı iş birliği biçimindedir. İkincisinde ise bir araya gelen firmalar yeni bir şirket kurarak ya da mevcut bir

şirkete ortak olarak sermaye katılımına dayalı bir iş birliği gerçekleştirirler (Sümer ve Pernsteiner, 2004:158).

2.2.2.2. Yatırım Amaçlarına Göre DYY

DYY, çok uluslu şirketlerin yatırım yapma amaçlarına göre de sınıflandırılabilir. Dunning ve Lundan (2008) bu tür yatırımları doğal kaynak arayışı, pazar arayışı, etkinlik arayışı ve stratejik varlık arayışı motivasyonu ile olmak üzere dörde ayırmaktadır.

Doğal kaynak arayışı ile yapılan yatırımda, doğrudan yabancı yatırım yapan firma, bu yatırımı, kendi ülkesindekinden daha yüksek kalitede kaynakları daha düşük maliyetle yurtdışında bulmak amacıyla yapmış olabilmektedir. Bu tür DYY'lerin sonucunda elde edilen üretim genellikle sanayileşmiş ülkelere ihraç edilmektedir. Dunning ve Lundan (2008) söz konusu doğal kaynakları üçe ayırmaktadır. İlki mineral yakıtlar, metaller ve tarım ürünleri gibi kaynakların dahil olduğu fiziksel kaynaklardır. İkincisi, vasıfsız ya da yarı-vasıflı ucuz işgücüdür. Sonuncusu ise teknoloji kapasitesi, yönetim ya da pazarlama becerisi ve organizasyonel yetenektir.

Doğrudan yabancı yatırımın altında yatan bir diğer neden de *yeni pazar arayışı* olabilmektedir. Pazar arayışında olan DYY, sanayileşmiş ülkelerin yurtiçi pazarları doymuş olduğunda ve şirketlerin yeni pazarlara girmesi gerektiğinde gerçekleşebileceği gibi, tüketicilere ve tedarikçilere fiziksel olarak daha yakın üretim yapmak istendiğinde de gerçekleşebilmektedir. Pazar arayışında olan yatırımlar, mevcut pazarları korumak ya da yeni piyasaları geliştirmek için yapılabilmektedir. Pazar büyüklüğü ve pazar büyüme potansiyelinin yanı sıra, firmaların yatırım yapmalarına neden olabilecek dört ana neden vardır. Birincisi, ana tedarikçilerinin veya müşterilerinin yabancı üretim tesisleri kurduklarında, işlerini korumak için yurtdışında onları takip etmeleri gerektirir. Pazar odaklı DYY'nin ikinci nedeni, ürünlerin yerel veya kültürel ihtiyaçlara, yerli kaynak ve kabiliyete adapte edilmesi gerekliliğidir. Yakındaki bir tesisten yerel bir piyasaya hizmet etmenin üçüncü nedeni, bu işlemin üretim ve işlem maliyetlerinin uzaktan sağlanmasından daha ucuz olmasıdır. Pazar arayışında olmanın dördüncü ve en önemli sebebi, bir ÇUŞ'un, küresel üretim ve pazarlama stratejisinin bir parçası

olarak, rakipleri tarafından hizmet edilen lider piyasalarda fiziksel olarak varlık göstermesinin ihtiyaç olduğunu düşünmesidir (Dunning ve Lundan, 2008).

Etkinlik arayışındaki DYY'nin motivasyonu, yatırım şirketinin coğrafi olarak dağınmış faaliyetlerini ortaklaştırarak, kaynak veya piyasa arayışındaki mevcut yatırım yapısını daha verimli hale getirmektir. Dunning ve Lundan (2008) etkinlik arayışındaki DYY'yi ikiye ayırmaktadır. Birincisi, geleneksel faktör donatılarının farklı ülkelerdeki yoğunluk ve maliyet farklılıklarından yararlanmak için tasarlanmıştır. Bu durum, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde üretim yapan ÇUŞ'lar arasındaki işbölümünün kaynağıdır. Gelişmiş ülkelerde sermaye, teknoloji ve enformasyon yoğunluğu yüksek katma değerli faaliyetlerde yoğunlaşan yabancı firmalar, gelişmekte olan ülkelerde emek ve doğal kaynak yoğun faaliyetler içerisine girmektedir. Etkinlik arayışındaki ikinci tür yatırım, geniş ölçüde benzer ekonomik yapılara ve gelir seviyelerine sahip ülkelerde gerçekleşmektedir. Bu tür yatırımlar ölçek ve kapsam ekonomilerinden ve tüketici zevk/tercihlerindeki farklılıklardan yararlanmak için tasarlanmıştır. Burada, geleneksel faktör donatımı, DYY'yi çekme konusunda daha az etkilidir. Daha ziyade, teşvik yapıları, destekleyici kurumların mevcudiyeti ve kalitesi, yerel rekabet özellikleri, tüketici talebinin niteliği ve hükümetlerin makro ve mikro politikaları önemli rol oynamaktadır.

Stratejik varlık arayışındaki çok uluslu şirketler, genellikle uzun vadeli stratejik hedeflerini, özellikle de küresel rekabet gücünü sürdürmek ya da ilerletmek için yabancı şirketlerin varlıklarını edinmek suretiyle doğrudan yabancı yatırım yapmaktadırlar (Cohen, 2007:67-70). Stratejik varlık arayışındaki yatırımının nedeni, rakiplerine kıyasla belirli maliyet veya pazarlama avantajlarından faydalanmak, ancak bundan daha da önemlisi yatırımcı şirketin global varlık portföyünü ve insan yetkinliklerini arttırarak varlıklarını göstereceklerini ya da rakiplerini zayıflatacaklarını düşünmesidir. Şirketler piyasada daha iyi bir konuma erişmek için yatırım yapmaktadır. Stratejik varlık arayışındaki DYY, uygun varlıkları edinerek rekabeti azaltmayı amaçlayan DYY türündedir. Stratejik varlık arayışındaki DYY, ne ev sahibi ülke ne de yatırım yapan ülke için belirli fayda veya dezavantaj önermemektedir.

2.2.2.3. Ürüne Göre DYY

Yabancı yatırım sonucunda elde edilen ürün açısından DYY sınıflandırıldığında yatay, dikey ve holding yatırımları olmak üzere üç farklı tür söz konusudur.

Yatay DYY, yurtiçinde üretilenle aynı ya da benzer malları yurtdışında da üretmek üzere yatay genişleme amacıyla yapılmaktadır. Bu nedenle, yatay DYY’de ürün farklılaştırması, piyasa yapısının en önemli unsurudur (Moosa, 2002:4). Caves’e (1971) göre, ürün patent veya ticari marka ile korunursa, yerel rakiplerin tam olarak aynı ürünü üretmesi zordur. Üst düzey yönetim ve üretim becerileri, yenilikçi üretim süreçleri, finansal avantajlar ve üretim faktörlerine erişim kullanılarak bir ürün oluşturulduğunda, yerel rakiplerin ürünü kendi kaynaklarını kullanarak taklit etmesi kolay değildir.

Brainard (1993), ticaret engellerinin yüksek olmasının yatay DYY yapma teşvikini artırdığını iddia etmektedir. Yatay DYY, sınır ötesi taşımanın maliyetinin yüksek olduğu endüstrilerde ihracata hakim olma eğilimi göstermekte ve tesis düzeyinde ölçek ekonomileri firma düzeyindeki ekonomilere oranla düşüktür. Markusen ve Venables (1998, 2000), iki ülke arasındaki yatay DYY’nin, ülkeler arasındaki faktör donatımı farkları büyük olduğunda azaldığını teyit etmektedir. Faktör donatımı benzer olduğunda, ÇUŞ'lar her iki ülkede de üretim ve merkez hizmetleri yapmanın uygun olduğunu düşündükleri için yatay DYY'ler artmaktadır.

Dikey DYY ise hammadde temini sağlama (geriye dikey DYY) veya piyasadaki yerini koruma (ileriye dikey DYY) amacıyla yapılmaktadır (Moosa, 2002:4). Dolayısıyla dikey DYY, farklı ev sahibi ülkelerdeki yeni pazarlarda ürünler için satış ve servis merkezleri kurmanın yoludur. Dikey olarak entegre olmuş firmalar için yabancı üretim motivasyonu, üretim girdilerinin kullanılabilirliği ve fiyatlaması konusundaki belirsizliklerden kaçınmaktır. Dikey firmaların üretim birimlerinin konvansiyonel yerleşim baskısı nedeniyle farklı ülkelerde dağılmış olduğu varsayılmaktadır. Dikey entegre firmalar ayrıca yeni rakiplere giriş engellerini oluşturmak için uluslararası üretimi gerçekleştirmektedir.

Helpman (1984), dengeleyici bir olgu olarak ÇUŞ'lara ışık tutmak için farklı mal üreten dikey olarak bütünleşmiş firmalar arasında tekelci rekabet ile genel bir denge modeli kullanmaktadır. Faktör varlık farklarının büyük olduğu ve faktör fiyat farkları bulunduğu için firmaların yurt dışında dikey olarak yer değiştirdiklerini iddia etmektedir. DYY, bu endüstri tarafından yoğun olarak kullanılan belirli faktörlerden bol olan ülkelere akmalıdır. Dahası, ÇUŞ'ların faaliyetleri büyüdükçe ve yatay doğrudan yabancı yatırım hakim oldukça, faktör varlıklarındaki fark artacaktır.

Markusen ve Venables (1998) ve Helpman (1984) ulusal faktör zenginliği arttıkça girdilerin ve ara ürünlerin uluslararası ticaretiyle dikey olarak bütünleşmiş ÇUŞ'ların genişleyeceğini savunmaktadır.

Ürüne göre DYY'ların bir diğer türü olan *holding yatırımları* ise temel olarak birçok ülkede birçok ürün üretmektedir. İş risklerinin yaygınlaşması, birden fazla uluslararası tesisin belirgin bir yatay veya düşey ilişkiye sahip olmadığı kümeleşmenin temel açıklamasıdır. Uluslararası üretim yapmak herhangi bir biçimde firmaya çeşitlendirme kazancı getirir. Firmalar ürün ve coğrafi alanlarda çeşitlilik gösterebildiklerinde bu kazançlar genişlemektedir. Farklılaşmış yabancı yatırım, ana şirketi çeşitli araştırma ve geliştirme keşiflerinden yararlanmak için kısmen de olsa motive etmektedir.

2.3. Doğrudan Yabancı Yatırımların Kuramsal Çerçevesi

Doğrudan yabancı yatırımların ekonomi için önemi arttıkça, nedenlerine ve sonuçlarına olan ilgi, çok uluslu firmaların neden DYY yaptığına dair çok sayıda teori geliştirilmesini sağlamıştır. Bu çalışmada, doğrudan yabancı yatırım teorileri, tam rekabet piyasası varsayımı altında, eksik rekabet piyasası varsayımı altında ve kurumsal iktisat perspektifinden geliştirilenler olmak üzere üç başlık altında incelenmiştir.

2.3.1. Tam Rekabet Piyasası Varsayımı Altındaki Teoriler

Doğrudan yabancı yatırımın belirleyicileri ile ilgili literatür oldukça yenidir; konuya dair ilk çalışmalar 1950'lerde başlamaktadır. 1960'lara kadar, politik iktisatçıların birkaç çalışması haricinde, DYY faaliyetleri hakkında sistematik bir

açıklama, model veya teori mevcut değildir. Yabancı yatırım, uluslararası ticaret faaliyetlerinin bir parçası olarak kabul edilmiş ve genellikle ticaret teorileri tarafından açıklanmıştır (Dumludağ, 2007:19). Bu dönemde geliştirilen teoriler çoğunlukla tam rekabet piyasası varsayımı altında öne sürülmüştür.

2.3.1.1. Getiri Oranlarında Farklılık Teorisi

Getiri oranlarında farklılık teorisine göre DYY, sermaye yatırımlarının getiri oranındaki uluslararası farklılıkların fonksiyonudur. Teorinin temelleri Adam Smith'in 1776'da yaptığı "Ulusların Zenginliği" çalışmasına dayanmaktadır. Teoriye göre, DYY'nin sermaye başına getirisi düşük olan ülkelerden yüksek olana doğru akması ve bu sürecin beklenen getiri eşitlenene kadar devam etmesi beklenmektedir (Moosa, 2002:24). Bu da firmanın amacının kârını maksimize etmek olduğunu varsayan geleneksel yatırım teorisinin, beklenen marjinal getirinin sermayenin marjinal maliyeti ile eşitlendiği marjinalist yaklaşıma uyarlanmasından türetilmektedir.

Teori beraberinde birçok eleştiri de getirmiştir. Moosa (2002) teoriyi, gerçek hayatta ülkelerdeki DYY giriş ve çıkış hareketleri ile uyuşmadığı için eleştirmiştir. Çünkü getiri oranlarında farklılık teorisi, getiri oranlarının düşük olduğu ülkeden yüksek olduğu ülkeye olmak üzere sadece tek taraflı sermaye hareketini ele almaktadır. Buna ek olarak, çok uluslu bir firma DYY'yi sadece kar maksimizasyonu için yapmıyor olabilmektedir. Sebep finansal değil, lojistik ya da operasyonel de olabilmektedir. Teorinin en çok eleştirilen kısmı ise risk faktörünü göz ardı etmesidir (Moosa, 2002:24-25). Agarwal'a (1980:741) göre bu teoriyi ampirik olarak sınavan çalışmaların çoğunda, istatistiksel olarak teoriyi destekleyen anlamlı sonuçlara ulaşılamamıştır.

2.3.1.2. Portföy Teorisi

Tam rekabet varsayımı altında geliştirilen bir diğer teori, portföy teorisidir. Bu teoriye göre, yatırımcılar portföy seçimi yaparken sadece getiriye değil aynı zamanda riskleri de göz önünde bulundurmaktadırlar. Buna göre yatırım, getirinin pozitif ve riskin negatif fonksiyonudur (Agarwal, 1980:744).

Hipotez 1930'larda uluslararası sermaye hareketlerine dair çalışmalarda yer almasına rağmen, hipotezin teorik formülizasyonu Tobin (1958) ve Markowitz

(1959) tarafından geliştirilmiştir. Markowitz ve Tobin'in portföy seçimi teorisine göre portföyde çeşitliliğe gitmek toplam riski azaltacaktır.

Portföy teorisi, ampirik olarak test edilirken karşılaşılabilecek sıkıntılar nedeniyle eleştirilmiştir. İlk olarak, teori, *beklenen* getiri ve beklenen risk ile açıklanmaktadır; ancak toplanacak veriler, *gerçekleşen* getiri ve risk değerlerini göstermektedir. Ayrıca, risk ve getiri kâr raporlarından hesaplanmaktadır ve rapordaki kâr bazı nedenlerden ötürü gerçek kârı yansıtmayabilir (Moosa, 2002:26).

2.3.1.3. Ürün ve Piyasa Büyüklüğü Teorileri

Ürün ve piyasa büyüklüğü teorileri de literatürde önemli yere sahiptir. Bu iki teori pratikte aynı madalyonun iki yüzüdür. Ürün teorisi mikro düzeyde uygulanmakta ve firmanın DYY'si ile onun ev sahibi ülkedeki üretimi (satışları) arasında pozitif ilişki olduğunu varsaymaktadır. Piyasa boyutu hipotezi makro düzeyde uygulanmaktadır. Burada DYY üretim veya satışın fonksiyonu olarak düşünülmektedir, ancak bu ev sahibi ülkenin piyasa boyutu ile yani GSYH'si ya da milli geliri ile ölçülmektedir (Agarwal, 1980:746).

Bu iki hipotez, firmanın satışlarına binaen yatırımlarını arttırması ve ülkenin GSYH'sindeki artıştan ötürü yurtiçi yatırımlarını arttırması mantığına dayanmaktadır. Ürün hipotezinin teorik modeli genellikle neoklasik yurt içi yatırım teorilerinden türetilmektedir. Bunların en popülerleri Jorgenson'un (1963) modelidir. Diğer yandan piyasa boyutu hipotezi, varsayımları ve teorik temelleri açısından çok açık değildir, ancak literatürde ampirik çalışmaları mevcuttur (Moosa, 2002:28).

2.3.2. Eksik Rekabet Piyasası Varsayımı Altındaki Teoriler

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, DYY akımları önemli ölçüde arttıkça, doğrudan yabancı yatırımın belirleyicileri üzerine çalışmalar da artmış ve aksak rekabet varsayımına dayalı yeni hipotezler literatüre girmeye başlamıştır. Stephen Herbert Hymer, DYY'yi portföy yatırımından ayıran ilk araştırmacılardan biri olarak, ilk teorik yaklaşımı ortaya çıkarmış ve doğrudan yabancı yatırımın belirleyicileri üzerine yeni bir literatür başlatmıştır.

2.3.2.1. Tekel Üstünlüğü Teorisi

Hymer, 1960'lı yıllardaki tezinde (1976'da ölümünden sonra yayımlandı), firmaların DYY yapma motivasyonunu açıklamak için endüstriyel organizasyon ve eksik rekabet teorilerini kullanarak Tekel Üstünlüğü Teorisi'ni geliştirilmiştir. Buna göre, çok uluslu şirketler kendilerine tekel üstünlüğü sağlayan piyasaları ya da endüstrileri tercih etmektedirler. Bu tarz avantajlar üstün üretim teknolojileri, ticari markalar, yönetim uzmanlığı, organizasyonel yetenekler ya da yoğun ürün bilgisi gibi faktörlerden ileri gelmektedir. Bu teoriye göre, sözü geçen tekel üstünlükleri firmaların yurt dışında şube açmalarını ve yabancı piyasalarda onları yerli rakiplerinden daha başarılı biçimde işletmelerini sağlamaktadır (Shenkar vd., 2008:68).

Yerel firmalar, bölgedeki piyasa koşullarına, yasal çerçeveye ve bölgedeki ticaret gümrüklerine hakim olduğundan –kısaca yerel çevreyi daha iyi bildiklerinden dolayı- yabancı firmalara göre daha avantajlı konumdadır. Yabancı firmalar açısından ise yerel firmaların sahip olduğu tüm bu bilgiler ancak belli bir maliyet karşılığında alınabilmektedir. Bunun yanında, yabancı firmalar için ev sahibi ülkenin ticari uygulamalarındaki güçlükler onlara uzaktan çalışma maliyeti doğurmaktadır. Dolayısıyla, yabancı firmalar doğrudan yatırım yapmak ve bundan kar etmek istiyorlarsa, yerel firmalara göre bazı avantajları olmak durumundadır. Bazı piyasa aksaklıklarının yerel firmaların, yabancı firmaların sahip olduğu avantajları elde etmesinin önünde engel olmalıdır. Dolayısıyla DYY, firmalar için hem piyasa aksaklıklarından kaçmak hem de piyasa aksaklıklarından avantaj sağlamak için stratejik bir eylem olarak düşünülebilmektedir (Ardiyanto, 2012:12-13).

Hymer (1976:33), bir firmanın yabancı ülkelerdeki bir işletmenin kontrolünü almasına neden olan koşulların iki tanesi önemli olmak üzere üç nedenden dolayı olduğunu iddia etmektedir. Daha az önemli olan sebep, çeşitlilik yaratmadır. Firmalar portföylerini çeşitlendirdiğinde risk paylaşımını sağlayarak şokları yumuşatmaktadır. Öte yandan, Hymer'in önemli olarak nitelendirdiği iki nedenden birincisi, firmaların, aralarındaki rekabeti ortadan kaldırmak için birden fazla ülkedeki firmaların kontrolünü ele alması genellikle karlıdır. İkincisi ise firmalara bazı faaliyetlerde sahip oldukları avantajları yabancı işletmeler kurarak kullanmak cazip gelebilmektedir.

Kindleberger (1969:33), DYY'nin gelişmesi için mal veya faktör piyasalarında bazı aksaklıkların olması gerektiğini ileri sürmektedir; çünkü tam rekabet koşulları mevcut olduğunda, yerel firmalar, işletmelerinin karar verme merkezlerine yakınlığı nedeniyle yabancı firmalara karşı avantaj sağlayacaktır. Dolayısıyla, hiçbir firma yabancı operasyonda hayatta kalamayacaktır. Kindleberger (1969), DYY'yi tetikleyen tek el üstünlüklerinin özellikleri şu şekildedir:

1. Ürün farklılaştırması, üstün yönetim ve pazarlama becerileri ve fiyatlandırma konusundaki gizli anlaşmalarla ilişkili mal piyasasındaki aksaklıklar.

2. Patentli ve tescilli teknoloji, yönetim ve mühendislik becerileri ve borçlanılan sermayeye imtiyazlı erişim nedeniyle faktör piyasalarındaki aksaklıklar.

3. Çok uluslu bazda üretim ve pazarlama yapmak suretiyle genişlemek için ÇUŞ'lar için başka seçenek bırakmayan iç ve dış ölçek ekonomileri.

4. Devlet tarafından tek el üstünlüklerini etkileyen çarpıklıklar, örneğin tarife, kota, endüstri sübvansiyonları veya diğer tarife dışı engeller.

Piyasa aksaklıkları nedeniyle kazanılan üstünlükler ne kadar çoksa, tek el kârlarını kazanma ihtimali o kadar yüksek olmakta ve firmalar DYY'ye girmeye o kadar motive olmaktadır. Hiçbir aksaklık bulunmadığında, DYY oluşamayacaktır.

Caves (1971), konuk piyasadaki ürün farklılaşmasını, doğrudan yabancı yatırıma neden olan en önemli unsur olarak görmektedir. ÇUŞ'un maddi olmayan varlıklarına sahip olması, ürünlerin farklı piyasalarda farklılaştırılmasına ve nakit akışlarının güvenliğini sağlamasına olanak tanımaktadır.

2.3.2.2. Ürün Yaşam Döngüsü Teorisi

Ürün Yaşam Döngüsü Hipotezi, II. Dünya Savaşı sonrası imalat sanayiinde Batı Avrupa'daki ABD'li şirketlerin yaptığı doğrudan yabancı yatırımları açıklamaya çalışan bir teori olarak Raymond Vernon tarafından 1966 yılında geliştirilmiştir. Vernon (1966) işletme stratejisinin ihracattan DYY'ye değişimini analiz etmiş ve hipotezi ticaret ile DYY için bir teorik açıklama sunmuştur.

Teori, yenilikçi ürünlerin üç aşamadan oluşan tanıtım, olgunlaşma ve yaşlanma döngüsünü izlediğini savunmaktadır. Döngünün ilk aşaması, vasıflı emek tarafından görece yüksek maliyetle üretilen ve oldukça farklılaştırılmış yeni bir ürünün çıkışı ile başlamaktadır. Söz konusu yeni ürün, piyasa potansiyeli ve optimal üretim tekniği halen bilinmediği için sınırlı sayıda üretilmektedir. Dolayısıyla ilk aşamada, ürün yurtiçinde tanıtılmakta ve talep çoğunlukla yurtiçi tüketicilerden gelmektedir. Talep edilen ürün bu aşamada, ürün farklılaşması yüksek seviyede olması ve tekel durumu nedeniyle esnek olmayan fiyata sahiptir (Vernon, 1966:195). Bu nedenle de ürün oldukça yüksek fiyata satılabilmektedir. Ürünün gelişimi ve tüketici farkındalığı zamanla artacaktır.

Ürünün inovatiflikten standartlaşmaya doğru geçtiği ve olgunlaşmaya başladığı ikinci aşamada ürüne olan talep genişlemektedir. Bu aşamadaki değişikliklerin etkisi yerel düzeyle sınırlıdır. Öncelikle, esneklik ihtiyacı azalmaktadır. Belli bir standartlaşma düzeyi, ölçek ekonomisini yakalamak için gerekli teknik imkanları sağlamaktadır. İkinci olarak, üretim özellikleri ile ilgili endişeler yerini, ürünün maliyeti hakkındaki endişelere bırakmaktadır. Her ne kadar fiyat rekabeti henüz başlamamış olsa da operasyonunun belirsizliklerinin azalması maliyete olan ilgiyi arttırmaktadır. Bu aşamada, firmalar ürünlerini, ürüne olan talebin arttığı yabancı ülkelere ihraç etmeye başlamaktadır. Yenilikçi şirketler yabancı talebi karşılama aracı olarak oralarda üretim tesisi kurma çabaları ile DYY arayışına girmektedir (Vernon, 1966:196-197).

Ürün yaşam döngüsünün son aşaması, bir ürünün son derece standart hale geldiği, üretim sürecinin yaygınlaştığı ve fiyatın rekabette sonucu belirleyen en önemli faktör olduğu durumdur. Bu aşamada ölçek ekonomilerinin neden olduğu giriş engelleri kötüleşmektedir. Ürünü üreten teknoloji önemli bir yenilik veya üretim değişikliği olmaksızın sınırına ulaşmaktadır. Ürün, fiyatın, onu yapan şirketin markasından daha önemli bir satış özelliği olduğu bir mal haline gelmektedir. Gelişmiş ülkelerdeki firmalar, düşük emek maliyetlerinden yararlanmak için emek yoğun üretimini geliştirmekte olan ülkelere taşımaktadır. Bu aşamada, gelişmiş ülkelerdeki talep, ağırlıklı olarak denizaşırı ithalatlarla karşılanmaktadır (Vernon,1966: 202-203).

Kısacası, Vernon'un Batı Avrupa'daki ABD'li şirketlerin yaptığı DYY'yi açıklayan teorisi, üretimin başlangıçta ABD'de olacağını, daha sonra piyasanın

talebini karşılamak için diğer gelişmiş ülkelere taşınacağını ve en sonunda iş gücü maliyetlerinin en düşük olduğu gelişmekte olan ülkelere geçeceğini öngörmektedir.

Vernon ve Davidson (1979) ve McFetridge (1987) ampirik olarak ABD firmalarının yeniliklerinin yaygınlaştırılmasını test ettiğinde, sonuçları genelde ürün yaşam döngüsü teorisiyle tutarlıdır. Teknolojiler, ilk başta kişi başı yüksek gelir, yüksek eğitim başarısı ve büyük imalat sanayii olan ülkelere aktarılmaktadır. Dahası, ev sahipliği yapan ülkelerin ticaret engelleri, teknoloji transferlerini hızlandırırken, DYY üzerindeki kontrol (screening) kısıtlamaları onları yavaşlatmaktadır.

2.3.2.3. Oligopolistik Tepki Teorisi

Oligopolistik Tepki Teorisi, Knickerbocker tarafından 1973 yılında geliştirilmiştir. Buna göre, oligopolistik bir çevrede, bir firma tarafından gerçekleştirilen doğrudan yabancı yatırım, endüstrideki diğer firmaların piyasadaki paylarını korumak için DYY yapma isteğini tetiklemektedir.

Knickerbocker, bu teoriyi ABD'deki 187 ÇUŞ'un DYY verisine dayanarak geliştirmiştir. Yazar bu verilerle "giriş yoğunluğu endeksi" (entry concentration index) oluşturmuş ve oligopolistik firmaların, DYY yapan ilk firmanın bu yatırımdan elde ettiği avantajları, kendi DYY'leri ile elde etmeye çalıştıklarını göstermiştir. Yazar bu endeksi, ABD endüstriyel yoğunlaşma endeksi ile karşılaştırmış ve aralarında pozitif korelasyon bulmuştur. Bu da endüstriyel yoğunlaşmada artışın, DYY alanındaki oligopolistik tepkiyi arttırdığı sonucunu ortaya koymuştur (Knickerbocker, 1973).

Agarwal'a (1980) göre, hipotezin ortaya çıkardığı ilginç bir sonuç, oligopolistik tepkinin bir fonksiyonu olarak DYY sürecinin kendiliğinden sınırlanmasıdır, çünkü başlangıçtaki DYY ve tepki sonucu gelen DYY, ilgili ev sahibi ülkelerdeki endüstriyel yoğunlaşmayı azaltma eğilimindedir (Agarwal, 1980:753). Diğer bir deyişle, birinin yurtiçi piyasasını işgal etmek, rekabeti arttıracak ve oligopolistik tepkinin yoğunluğunu azaltacaktır.

2.3.2.4. İçselleştirme Teorisi

Buckley ve Casson tarafından 1976'da geliştirilen İçselleştirme Teorisi'nin temelleri aslında Ronald Coase'nin işlem maliyeti teorisine dayanmaktadır. Temel amaç, ekonomik faaliyetin neden firmalar içinde organize edildiğini açıklamaktır. Coase (1937), firmaların varlık nedenini, üretim ve değişim sırasında ortaya çıkan işlem maliyetlerini düşürmek olarak açıklamaktadır. Bu işlem maliyetleri, firma içinde daha verimli organize edilmektedir. Bununla birlikte, firmanın bir de içsel maliyetleri vardır. Bu maliyetler, firma genişlerken belli bir ölçeğin üzerine çıkıp kaynakları etkinsiz biçimde dağıttığında, azalan getiri oranı gereği ortaya çıkan maliyetlerdir.

Williamson (1975, 1985), Coase'in fikirlerini firmayı bir yönetim yapısı olarak ele alarak ve karşılaştırmalı kurumsal değerlendirmede önemli rol oynayan belirli işlemlerin özelliklerini tanımlayarak genişletmektedir. Williamson'a göre, piyasayı kullanmanın bir maliyeti vardır ve bu maliyetlerden kaçınmak için işlemler firma içinde yapılabilir. Ancak o zaman da, içsel organizasyon maliyetleri oluşacaktır. Piyasa kanalı ve içsel organizasyona ilişkin farklı maliyetler göz önüne alındığında, her işlem için hangi işlem maliyetinin kullanıldığını belirleyen, işlem maliyeti minimizasyonudur. Belirli bir işlem türü için diğerlerinden daha ucuz olan kanal seçilmektedir. İçsel organizasyon daha az maliyetli olduğunda ve dolayısıyla tercih edildiğinde, piyasanın yerini alır ve ekonomik faaliyetleri ve kaynak tahsisini yönetir. İşlem maliyeti yaklaşımı ÇUŞ'ların işleyişini açıklamak için kavramsal bir çerçeve oluşturmaktadır. Bu yaklaşımda DYY, uluslararası pazarları atlamak ve firma içi işlemleri içselleştirmek için ekonomik bir araç olarak düşünülmektedir.

Buckley ve Casson (1976), yerli ve yabancı faaliyetlerin müşterek mülkiyetinin net yararının, piyasanın sunduğu imkânları aştığında, firmanın uluslararası üretime geçeceğini savunmaktadır. Bunun yanında, ara ürünlere ilişkin işlemleri gerçekleştirmek için piyasayı kullanmak bazen güç olabilmektedir. Bu da firmalara, piyasayı tercih etmemek için teşvik oluşturmaktadır. Böylece, tek sahiplik altında farklı işlemleri birleştiren firmanın kurulmasıyla iç piyasa yaratılmaktadır. Bu içselleştirme sınır ötesi doğrudan yabancı yatırımlarla genişletildiğinde ÇUŞ doğmaktadır.

İçselleştirme Teorisi doğrudan yabancı yatırımları mal ve faktör piyasalarındaki etkinsizliklerle de açıklamaktadır. Piyasa etkinsizlikleri ya da başarısızlıklarından dolayı beşeri sermaye, bilgi, pazarlama ya da yönetim uzmanlığı ve ara mallarla ilgili problemler, firmanın işletme başarısını etkilemektedir. Bu nedenle firma piyasa işlemlerini içsel süreçlerle değiştirerek bu etkinsizliklerden kaçınmaya çalışmaktadır. İçselleştirme, teslimattaki gecikmeler, pazarlık süreci ve müşteri belirsizliği için de bir çözümdür (Moosa, 2002:32). Sınır ötesi piyasaların içselleştirilmesi DYY'nin varlığını beraberinde getirmektedir. Nihayetinde teori sadece lisanslama ve ihracata göre DYY'nin avantajlarını açıklamakla kalmaz aynı zamanda entegre bir kurumsal kontrol ve sahiplik yoluyla yönetilen yeni bir piyasa yaratarak DYY'yi belirsizliği azaltma aracı olarak sunmaktadır (Shenkar vd., 2008:69).

2.3.2.5. Lokasyon Teorisi

Lokasyon Teorisi'ne göre bazı uluslar diğerlerine göre bir takım lokasyon avantajlarına sahiptir ve bu avantajlar DYY'yi harekete geçirmektedir. Emek ya da doğal kaynaklar gibi bazı faktörlerin hareketsiz olduğu durumda, üretim faktörlerinin maliyetlerinde, lokasyonla alakalı bazı farklılıklar olmaktadır ve bu da yatırım kararlarını etkilemektedir (Moosa, 2002:33). Bu avantajlar ücretler, üretim maliyetleri, işletme birimlerine olan stratejik yakınlık, ticaret engelleri ve sermaye maliyetlerini kapsamaktadır.

DYY biçimindeki sermaye, üretim maliyetlerinin görece düşük olduğu ülkelere akmaktadır. Üretim maliyetleri içinde büyük paya sahip olan ücret ve dolayısıyla da emek üretkenliği, yatırım kararı alınırken dikkate alınacak en önemli faktörlerdendir. Buna ek olarak, çok uluslu şirketler ulaşım zamanını ve maliyetini azaltmak, ticaret engellerini atlamak ve düşük sermaye maliyetlerinden kâr sağlamak için iş ortaklarına veya işleme birimlerine yakın iştirakler kurabilmektedir (Wheeler ve Mody, 1992:57).

Teorinin ucuz emekle açıklanan kısmı ile alakalı ampirik çalışmaların sonuçları farklılaşmaktadır. Bazı firmalar yabancı yatırım yaparken emek maliyetini düşürmek için ucuz işgücünün olduğu ülkeleri tercih ederken, bazıları vasıflı ancak yüksek ücretli emeği tercih etmektedir.

2.3.2.6. Eklektik Paradigma Teorisi

1970'lerin sonunda, John H. Dunning'in geliştirdiği Eklektik Paradigma, doğrudan yabancı yatırım literatürüne hakim olmuştur. Bu teori aynı zamanda "OLI" olarak kısaltılan bileşimi de ifade etmektedir: "O" harfi mülkiyet anlamına gelen "ownership" kelimesinin baş harfini ve tekel üstünlüğü teorisinin özelliklerini temsil etmektedir. "L" harfi "location" kelimesinden gelmekte ve lokasyon teorisinin özelliklerini işaret etmektedir. "I" harfi ise "internalization" kelimesinin baş harfini ve içselleştirme teorisinin özelliklerini işaret etmektedir.

Eklektik paradigma, DYY'nin lisanslama ve ihracata göre neden daha çok tercih edilen bir yabancı yatırım kanalı olduğunu üç "OLI" bileşeninin önemi ile açıklamaktadır (Moosa, 2002:33). Bu çerçevede, DYY'yi, yurtdışında yatırım yapan firmaların sahiplik, yer ve içselleştirme avantajları tarafından belirlendiği şekilde değerlendirmektedir.

Mülkiyet üstünlüğü, daha önce tekel üstünlüğü teorisinde tartışılan şirkete özgü avantajları ifade etmektedir. Bunlar arasında patent, ticari marka, telif hakkı ve ticari sırlarla korunan ürün ve imalat süreçleri yer almaktadır. Buna ek olarak, üstün pazarlama ve yönetsel beceriler, piyasa ve ticaret avantajları üzerinde kontrol, ölçek ekonomileri ve firmaların hammadde, emek ve borçlanılmış sermayeye kolay erişim sağlayan imkânlar da bulunmaktadır (Moosa, 2002:37). Bu mülkiyet avantajları, firmalara yerli firmalara kıyasla pazar gücü ve rekabet üstünlüğü sağlamaktadır.

Yer üstünlüğü, firmanın yurt dışında üretme motivasyonudur. Firma, yabancı operasyonlarını nerede yapacağına karar verirken, ülkelerin lokasyonel avantajlarından etkilenmektedir. Bu durum sadece ülkenin sahip olduğu doğal kaynaklarla sınırlı değildir, aynı zamanda firmanın faaliyet gösterdiği piyasa yapısını, kültürel, yasal, politik ve kurumsal ortamları da içermektedir. Düşük faktör fiyatları veya tüketici erişimi gibi avantajları sağlamanın yanında, ticaret engelleri veya ulaşım maliyetleri yüzünden doğrudan yabancı yatırımları ihracata göre daha karlı kılmaktadır. Hükümet politikaları da önem arz etmektedir; çünkü tarifeler, kotalar, sübvansiyonlar ve tarife dışı engeller de firmanın yurtdışına yerleşme kararını etkilemektedir. Yabancı hükümet politikaları, bir şirketin kendi

ülkesinde üretim yapmaktan ve bunları ihraç etmektense, neden yurtdışında bir üretim tesisi kurduğunu kısmen açıklamaktadır.

İçselleştirme avantajı, bir firmanın neden lisanslamadan ziyade yatırım yapmayı tercih ettiğini açıklayan bir kavramdır. Buna göre, mülkiyet avantajlarından yararlanmanın en iyi yolu firmayı içselleştirmektir. Şirket kendi üretim teknolojisini başka bir firmaya lisanslama veya bir iş ortaklığı sonucu başka bir firmayla paylaşma imkânını ortadan kaldırarak daha sonra yapılabilecek teknoloji taklidini en aza indirebilmektedir. Firma aynı zamanda etkili yönetim ve kalite kontrolü sayesinde itibarını koruyabilmektedir. Yabancı üretimdeki satışlar ve kârlar, kontrol tek elde olduğunda maksimize edilmektedir. Kısaca, içselleştirme avantajları, arama ve müzakere masraflarından kaçınma, transfer fiyatlandırması yapma, çapraz sübvansiyon ve fiyat farklılaştırması yapma ve firmanın kurulu itibarını koruma arzusunu içermektedir (Dunning vd. 2008:118).

Dunning (1979) OLI avantajlarının DYY modelini ve biçimini aşağıdaki sırayla belirlediğini iddia etmektedir:

1. Bir firmanın yabancı ülkelerdeki yerel firmalarla başarıyla rekabet edebilmesi için mülkiyet üstünlüğüne sahip olması gerekmektedir.

2. İçselleştirme avantajları, firmanın mülkiyet avantajlarını yurtdışına aktarması anlamında açıkça görülmelidir. Bunu yaparken, başkalarına lisans vermek yerine, firma kendi içinde ilgilenmelidir.

3. Yukarıdaki (1) ve (2) numaralı durumlar sağlandıysa, yer üstünlüğü, ürünün yurtiçinde üretilerek ihraç mı edileceğini yoksa ev sahibi ülkede yerel üretime mi gireceğine karar vermektedir.

Dunning vd. (2008:120-121), firmanın yabancı rakiplerine kıyasla sahiplik üstünlüğü ne kadar fazlaysa, içselleştirme eğiliminin o kadar fazla olacağını ifade etmektedir. Ürün ne kadar çok araştırma, teknoloji ve pazarlama gerektiriyor ise, sektördeki yabancı sahiplik derecesi o kadar yüksek olmaktadır. Firma yabancı ülkede, sahiplik ve içselleştirme üstünlüklerini ne kadar çok kullanıyorsa, doğrudan yabancı yatırım yapma olasılığı o kadar artmaktadır. Dunning, bu yaklaşımın farklı coğrafi bölgelerdeki her türlü uluslararası üretimi açıkladığını belirtmektedir.

2.3.3. Kurumsal İktisat Perspektifindeki Teoriler

İktisat literatüründe uluslararası sermaye hareketlerini açıklamada salt iktisadi değişkenlerin yetersiz kalması ve kurumsal iktisat düşüncesinin de yaygınlaşmasıyla birlikte sermaye hareketlerinin kurumsal açıklayıcıları da incelenmeye başlanmış ve uluslararası sermaye hareketlerini kurumsal perspektifle açıklayan teoriler literatürde önemli bir yer edinmiştir.

2.3.3.1. Etkin-Yağ Hipotezi

Doğrudan yabancı yatırım girişlerini açıklamaya çalışan ilk kurumsal teorilerden biri 1964 yılında Nathan Leff tarafından geliştirilen “etkin yağ hipotezi”dir (Grease the Wheels Hypothesis). Bu hipoteze göre yolsuzluk, hükümetin yatırımları ve büyümeyi engelleyen katı kurallarını ortadan kaldırmakta ve verimliliği arttırmaktadır; böylece girişimin önündeki bürokratik engelleri yok edip, rüşvet alan kamu görevlilerini daha çok çalışmaya iterek “mekanizmayı yağlamakta” ve “çarkları döndürmektedir” (Goudie ve Stasavage, 1997). Öyle ki, Huntington’a göre bir toplumun ekonomik büyümesi anlamında katı, aşırı merkezîyetçi ve dürüst olmayan bürokrasiden daha kötü olan tek şey, katı, aşırı merkezîyetçi ve dürüst bir bürokrasidir (Huntington, 1968:386).

Etkin yağ hipotezinin savunucularından Leff’e (1964:10) göre yolsuzluk eleştirisinde, az gelişmiş ülkelerin hükümetlerinin ve kamu hizmetlerinin ekonomik kalkınmayı teşvik etmek için akıllıca ve etkin biçimde çalıştıkları, ancak sadece rüşvetçilerin çabaları yüzünden engellendikleri gibi bir resim akla gelmektedir. Ona göre bu yorumun geçerliliği tartışıldığında, yolsuzluğun etkileri de yeniden değerlendirilmelidir.

Leff gerçek hayatta yolsuzluğun yatırımları arttırarak iktisadi gelişmeye katkı sağlayacağını iddia etmektedir. Bu durumu da şöyle açıklamaktadır: Yatırım kararı her zaman risk ve belirsizlik ortamında gerçekleşmektedir ve bu zorluklar az gelişmiş ülkelerin ekonomik ve siyasi ortamında çok daha belirgindir. Gerek veri eksikliği gerekse ekonomik değişim döneminde meydana gelebilecek keskin değişimlerden dolayı gelecekteki arz ve talep koşullarını tahmin etmek daha da güçleşmektedir. Piyasayı yanlış değerlendirmek düşük gelir düzeyindeki ikame esnekliğinin düşük olması nedeniyle oldukça ciddi tehlikelere sahiptir. Bu tür

ekonomik tahminlerde bulunmanın ortaya çıkardığı sorunların yanı sıra, potansiyel yatırımcı da büyük bir siyasi bilinmeyenle karşı karşıyadır. Hükümetin ekonomideki yoğun rolünden kaynaklanabilecek olası tehlikeler, temsili hükümetin keyfi faaliyetler üzerinde etkin bir denetim yapmaması nedeniyle artmaktadır. Şahsi ve mantıksız karar verme tarzı ve hükümet çalışanlarında ve politikalarında sıklıkla yapılan değişiklikler bu riske katkıda bulunmaktadır. Sonuç olarak, girişimciler yatırım yapacaksa, gelecekte kendi işlerine zarar verecek bir müdahalenin gelmeyeceğine dair güvenceye sahip olmalıdırlar. Leff'e (1964:11) göre, bu zorlukların ispatı niteliğinde bir örneği, siyasi belirsizlik ve kriz dönemlerinde yatırımın küçülmesi ve ekonomik durgunluk yaşanması şeklinde görülmektedir. Dolayısıyla da yolsuzluk, girişimciler için çevre üzerindeki bu önemli etkiyi öngörülebilir hale getirerek, yatırım oranını artırmaktadır.

Yolsuzluğun çarkları daha hızlı döndürdüğünü savunan yazarlardan biri olan Bayley (1966), hükümetlerin doğru çözümler üzerinde tekelleri olmadığını; hükümetlerin de etkisiz işler yapabilecek birçok bürokratik kurumdan biri olduğunu savunmaktadır. Ona göre, hükümetlerin dikte ettiği araçlar, özgür iradeyle seçilenlerden daha kötü olabilmekte ve özgür seçimler yolsuzluk yoluyla ifade bulabilmektedir. Bayley bu durumu şöyle örneklemiştir: "Örneğin, hükümet güçlü bir gübre endüstrisi kurmayı arzu edebilir ve bu doğrultuda, firmaların imtiyazı alması için belirli şartlar belirlemiş olabilir. Hükümet, verimliliğin uygun göstergelerini seçmediyse, büyük çaplı rüşvet (en azından başkalarınınkinden daha büyük rüşvet) sunma kabiliyeti, girişimci verimliliği ile rahatça ilişkilendirilebilir." Bayley'e göre rüşvet, rakip firmalara uygulanan bir maliyet unsurunu temsil etmektedir ve bu maliyeti karşılama yeteneği firma için, imtiyazı hak ettiğini gösteren bir verimlilik unsurudur.

Teorideki genel fikre göre yolsuzluk, aksi halde gerçekleşmeyecek olan yararlı ticaretleri kolaylaştırmaktadır. Böylece, özel sektördeki bireylerin farklı türlerdeki hükümet başarısızlıklarını düzeltmelerine izin vererek verimliliği arttırmaktadır.

2.3.3.2. Etkinsiz-Kum Hipotezi

Etkin yağ hipotezine karşı çıkan Gunnar Myrdal (1968) ile başlayan ikinci yolsuzluk tartışmaları “etkinsiz kum hipotezi” (Sand the Wheels Hypothesis) olarak adlandırılmıştır.⁵ Bu görüş yolsuzluğun çarkları yağlamaktan ziyade “kumlamak” olduğunu ve ekonomiye olumsuz etkileri olduğunu savunmaktadır. Myrdal (1968)’e göre yolsuzluk arttıkça, yetkililer kendilerine gelen rüşvet taleplerini arttırmak için ek bürokratik engeller koymak isteyeceklerdir. Bu da bürokrasiyi daha da arttırarak ekonomik performansı olumsuz biçimde etkileyecektir.

Kurer (1993), yolsuzluğun yolsuzluk yapan yetkililerin yasadışı gelir kaynaklarını korumak için ekonomide başka çarpıklıklar yaratma konusunda teşvik ettiğini savunmaktadır. Kurer bunu şöyle açıklamaktadır: “Bir kamu görevlisi, sırf rüşvet karşılığında bu hizmetin kime ait olacağına karar verebilmek için gereksiz bir kamu hizmeti sağlamaya çalışabilecektir. Benzer şekilde bir kamu görevlisi, düzenli rüşvet gelirini korumak için yeni kişilerin kilit pozisyonlara erişimini sınırlamaya çalışabilecektir.”

Bu görüşü savunan yazarlardan Susan Rose-Ackerman (1978), Shleifer ve Vishny (1993), ve Bliss ve Di TeIla (1997) yolsuzluğun yarattığı problemleri çalışmalarında teorik olarak modellemişlerdir.

Teori kısaca, yolsuzluğun belirsizliği arttırdığını ve iş yapmanın ek maliyetlere neden olduğunu; bunun yabancı yatırımcılar için büyük bir engel teşkil ederek doğrudan yabancı yatırım yapmayı güçleştirdiğini iddia etmektedir (Rose-Ackermann, 1978; Shleifer ve Vishny 1993).

2.3.3.3. Lucas Paradoksu

Lucas, 1990 yılında sermaye hareketlerini zengin ve yoksul ülkeler açısından incelemiştir. Ülkelerin ölçeğe göre sabit getiriye sahip bir üretim fonksiyonuyla, aynı üretim faktörleriyle ve aynı teknolojiyle, aynı malı ürettiği ve serbest faktör hareketliliğinin olduğu standart neoklasik varsayımlar altında, yeni yatırım sadece daha yoksul olan ülkede gerçekleşecek ve sermayenin getirisi her

⁵ Literatürde, klasik iktisadın “görünmez el” (invisible hand) kavramına gönderme yapılarak, yolsuzluğun ülke ekonomisine pozitif etkisini savunan etkin yağ hipotezinde yolsuzluk “yardım eden el” (helping hand) ve tersini iddia eden etkinsiz kum hipotezinde ise “çalan el” (grabbing hand) olarak geçmektedir.

iki ülkede de eşitleninceye kadar bu böyle devam edecektir. Dolayısıyla Lucas neoklasik teorenin bulguları veri iken sermayenin zengin ülkeden yoksul olana akması gerçeğini paradoks olarak değerlendirmiştir (Lucas, 1990).

Matematiksel olarak, $y = f(L, K)$ gibi bir üretim fonksiyonu (y üretilen çıktı, L emek ve K sermayeyi göstermektedir) ile firmanın kar maksimizasyon problemi şu şekilde olacaktır:

$$r = p\partial f(L,K)/\partial K = p\partial f(1,K/L)/\partial K \quad (2.1)$$

(2.1) no.lu denklemde p fiyatı, r sermayenin getirisini temsil etmektedir. Serbest ticaret varsayımı altında fiyat ülkeler arasında eşitlenmektedir. Azalan marjinal ürün yasasına göre kişi başı sermayenin daha düşük olduğu ülkede sermayenin getirisi r daha yüksek olacaktır. 1990 yılındaki çalışmasında Lucas, Hindistan'da sermayenin getirisinin, Amerika'dakinin 58 katı olduğunu hesaplamıştır. Neoklasik teoriye göre Amerika'dan Hindistan'a yoğun biçimde sermaye akışı olması beklenirken gerçekte böyle bir durumun olmamasını ise paradoks olarak değerlendirmiştir (Ju ve Wei, 2006).

Lucas'ın bu çalışması geniş bir teorik literatür oluşumuna önyak olmuştur. Lucas'ın kendisi de dahil olmak üzere birçok araştırmacı, temel neoklasik modelde üretim yapısını değiştirmek, beşeri sermaye gibi sınırlı faktör hareketini modele dahil etmek gibi ufak değişikliklerle paradoksu ortadan kaldırmıştır. Lucas paradoksunun teorik açıklaması iki ana grupta toplanmaktadır. İlki, ekonominin üretim yapısını etkileyen temellerdeki (fundamentals) farklılıkları kapsamaktadır. Buna göre araştırmacılar paradoksu, üretimde dışarıda bırakılan faktörlerin, hükümet politikalarının ve kurumların etkisi ile açıklamaktadır. İkinci grup, uluslararası sermaye piyasası aksaklıklarını, özellikle siyasal risk ve asimetrik bilgi konularını vurgulamaktadır. Buna göre de gelişmekte olan ülkelerde sermayenin getirisi yüksek olmasına karşın, piyasa aksaklıkları nedeniyle sermaye akışı gerçekleşmeyecektir (Reinhart ve Rogoff, 2004).

2.3.1.4. Kurumsal DYY Uyumu Teorisi

Kurumsal DYY uyumu teorisi (Institutional FDI Fitness Theory) 1998'de Saskia Wilhelms tarafından geliştirilmiştir. Teoride DYY uyumu kavramı, bir

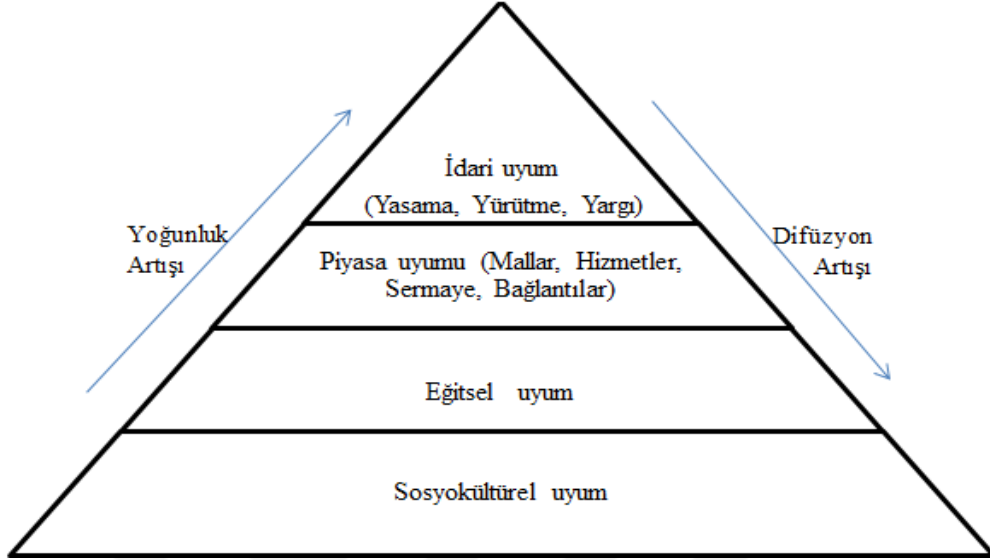
ülkenin DYY'yi çekme, koruma ve bundan yararlanma becerisini ifade etmektedir. Kavram, Darwinci yaklaşıma -en büyük ve güçlü olanın değil, daha akıllıca ve uygun bir şekilde mevcut koşullara adapte olanların yani en uyumlunun (the fittest) hayatta kalması konseptine- atıfta bulunmaktadır. Bir başka deyişle, teoriye göre en büyük doğrudan yabancı yatırımları elde edenler en büyük ülkeler değil en uyumlu olanlardır.

Teorideki uyumluluk (fitness) terimi uyanıklık hali, tehlike ve fırsatlara hızlı bir şekilde refleks gösterebilme yeteneği, bir ülkenin rakiplerine karşı ayakta kalabilmesi için yaratıcılık ve esneklik gösterebilmesi anlamına gelmektedir (Wilhelms, 1998:2). Wilhelms (1998:2) bunu ağaç örneği ile açıklamaktadır. Küçük, esnek ağaçlar çoğu zaman daha gürbüz olan ağaçlara göre fırtınaya daha iyi dayanmaktadırlar. Küresel yatırım ve ticaret, bazıları tarafından geleneksel sosyoekonomik yapılara hasar veren bir fırtına olarak algılanmaktadır. En iyi performans gösteren ülkeler, rüzgârlarla bükülebilecek kadar esnek ülkelerdir; oysa karşılaştırmalı üstünlükleri sayesinde diğerleri, büyümek ve genişlemek için toprağa sıkı sıkıya bağlı köklere sahiptirler. Buna rağmen, kaynak donatımı konusunda dezavantajlı görünen bazı küçük ülkeler büyük doğrudan yabancı yatırım girişi çekmektedir. Büyük ve bol miktarda hammadde bulunan diğer ülkeler, doğal kaynaklarına bakıldığında tahmin edilenden çok daha az doğrudan yabancı yatırım almaktadır. Kurumsal DYY Uyumu kuramı, DYY akışlarının doğal kaynaklar göz önünde bulundurulduğunda genellikle neden bu kadar dengesiz dağılmış olduğu konusunda bir açıklama sunmaktadır.

Görünüşte dezavantajlı ülkelerin, göreceli olarak daha fazla zengin doğal kaynağa sahip ülkelere göre nispeten daha fazla doğrudan yabancı yatırım girişi çekmelerinin nedeni, onları küresel doğrudan yabancı yatırım pazarında yabancı yatırımcılar için daha cazip hale getiren bir yol bulmuş olmalarıdır. Wilhelms'e göre kas gücü değil, beyin fark yaratmaktadır. Bir yol bulmak veya yaratmak, küresel rekabette dezavantajlı görünen ülkeler için DYY konusunda muazzam bir fırsat sağlayabilmektedir. DYY'yi halihazırda çeken doğal kaynak tabanına sahip daha büyük uluslar bile, hallerinden memnun olmazlarsa bu gibi fırsatlardan yararlanabilmektedirler. DYY alanında fırsatların kazanılması ve DYY'nin avantajlarından yararlanma konusundaki bu uyum yeteneği, bir ulusun, Kurumsal

DYY Uyumu kavramına götüren kurumlarına dayanmaktadır. DYY Uyumu kurumları hükümet, piyasalar, eğitim ve sosyokültür olmak üzere dört tanedir.

Şekil 2.1: DYY Uyumu Kurumları Piramidi



Kaynak: Wilhelms, Saskia (1998); “*Institutional FDI Fitness: Determinants of Foreign Direct Investment to Emerging Economies*”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Fletcher School of Law and Diplomacy, Medford.

Kurumsal uyum, temelinin sosyokültürel sistem tarafından oluşturulduğu piramit ile temsil edilmektedir, çünkü tüm diğer kurumlar bu en yaygın kurumdan türemiş ve onun tarafından nüfuz edilmiştir. Sosyokültür en eski kurumlardandır, en yaygın, en karmaşık ve en kapsamlı olanıdır ve bu nedenle değiştirilmesi en zor ve en çok zaman gerektirenidir. Bir ülkenin vatandaşlarının farklı sosyokültürel ve ticari yöntemlere açık olma derecesi, o ülke vatandaşlarının eğitim kazanım düzeyinin, yabancı kültürlerle karşılaşmalarının ve küresel ekonomiye entegrasyonun bir fonksiyonudur. Açıklık derecesinin yüksekliği, bir ülkenin doğrudan yabancı yatırımları çekme kapasitesini arttırmaktadır. Öte yandan yabancı yatırımcılar tahsis kararlarını çoğu zaman, algılanan kültürel yakınlığa dayanarak vermektedirler (örneğin yatırımcıların ataları Doğu Avrupa’dan geliyorsa, bu bölge uygun bir doğrudan yabancı yatırım yeri olarak görülebilirken, kültürel bağların bulunmaması nedeniyle Asya kabul edilemez olarak algılanabilir, aynısı tam tersi bir durum için de geçerli olabilmektedir). İş planlamasında sosyokültürel faktörlerin göz önünde bulundurulması, yatırım kararlarının rasyonelliğini ve işletme operasyonlarının öngörülebilirliğini artırabilmektedir (Wilhelms, 1998:4).

Piramit yapısındaki bir sonraki DYY uyumu kurumu olan eğitim, farklı düşünce ve davranış biçimleri ile baş edebilen esnek bir sosyokültürün anahtarıdır. Eğitim, beşeri sermayeyi geliştirmektedir ve onu hızla değişen küresel ekonomiyi başarıyla yönetmek için hazırlamaktadır. Eğitsel gelişim, bilgiyi işleme yeteneğini, araştırma, geliştirme ve teknolojiye yaratıcılığı arttırdığından ve dolayısıyla DYY için verimli bir zemin hazırladığından ötürü doğrudan yabancı yatırım için cazip bir çevre yaratmaktadır. Eğitim sisteminin DYY projelerini ne derecede etkilediği, projelerdeki emek yoğunluğuna ve beceri gereksinimlerine bağlıdır ancak, doğrudan yabancı yatırım faaliyetlerinin üretkenliği ve verimliliği üzerinde dolaylı bir etkiye sahiptir.

Piyasalar, DYY Uyumu'nun ekonomik ve finansal göstergeleridir. Eğitim, beşeri sermayenin göstergesi iken, piyasalar makine ve kredi gibi fiziksel ve finansal sermayeyi yansıtmaktadır. Piyasa uyumu ile ilgili olarak, özel teşebbüsleri koruyucu düzenlemeye sahip açık rekabet piyasalarının, özel teşebbüsleri kısıtlayan devlet müdahalelerine tabi piyasalardan daha fazla doğrudan yabancı yatırım çektiği varsayılabilmektedir. İyi işleyen piyasalar yatırım kararında çok önemli bir unsurdur; çünkü bunlar DYY projelerinin özünü, finansal ve ekonomik işlemlerini etkilemektedir.

Son olarak, hükümet kurumu sosyokültür, eğitim ve piyasalar şeklindeki diğer DYY Uyumu Kurumları üzerinde egemenlik kurmaktadır. Dolayısıyla, yatırımcılar, doğrudan yabancı yatırımları şekillendiren eylem ve politikaların ana kaynağı olarak hükümete odaklanmaktadır. Buna göre, hükümet kurumu piramidin tepesini oluşturarak doğrudan yabancı yatırım çekmede politik sermayenin önemli rolünü ifade etmektedir (Wilhelms, 1998:4).

DYY Uyumu Kurumları değişik şekillerde etkileşime girmektedir. Devlet güçleri piyasaları, eğitim ve sosyokültürü şekillendirmektedir; piyasa güçleri hükümeti, eğitim ve sosyokültürü etkilemektedir; eğitim, beşeri sermayeyi ve dolayısıyla hükümeti, piyasaları ve sosyokültürel normları etkilemektedir; sosyokültürel sistem hükümet, piyasalar ve eğitimin kaynağıdır.

Özetle, teoriye göre DYY için en cazip ülkeler fırsatları yakalayıp, tehditlere refleks göstererek ve yaratıcılıklarını arttırarak kendi çevrelerine hızla

uyum sağlayabilecek yetenekte olanlardır. Bu bağlamda, uyum sağlanacak dört kurum türü vurgulanmaktadır: hükümet, piyasa, eğitim sistemi ve sosyo-kültürel kurum.

2.3.3.5. Kurumlar Hipotezi

Acemoğlu vd. (2001) kurumsal niteliklerin bir ülkeden diğerine neden çok farklı olduğunu görmek için eski kolonilere bakmaktadırlar. Farklı kolonilerde çok farklı sömürge politikaları benimseyen Avrupalıların yerleşmeye eğilimli oldukları yerler genellikle daha düşük ölüm oranına sahip olan sömürgeleriydi ve bu ülkelerin siyasi ve adli kurumları, ülkenin kolonizasyonundan sonra modellenmekteydi. Çalışmada İngilizlerin Kanada, Avustralya ve Yeni Zelanda'da oluşturduğu kurumlar buna örnek olarak verilmektedir. Öte yandan, zenginliği sömürgecilere aktaran dışlayıcı kurumların, yüksek ölüm oranları ile karşı karşıya kalınan kolonilerde kurulması daha olasıydı. Bunun örneği de Fransızların Batı Afrika ve Belçikalıların Kongo'da meydana getirdiği kurumlardır. Çalışmada kurumların oluşumundan sonra da devam etme eğiliminin olduğu, bu nedenle bu ülkelerin kendi bağımsızlıklarından sonra bile kurumsal nitelikli önlemler konusunda düşük puanlar almaya devam ettiğinin altı çizilmektedir.

Acemoğlu vd.nin 2002'de yayımladıkları çalışmaları, 500 yıl önce gelişmiş zengin medeniyetlerin (Hindistan ve Güneydoğu Asya gibi) çoğunun bugün yoksul olduğu, buna karşılık o zamanlar daha zayıf olan bölgelerin (Kuzey Amerika, Avustralya ve Yeni Zelanda) bugün daha gelişmiş olduğunu göstermektedir. Yazarlar, daha müreffeh ve yoğun nüfuslu bölgelerde Avrupalıların mevcut vergi ve haraç sistemlerini devraldıkları ve yerel halkı maden ve çiftliklerde çalışmaya zorlamak için dışlayıcı kurumları başlattıkları görüşündedirler. Buna karşın sömürgeciler seyrek nüfuslu bölgelerde yerleşime geçmiş, özel mülkiyet kurumları yaratmış ve sanayi ve ticareti teşvik etmiştir. Bu nedenle, Avrupa sömürgeciliği, bu ekonomilerde "kurumsal bir değişime" yol açmıştır.

Acemoğlu vd. (2003) ülkeler için savaş sonrası makroekonomik deneyimleri ele aldıkları çalışmalarında, daha dışlayıcı kurumları sömürge geçmişlerinden

miras alan ülkelerin daha fazla ekonomik dalgalanma, ekonomik krizler, kötü makroekonomik performans (örneğin yüksek enflasyon oranları, büyük bütçe açıkları ve denge değerinden uzak döviz kurları) ve yavaş büyüme oranlarına sahip olduklarını ifade etmişlerdir. Yazarlar, kurumların etkisini test ettikten sonra, makroekonomik politikaların oynaklık ve krizler üzerinde yalnızca küçük bir etkiye sahip olduğunu bulmuş, bu bozuk makroekonomik politikaların temelinde kurumsal sorunların yattığını iddia etmişlerdir.

Acemoğlu ve Robinson'un 2012'de yayınlanan kitapları *Ulusların Düşüşü'nde* (Why Nations Fail) kurumlar hipotezi ayrıntılı biçimde anlatılmaktadır. Kurumlar hipotezi, Acemoğlu, Johnson ve Robinson (2004) tarafından geliştirilmiş olup donatım hipotezini temel alan bir dinamik politik ekonomi çerçevesi sunmaktadır. Buna göre, ekonomik kurumlardaki farklılıklar, ülkeler arası ekonomik gelişmişlik farklılıklarının temel nedenidir. Hipoteze göre, kurumlar ülke kalkınmasına etkisi açısından *dışlayıcı* (extractive) ve *kapsayıcı* (inclusive) olmak üzere ikiye ayrılmaktadırlar. Kapsayıcı siyasi ve iktisadi kurumlar yatırımları artırıcı bir etkiyle ekonomik refahı desteklerken, dışlayıcı kurumlar tersine etki ederek ülkelerin geri kalmasına neden olmaktadır.

Kapsayıcı siyasi kurumlar sistemin, toplumun geri kalanı pahasına gücü elinde tutanlar lehine yönetilmediği, oldukça merkezi ve çoğulcu politik yapılar olarak tanımlanmaktadır. Öte yandan, siyasal sistem çoğulcu değilse ya da yeterince merkezileştirilmemiş (ya da her ikisi birden) ise dışlayıcı kurumlar ortaya çıkmaktadır. Yazarlar zengin ulusları, vatandaşların iktidarın kontrolünü elinde tutan elitleri yendikleri ülkeler ve siyasi hakların yaygın olarak dağıtıldığı bir toplumun oluşturduğu ülkeler olarak nitelendirmektedirler. Ayrıca, bu toplumda hükümet vatandaşlara duyarlı ve kendi eylemlerinden sorumlu olarak tarif edilmektedir.

Acemoğlu ve Robinson (2012) kapsayıcı ekonomik kurumları, insanların yetenekleri ile uyumlu olan fırsatları özgürce kullanabilecekleri piyasalar olarak tanımlamaktadırlar. Kapsayıcı ekonomik kurumlar, güvenli mülkiyet haklarını sağlamakta, inovasyonu ve girişimciliği teşvik etmektedir. Herkes girişimci olabilmekte, fikirlerini hayata geçirebilmekte ve piyasada hayatta kalabilirse kâr sağlayabilmektedir. Böyle bir ortamda yenilikçiler, yeniliklerinden elde ettikleri

kazançları sürekli kılabilmek için yatırım yapmaya devam etmekte, işçiler, üretkenliklerini sağlayabilecekleri işi seçebilmektedirler. Daha az yaratıcı firmaların yerini daha yaratıcı firmalar alabilmektedir. Bu süreç, Joseph Schumpeter tarafından geliştirilen "yaratıcı yıkım" olarak adlandırılmaktadır.

Acemoğlu ve Robinson'a göre, mülkiyet haklarını korumak, yaygın biçimde dağıtılan siyasi haklar, hükümetin hesap verebilirliğinin sağlanması ve yeterince güçlü bir merkezi hükümetin varlığı kalkınmanın temel direkleridir. Teoride, devletin rolü, temel kamu hizmetlerini sağlamanın yanı sıra, hukukun üstünlüğünden sorumlu olmak, özel mülkiyet hakları ve sözleşmeleri korumaktır. Yazarlar, devlet tarafından siyasi merkezileşme sağlanamazsa, toplumun ekonomik gelişmeyi engelleyen kaosla karşı karşıya geleceğini savunmaktadırlar. Onlara göre eğitim ve kültür gibi ekonomik büyümeyi destekleyen diğer faktörler, kurumsal sürecin sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Örneğin, büyümenin önündeki en büyük engellerden biri olan düşük eğitim düzeyi, yoksul ülkelerdeki politik ve ekonomik kurumların başarısızlığından kaynaklanmaktadır; çünkü ekonomik kurumlar ebeveynlere eğitim imkanını değerlendirecek yeterli teşviki ve politik kurumlar da eğitimin altyapısını sağlayamamaktadır.

Acemoğlu ve Robinson'un teorisi, mevcut dışlayıcı kurumların, kaynakları gücü elinde tutanların lehine dağıttığı dışlayıcı ekonomik kurumları daha da güçlendirdiğini ileri sürmektedir. Ayrıca, mevcut dışlayıcı siyasi kurumlar, dışlayıcı siyasi kurumları daha da güçlendirmektedir. Benzer şekilde, kapsayıcı politik ve ekonomik kurumlar birbirlerini güçlendirmektedir. Bununla birlikte, kapsayıcı ekonomik kurumların yaratıcı yıkıcı doğası elitlerin değiştirilmesi için baskı oluşturacaktır. Bu da onları, kapsayıcı ekonomik kurumlar tarafından desteklenen yaratıcı yıkımın kaybedeni olmak istemeyecekleri için, mevcut kurumları dışlayıcı kurumlara çevirmeye teşvik edecektir.

Kısaca, kurumlar hipotezinin tarif ettiği yatırım-dostu kapsayıcı kurumların varlığı doğrudan yabancı yatırımları pozitif yönde etkilemesi beklenen ve dolayısıyla ekonomik performansı geliştirecek kurumlardır. Öte yandan, tam tersi özelliklere sahip dışlayıcı kurumların oluşturulması, yatırımlarda azalışı ve zayıf ekonomik performansı beraberinde getirerek ülkenin geri kalmasına neden olacaktır.

2.3.3.6. Kurumsal Sosyal Sermaye Yaklaşımı

Sosyal sermayenin tanımı tartışmalıdır, ancak Woolcock sosyal sermayeyi toplu eylemi kolaylaştıracak normlar ve ağlar olarak tanımlamaktadır (Woolcock, 1998). Collier ve Gunning (1999) sosyal sermayeyi, sosyal etkileşimden doğan ekonomik faydalar olarak tanımlamaktadır. Bu ekonomik faydalar, işlem maliyetlerini düşüren güven inşasından, sosyal ağların bilgi dışsallıklarından ve toplu eylem için gelişmiş bir kapasiteden kaynaklanabilmektedir.

North, Skocpol, Knack ve Keefer'in öncülüğündeki kurumsal sosyal sermaye yaklaşımına göre, toplumsal ağlar ve sivil toplum içinde bulunduğu politik, hukuki ve kurumsal çerçeveye bağlı olarak şekillenmektedir. Buna göre, resmi kurumların kalitesi, toplumsal grupların faaliyet kapasitesini belirlemektedir. Keefer ve Knack (2004) kanunların, icra kurumlarının ve mahkemelerin yeterince iyi geliştirildiği ülkelerde, yasal yaptırım ihtimalinin dolandırıcılığa yönelimi azaltacağını savunmaktadır. Güçlü resmi kurumlara sahip toplumlarda, bireyler daha güvenli yollarla hareket etmekte ve aynı zamanda başkalarının güvenilirliğine daha fazla güven duymaktadır.

Collier ve Gunning, Temple, Easterly gibi iktisatçıların sosyal sermaye görüşlerinin temellendiği bu yaklaşımda, yaygın yolsuzluk, bürokratik engeller, bastırılmış sivil özgürlükler, eşitsizlikler, etnik gerilim, mülkiyet haklarını korumadaki başarısızlıklar, ekonomik gelişme ve refahın önündeki en önemli engeller olarak görülmektedir. Dolayısıyla teoriye göre, "sivil" ve "hükümet" sosyal sermayelerine yapılan yatırımlar, diğer sermaye birikim biçimlerine yapılan yatırımlar için tamamlayıcı niteliktedir (Woolcock ve Narayan, 2000:229-233). Bu da sosyal sermayenin yatırımlar açısından oldukça önemli bir role sahip olduğu anlamına gelmektedir.

Tüm bunların ışığında, sosyal sermayenin bileşenlerinden olan eşitlik, özgürlük, mülkiyet hakları, barış ortamı ve istikrar gibi kurumsal faktörlerde sağlanacak gelişmelerin yatırımları teşvik ederek doğrudan yabancı yatırım girişlerinde artış yaratması beklenmektedir.

3. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN KURUMSAL BELİRLEYİCİLERİ ANALİZİ

Doğrudan yabancı yatırım girişlerinin hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler açısından önemi ve son yıllardaki trendi göz önünde bulundurulduğunda, bunların nedenlerine dair yapılacak araştırmaların önemi de belirginleşmektedir.

Literatürde doğrudan yabancı yatırımın belirleyicileri üzerine çok sayıda ampirik çalışma bulunmaktadır. Uluslararası sermaye hareketlerini araştıran ampirik literatür yaklaşık son yirmi yıla kadar neredeyse tamamen ekonomik faktörler üzerinde yoğunlaşmakta iken gerek yeni teorilerin ortaya çıkışı, gerekse kurumsal iktisadın yeniden tartışılır hale gelmesiyle birlikte 1990'ların sonlarından itibaren çalışmaların odak noktasının kurumsal faktörlere kaydığı gözlemlenmektedir. Dolayısıyla temelde DYY girişlerini etkileyen ana değişkenler, piyasa odaklı (iktisadi) değişkenler ve kurumsal değişkenler olmak üzere iki kategoriye ayrılabilir. Söz konusu çalışmalarda bulgular, çalışmada kullanılan değişkenler, metodolojiler ve ülkelere göre farklılık gösterebilmektedir. Bu çalışmada, kurumsal değişkenlere odaklanan çalışmaların oluşturduğu ampirik literatür üzerinde durulmaktadır.

3.1. Ampirik Literatür

Sermaye hareketliliği ile kurumsal kalite arasındaki ilişkiye dair ilk çalışmalardan biri Lucas'a (1990) aittir. Lucas paradoksunu açıklamaya yönelik en önemli ampirik çalışmalardan bir tanesi Alfaro vd. (2005) tarafından yapılmıştır. Yazarlar, çalışmalarında zengin ülkelere yoksul ülkelere sermaye (DYY, portföy yatırımları ve borç) akışının eksikliğini farklı faktörlerle açıklamaya çalışmışlardır. 1971-1998 arası veriler için yaptıkları yatay kesit analizi sonucu bürokrasi kalitesi, hukukun üstünlüğü ve yolsuzluk gibi 12 göstergeden oluşan kurumsal kalite değişkeni en anlamlı etkiye sahiptir. Bu bağlamda, yazarlar Lucas paradoksunun yoksul ve zengin ülkeler arasındaki kurumsal kalite farkı ile açıklandığı sonucunda varmışlardır.

2013 yılında Okada, uluslararası sermayenin neden zengin ülkelere yoksul ülkelere akmadığını araştırmış ve bu amaçla 1985-2009 yılları arasında

112 ÷lkedeki DYY ve portföy yatırımları girişini incelemiştir. Analiz sonucunda, kurumsal kalitenin de sermaye akışını etkilemede tek başına yeterli olmadığını, kurumsal kalitenin ÷lkenin finansal açıklık düzeyindeki artış ile birlikte gerçekleşmesi halinde sermaye akışını etkileyeceği sonucuna ulaşmıştır. Çalışmanın bir diğer sonucu, finansal açıklıktaki değişimin kaliteli kurumlara sahip ÷lkelere olan sermaye girişini, düşük kaliteli kurumlara sahip ÷lkelere kıyasla daha çok etkileyeceği yönündedir.

DYY ve kurumsal kalite arasındaki ilişkiyi inceleyen bazı ampirik çalışmalarda ise kurumsal kaliteyi temsilen demokrasi düzeyi kullanılmıştır. Ahlquist (2006) geliştirmekte olan ÷lkelere sermaye girişlerini belirleyen faktörleri belirlediği çalışmasında 90 geliştirmekte olan ÷lkeyi 1985-2002 yılları arasında incelemiştir. Çalışmada kurumsal ölçüt olarak demokratik rejimi ifade eden yönetim endeksi değişkeni, kurumsal istikrarı temsilen ise yönetim değişkenliği ve sürekliliği değişkenleri kullanılmıştır. Buna göre, daha demokratik rejime sahip olan ve kurumsal istikrarı daha yüksek olan ÷lkelerin daha çok DYY çektiği sonucuna ulaşmıştır. Malikane ve Chitambra (2017) seçilmiş 8 Afrika ÷lkesinde 1980-2014 zaman aralığı için benzer sonuçlara ulaşmıştır.

Harms ve Ursprung (2002), çok uluslu şirketlerin demokratik yapılara sahip ev sahibi ÷lkelere çekilme ihtimalinin daha yüksek olduğunu, buna karşılık otokrasilerin daha fazla politik risk taşıdığı ve bu nedenle daha az doğrudan yabancı yatırım çektiğini savunmaktadır. Benzer şekilde, Jensen (2003) çalışmasında, demokratik hükümetler ile doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişkiyi incelemiş ve demokratik hakları koruyan bir ÷lkenin diğer ÷lkelerden daha fazla doğrudan yabancı yatırım çektiği sonucuna ulaşmıştır. Buna göre, çok uluslu şirketler, demokratik hakların korunmakta olduğu ÷lkelere yatırım yapmayı tercih etmektedir. Kolstad ve Villanger (2008), yalnızca geliştirmekte olan ÷lkeler için önemli bir etkiye sahip olsa da, demokrasinin doğrudan yabancı yatırımları arttırdığını bulmaktadır. Adam ve Filippaios (2007), sivil ve siyasi özgürlükleri birbirinden ayırmış ve çok uluslu şirketlerin, düşük sivil fakat yüksek politik özgürlüklere sahip ev sahibi ÷lkelere yatırım yapmayı tercih ettiklerini belirtmiştir.

Demokrasi düzeyinin DYY girişlerine etkisi konusunda da araştırmacılar arasında bir konsensüs sağlanamamaktadır. Örneğin, Kim (2010), 28 ülkenin 1990'dan 2012'ye kadar olan verileriyle yaptığı çalışmada, düşük demokrasi düzeyine ve yüksek yolsuzluk düzeyine sahip ülkelerin daha fazla doğrudan yabancı yatırım (DYY) aldığını savunmaktadır. Buna göre, muhalefetsiz tek parti sistemi DYY açısından yararlı bir siyasi ortam geliştirdiği için Çin'e yüksek yabancı yatırım akışları gerçekleşmektedir.

Tüm bunların yanında, Li ve Resnick 2003 yılında yayımlanan çalışmalarında, demokratik kurumların DYY üzerinde hem negatif hem pozitif etkiye sahip olduğunu öne süren bir teori geliştirmişlerdir. 1982-1995 arası dönemde 53 gelişmekte olan ülke örnekleminin yer aldığı çalışmada, EKK (PCSE) analizi sonucu elde ettikleri bulgular ile bu argümanı desteklemişlerdir. Buna göre, gelişmekte olan ülkelerde demokrasi düzeyindeki artış, mülkiyet haklarının korunmasını geliştirmekte ve böylece doğrudan yatırımları teşvik etmektedir. Ancak az gelişmiş ülkelerde, demokrasi seviyesindeki artış, yabancı sermaye ve ev sahibi hükümetler üzerindeki kısıtlamaları arttırarak doğrudan yabancı yatırımları azaltmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler için mülkiyet haklarının korunmasında gelişme sağlanması, doğrudan yabancı yatırımcılara, devlet-toplum ilişkilerinin toptan yeniden yapılandırılmasına ihtiyaç duymadan daha cazip bir ortam yaratacaktır. Yazarlara göre, bürokratik yetkinliği artırma ya da sözleşme uygulamalarını güçlendirme girişimleri, bir ülkeyi DYY rakiplerine üstünlük sağlamada çok daha ileri götürebilmektedir. Tersine, mülkiyet haklarının korunmasını sağlayamayan devletler, vergi muafiyetleri, teşvikler, arazi alımlarında indirim veya doğal kaynaklara özel erişim sunarak bu güçsüzlüğü düzeltmek zorunda kalabilmektedirler. Güçlü mülkiyet hakkı sağlamak, böylece, devlet kaynaklarının daha az fedakarlıkla yatırımcıları cezbetmek için bir yol sağlayabilmektedir.

Bazı çalışmalar özel mülkiyet haklarının DYY girişi üzerindeki pozitif etkisini ispatlasa da bu değişken üzerinde de farklı sonuçlar elde eden çalışmalar mevcuttur. Kostevc vd. (2007) ve Ali vd. (2010) gibi yazarların çalışmaları özel mülkiyet haklarının DYY girişi üzerindeki olumlu etkisini doğrulasa da Nieman ve Thies (2012) bu ilişkinin değişebileceğini göstermiştir.

Kostevc vd. (2007), doğrudan yabancı yatırım ile geçiş ekonomilerindeki kurumsal çevre kalitesi arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Kurumsal çevrenin diğer faktörlerin etkisinden bağımsız olarak gözlenebilmesi amacıyla, 1995-2002 döneminde 24 geçiş ekonomisi verileri kullanılarak panel veri analizi yapılmıştır. Analiz sonuçları, gözlemlenen dönemde, özel mülkiyet haklarının korunması ve hukukun üstünlüğü değişkenlerinin, geçiş ekonomileri içerisindeki doğrudan yabancı yatırım seviyesini önemli derecede etkilediğini göstermiştir. Ali vd. (2010) 69 ülke örnekleme ile 1981-2005 yılları arasında kurumların DYY girişine etkisini incelemiştir. Kurumsal değişkenler olarak özel mülkiyet haklarının korunması, demokrasi, yolsuzluk, politik istikrarsızlık, politik gerilim gibi değişkenlerin kullanıldığı çalışmada kurumların DYY üzerinde anlamlı etkiye sahip olduğu ancak DYY'yi etkileyen en önemli değişkenin özel mülkiyet hakları olduğu sonucuna varılmıştır. Öte yandan, Nieman ve Thies (2012) 1970-2008 arası dönemi kapsayan analizlerinde 124 ülke için demokrasi, özel mülkiyet hakları ve DYY girişi arasındaki ilişkiyi test etmiştir. Buna göre, özel mülkiyetin doğrudan yatırımı çekme etkisi demokratik kurumlara bağlıdır. Demokratik kurumların yokluğunda özel mülkiyet hakları DYY üzerinde negatif etkiye sahiptir. Demokratik kurumlar geliştikçe, özel mülkiyetin DYY üzerindeki etkisi pozitif dönmektedir.

Wilhelms (1998) kendi geliştirdiği Kurumsal DYY Uyumu teorisini 1978-1995 yılları arasında 67 gelişmekte olan ülke için ampirik olarak sınamıştır. Analiz sonucunda, idari uyum ve piyasa uyumunun, doğrudan yabancı yatırımı çekmede merkezi rol oynadığını ortaya koymuştur. Modelde idari uyum değişkenleri olarak dışa açıklık, yolsuzluk ve hukukun üstünlüğü değişkenleri kullanılmıştır.

Globerman ve Shapiro (2002) 1995-1997 arasında iyi yönetişimin DYY giriş ve çıkışlarına etkisini gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerle sınamıştır. Analiz sonuçları yönetim kurumlarının hem DYY girişinde hem de çıkışında anlamlı etkisi olduğunu göstermiştir. Aynı zamanda, yönetişimin kaliteli olduğu durumda yatırım getirilerinin (net DYY akışı) gelişmekte olan ülkeler ve geçiş ekonomileri için daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yazar elde ettiği bulgular doğrultusunda, "kaliteli yönetişim" in etkin hükümetin ve düzenleme kalitesinin

yüksek olduğu durum olarak ifade etmektedir. Bunların politik istikrardan ve hatta hukukun üstünlüğünden daha önemli olduğunu da eklemiştir.

Busse ve Hefeker (2005) 1984-2003 dönemini kapsayan çalışmalarında 83 gelişmekte olan ülke için politik risk, kurumlar ve doğrudan yabancı yatırım girişi arasındaki ilişkiyi görmek amacıyla çeşitli ekonometrik analizler yapmıştır. Ampirik analizde politik risk ve kurumlar için 12 farklı gösterge kullanmışlardır. Analiz sonucunda hükümetin istikrarı, etnik gerilimin yokluğu, demokratik haklar ve hukukun üstünlüğü göstergeleri DYY girişi ile yüksek anlamlılık düzeyinde ilişkili çıkmıştır. Yazarlar aynı verilerle ancak farklı metotlarla 2007 yılında tekrarladıkları çalışmalarında ise hükümetin istikrarı, iç ve dış çatışma, yolsuzluk ve etnik gerilimler, hukukun üstünlüğü, hükümetin demokratik hesap verebilirliği ve bürokrasinin kalitesinin yabancı yatırım girişi üzerindeki en etkili değişkenler olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Her iki çalışmada da kurumsal kalitedeki artışın DYY girişini arttırdığını ampirik olarak ispatlamışlardır.

Dünya Bankası'nın yaklaşık son 20 yıldır düzenli yayınladığı Dünya Yönetişim Göstergeleri (World Governance Indicators) ile birlikte son dönem çalışmalarda yönetim değişkenleri ile DYY girişi arasındaki ilişki daha yakından incelenmiştir. Örneğin, Gani (2007) 17 tane Asya, Latin Amerika ve Karayip bölge ülkesi örnekleme ile panel veri analiz yapmıştır. Makalede hukukun üstünlüğü, yolsuzlukla mücadele, düzenleme kalitesi, hükümet etkinliği ve siyasi istikrarın hepsinin doğrudan yabancı yatırım ile pozitif ilişkili olduğunu belirtilmiştir.

34 kaynak ülkedeki DYY çıkışlarını ve 152 ev sahibi ülkenin DYY girişlerini 1982-2002 arası yıllar için analiz eden Daude ve Stein (2007), kurumsal kalitenin DYY üzerindeki olumlu etkisini ampirik olarak teyit etmektedir. Çalışmaya göre, altı yönetim değişkeninin hepsi DYY girişlerine aynı önemde etkiye sahip değildir. Buna göre, istikrarlı, güvenilir ve etkin bir hükümet ve pazar dostu düzenlemelerin DYY'nin en önemli belirleyicileri olduğunu belirtmişlerdir.

Dökmen ve Aysu (2010) DYY ile hükümet istikrarı arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmada 73 gelişmekte olan ülkeden oluşan örneklemin 1994-2006 yılları arasındaki verileriyle panel eşbütünleşme analizi yapmışlardır. Analiz

sonucunda iki değişken arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur.

Benzer şekilde, Mengistu ve Adhikary (2011), 1996-2007 döneminde 15 Asya ülkesine DYY girişlerinde iyi yönetişimin etkisini farklı ekonometrik modellerle incelemiştir. Analiz sonuçları siyasi istikrar, hükümetin etkinliği, hukukun üstünlüğü ve yolsuzlukla mücadelenin doğrudan yabancı yatırımları teşvik ettiğini kanıtlamıştır. Bunun yanında, demokratik hesap verebilirlik ve düzenleme kalitesinin DYY girişi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Buchanan vd. (2012) 1996-2006 arası kapsayan dönem verileri ile panel regresyon analizi kullanarak yaptıkları çalışmada 164 ülke için kurumsal kalitenin doğrudan yabancı yatırım girişi ve oynaklığındaki etkisini incelemiştir. Modeldeki kurumsal kalite değişkeni Dünya Bankası'nın yayınladığı Dünya Yönetişim Göstergeleri'nin (hesap verebilirlik, politik istikrar, hükümetin etkinliği, düzenleme kalitesi, hukukun üstünlüğü ve yolsuzlukla mücadele) faktör analizi metoduyla birleştirilmesiyle elde edilmiştir. Çalışma sonucunda kurumsal kalite düzeyindeki artışın doğrudan yabancı yatırım girişini arttırdığı sonucuna varmışlardır. Hatta kurumsal kalitedeki 1 birim artışın doğrudan yatırımı 1.69 birim etkilediği çıkarımını da yapmışlardır.

Lucke vd. (2013), Japonya'daki doğrudan yabancı yatırım çıkışlarının belirleyicileri olarak kurumsal ve toplumsal faktörleri inceleyen bir araştırma yapmışlardır. Lucke vd. 1995 yılından 2008 yılına kadar 59 ülkenin panel verilerini kullanarak, daha serbest ve açık pazarlara sahip ve daha az düzenleyici kısıtlamaya sahip ev sahibi ülkelerin Japon DYY'sini çektiğini gözlemlemiştir. Daha da önemlisi, yazarlar gelişmiş yasal çerçeve, bürokrasi kalitesi ve etkin hükümet gibi iyi kurumların Japon doğrudan yatırımcılarını gelişmiş ülkelere çektiğini ve bu değişkenlerin demokratik hesap verebilirlik değişkenine göre çok daha etkili olduğunu tespit etmişlerdir.

Gammoudi ve Cherif (2015) 1985-2009 yılları arasında 17 Orta Doğu ülkesinde DYY girişlerini etkileyen faktörleri incelemiştir. Bulgulara göre, sermaye hesabı açıklığının DYY girişini pozitif etkilemesi, ev sahibi ülkedeki

politik istikrar düzeyine bağlıdır. Ayrıca, bölgeye en çok DYY çeken faktörler, özel mülkiyet hakkının korunması ve etnik gerilimin azaltılmasıdır. Bu değişkenler DYY girişi üzerinde, yolsuzluk düzeyi ya da bürokratik kalite değişkenlerinden daha önemli ve anlamlı sonuçlar vermektedir. Benzer şekilde, 14 Orta Doğu ülkesi için 1984-2011 yılları arasındaki verileri kullanan Jabri ve Brahim (2015), bölgeye DYY girişinde hükümet istikrarı, hukukun üstünlüğü, yatırım profiline kalitesi ve iç ve dış çatışmanın azaltılmasının uzun dönemde pozitif etkiye sahip olduğunu ispatlamışlardır.

Choi vd. 2016 yılında yayımlanan çalışmalarında, doğrudan yabancı yatırımların, güçlü kurumsal altyapıya sahip ülkelere aktığını savunmuşlardır. 38 ev sahibi ülkedeki Amerikan firmalarının 1981-2008 yıllarını kapsayan verileriyle gerçekleştirilen çalışmada, hukukun üstünlüğü, kamulaştırma riski ve yargı sistemi gibi 10 tane kurumsal değişken temel bileşen analizi ile “çevresel kurumlar” adı altında tek bir kurumsal kalite değişkenine dönüştürülmüştür. Analiz bulgularına göre çevresel kurumlar, DYY girişlerinde olumlu ve anlamlı bir belirleyicidir. Benzer biçimde Rodriguez-Pose ve Cols (2017) 22 Afrika ülkesi için yaptıkları çalışmada, politik istikrar, hükümetin etkinliği, yolsuzlukla mücadele, hesap verebilirlik ve hukukun üstünlüğü değişkenlerinin oluşturduğu yönetim kalitesi değişkeninin, DYY girişi ve DYY çekme kapasitesi için en önemli faktörler olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Economou vd. (2017) OECD üyesi 24 ülke ve OECD’ye üye olmayan 22 gelişmekte olan ülke verileri ile 1980-2012 döneminde DYY girişlerini etkileyen faktörleri araştırmışlardır. Kurumsal kalite değişkeni olarak Dünya Bankası yönetim göstergelerinin toplamını kullanmanın yanında politik istikrar ve düzenleme kalitesi değişkenlerini de ayrı olarak modellere dahil etmişlerdir. İlk grup modellerden elde edilen sonuçlarda, kurumsal kalite değişkeni OECD’ye üye olan ve olmayan ülkeler için de DYY girişini pozitif etkilemektedir. Tüm analiz sonucunda ise kurumsal kalitenin OECD üyesi olmayan gelişmekte olan ülkeler için daha dirençli sonuçlar verdiği görülmektedir.

Kurumsal kalite ve DYY girişi arasındaki ilişkiyi farklı biçimde ele alan Kurul (2017) çalışmasında 126 ülke için 2002-2012 arası verileri kullanmıştır. Analiz sonucunda, kurumsal kalite ile DYY girişi arasındaki ilişkinin doğrusal

olmadığı ve kurumsal kalite olarak belli bir dönüm noktasını aşan ülkelerin, daha fazla DYY çekeceği ampirik olarak kanıtlanmıştır.

Bazı çalışmalarda ise siyasi istikrarın doğrudan yabancı yatırım için önemi incelenmiştir. Tuman ve Emmert (1999), 1979-1992 arasında 12 Latin Amerika ülkesinde siyasi istikrarsızlık ile Japon yatırımları arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır. Çalışmada rejim türlerindeki değişikliğin istikrarsızlığa neden olduğunu ve dolayısıyla DYY'yi azalttığını savunmuşlardır. Benzer biçimde, Quazi (2007), siyasi istikrarsızlık ile 7 Asya ülkesindeki DYY girişi arasındaki bu negatif ilişkiyi 1995-2000 dönemi için doğrulamaktadır. Bununla birlikte, Asiedu (2002) Sahra Altı Afrika ülkeleri için ve Kolstad ve Villanger (2008) 57 ülke için 1989-2000 yılları arasında siyasi istikrar ve doğrudan yabancı yatırım arasında istatistiksel olarak anlamlı bir bağlantı bulamamıştır.

Chan ve Gemayel (2004), 19 tane Orta Doğu ülkesi ve 14 AB üyesi ülke için iktisadi, finansal ve politik risk değişkenlerinin DYY üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Farklı ekonometrik yaklaşımların kullanıldığı çalışmada, söz konusu risklerin DYY üzerinde anlamlı etkiye sahip olduğu ancak bu etkinin gelişmiş ülkelerde Orta Doğu ülkelerine göre daha az kritik olduğu sonuncuna ulaşılmıştır.

Literatürde yolsuzluk ve doğrudan yabancı yatırım arasındaki ilişkiyi inceleyen çok sayıda çalışma bulunmaktadır; bunlar arasında “çalan el” ve “yardım eden el” teorisini destekleyen bulguların yanında iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulamayan çalışmalar da yer almaktadır.

Ev sahibi ülkedeki DYY ve yolsuzluk arasındaki olası ilişkiyi araştıran ilk ampirik araştırmalardan biri Wheeler ve Mody (1992) tarafından yapılmıştır. Yazarlar ABD'nin imalatında bulunan çokuluslu şirketlerin 1982 ve 1988 yılları arasında 42 ülkeye yaptıkları doğrudan yatırımları incelemiştir. Panel veri analizi sonucunda, pazar büyüklüğünün (kişi başı GSYH) yatırım kararlarının anlamlı bir belirleyicisi olduğu ancak kurumlar vergisi ve yolsuzluk gibi ülkeye özgü faktörlerin istatistiksel olarak anlamsız olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmada yolsuzluk tek başına regresyonda yer almamış, 12 sosyo-politik göstergeden oluşan temel bileşen “risk” değişkeni içerisinde yer almıştır. Dolayısıyla modelde

sözü geçen değişkenin anlamsız olması, doğrudan yolsuzluk değişkeni hakkında net bir yorum yapılmasını engellemektedir.

Akçay (2001) yolsuzluk seviyesinin doğrudan yatırım girişi üzerindeki etkisini tahmin etmek için 52 gelişmekte olan ülke örneklemini ile yatay kesit analizi yapmıştır. Sonuçlar yolsuzluğun doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde belirgin bir etkisi olmadığını göstermiştir. Çalışmada, DYY'nin en önemli belirleyicileri pazar büyüklüğü, kurumlar vergisi oranları, iş gücü maliyetleri ve ticari açıklık olarak tespit edilmiştir.

Diğer yandan, yolsuzluk ve yatırım arasında negatif ilişki olduğunu savunan çalışmalardan biri Mauro'nun (1995) çalışmasıdır. En Küçük Kareler (EKK) ve İki Aşamalı En Küçük Kareler (2SLS) yöntemlerini kullanarak 67 ülkeden oluşan bir örnekleme çalışmıştır. Analiz bulguları, yüksek düzeyde yolsuzluğun, düşük yatırım seviyelerine neden olduğunu ortaya koymuştur.

Drabek ve Payne (1999) yolsuzlukların şeffaflıktan uzak iktisat politikalarına yol açması nedeniyle yabancı yatırımcıların bu ülkelere yatırım yapmadığını ileri sürmektedirler. Çalışmanın bulgularına göre, yolsuzluk düzeyi ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır.

Benzer şekilde Wei (2000), DYY yatırımcısı 12 ülke ve 45 ev sahibi ülkeyi ele aldığı çalışmasında, yolsuzlukların yüksek olduğu ülkelerde vergilerin olumsuz etkisinin yolsuzlukla giderildiği görüşünü reddederek, yolsuzlukların vergi oranlarındaki artışa benzer biçimde bir etki yaratarak DYY girişlerinin miktarını negatif etkilediği sonucuna varmıştır. Bununla birlikte, Wei'nin DYY örneklem kümesi, OECD ülkeleri gibi zengin ülkeler tarafından kontrol edilmektedir; bu nedenle eğer OECD ülkeleri ev sahibi ülke örneğinden çıkarsa, sonuçlar farklı olabilir.

Habib ve Zurawicki (2002) yolsuzluğun DYY üzerindeki etkisi üzerine yaptıkları çalışmada hem ev sahibi ülkedeki yolsuzluğun hem de ev sahibi ve konuk ülke arasındaki yolsuzluk farkının DYY üzerinde olumsuz etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Buna göre, yabancı yatırımcı hem etik olmadığı için hem de işlemsel etkinsizlik yaratacağı gerekçesiyle yolsuzluktan kaçmaktadır. Çalışma 1996-1998 yılları arasında 89 ev sahibi ve 7 konuk ülke örneklemini

kapsamaktadır. Benzer şekilde, Başar (2004) 1995-2001 dönemini ve 58 ülkeyi kapsayan çalışmasında yaptığı regresyon analizi sonucu yolsuzlukların yabancı yatırımları olumsuz etkilediğini bulmuştur.

Cieslik ve Goczek (2018), yolsuzluğun, uluslararası sermaye hareketleri yoluyla büyümeye olan etkilerini incelemişlerdir. Bu amaçla, 1994-2014 dönemi için 142 ülke verilerini GMM yöntemi ile test etmişlerdir. Analiz sonucunda yolsuzluğun işletmelere verimsiz kaynaklara ayıracağı ek maliyet olarak yük olacağı, yatırımları ve dolayısıyla da büyümeyi olumsuz etkileyeceği sonucuna ulaşmıştır.

Alternatif olarak, yolsuzluğun ticaret tekerleklerini zımparalamaktan ziyade yağlayabileceğini gösteren ampirik kanıtlar da bulunmaktadır. 1995-1999 döneminde gelişmiş ve az gelişmiş 73 ülkenin veri setini kullanan Egger ve Winner (2005), yolsuzluk ve doğrudan yabancı yatırım arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki bulmaktadır. Çalışmaya göre, yolsuzluğun doğrudan yabancı yatırım üzerinde hem uzun vadeli hem de kısa vadede olumlu etkileri bulunmaktadır. Yolsuzluktaki artışın uzun vadede katkısı, 1995 ve 1999 yılları arasında gözlemlenen toplam DYY artışının % 40'ı olarak bulunmuştur. Yazarlara göre, yolsuzluktaki değişim, sadece DYY'nin büyümesinin bir bölümünü açıklamakla kalmaz, aynı zamanda dünya çapındaki dağılımındaki değişimi de açıklamaktadır.

Barassi ve Zhou (2012) da Kim (2010) gibi yolsuzluğun "yardım eden el" rolünü desteklemektedir. Barassi ve Zhou'ya göre yolsuzluk, çokuluslu şirketlerin yer seçimini etkilemektedir. Çalışmanın bulgularına göre, yüksek yolsuzluk düzeyine sahip bir ülke, yatırım yapılmadan önce yatırımcıyı kaçıracaktır, ancak bir kez ev sahibi ülke seçildikten sonra o ülkede yolsuzluk düzeyindeki artış doğrudan yabancı yatırım stokunu arttıracaktır.

Dreher ve Gassebner'in 2013 yılında yayınladığı çalışmada 2003-2005 yılları arasında 43 ülke için yolsuzluğun girişimci sayısındaki artışa etkisi incelenmiştir. Buna göre, yolsuzluk girişimci faaliyeti önemli ölçüde arttırmaktadır ve dolayısıyla verdiği zarardan çok fayda sağlayabilmektedir. Yazarlar bu sonucu çıkarırken girişimcilikteki artışın topluma olası zararları ya da

yolsuzluğun regülasyonlara uzun dönemde yapacağı etkileri de göz önünde bulundurmanın önemine de değinmiştir.

Lucke ve Eichler (2016) 29 kaynak ve 65 ev sahibi ülke için DYY girişlerini etkileyen kurumsal ve kültürel faktörleri araştırdıkları çalışmalarında, yabancı yatırımcıların yatırım yapacakları ülke seçiminde, kendi ülkelerine göre daha istikrarsız ve yolsuzluğun daha yaygın olduğu gelişmiş ülkeleri tercih ettiğini ortaya koymuştur. Yatırımcılar aynı zamanda, gelişmekte olan ev sahibi ülkelerde ise kurumsal kalitenin daha gelişmiş olmasını tercih etmektedir. Başka bir ifadeyle, DYY girişi konusunda gelişmekte olan ülkelerde kurumların kalitesi önemli bir etken iken gelişmiş ülkelerde durum tam tersidir.

Tüm bu çalışmalara ek olarak, literatürde yolsuzluğun DYY üzerinde hem olumlu hem de olumsuz etkisi olacağını ampirik olarak destekleyen çalışmalar da bulunmaktadır. Bu araştırmalardan biri de Busse vd.nin 1996 yılında yayınlanan çalışmalarıdır. Yazarların DYY ile yerel medyanın ortaya çıkararak raporladığı yolsuzluk arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmalarında, yatırımcıların hükümetin yolsuzlukları önlemek için reformlar yapacaklarına inandıklarında, raporların kapsamı ne olursa olsun DYY'nin artacağını ispatlamıştır. Aynı şekilde, DYY, yatırımcıların hükümetin yolsuzluğu engellemede isteksiz olduğunu ya da değişimin olmadığını hissettiğinde medyanın açıklamalarıyla birlikte azalma eğilimi göstermiştir. Sonuç olarak, hükümetin eyleminin yabancı yatırımcılar için olumlu bir algı yaratacağını savunmuşlardır.

Cuervo-Cazurra (2006) yolsuzluğun doğrudan yabancı yatırım (DYY) üzerindeki etkisini incelediği çalışmasında, yolsuzluğun sadece DYY'de bir azalmayla sonuçlanmadığını, aynı zamanda DYY'nin menşei ülke bileşiminde de bir değişikliğe neden olduğunu iddia etmektedir. Çalışmada iki önemli bulgu sunmaktadır. İlk olarak, yolsuzluk oranı yüksek ülkeler, “OECD Uluslararası Ticari İşlemlerde Yabancı Kamu Görevlilerine Rüşvetle Mücadele Sözleşmesi”ni imzalayan ülkelere göre göreceli olarak daha az doğrudan yabancı yatırım çekmektedir. Bu da, yurtdışındaki rüşvetçiliğe karşı yasaların, bu ülkelerde yolsuzluklara karşı daha caydırıcı olabileceğini düşündürmektedir. İkincisi, yolsuzluk oranı yüksek ülkeler, yine yolsuzluk seviyesinin yüksek olduğu ülkelere göre göreceli olarak daha fazla doğrudan yatırım çekmektedir. Bu da, kendi

ülkesinde rüşvetle karşı karşıya kalan yatırımcıların, yurtdışındaki yolsuzluklardan caymayacağını, aksine yolsuzluğun yaygın olduğu ülkeleri seçtiğini ortaya koymaktadır.

Hakkala vd. (2008) firma seviyesinde veriler kullanarak yolsuzlukların farklı doğrudan yabancı yatırım türleri üzerinde farklı etkileri olduğunu bulmuşlardır. Yazarlar DYY'yi üç kategoriye ayırmaktadırlar: yatay, dikey ve ihracat temelli DYY. Sonuçlar, yolsuzluktaki artışın dikey DYY'yi artırdığını, ancak yatay doğrudan yabancı yatırımları azalttığını göstermiştir. Yatay DYY'nin temel amacı, ev sahibi ülke içerisinde yerel piyasalara daha iyi erişim sağlamaktır ve bu nedenle diğer yatırım türlerine göre daha fazla bağlantı gerektirmektedir. Böylece, firmalar daha fazla rüşvet ödemek zorunda kalmaktadır. Yolsuzluk maliyetindeki bu artış, girdileri ithal edip altyapıya ihtiyaç duydukları ve kamu hizmetleri talep ettikleri için firmaların kolayca kaçamayacakları bir maliyet olarak onları daha çok etkilemektedir. Dolayısıyla, yatay DYY, DYY'nin diğer türlerine göre yolsuzluğa daha çok maruz kalmaktadır.

Peng ve Beamish (2008), 50 ülke için 1999-2003 yılları arası verilerle yaptıkları çalışmada, yolsuzluk ve doğrudan yabancı yatırım arasındaki ilişkinin, gelişmekte olan ülkelerle gelişmiş ülkeler arasında farklılık gösterdiği sonucuna varmıştır. Yazarlar, gelişmiş ülkelerdeki DYY ile yolsuzluk arasında istatistiksel olarak pozitif bir ilişki bulmakta iken, gelişmekte olan ekonomilerde yolsuzluğun DYY'ye olumsuz etki oluşturduğunu bulmuşlardır.

Sonuç olarak, literatürde kurumsal faktörlerin doğrudan yabancı yatırım girişi ve çıkışı üzerindeki etkisini araştıran çok sayıda ampirik çalışma bulunmaktadır. Her ne kadar bulgular birbirinden farklılaşsa da sözü geçen çalışmaların çoğunluğunda kurumsal yapıların kalitesi ile gerek makroekonomik göstergeler gerekse uluslararası sermaye hareketleri arasında doğrudan ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

3.2. Veri Seti ve Yöntem

Çalışma kapsamında yapılan analizde, Dünya Bankası'nın gelir sınıflandırmasına göre seçilmiş ülke örneklemi incelenmiştir. Bu bağlamda, yüksek gelir grubundan 43 ülke, üst orta gelir grubundan 38 ülke, alt orta gelir

grubundan 38 ülke, düşük gelir grubundan 22 ülke ve bu 141 ülkenin toplamından oluşan dünya örneklemini ile panel regresyon analizi yapılmıştır. Analizde incelenen ülkelere ait veriler 2002-2016 yılları arasını kapsamaktadır.

3.2.1. Veri Seti

Kurumsal faktörlerin doğrudan yabancı yatırım girişlerine etkisini araştıran bu çalışmanın analiz kısmında bağımlı değişken olarak net doğrudan yabancı yatırım girişinin GSYH'ye oranı kullanılmaktadır. Modellerde kullanılan kontrol değişkenleri pazar büyüklüğünün göstergesi olarak satın alma gücü paritesi ile hesaplanmış kişi başı gayri safi yurtiçi hasıla, ticari açıklık ve makro iktisadi istikrar göstergeleri olan enflasyon ve reel efektif döviz kurudur. Diğer bağımsız değişkenler kurumsal kalite göstergeleri olarak ekonomik özgürlük, yolsuzluk değişkenleri, hükümetin etkinliği, politik istikrar, düzenleme kalitesi, hukukun üstünlüğü ve hesap verebilirlik değişkenidir. Değişkenlerin tanımı ve kaynakları Tablo 3.1'de sıralanmaktadır.

Tablo 3.1: Değişkenlerin Tanımı ve Kaynakları

Değişkenler		Açıklama	Kaynak
Bağımlı Değişken	DYY	Net doğrudan yabancı yatırım girişi; GSYH yüzdesi	UNCTAD
Pazar Büyüklüğü	GSYH	Kişi başı GSYH; satın alma gücü paritesine (SAGP) dayanmakta ve 2011 yılı baz alınarak dolar cinsinden reel olarak hesaplanmaktadır.	Worldbank
Ticari Açıklık	TA	Dışa açıklık; ticaret hacmi (ihracat + ithalat)/GSYH şeklinde hesaplanmaktadır.	UNCTAD
Makro İktisadi İstikrar	ENF	Enflasyon; GSYH Deflatörüdür.	Worldbank
	DOV	Reel efektif döviz kuru; bir ülkenin para biriminin gerçek değerinin, o ülkenin ticari ortaklarının sepetine karşı gelişimini ölçmektedir.	Bruegel
Kurumsal Kalite Değişkenleri	OZG	Ekonomik özgürlük endeksi; bir ülkedeki özel mülkiyet hakları, yargının bağımsızlığı, hükümetin şeffaflığı, vergi yükü, kamu harcamaları, iş ve işgücü özgürlüğü, mali özgürlük, ticaret ve yatırım özgürlüğü endekslerinin ortalaması ile hesaplanmaktadır.	Heritage Foundation
	YM	Yolsuzlukla mücadele endeksi; vatandaşların özel çıkar için kamu gücünün ne ölçüde kullanıldığına dair algısını ve devletin elitler ve çıkar grupları tarafından ne derece ele geçirildiği algısını yansıtmaktadır.	Worldbank
	Y	Politik yolsuzluk endeksi; kamu, yürütme, yasama ve yargı yolsuzluklarının ortalamaları ile hesaplanmaktadır.	V-DEM
	HUKE	Hükümetin etkinliği endeksi; vatandaşların, kamu hizmetlerinin niteliğine ve siyasi baskılardan bağımsız olma derecesine, politika oluşturulma ve uygulamanın kalitesine ve hükümetin bu tür politikaları taahhüdünün inanılabilirliğine dair algılarını yansıtmaktadır.	Worldbank
	HUKK	Hukukun üstünlüğü kukla değişkeni; HUKUK<0 için 0, HUKUK>0 için 1 değerini almaktadır.	Worldbank
	IST	Politik istikrar endeksi; vatandaşların, ülkedeki siyasi istikrarsızlık ve terör gibi siyasi güdüyle hareket eden şiddet algısını yansıtmaktadır.	Worldbank
	DUZ	Düzenleme kalitesi endeksi; vatandaşların, hükümetin özel sektörün gelişimine izin veren ve onu teşvik eden güçlü politikalar ve düzenlemeler hazırlama ve uygulama yeteneğine dair algılarını yansıtmaktadır.	Worldbank
	HUKU K	Hukukun üstünlüğü endeksi; vatandaşların, toplum kurallarına ve sözleşmelerin icrasına ne ölçüde uyulduğu ve devlete, polise ve mahkemelere ne ölçüde güvenildiği algısını yansıtır.	Worldbank
	HES	Hesap verebilirlik endeksi; vatandaşların, hükümetlerini seçme, ifade özgürlüğü, örgütlenme özgürlüğünü ve özgür medya seçimine ne ölçüde katıldığına dair algıları yansıtmaktadır.	Worldbank

3.2.1.1. Kontrol Değişkenleri

3.2.1.1.1. Pazar Büyüklüğü

Doğrudan yabancı yatırım girişinin belirleyicileri arasında en önemli ve literatürde en yaygın kullanılan kontrol değişkeni pazar büyüklüğüdür. Pazar büyüklüğü literatürde kişi başı GSYH ile ölçülmektedir.

Piyasa boyutu DYY üzerinde negatif ya da pozitif etkiye sahip olabilmektedir. Geniş pazarlar, ürün ve hizmetleri için yeni tüketiciler bulmak adına pazar arayışında olan yabancı yatırımcıları çekebilmektedir. Bunun yanında kişi başı GSYH ile ölçülen ekonomik gelişmişlik düzeyi, potansiyel doğrudan yabancı yatırım girişlerini etkileyebilmektedir.

Yatay DYY söz konusu olduğunda, firmanın belirli bir ev sahibi ülkede yatırım yapması ile elde edebileceği beklenen kâr büyük ölçüde bu ev sahibi ülkenin pazar büyüklüğüne bağlıdır. Çok sayıda müşterinin bulunduğu büyük bir pazar, üretim ve dağıtım tesislerinin gelişmişliği göz önüne alındığında dağıtım maliyetlerinin daha düşük olduğuna işaret etmektedir. Dahası, üreticiler bu pazarda kümelenirse, genellikle daha küçük pazarlarda bulunmayan yüksek oranda uzmanlaşmış girdilerin kullanıma girmesi olasılığı yüksektir.

Bir yandan daha gelişmiş ekonomiler, yatırımcılara daha zengin müşteri kitlesi ve daha gelişmiş altyapı gibi cazip özellikler sunarak yabancı yatırım çekebildiği iken, diğer yandan yatırımcılar gelişmiş ekonomilerde daha az kazanç elde edeceklerini düşünerek, az gelişmiş ekonomilere sahip ülkeleri tercih edebilmektedir. Küçük ama büyüyen bir ekonomi, büyük ama durgun bir ekonomiye kıyasla yatırımcılar için cazip olabilmektedir.

3.2.1.1.2. Ticari Açıklık

Ticari açıklık, uluslararası yatırım kararlarının önemli ekonomik belirleyicileri arasında yer almaktadır. Ticari açıklık değişkeni dış ticaret hacminin (ithalat + ihracat) GSYH'ye oranı ile ölçülmektedir.

Gümrük tarifeleri gibi ticaret engellerinin mal ve hizmet akışlarını sınırlaması veya değiştirmesi, uluslararası sermaye akışını da etkilemektedir. Bu

etki DYY'nin türü ile yakından ilişkilidir. Örneğin bir yabancı firma için ürünlerini ev sahibi ülkeye ithal etmek zor ise o ülkedeki yerel piyasaya ulaşmak için iştirak arayışına girebilmektedir. Bu da ticari açıklığı daha az olan ülkenin daha çok DYY çekmesine neden olabilmektedir. Bunun yanında, ihracat odaklı DYY yapan çok uluslu şirketler için ticari açıklık pozitif etki yaratmaktadır. Çünkü ticari engellerin yaratacağı aksaklıklar ihracatta işlem maliyetlerini arttıracaktır (Asiedu, 2002:111). Pazar, verimlilik ya da kaynak arayışındaki firmalar, hem ihracat yapmalarını kolaylaştıran hem de malları yeni pazarlarda satmak üzere ithalatı kolaylaştıran ülkeleri tercih etmektedir. Dolayısıyla ticarete daha açık ülkelerin daha çok doğrudan yabancı yatırım çekmesi beklenmektedir.

3.2.1.1.3. Makro İktisadi İstikrar

Bir ülkenin *döviz kuru* ve *enflasyon* oranı, o ülkenin makro iktisadi istikrarının önemli birer göstergesi olarak kabul edilmekte ve yabancı yatırımın akışını etkileyen önemli faktörler arasında sayılmaktadır.

Yüksek fiyatlar, maliyetlerin yükselmesine ve daha düşük kârlara neden olabileceğinden yabancı yatırımcıların kararını olumsuz etkilemektedir (Aijaz vd., 2014). Bir taraftan da yüksek enflasyon denizaşırı yatırımcılar için, merkez bankasının ekonomiyi düzgün biçimde yönetememesine ve uygun para politikalarını belirleyememesine işaret etmektedir (Schneider ve Frey, 1985).

Düşük ve istikrarlı bir döviz kuru ve enflasyon oranı, iç ekonomik istikrarın da işaretidir. Yüksek döviz kuru ve enflasyon oranlarının belirsizliği artırdığı, iş ortamını kötüleştirdiği ve dolayısıyla yatırımları düşürdüğü varsayılmaktadır. Zira belirsizliğin artması, yatırım kararları alacak insanların ve işletmelerin güvenini azaltmaktadır. Yatırımcıların konum seçiminde, istikrarlı ekonomik koşulları yansıtan bir ev sahibi ekonomide daha iyi iş ortamı sağlayabilecekleri düşüncesi ile makroekonomik belirsizliğin olmadığı ekonomileri tercih ettikleri varsayılmaktadır (Iamsiraroj, 2016).

Olumsuz makroekonomik koşullar sadece yabancı yatırım girişini kaçırmakla kalmayıp aynı zamanda DYY'nin üretkenlik etkisini de azaltabilecek bir belirsizlik yaratabilmektedir. Dolayısıyla enflasyonda artışın doğrudan yabancı yatırım girişleri üzerinde negatif etki yaratması beklenmektedir. Diğer yandan, ev

sahibi ülkedeki emekten faydalanan doğrudan yabancı yatırımlar için ücret sözleşmeleri uzun dönemli ise enflasyon artışı reel ücreti azaltacak ve yatırımcıların emek maliyetlerinde düşüşe neden olabilecektir. Böyle bir durumda enflasyondaki artış doğrudan yabancı yatırımları arttırabilmektedir.

Bu çalışmada reel efektif döviz kuru kullanılmaktadır ve bu değişken ev sahibi ülkedeki para biriminin reel değerini ifade etmektedir. Dolayısıyla reel efektif döviz kurundaki artış, yerel para biriminin değerlendirilmesi anlamına gelmekte ve doğrudan yabancı yatırım girişlerini pozitif etkilemesi beklenmektedir. Öte yandan reel efektif döviz kurundaki artış yurtiçi mal sepetini yabancılar için pahalı hale getirmekte ve yatırımcının yurtiçi maliyetlerini arttırmaktadır. Bu da doğrudan yabancı yatırım girişleri açısından negatif etkiye yol açabilmektedir.

3.2.1.2. Kurumsal Değişkenler

DYY girişlerini etkileyen muhtemel faktörler hakkındaki son dönemde yapılan araştırmalarda ev sahibi ülkelerdeki yatırım ortamının genel kalitesi üzerinde sıklıkla durulmaktadır. Sözü geçen yatırım iklimi sadece ekonomik faktörler değil aynı zamanda kurumsal kaliteyi temsil eden (ekonomik olmayan) faktörler tarafından da belirlenmektedir.

Bu bağlamda Heritage Foundation tarafından yayınlanan yıllık *ekonomik özgürlük* endeksi, yerli yatırım ortamı için güvenilir bir gösterge olarak kabul edilmektedir. Kurum, ekonomik özgürlüğü "vatandaşların özgürlüğü korumak ve sürdürmek için gerekli olanın ötesinde malların ve hizmetlerin üretiminde, dağıtımında veya tüketiminde hükümet baskısının veya kısıtlamasının olmaması" olarak tanımlamaktadır (Miller vd., 2012:14). Ekonomik açıdan özgür bir toplumda, bireyler, istedikleri gibi çalışma, üretim, tüketim ve yatırım yapma açısından serbesttir; hükümet, emek, sermaye ve malların serbest dolaşımına izin vermektedir. Dolayısıyla, ekonomik özgürlük, yabancı firmalar için oldukça önemli olan yatırım dostu ortamı sağlamaktadır. Bu da kaynak tahsisinde başta ev sahibi ülkenin sağladığı çevreyi dikkate alan ÇUŞ'ların tahsis kararını etkilemektedir. Gelişmiş bir yatırım ortamına sahip olan ülkeler, böyle bir iklimde çalışması kolay olduğu için daha çok yabancı yatırımcıyı çekebilmektedir.

Doğrudan yabancı yatırım girişini etkileyen bir diğer kurumsal faktör ev sahibi ülkedeki *yolsuzluk* düzeyidir. Bu çalışmanın ikinci bölümünde ayrıntılı olarak ele alınan yolsuzluk teorilerine göre birbirine zıt iki görüş bulunmaktadır. Bir taraf yolsuzluğun bürokratik engelleri aşmada yardımcı bir araç olarak kullanılması gerektiğini ve böylece yabancı yatırımların cezbedilebileceğini savunurken, diğer taraf yolsuzluğun ekonomi üzerinde bir yük oluşturarak yatırımları ve ekonomiyi olumsuz etkileyeceğini öne sürmektedir. Dolayısıyla yolsuzluk düzeyinin doğrudan yabancı yatırım girişi üzerindeki etkisinin pozitif mi negatif mi olacağı konusu tartışmalıdır. Bu çalışmada yolsuzluk faktörünün DYY girişlerine olan etkisini test etmek için birbirinin tersi olan iki farklı değişken (“yolsuzlukla mücadele endeksi” ve “politik yolsuzluk endeksi”) kullanılmıştır.

Dünya Bankası tarafından *hükümetin etkinliği, politik istikrar, düzenleme kalitesi, hukukun üstünlüğü ve hesap verebilirlik* değişkenleri ile ölçülen yönetim kalitesi, DYY sürecini etkileyebilmektedir. Sözü geçen kurumların yerli veya yabancı yatırım üzerindeki etkisi iki farklı kanalla ilişkilendirilmektedir. Birincisi, "kötü" kurumlar, iş yapma maliyetlerini arttırarak bir vergi görevi görebilmektedir. İkinci olarak, sözleşmelerin eksik bir şekilde uygulanması gelecekteki getirilerle ilgili belirsizliği de artırabilmekte ve dolayısıyla yatırım seviyesi üzerinde olumsuz etki yaratabilmektedir (Daude ve Stein, 2007). Hukuk düzeninin sağlıklı ve adil bir şekilde işlemesi, iş ortamındaki riskleri azaltacak bir politik istikrar yaratmaktadır. İyi bir yönetim altyapısı ayrıca, mülkiyet ve bireysel hakları koruyan etkili, bağımsız ve şeffaf bir hukuk sistemini de içermektedir. Bu yönetim nitelikleri daha fazla yabancı yatırımcı çekebileceği için doğrudan yatırım sürecini etkileyebilmektedir.

3.2.2. Yöntem

Çalışmada panel regresyon analizi yapılmıştır. Regresyon analizlerinde, durağan olmayan serilerin düzey halleriyle modele dahil edilmesi sahte regresyon problemine yol açmakta, sapmalı ve hatalı tahminler üretilmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla analiz kısmında ilk yapılması gereken, tüm serilerin durağanlık durumlarının belirlenmesidir. Ancak panel veriler için yapılacak birim kök testi, serilerde yatay kesit bağımlılığı olup olmamasına göre farklılaşmaktadır.

Doğru testi seçmek için önce yatay kesit bağımlılığı testi yapılmalı, ardından birim kök testi ve son olarak modellerin yapısına uygun metotlarla analiz gerçekleştirilmelidir.

3.2.2.1. Yatay Kesit Bağımlılığı

Mekansal bağımlılık olarak da adlandırılan yatay kesit bağımlılığı, bir kesit birimini etkileyen bir şokun, diğer kesit birimlerini de etkilemesidir. Bunun yanında, panel veri analizlerinde analizin yanlış ve hatalı sonuçlar vermemesi için yatay kesit bağımlılığının test edilmesi ve bağımlılığın olması durumunda bunu göz önünde bulunduran uygun metotların kullanılması gerekmektedir.

Yatay kesit bağımlılığını test etmek için Breusch ve Pagan (1980) ve Pesaran (2004) tarafından geliştirilen üç farklı test istatistiği bulunmaktadır. Panel verinin zaman ve kesit boyutlarının büyüklüğüne bağlı olarak her bir testin etkinliği değişiklik göstermektedir. Bu çalışmada zaman boyutu T, kesit boyutu N'den daha küçük olduğu için en etkin test Pesaran (2004) yatay kesit bağımlılığı testidir.

Yatay kesit bağımlılığı testlerinde boş ve alternatif hipotezler şu şekildedir:

$H_0: \text{Cov}(u_{it}, u_{ij})=0$ tüm t değerleri ve $i \neq j$ için,

$H_1: \text{Cov}(u_{it}, u_{ij}) \neq 0$ tüm t değerleri ve en az bir $i \neq j$ çifti için.

Pesaran (2004) söz konusu test için (3.1) no.lu istatistiği geliştirmiştir:

$$CD_{LM1} = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \sim N(0,1) \quad (3.1)$$

(3.1) no.lu denklemde yer alan $\hat{\rho}_{ij}$ paneldeki bireysel regresyondan elde edilen hata terimlerinin ikili korelasyon katsayılarıdır. Denklem “yatay kesit bağımlılığı yoktur” boş hipotezi altında asimptotik standart normal dağılıma sahiptir.

3.2.2.2. Birim Kök Testi

Serilerde yatay kesit bağımlılığı bulunması ya da bulunmaması durumuna göre birim kök testleri ikiye ayrılmaktadır. Birinci nesil birim kök testleri kesitler arasında bağımlılık ilişkisi olmadığını varsayarken, ikinci nesil birim kök testleri ise kesitler arasındaki korelasyonu da göz önünde bulundurmaktadır.

İkinci nesil birim kök testlerinden Pesaran'ın (2007) geliştirdiği CADF testi, aşağıdaki regresyon denkleminde türetilmiştir:

$$\Delta y_{it} = a_i + b_i y_{i,t-1} + c_i \bar{y}_{t-1} + d_i \bar{y}_t + e_{it} \quad (3.2)$$

Denklemden bileşenler şu şekilde ifade edilmektedir:

$$\Delta y_{it} = y_{it} - y_{i,t-1},$$

$$\bar{y}_t = N^{-1} \sum_{i=1}^N y_{it} \text{ ve}$$

$$\Delta \bar{y}_t = N^{-1} \sum_{i=1}^N \Delta y_{it}.$$

t oranı panelin her i. birimi için CADF modeli kurularak oluşturulmaktadır ve $t_i(N, T)$ şeklinde gösterilmektedir. Pesaran bu testi geliştirirken yaptığı Monte Carlo simülasyon çalışmalarında, testin hem zaman boyutunun kesit boyutundan büyük ($T > N$) olduğu panellerde hem de küçük olduğu panellerde ($N > T$) etkin sonuçlar verdiğini ispatlamıştır (Pesaran, 2007:269).

IPS testinin yatay kesit için genelleştirilmiş versiyonu (CIPS) istatistiği ise her bir kesit birimi için hesaplanan t istatistiklerinin ortalamasından oluşmaktadır ve denklem (3.3)'teki gibi gösterilmektedir (Pesaran, 2007):

$$CIPS(N, T) = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i(N, T) \quad (3.3)$$

Pesaran, 2007 yılındaki çalışmasında CIPS istatistiğinin kritik değerlerini sunmaktadır. Testin boş hipotezi, serilerin durağan olmadığıdır.

3.2.2.3. Panel Veri Modellerindeki Sapmalara İlişkin Testler

Panel veri, içerdiği zaman boyutu nedeniyle zaman serisi analizlerinde karşılaşılan problemleri de barındırabilmektedir. Dolayısıyla panel veri analizlerinde de değişen varyans ve otokorelasyon testi yapılmalıdır. Bunlara ek olarak, kesitler arasında bağımlılık olması da analiz sonuçlarında hatalara neden olabilmektedir.

3.2.2.3.1. Breusch-Pagan/Cook-Weisberg Değişen Varyans Testi

Havuzlanmış en küçük kareler yöntemiyle tahmin edilen modelde değişen varyans problemi olup olmadığı Breusch-Pagan (1979)/Cook-Weisberg (1983) yöntemi ile test edilebilmektedir.

Test, denklem (3.4) ile ifade edilmektedir:

$$\hat{u}_{it}^2 = \delta_0 + h_{it}\delta + \varepsilon_{it} \quad (3.4)$$

Denklem (4)'te h_{it} , X_{it} 'nin herhangi bir alt kümesini, tümünü ya da bağımlı değişkenin tahmini değerini kapsayabilmektedir. Boş hipotez değişen varyansın olmadığıdır ve $H_0: \delta = 0$ şeklinde gösterilmektedir. Buna göre, \hat{u}_{it}^2 , X_{it} 'nin fonksiyonları ile korelasyona sahip değildir. Regresyonda h_{it} 'nin bileşik anlamlılığı F testi ile sınıanmaktadır. Boş hipotez test edilirken, regresyonun belirginlik katsayısından elde edilen χ^2 dağılımlı $N \cdot R^2$ değeri kullanılmaktadır (Tatoğlu, 2016:212).

3.2.2.3.2. Wooldridge ve Cumby-Huizinga Otokorelasyon Testi

Panel veri modellerinde test edilmesi gereken diğer bir durum otokorelasyonun varlığıdır. Otokorelasyonun yapısı AR(p) ya da MA(q) şeklinde olabilmektedir. Bu çalışmada AR yapısının sınıanması için Wooldridge (2002) ve MA yapısının sınıanması için Cumby-Huizinga (1992) otokorelasyon testi kullanılmaktadır.

Denklem (3.5)'teki gibi bir lineer model ele alalım.

$$y_{it} = \alpha + X_{it}\beta_1 + Z_i\beta_2 + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (3.5)$$

Bu modelde y_{it} bağımlı değişken; X_{it} zamanla değişen kovaryantlar ($1 \times K_1$) vektörü, Z_i zamanla değişmeyen kovaryantlar ($1 \times K_2$) vektörü; α , β_1 ve β_2 $1+K_1+K_2$ parametreleri; μ_i bireysel etkiler ve ε_{it} hata terimidir. Eğer μ_i , X_{it} ya da Z_i ile ilişkiliyse, zamanla değişen kovaryantların katsayıları fark alınmış serilerin regresyonu ile tutarlı biçimde tahmin edilebilmektedir. Eğer ilişki yoksa, zamanla değişen ve değişmeyen kovaryantların katsayıları tahmin edilebilir genelleştirilmiş en küçük kareler (FGLS) ile etkin biçimde tahmin edilebilmektedir. Tüm bu tahminciler ($s \neq t$) için $E[\varepsilon_{it}\varepsilon_{is}] = 0$ varsayımına sahiptir. Yani hata terimleri arasında korelasyon olmaması varsayımı geçerlidir.

Wooldridge yöntemi, fark alınmış regresyondaki hata terimlerini kullanmaktadır. Denklem (3.5)'te verilerin birinci farklarının alınması bireysel etkileri ortadan kaldırmaktadır:

$$y_{it} - y_{it-1} = (X_{it} - X_{it-1})\beta_1 + \varepsilon_{it} - \varepsilon_{it-1} \quad (3.6)$$

$$\Delta y_{it} = \Delta X_{it}\beta_1 + \Delta \varepsilon_{it} \quad (3.7)$$

(3.6) ve (3.7) no.lu prosedürde hata terimleri ardışık bağlantılı değilse, $\text{Corr}(\Delta \varepsilon_{it}, \Delta \varepsilon_{it-1}) = -0.5$ olacaktır. Buradan yola çıkarak, prosedür gecikmeler üzerine, farkı alınmış değişkenlere sahip regresyonun hata terimlerini regresyona sokmakta ve gecikmeli hata terimlerinin katsayısının -0.5 'e eşit olup olmadığını test etmektedir.

Wooldridge (2002) testinden farklı olarak, Cumby-Huizinga (1992) otokorelasyon testi değişen varyans problemine sahip modellerde de uygulanabilmekte ve hareketli ortalama yapısına sahip ardışık bağımlılığı test etmektedir.

3.2.2.3.3. Pesaran Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

Panel veri modellerinde çoğu zaman gözden kaçırılan bir diğer unsur, modelin yatay kesit bağımlılığına sahip olup olmadığıdır. Bu çalışmada yatay kesit boyutu zaman boyutundan daha fazla olduğu için daha önceki bölümlerde ayrıntılı olarak bahsedilen Pesaran (2004) yatay kesit bağımlılığı testi bu çalışma için en uygun testtir.

Otokorelasyon ve değişen varyans problemini göz önünde bulunduran tahmin metotlarına ek olarak yatay kesit bağımlılığı varsayımını da kabul eden az sayıda tahmin yöntemi vardır.

3.2.2.4. Driscoll-Kraay Dirençli Parametre Tahmini

Panel veri analizleri kesit veri analizleri ile karşılaştırıldığında genellikle yatay kesitten daha fazla bilgi içerdiği ve böylece tahminde hassasiyet sağladığı için daha çok tercih edilmektedir. Bununla birlikte, regresyon hatalarının zaman içinde ve kesitler arasında olabilecek muhtemel korelasyonu göz ardı edildiğinde, yanlış istatistiksel çıkarımlara yol açabilmektedir (Driscoll ve Kraay, 1998:558). İstatistiksel sonuçların geçerliliğini sağlamak için, panel veri regresyonu hatalarında bağımlılık olduğu durumda katsayı tahminlerinin standart hatalarını düzenleyen tahmin metotları geliştirilmiştir.

Bu bağlamda, Driscoll ve Kraay (1998), mekansal ve zamansal bağımlılık biçimlerine ve değişen varyans durumuna dirençli ve tutarlı standart hatalar üreten parametrik olmayan bir kovaryans matrisi tahmincisi önermektedir. Benzer tahmin metotlarından farklı olarak, Driscoll ve Kraay standart hataları, yatay kesit bağımlılığı mevcut olduğunda küçük örneklerde daha etkin sonuçlar vermektedir (Hoechle, 2007).

Yöntemin işleyişi, yöntemi uygulama programları için kullanılabilir hale getiren Hoechle'nin (2007) çalışmasında sadeleştirilmiş biçimde anlatılmaktadır.

(3.8) no.lu lineer regresyon formunda,

$$y_{it} = x'_{it}\beta + \epsilon_{it}, \quad i = 1, 2, \dots, N, \quad t = 1, 2, \dots, T \quad (3.8)$$

bağımlı değişken y_{it} sayı (scalar), x_{it} bağımlı değişkenin ilk bileşeni 1 olan $(K + 1) \times 1$ vektörü ve β bilinmeyen katsayının $(K + 1) \times 1$ vektörüdür. i yatay kesit birimini ve t zaman boyutunu ifade etmektedir. ϵ_{it} değişen varyansa, otokorelasyona ve yatay kesit bağımlılığına sahiptir. Bu ön koşullar altında, β en küçük kareler (EKK) yöntemiyle tutarlı biçimde tahmin edilebilmektedir:

$$\hat{\beta} = (X'X)^{-1}X'y \quad (3.9)$$

Katsayı tahminleri için Driscoll-Kraay standart hataları, asimptotik (dirençli) kovaryans matrisinin diyagonal elemanlarının karekökü olarak elde edilmektedir.

$V(\hat{\beta}) = (X'X)^{-1}\hat{S}_T(X'X)^{-1}$ denkleminde, \hat{S}_T Newey ve West (1987) tarafından şu şekilde tanımlanmıştır:

$$\hat{S}_T = \hat{\Omega}_0 + \sum_{j=1}^{m(T)} w(j, m) [\hat{\Omega}_j + \hat{\Omega}'_j] \quad (3.10)$$

(3.10) no.lu ifadede $m(T)$ hata terimlerinin otokorelasyonun gecikme uzunluğunu temsil etmektedir. $w(j, m)$ düzeltilmiş Bartlett ağırlığı olup, $w(j, m(T)) = 1 - j/(m(T) + 1)$ denklemi \hat{S}_T 'nin pozitifliğini sağlamakta ve örneklerin otokovaryans fonksiyonunu, daha yüksek dereceden gecikmeleri daha az ağırlıklandırılacak şekilde düzeltmektedir. $(K + 1) \times (K + 1)$ matris olan $\hat{\Omega}_j$ şu şekilde ifade edilmektedir:

$$\hat{\Omega}_j = \sum_{t=j+1}^T h_t(\hat{\beta})h_{t-j}(\hat{\beta})' \text{ ve } h_t(\hat{\beta}) = \sum_{i=1}^{N(t)} h_{it}(\hat{\beta}) \quad (3.11)$$

Denklem (3.11)'de, bireysel zaman t momenti koşulları $h_{it}(\hat{\beta})$ toplamı 1'den $N(t)$ 'ye kadar devam etmektedir.

Yatay kesit ortalamalarına dayanarak, bu yaklaşımla tahmin edilen standart hatalar, panelin yatay kesit boyutu N 'den bağımsız olarak tutarlıdır. Driscoll ve Kraay (1998), bu tutarlılığın, $N \rightarrow \infty$ olan durum için bile geçerli olduğunu göstermektedirler. Ayrıca, bu yaklaşım yardımıyla kovaryans matrisinin tahmin edilmesi, kesitsel ve zamansal bağımlılık türlerine karşı dirençli standart hataları ortaya çıkarmaktadır (Hoechle, 2007).

3.3. Analiz

Analizde, farklı gelir düzeylerine sahip ülke grupları için farklı modeller oluşturularak değişkenlerin yönüne ve anlamlılık düzeyine karar verilmiştir. Bu bağlamda, iki grup model kullanılmıştır. Yolsuzlukla mücadele değişkenini kapsayan ilk grup modellerde, yolsuzlukla mücadele (YM) değişkeni ile hukukun üstünlüğünü gösteren kukla değişkenin (HUKK) çarpımının oluşturduğu etkileşim değişkeni yer almaktadır. Etkileşim değişkeni, hukukun görece etkin işlediği ülkelerde, yolsuzlukla mücadele değişkeninin DYY girişini nasıl etkilediğini göstermektedir. Yolsuzlukla mücadele değişkeni ile etkileşim değişkeni modele aynı anda dâhil olduğunda, yani (3.12) no.lu fonksiyondan elde edilen modellerde, yolsuzlukla mücadele değişkeninin katsayısı, hukukun etkin olmadığı ülkelerde DYY girişini etkileme durumunu ifade etmektedir. Başka bir ifade ile HUKK=0 durumunda (hukukun üstünlüğünün zayıf olduğu durumda) YM değişkeni, hukukun etkin olmadığı ülkelerde yolsuzlukla mücadeleyi temsil etmektedir.

$$DYY = f(LGSYH, TA, ENF, DOV, OZG, YM, YM*HUKK, HUKK, IST, DUZ, HUKUK, HES) \quad (3.12)$$

Yolsuzluk değişkeninin dâhil olduğu ikinci grup modellerde, yani (3.13) no.lu fonksiyondan elde edilen modellerde ise yolsuzluk (Y) değişkeni ile hukukun üstünlüğünü gösteren kukla değişkenin (HUKK) çarpımının oluşturduğu etkileşim değişkeni yer almaktadır. Etkileşim değişkeni, hukukun görece etkin olduğu ülkelerde, yolsuzluk değişkeninin DYY girişini nasıl etkilediğini göstermektedir. (3.12) no.lu fonksiyona benzer şekilde (3.13) no.lu fonksiyondan

elde edilen modellere göre de Y değişkeninin katsayısı, hukukun etkin olmadığı ülkelerde yolsuzluğun doğrudan yabancı yatırım girişini nasıl etkilediğini göstermektedir.

$$DYY = f (LGSYH, TA, ENF, DOV, OZG, Y, Y*HUKK, HUKU, IST, DUZ, HUKUK, HES) \quad (3.13)$$

Uygulamada, sözü geçen dört farklı gelir grubundaki ülkelerin oluşturduğu örneklem ve tüm gelir gruplarından oluşan dünya örneklemini için fonksiyon (3.12) ve (3.13)'e uygun biçimde modeller kurulmuştur. Yolsuzlukla mücadele (YM) değişkeninin yer aldığı (3.12) no.lu fonksiyondan elde edilen modeller YM-Modelleri, yolsuzluk (Y) değişkeninin yer aldığı (3.13) no.lu fonksiyondan elde edilen modeller Y-Modelleri olarak adlandırılmıştır. Sağlamlık kontrolü (robustness check) için, kurulan modeller arasında bağımlı değişkeni en iyi açıklayan, anlamlılığı en yüksek dörder model seçilmiş ve kurumsal değişkenlerin farklı ülke gruplarındaki DYY girişini nasıl etkilediği incelenmiştir.

Bu bağlamda öncelikle modellerde değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı olup olmadığı tespit edilmiştir. Literatürde sözü geçen üç probleme karşı dirençli parametreler tahmin eden farklı metotlar bulunmakta ve bunlar arasında yapılacak tercih, modelin yapısına göre değişmektedir.

3.3.1. Dünya Örneklemini

Farklı gelir gruplarına tabii 141 ülkeden oluşan dünya örneklemini 2002-2016 yılları arasında kapsamaktadır ve serilerin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 3.2'de verilmektedir.

Tablo 3.2: Tanımlayıcı İstatistikler (Dünya Örnekleme)

	Gözlem	Ortalama	St. Sapma	Minimum	Maksimum
DYY	2115	4.206	6.908	-42.748	188.704
GSYH	2115	17012.860	18272.940	597.675	129349.900
LGSYH	2115	9.135	1.202	6.393	11.770
TA	2115	85.699	43.628	20.075	441.604
ENF	2115	6.331	9.509	-29.691	121.738
DOV	2115	103.500	31.077	56.640	1282.610
OZG	2115	60.708	9.778	21.400	89.400
YM	2115	-0.034	1.015	-1.813	2.470
YMxHUKK	2115	0.376	0.707	-0.766	2.470
Y	2115	0.497	0.293	0.009	0.969
YxHUKK	2115	0.102	0.179	0.000	0.831
HUKE	2115	0.040	0.970	-2.058	2.437
IST	2115	-0.107	0.899	-2.810	1.755
DUZ	2115	0.066	0.929	-2.236	2.261
HUKUK	2115	-0.036	0.987	-2.178	2.100
HES	2115	-0.036	0.967	-2.259	1.801

Analizin ilk aşamasında öncelikle tüm değişkenler için yatay kesit bağımlılığı durumu araştırılmış ve hangi birim kök testinin dikkate alınacağı buna göre belirlenmiştir. Pesaran (2004) yatay kesit bağımlılığı testi, 1. nesil birim kök testlerinden Maddala Wu ve 2. nesil birim kök testlerin Pesaran CADF test sonuçları Tablo 3.3'te sunulmuştur.

Tablo 3.3: Yatay Kesit Bağımlılığı ve Birim Kök Testleri Sonuçları (Dünya Örnekleme)

	Pesaran CD (2004)	Maddala & Wu (1998)		Pesaran CADF (2007)	
		Sabit (t)	Sabit ve trend (t)	Sabit (t)	Sabit ve trend (t)
DYY	32.055*	536.261*	452.149*	-10.465*	-7.897*
LGSYH	243.011*	392.552*	374.159*	1.903	4.534
ΔLGSYH				-10.074*	-7.888*
TA	49.629*	372.065*	364.704*	5.390	4.432
ΔTA				-14.683*	-9.972*
ENF	73.276*	610.682*	714.614*	-8.556*	-2.061**
DOV	42.225*	398.352*	448.067*	-2.582*	-2.201**
OZG	11.892*	453.665*	447.442*	-4.568*	-2.481*
YM	2.665*	461.535*	425.288*	-3.045*	-1.729**
Y	9.036*	446.523*	356.687*	-3.688*	-4.231*
HUKE	5.937*	469.252*	522.298*	-1.813**	-2.806*
IST	8.316*	438.922*	456.633*	-3.436*	-2.653*
DUZ	5.233*	415.880*	444.405*	-1.906**	-5.439*
HUKUK	18.702*	414.145*	501.823*	-2.937*	-1.763**
HES	7.569*	423.554*	452.034*	-3.118*	-1.326***

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Pesaran CD testine göre dünya örneklemindeki değişkenlerin tamamında yatay kesit bağımlılığı vardır ve dolayısıyla ikinci nesil birim kök testinin sonuçları bağlayıcı olmaktadır.

Pesaran CADF testine göre, gayri safi yurt içi hasıla ve ticari açıklık değişkenleri dışındaki tüm değişkenler durağandır. Sözü geçen iki değişkenin kaçınıcı mertebeden durağan olduğunu öğrenmek için farkı alınan değişkenlere tekrar ikinci nesil birim kök testi yapılmıştır. Tablo 3.3’de yer alan sonuçlara göre, GSYH ve TA değişkenleri birinci dereceden durağandır ve modellerde bu değişkenlerin birinci farkları yer alacaktır.

Yolsuzlukla mücadele (YM) ve yolsuzluk (Y) değişkenlerinin yer aldığı iki model grubu için yapılan Likelihood Ratio (LR) ve Breusch Pagan/Cook Weisberg (BP/CW) değişen varyans testlerinin ve Pesaran CD yatay kesit bağımlılığı testinin sonuçları Tablo 3.4’te yer almaktadır.

Tablo 3.4: Değişen Varyans ve Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları (Dünya Örnekleme)

	LR Testi	BP/CW Testi	Pesaran CD
Model-YM 1	3903.180*	337.100*	32.629*
Model-YM 2	3896.550*	325.920*	33.750*
Model-YM 3	3905.740*	384.630*	31.825*
Model-YM 4	3773.760*	394.840*	33.442*
Model-Y 1	3904.230*	311.030*	31.501*
Model-Y 2	3899.130*	315.170*	30.839*
Model-Y 3	3891.500*	364.210*	30.584*
Model-Y 4	3765.160*	361.050*	33.340*

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Testlerin sonuçları göstermektedir ki Y-modellerinin ve YM-modellerinin tamamında hem değişen varyans hem de yatay kesit bağımlılığı problemi bulunmaktadır.

Bir sonraki aşamada modellere otokorelasyon testi yapılmıştır. Bu bağlamda, AR yapısını sınavan Wooldridge testi ve değişen varyans problemini göz önünde bulunduran ve MA yapısını sınavan Cumby-Huizinga testi sonuçları Tablo 3.5’de özetlenmiştir.

Tablo 3.5: Otokorelasyon Testi Sonuçları (Dünya Örnekleme)

	Wooldridge Testi (AR)	Cumby-Huizinga testi (MA)
Model-YM 1	4.764**	1.508
Model-YM 2	4.672**	1.625
Model-YM 3	4.779**	1.706
Model-YM 4	4.503**	2.103
Model-Y 1	5.269**	1.493
Model-Y 2	5.253**	1.597
Model-Y 3	5.410**	1.686
Model-Y 4	5.033**	2.117

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Test sonuçlarına göre, tüm modellerde AR yapısına sahip otokorelasyon problemi bulunmaktadır. Bu nedenle yatay kesit bağımlılığı, değişen varyans ve otokorelasyon problemlerine karşı dirençli parametreler üreten Driscoll-Kraay tahmin metodu kullanılmalıdır.

Driscoll-Kraay tahmin metodu kullanılarak oluşturulan, yolsuzlukla mücadele değişkeni ve ona bağlı etkileşim değişkeninin yer aldığı ilk grup modellerin tahmin sonuçları Tablo 3.6'da raporlanmıştır.

Tablo 3.6: YM-Modelleri Tahmin Sonuçları (Dünya Örnekleme)

DYY	Model-YM 1		Model-YM 2		Model-YM 3		Model-YM 4	
	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği
LGSYH	16.235	4.180*	17.225	4.340*	16.444	4.180*	17.693	4.560*
TA	0.030	2.480**	0.028	2.060**	0.030	2.320**	0.032	2.460**
ENF	-0.001	-0.050	-0.002	-0.180	-0.001	-0.030	-0.004	-0.440
DOV	-0.004	-2.600**	-0.004	-1.770	-0.005	-2.360**	-0.004	-2.080***
OZG	0.063	7.500*	0.063	6.650*	0.063	6.970*	0.062	6.850*
YM	-0.211	-0.380	-0.927	-2.220**	-2.023	-3.670*	-1.176	-2.570**
YM*HUKK	1.271	2.300**	1.383	2.720**	1.523	2.460**	1.347	2.120***
HUKE	-1.242	-2.680**	-1.821	-3.990*				
IST	1.370	5.470*	1.126	4.180*	1.137	4.190*		
DUZ	1.837	6.740*	0.784	3.640*				
HUKUK	-2.063	-5.320*						
HES	-0.895	-3.620*						
Gözlem sayısı	1974		1974		1974		1974	
R kare	0.302		0.296		0.292		0.285	
F	5115.670		3617.310		396.460		512.60	
Prob değeri	0		0		0		0	

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Tablo 3.6'dan da görüleceği üzere, dünya örnekleminde kontrol değişkenlerinden GSYH ve dışa açıklık değişkenleri doğrudan yabancı yatırım girişleri üzerinde pozitif, reel efektif döviz kuru değişkeni ise negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahiptir. Diğer bir kontrol değişkeni olan enflasyon, DYY girişi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değildir.

Kurumsal değişkenlerden ekonomik özgürlük, politik istikrar ve düzenleme kalitesi değişkenleri istatistiksel olarak anlamlıdır ve doğrudan yabancı yatırım girişi ile pozitif ilişkili olarak bulunmuştur. Bunun yanında hukukun üstünlüğü, hükümetin etkinliği ve hesap verebilirlik değişkenlerinin katsayıları anlamlı ve negatif bulunmuştur.

Modellerde yolsuzlukla mücadele ve etkileşim değişkeninin katsayıları anlamlı olup, hukukun etkin olduğu ülkelerde yolsuzlukla mücadele ve DYY

giriş arasında pozitif, etkin olmadığı ülkelerde ise iki değişken arasındaki ilişkinin negatif olacağını göstermektedir.

Yolsuzluk değişkeni ve ona bağlı etkileşim değişkeninin yer aldığı ikinci grup modeller ise aşağıdaki Tablo 3.7’de raporlanmıştır.

Tablo 3.7: Y-Modelleri Tahmin Sonuçları (Dünya Örnekleme)

DYY	Model-Y 1		Model-Y 2		Model-Y 3		Model-Y 4	
	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği
LGSYH	15.538	4.160*	16.636	4.480*	16.559	4.530*	17.585	4.760*
TA	0.030	2.560**	0.028	2.110***	0.029	2.280**	0.031	2.380**
ENF	-0.001	-0.120	-0.002	-0.220	-0.002	-0.240	-0.005	-0.520
DOV	-0.003	-1.940***	-0.003	-1.280	-0.003	-1.560	-0.003	-1.480
OZG	0.078	9.780*	0.066	8.010*	0.052	8.640*	0.066	9.180*
Y	0.621	0.810	0.989	1.940***	2.797	3.310*	0.891	1.960***
Y*HUKK	-2.798	-5.810*	-2.084	-3.870*	-2.785	-4.030*	-2.529	-3.220*
HUKE	-0.537	-1.360	-1.455	-6.410*				
IST	1.411	5.260*	1.156	3.860*	1.053	3.760*		
DUZ	1.639	4.700*	0.658	3.190*				
HUKUK	-1.633	-4.420*						
HES	-1.053	-4.120*						
Gözlem sayısı	1974		1974		1974		1974	
R kare	0.302		0.295		0.292		0.286	
F	4226.430		578.670		487.560		613.430	
Prob değeri	0		0		0		0	

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Tablo 3.6 ve 3.7’ye göre, dünya örnekleminde tüm kurumsal faktörler doğrudan yabancı yatırım girişleri üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahiptir. Y-modellerinde de kontrol değişkenleri ve kurumsal değişkenlerin yönü YM-modellerine benzer sonuçlar vermektedir. Bunun yanında, Y-modellerine göre yolsuzluk hukukun görece etkin işlediği ülkelerde DYY girişini negatif etkilerken, hukukun işleyişinin zayıf olduğu ülkelerde pozitif etkilemektedir.

3.3.2. Yüksek Gelirli Ülke Örnekleme

Analizde yüksek gelirli ülke grubuna ait 42 ülkenin 2002-2016 dönemine ait verileri kullanılmış ve serilerin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 3.8’de özetlenmiştir.

Tablo 3.8: Tanımlayıcı İstatistikler (Yüksek Gelirli Ülke Örnekleme)

	Gözlem	Ortalama	St. Sapma	Minimum	Maksimum
DYY	645	4.008	9.754	-42.748	188.704
GSYH	645	38436.760	18572.530	11400.220	129349.900
LGSYH	645	10.464	0.420	9.341	11.770
TA	645	98.864	57.144	20.686	441.604
ENF	645	2.550	5.279	-27.633	33.752
DOV	645	100.950	12.027	63.560	163.450
OZG	645	70.777	6.616	53.200	89.400
YM	645	1.201	0.760	-0.414	2.470
YMxHUKK	645	1.204	0.755	-0.414	2.470
Y	645	0.154	0.141	0.009	0.576
YxHUKK	645	0.142	0.132	0	0.576
HUKE	645	1.228	0.603	-0.375	2.437
IST	645	0.747	0.536	-1.626	1.755
DUZ	645	1.186	0.491	-0.173	2.261
HUKUK	645	1.202	0.569	-0.195	2.100
HES	645	0.935	0.736	-1.907	1.801

Örnekleme ait değişkenler arasında yolsuzluk (Y), hükümetin etkinliği (HUKE) ve düzenleme kalitesi (DUZ) değişkenlerinde yatay kesit bağımlılığı bulunmadığından, bu değişkenler için birinci nesil birim kök testi dikkate alınmıştır. Yatay kesit bağımlılığı ve birim kök testleri sonuçları aşağıdaki Tablo 3.9'da verilmiştir.

Tablo 3.9: Yatay Kesit Bağımlılığı ve Birim Kök Testleri Sonuçları (Yüksek Gelirli Ülke Örnekleme)

	Pesaran CD (2004)	Maddala & Wu (1998)		Pesaran CADF (2007)	
		Sabit (t)	Sabit ve trend (t)	Sabit (t)	Sabit ve trend (t)
DYY	14.010*	174.203*	189.106*	-7.796*	-6.000*
LGSYH	64.364*	131.305*	119.253*	-1.201	0.755
Δ LGSYH				-6.040*	-3.983*
TA	46.597*	93.629	101.868*	2.599	2.496
Δ TA				-6.660*	-3.933*
ENF	24.658*	150.841*	210.437*	-7.443*	-3.591*
DOV	9.797*	120.963*	155.655*	-2.989*	-4.254*
OZG	10.079*	126.517*	153.819*	1.957**	-2.530*
YM	2.311**	136.965*	131.615*	-2.475*	-1.779**
Y	1.185	210.064*	168.541*	-0.769	-0.083
HUKE	0.572	141.090*	193.043*	-2.001**	-2.248**
IST	13.052*	168.885*	142.777*	-4.692*	-4.372*
DUZ	-0.605	151.905*	143.679*	-0.347	-1.700**
HUKUK	9.562*	147.631*	169.220*	-1.493***	-2.251**
HES	19.631*	192.580*	152.635*	-2.159**	-3.318*

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Test sonuçlarına göre, GSYH ve TA değişkenleri durağan değildir. Bu değişkenlerin modellere durağan halleriyle katılmaları gerektiği için ve serilerde yatay kesit bağımlılığı olduğu için durağanlık dereceleri ikinci nesil birim kök testi ile araştırılmıştır. Farkı alınan serilere tekrar Pesaran CADF testi yapılmış ve boş hipotez % 1 anlamlılık düzeyinde reddedilmiştir. Dolayısıyla, Tablo 3.9'a göre, gelir ve ticari açıklık serileri birinci dereceden durağandır ve modellerde birinci farkları ile yer alacaklardır.

Bir sonraki aşama olan değişen varyans ve yatay kesit bağımlılığı testleri sonuçları Tablo 3.10'da gösterilmektedir.

Tablo 3.10: Değişen Varyans ve Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları (Yüksek Gelirli Ülke Örnekleme)

	LR Testi	BP/CW Test	Pesaran CD
Model-YM 1	1597.600*	109.750*	8.854*
Model-YM 2	1597.610*	100.980*	8.232*
Model-YM 3	1597.730*	112.610*	7.728*
Model-YM 4	1577.860	62.750*	12.714*
Model-Y 1	1619.430*	81.240*	9.062*
Model-Y 2	1613.930*	72.790*	8.615*
Model-Y 3	1616.880*	87.390*	9.190*
Model-Y 4	1597.230*	49.950*	10.748*

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Tablo 3.10'da yer alan sonuçlara göre, modellerde değişen varyans ve yatay kesit bağımlılığı problemi bulunmaktadır. Otokorelasyonun araştırılması için ise Wooldridge ve Cumby-Huizinga testleri yapılmıştır ve sonuçları Tablo 3.11'de yer almaktadır.

Tablo 3.11: Otokorelasyon Testi Sonuçları (Yüksek Gelirli Ülke Örnekleme)

	Wooldridge Testi (AR)	Cumby-Huizinga testi (MA)
Model-YM 1	94.008*	0.789
Model-YM 2	94.291*	0.788
Model-YM 3	92.600*	0.741
Model-YM 4	97.197*	0.640
Model-Y 1	117.095*	0.805
Model-Y 2	117.062*	0.796
Model-Y 3	116.095*	0.751
Model-Y 4	147.060*	0.640

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Test sonuçları, tüm modellerde AR yapısına sahip otokorelasyon olduğunu göstermektedir.

Yatay kesit bağımlılığı, değişen varyans ve otokorelasyon problemlerine karşı dirençli tahminler üreten Dirscoll-Kraay metodu ile oluşturulan regresyonların sonuçları Tablo 3.12 ve 3.13'te sunulmuştur.

Tablo 3.12: YM-Modelleri Tahmin Sonuçları (Yüksek Gelir Grubu)

DYY	Model-YM 1		Model-YM 2		Model-YM 3		Model-YM 4	
	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği
LGSYH	20.155	0.890	20.366	0.900	18.361	0.850	26.875	1.350
TA	-0.019	-0.870	-0.018	-0.840	-0.027	-1.060	-0.041	-1.570
ENF	0.049	1.290	0.049	1.290	0.049	1.440	0.041	1.270
DOV	-0.055	-2.440**	-0.056	-2.440**	-0.069	-3.240*	-0.052	-3.430*
OZG	0.126	2.220**	0.127	2.220**	0.160	3.110*	0.119	3.800*
YM	2.229	0.690	2.588	0.740	-1.256	-0.370	-0.786	-0.240
YM*HUKK	0.453	0.130	0.146	0.040	4.477	1.230	1.147	0.330
HUKE	3.902	3.710*	3.877	3.760*	3.491	2.990*		
IST	0.203	0.650						
DUZ	3.207	3.820*	3.157	3.670*	2.100	2.340**		
HUKUK	-8.445	-4.160*	-8.371	-4.220*	-9.489	-5.330*		
HES	-1.632	-3.860*	-1.618	-3.830*				
Gözlem sayısı	602		602		602		602	
R kare	0.187		0.186		0.181		0.164	
F	327.290		306.600		135.740		113.980	
Prob değeri	0		0		0		0	

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddildiğini göstermektedir.

Tablo 3.12'ye göre, YM değişkeninin yer aldığı ilk grup modellerde, kontrol değişkenleri arasında tek anlamlı değişkeninin reel efektif döviz kuru olduğu ve DYY girişini negatif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Kurumsal değişkenler arasında ekonomik özgürlük, hükümetin etkinliği ve düzenleme kalitesi değişkenlerinin katsayısı pozitif ve anlamlı iken hukukun üstünlüğü ve hesap verebilirlik değişkeninin katsayısı negatiftir. Tüm bunlara ek olarak, modellerden elde edilen sonuçlar yüksek gelir grubundaki ülkelerde yolsuzlukla mücadele ve politik istikrarın yabancı yatırım girişleri üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığını göstermektedir.

Tablo 3.13: Y-Modelleri Tahmin Sonuçları (Yüksek Gelir Grubu)

DYY	Model-Y 1		Model-Y 2		Model-Y 3		Model-Y 4	
	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği
LGSYH	20.549	0.990	21.289	1.040	19.881	1.030	26.725	1.470
TA	-0.021	-1.080	-0.020	-1.020	-0.031	-1.370	-0.041	-1.70
ENF	0.059	1.520	0.062	1.580	0.066	1.250	0.0417	1.460
DOV	-0.050	-2.520**	-0.050	-2.560**	-0.066	-3.690*	-0.050	-4.920*
OZG	0.144	3.400*	0.145	3.470*	0.165	3.910*	0.128	7.710*
Y	-4.393	-1.650	-4.725	-1.620	1.451	0.950	-0.401	-0.370
Y*HUKK	-2.704	-1.230	-1.965	-0.770	-5.785	-3.680*	-2.332	-1.220
HUKE	4.655	3.870*	4.654	3.820*	4.846	3.930*		
IST	0.670	2.710**						
DUZ	2.498	2.890**	2.302	2.550**	1.214	1.250		
HUKUK	-6.422	-4.280*	-3.133	-4.050*	-6.793	-5.020*		
HES	-2.097	-4.540*	-2.065	-4.380*				
Gözlem sayısı	602		602		602		602	
R kare	0.187		0.186		0.177		0.165	
F	8954.940		6533.120		3386.230		263.390	
Prob değeri	0		0		0		0	

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddildiğini göstermektedir.

Tablo 3.13'e göre, YM modellerine benzer şekilde yolsuzluk değişkeninin yer aldığı ikinci grup modellerde kontrol değişkenleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bulunan tek değişken, negatif işaretli katsayıya sahip olan reel efektif döviz kurudur. Yine ilk gruptaki modellere benzer şekilde, kurumsal değişkenler arasında hukukun üstünlüğü ve hesap verebilirlik değişkenleri negatif ve anlamlı katsayılara sahiptir. Diğer yandan ekonomik özgürlük, hükümetin etkinliği, düzenleme kalitesi ve politik istikrar değişkenlerinin katsayısı pozitif ve anlamlıdır.

3.3.3. Üst Orta Gelirli Ülke Örnekleme

Analizde üst orta gelir grubu ülkeleri temsilen 38 ülkenin 2002-2016 dönemini kapsayan verileri kullanılmıştır ve tanımlayıcı istatistikleri Tablo 3.14'te verilmiştir.

Tablo 3.14: Tanımlayıcı İstatistikler (Üst Orta Gelirli Ülke Örnekleme)

	Gözlem	Ortalama	St. Sapma	Minimum	Maksimum
DYY	570	4.184	4.525	-14.369	45.146
GSYH	570	13749.390	5424.481	4314.792	40015.820
LGSYH	570	9.454	0.392	8.370	10.597
TA	570	85.612	37.854	22.106	307.016
ENF	570	8.620	11.619	-23.791	121.738
DOV	570	105.079	54.642	64.110	1282.610
OZG	570	57.932	8.058	33.700	77.000
YM	570	-0.403	0.555	-1.813	1.217
YMxHUKK	570	0.024	0.258	-0.766	1.217
Y	570	0.570	0.211	0.151	0.950
YxHUKK	570	0.158	0.231	0	0.787
HUKE	570	-0.216	0.581	-1.697	1.267
IST	570	-0.235	0.703	-2.374	1.200
DUZ	570	-0.211	0.695	-2.133	1.127
HUKUK	570	-0.410	0.578	-2.178	1.077
HES	570	-0.240	0.812	-2.259	1.151

Tablo 3.15'teki Pesaran CD yatay kesit bağımlılığı testine göre, seriler arasında yolsuzlukla mücadele, politik istikrar ve düzenleme kalitesi değişkenlerinde yatay kesit bağımlılığı bulunmamaktadır. Bu nedenle sözü geçen değişkenlerin durağanlık durumlarının belirlenmesinde birinci nesil Maddala-Wu birim kök testi dikkate alınmıştır.

Tablo 3.15: Birim Kök Testleri Sonuçları (Üst Orta Gelirli Ülke Örnekleme)

	Pesaran CD (2004)	Maddala & Wu (1998)		Pesaran CADF (2007)	
		Sabit (t)	Sabit ve trend (t)	Sabit (t)	Sabit ve trend (t)
DYY	6.102*	200.447*	175.469*	-5.664*	-3.41*
LGSYH	74.941*	164.052*	83.178	1.083	2.157
Δ LGSYH				-5.195*	-3.791*
TA	11.552*	121.485*	108.320*	-0.122	1.271
Δ TA				-7.161*	-5.503*
ENF	25.379*	274.150*	295.301*	-6.423*	-2.052**
DOV	9.559*	168.600*	144.400*	-2.348*	-2.399*
YM	0.681	130.359*	168.168*	-0.694	-1.532***
Y	2.997*	151.088*	106.192**	-1.939*	-1.886**
HUKE	8.049*	131.700*	156.809*	-3.400*	-1.605***
IST	1.468	196.973*	202.309*	-3.842*	-2.154**
DUZ	-0.452	131.975*	142.989*	-1.215	-1.032
HUKUK	5.769*	134.121*	139.497*	-2.712*	-1.328***
HES	3.787*	140.401*	127.380*	-1.648**	1.953**
OZG	3.083*	146.242*	139.295*	-3.969*	-2.452*

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Tablo 3.15'te verilen birim kök testi sonuçlarına göre, LGSYH ve TA değişkenleri birinci dereceden durağandır.

Oluşturulan modellerde Pesaran CD yatay kesit bağımlılığı ve LR ve BP/CW değişen varyans testlerinin sonuçları Tablo 3.16'da yer almakta olup, tüm modellerde sözü geçen problemlerin yer aldığı görülmektedir.

Tablo 3.16: Değişen Varyans ve Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları (Üst Orta Gelirli Ülke Örnekleme)

	LR Testi	BP/CW Test	Pesaran CD
Model-YM 1	761.850*	227.960*	4.839*
Model-YM 2	757.450*	223.660*	5.326*
Model-YM 3	666.380*	219.050*	5.934*
Model-YM 4	666.370*	208.050*	5.857*
Model-Y 1	793.660*	200.980*	4.574*
Model-Y 2	792.960*	195.160*	4.392*
Model-Y 3	776.890*	237.620*	4.894*
Model-Y 4	789.260*	203.420*	4.213*

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Üst orta gelir grubu örneklemindeki verilerden elde edilen modellerin tamamında ARMA yapısındaki korelasyon bulunmuş olup test sonuçları Tablo 3.17’de verilmiştir.

Tablo 3.17: Otokorelasyon Testi Sonuçları (Üst Orta Gelirli Ülke Örneklemleri)

	Wooldridge Testi (AR)	Cumby-Huizinga testi (MA)
Model-YM 1	9.981*	17.646*
Model-YM 2	9.983*	17.608*
Model-YM 3	10.014*	18.560*
Model-YM 4	9.906*	20.516*
Model-Y 1	8.960*	17.167*
Model-Y 2	9.067*	17.133*
Model-Y 3	9.051*	17.524*
Model-Y 4	9.035*	20.148*

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığına sahip modeller, Driscoll-Kraay parametreleri ile tahmin edilmiştir ve analiz sonuçları Tablo 3.18 ve 3.19’da gösterilmiştir.

Tablo 3.18: YM-Modelleri Tahmin Sonuçları (Üst Orta Gelir Grubu)

DYY	Model-YM 1		Model-YM 2		Model-YM 3		Model-YM 4	
	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği
LGSYH	8.443	1.570	8.850	1.670	9.233	1.730	9.176	1.790***
TA	0.056	2.780**	0.056	2.770**	0.058	2.940**	0.054	2.740**
ENF	-0.022	-2.760**	-0.024	-2.770**	-0.020	-2.050***	-0.032	-1.840***
DOV	-0.002	-0.820	-0.002	-0.820	-0.002	-0.800	-0.004	-0.890
OZG	0.062	7.030*	0.061	7.060*	0.061	6.570*	0.067	5.780*
YM	-2.046	-1.950***	-2.203	-2.030***	-3.192	-3.300*	-1.833	-3.860*
YM*HUKK	1.353	1.850***	1.397	1.850***	1.601	1.790***	1.950	3.040*
HUKE	-0.784	-1.760	-0.711	-1.750				
IST	1.257	3.240*	1.240	3.250*	1.122	3.520*		
DUZ	1.751	2.000**	1.602	1.910***	0.980	1.110		
HUKUK	-1.064	-1.440	-1.070	-1.490				
HES	-0.223	-1.310						
Gözlem sayısı	532		532		532		532	
R kare	0.523		0.522		0.520		0.430	
F	11247.240		9513.990		7873.070		337.350	
Prob değeri	0		0		0		0	

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Üst orta gelir grubu ülke örnekleminde, Tablo 3.18’de yer alan YM modellerine göre, kontrol değişkenleri arasında dışa açıklık ve enflasyon oranı

istatistiksel olarak anlamlı ve katsayı işaretleri sırasıyla pozitif ve negatiftir. Kurumsal değişkenler arasında yer alan ekonomik özgürlük, politik istikrar ve düzenleme kalitesi değişkenlerinin katsayıları pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Buna ek olarak, sonuçlar göstermektedir ki hukukun üstünlüğünün görece sağlandığı ülkelerde yolsuzlukla mücadele DYY girişine olumlu katkı yaparken, hukukun üstünlüğünün daha zayıf olduğu ülkelerde negatif etki etmektedir.

Tablo 3.19: Y-Modelleri Tahmin Sonuçları (Üst Orta Gelir Grubu)

DYY	Model-Y 1		Model-Y 2		Model-Y 3		Model-Y 4	
	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği
LGSYH	8.005	1.520	8.707	1.690	9.198	1.770	9.123354	1.790***
TA	0.052	2.400**	0.051	2.330**	0.0502	2.280**	0.051022	2.340**
ENF	-0.027	-2.760**	-0.032	-2.860**	-0.030	-2.510**	-0.03321	-1.960***
DOV	-0.002	-0.580	-0.002	-0.620	-0.001	-0.300	-0.00133	-0.420
OZG	0.068	4.740*	0.061	4.600*	0.060	4.500*	0.063494	4.300*
Y	0.935	0.760	1.691	1.250	2.956	2.350**	2.492328	2.520**
Y*HUKK	-2.484	-2.380**	-2.429	-2.160**	-3.304	-2.870**	-2.94803	-7.220*
HUKE	-0.503	-0.950						
IST	1.377	4.190*	1.411	4.340*	0.943	3.630*	0.945208	3.650*
DUZ	1.934	2.130***	1.501	1.970***	0.339	0.440		
HUKUK	-0.841	-1.501	-0.586	-1.340				
HES	-0.327	-1.160						
Gözlem sayısı	532		532		532		532	
R kare	0.521		0.519		0.510		0.509	
F	11385.210		8709.000		1859.380		406.670	
Prob değeri	0		0		0		0	

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Tablo 3.19'daki Y modellerinde de sonuçlar YM modelleri ile paralellik arz etmektedir. Burada da hukukun üstünlüğünün görece yüksek olması yolsuzluğun DYY girişine negatif etkisine, hukukun üstünlüğünün zayıf olması yolsuzluğun yatırım girişini arttırmasına yol açmaktadır. Sonuçlara göre, üst orta gelir grubu ülkelerde ekonomik özgürlükteki gelişmeler, politik istikrarda ve düzenlemenin kalitesinde sağlanacak artış doğrudan yabancı yatırım girişlerini de pozitif etkileyecektir.

3.3.4. Alt Orta Gelirli Ülke Örnekleme

Uygulama için ele alınan bir diğer örneklem, alt orta gelir grubundaki 38 ülkeden oluşmakta ve 2002-2016 arasındaki 15 yıllık verileri kapsamaktadır.

Örnekleme ait serilerin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 3.20’de sunulmaktadır.

Tablo 3.20: Tanımlayıcı İstatistikler (Alt Orta Gelirli Ülke Örnekleme)

	Gözlem	Ortalama	St. Sapma	Minimum	Maksimum
DYY	570	4.581	5.513	-37.414	43.912
GSYH	570	5042.495	2380.820	1388.917	11417.260
LGSYH	570	8.413	0.480	7.236	9.343
TA	570	85.258	34.405	20.075	211.149
ENF	570	7.722	8.774	-29.691	103.823
DOV	570	105.452	17.848	59.040	254.110
OZG	570	56.519	6.261	36.800	73.000
YM	570	-0.640	0.479	-1.668	0.950
YMxHUKK	570	0.007	0.167	-0.760	0.950
Y	570	0.690	0.192	0.148	0.940
YxHUKK	570	0.058	0.177	0	0.831
HUKE	570	-0.524	0.422	-1.820	0.644
IST	570	-0.624	0.770	-2.810	1.172
DUZ	570	-0.470	0.440	-1.711	1.009
HUKUK	570	-0.627	0.488	-1.601	0.653
HES	570	-0.580	0.644	-2.124	1.016

Değişkenlerden yolsuzlukla mücadele, politik istikrar ve ekonomik özgürlük yatay kesit bağımlılığına sahiptir ve onlar için ikinci nesil birim kök testi geçerli olacaktır. Birim kök testlerinin sonuçları Tablo 3.21’de gösterilmektedir.

Tablo 3.21: Birim Kök Testleri Sonuçları (Alt Orta Gelirli Ülke Örnekleme)

	Maddala & Wu (1998)			Pesaran CADF (2007)	
	Pesaran CD (2004)	Sabit (t)	Sabit ve trend (t)	Sabit (t)	Sabit ve trend (t)
DYY	16.016*	250.989*	193.008*	-4.149*	-2.441*
LGSYH	82.471*	108.073*	127.625*	1.074	1.612
ΔLGSYH				-4.446*	-3.006*
TA	10.399*	102.366**	100.440**	1.996	2.591
ΔTA				-8.525*	-6.787*
ENF	29.987*	137.876*	138.050*	-8.659*	-6.033*
DOV	23.431*	126.873*	120.258*	-1.835**	-1.956**
OZG	0.324	214.398*	158.323*	-1.489***	0.533
YM	0.905	127.508*	122.195*	-1.369***	0.927
Y	5.523*	175.863*	169.858*	-5.381*	-4.609*
HUKE	3.509*	127.376*	126.087*	-1.325***	-4.153*
IST	-0.669	129.140*	152.203*	-0.757	-1.856**
DUZ	7.429*	149.644*	121.739*	-2.490*	-1.906**
HUKUK	7.211*	128.979*	134.862*	-2.997*	-1.575***
HES	1.864***	150.946*	116.612*	-3.968*	-1.510***

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Kişi başı gelir ve ticari açıklık değişkenleri birinci mertebeden durağan oldukları için birinci farkları alınarak modele dahil edileceklerdir.

Modellerin LR ve BP/WC testleri sonucu değişen varyans ve Pesaran CD testi sonucu yatay kesit bağımlılığına sahip olduğu belirlenmiştir. İlgili test sonuçları Tablo 3.22’de sunulmuştur.

Tablo 3.22: Değişen Varyans Testi Sonuçları (Alt Orta Gelirli Ülke Örnekleme)

	LR Testi	BP/CW Test	Pesaran CD
Model-YM 1	759.700*	240.500*	11.115*
Model-YM 2	765.980*	247.720*	11.509*
Model-YM 3	781.300*	235.820*	11.736*
Model-YM 4	780.360*	235.180*	13.659*
Model-Y 1	787.600*	238.550*	10.634*
Model-Y 2	815.450*	242.190*	10.827*
Model-Y 3	788.570*	242.680*	12.068*
Model-Y 4	780.360*	252.220*	12.833*

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Üst orta gelir grubu örnekleme için oluşturulan modellere benzer şekilde bu gruptaki modellerde de ARMA yapısına sahip otokorelasyon problemi mevcuttur.

Otokorelasyon probleminin tespiti için yapılan Wooldridge ve Cumby Huizinga testleri sonuçları Tablo 3.23’de verilmektedir.

Tablo 3.23: Otokorelasyon Testi Sonuçları (Alt Orta Gelirli Ülke Örnekleme)

	Wooldridge Testi (AR)	Cumby-Huizinga testi (MA)
Model-YM 1	14.167*	26.914*
Model-YM 2	14.030*	28.251*
Model-YM 3	13.948*	28.424*
Model-YM 4	13.937*	28.577*
Model-Y 1	13.288*	27.337*
Model-Y 2	13.230*	28.363*
Model-Y 3	13.235*	28.889*
Model-Y 4	13.614*	29.696*

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir

Bundan önceki örneklemlerde kullanan Driscoll-Kraay metodu bu örneklem için de kullanılmış ve regresyon sonuçları Tablo 3.24 ve 3.25’te özetlenmiştir.

Tablo 3.24: YM-Modelleri Tahmin Sonuçları (Alt Orta Gelir Grubu)

DYY	Model-YM 1		Model-YM 2		Model-YM 3		Model-YM 4	
Değişken	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği
LGSYH	23.192	4.760**	22.658	4.640*	15.447	4.730*	15.431	5.150*
TA	0.060	2.160*	0.061	2.200**	0.059	2.260**	0.060	2.330**
ENF	0.014	0.380	0.012	0.340	0.020	0.660	0.020	0.660
DOV	0.018	0.880	0.020	0.960	0.011	0.690	0.015	1.010
OZG	0.038	1.360	0.037	1.270	0.056	2.610**	0.049	2.430**
YM	0.266	0.200	-0.093	-0.080	-0.972	-0.730	-1.588	-1.460
YM*HUKK	3.370	5.140*	3.307	5.250*	5.022	7.070*	5.139	6.720*
HUKE	-5.380	-2.790**	-5.269	-2.580**				
IST	2.016	3.720*	2.090	4.260*	2.178	3.970*	2.240	4.450*
DUZ	2.299	4.140*	1.864	2.860**				
HUKUK	1.697	1.260	1.517	1.000				
HES	-0.898	-1.440			-0.801	-1.250		
Gözlem sayısı	532		532		532		532	
R kare	0.509		0.505		0.488		0.485	
F	3501.240		1732.710		446.900		530.840	
Prob değeri	0		0		0		0	

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Tablo 3.24’te yer alan sonuçlara göre yolsuzlukla mücadele değişkeninin yer aldığı modellerde kontrol değişkenlerinden kişi başı gelir ve dışa açıklık

değişkenlerinin katsayısı pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Kurumsal faktörlerden ekonomik özgürlük, politik istikrar ve düzenleme kalitesi DYY girişlerini pozitif etkilerken, hükümetin etkinliği negatif etkilemektedir. Hukukun üstünlüğünün daha çok sağlandığı ülkelerde yolsuzlukla mücadelede artış DYY girişini arttırmakta iken hukukun daha etkinsiz olduğu ülkelerde yolsuzlukla mücadelenin DYY girişi üzerinde herhangi bir etkisi yoktur.

Tablo 3.25: Y-Modelleri Tahmin Sonuçları (Alt Orta Gelir Grubu)

DYY	Model-Y 1		Model-Y 2		Model-Y 3		Model-Y 4	
Değişken	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği
LGSYH	23.127	4.150*	21.943	4.220*	18.607	3.830*	14.647	4.550*
TA	0.060	1.860***	0.059	1.800***	0.059	1.860***	0.063	2.120***
ENF	0.014	0.380	0.019	0.550	0.013	0.360	0.023	0.690
DOV	0.012	0.540	0.011	0.450	0.002	0.110	0.020	1.310
OZG	0.057	1.480	0.069	1.640	0.086	2.990**	0.045	2.270**
Y	3.711	3.240*	3.817	3.150*	3.874	2.960**	1.179	0.960
Y*HUKK	-1.910	-1.720	-3.433	-2.710**	-3.237	-2.860**	-0.946	-0.710
HUKE	-6.952	-3.330*	-5.612	-2.870**	-4.546	-2.260**		
IST	2.133	4.370*	2.259	4.450*	2.329	5.100*	2.187	4.510*
DUZ	2.226	3.860*	2.104	3.530*				
HUKUK	1.994	3.470*						
HES	-0.736	-1.260	-0.651	-1.070				
Gözlem sayısı	532		532		532		532	
R kare	0.508		0.505		0.499		0.473	
F	755.140		543.460		132.820		92.570	
Prob değeri	0		0		0		0	

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Alt orta gelir grubu örnekleme ile oluşturulan Y modelleri de YM modellerine benzer şekilde sonuç vermektedir. İktisadi değişkenlerden yalnızca GSYH ve TA istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü iken kurumsal değişkenlerden ekonomik özgürlük, politik istikrar, düzenleme kalitesi ve hukukun üstünlüğü pozitif, hükümet etkinliği negatif bulunmuştur. Bunlarla birlikte, modellere göre, yolsuzluk, hukukun üstünlüğünün etkin olduğu ülkelerde DYY girişlerini azaltıcı, etkin olmadığı ülkelerde arttırıcı etkiye sahiptir.

3.3.5. Düşük Gelirli Ülke Örnekleme

Çalışmada düşük gelir gurubuna dahil olan ülkeler arasından 22'si 2002-2016 yılları arası verileri ile analize dahil edilmiştir. Örnekleme ait değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 3.26'da yer almaktadır.

Tablo 3.26: Tanımlayıcı İstatistikler (Düşük Gelirli Ülke Örnekleme)

	Gözlem	Ortalama	St. Sapma	Minimum	Maksimum
DYY	330	3.985	5.658	-5.280	40.882
GSYH	330	1451.901	425.037	597.675	2583.279
LGSYH	330	7.233	0.319	6.393	7.857
TA	330	60.881	18.848	30.725	126.351
ENF	330	7.368	10.879	-9.824	112.694
DOV	330	102.384	13.525	56.640	161.930
OZG	330	53.055	6.873	21.400	64.900
YM	330	-0.759	0.416	-1.722	0.762
YMxHUKK	330	0.004	0.079	-0.674	0.762
Y	330	0.706	0.150	0.297	0.969
YxHUKK	330	0.012	0.080	0.000	0.793
HUKE	330	-0.868	0.428	-2.058	0.107
IST	330	-0.661	0.717	-2.699	0.826
DUZ	330	-0.718	0.443	-2.236	0.246
HUKUK	330	-0.787	0.474	-1.852	0.103
HES	330	-0.642	0.531	-1.675	0.497

Yolsuzlukla mücadele, hukukun üstünlüğü ve ekonomik özgürlük değişkenleri yatay kesit bağımlılığına sahip olduğu için Maddala Wu, diğer değişkenler için Pesaran CADF birim kök testi dikkate alınmaktadır. Sonuçlar Tablo 3.27'de gösterilmektedir.

Tablo 3.27: Birim Kök Testleri Sonuçları (Düşük Gelirli Ülke Örnekleme)

	Pesaran CD (2004)	Maddala & Wu (1998)		Pesaran CADF (2007)	
		Sabit (t)	Sabit ve trend (t)	Sabit (t)	Sabit ve trend (t)
DYY	7.086*	104.298*	80.370*	-3.446*	-1.293***
LGSYH	30.826*	46.678	84.736*	-1.609***	-2.358*
TA	12.916*	79.374*	133.271*	-2.924*	-4.444*
ENF	4.870*	305.458*	189.896*	-7.324*	-6.839*
DOV	8.137*	71.725*	67.133**	-1.486***	-4.091*
OZG	-0.883	212.319*	163.282*	-2.447*	-2.321*
YM	-0.509	94.646*	57.062***	-1.467***	0.032
Y	7.138*	84.871*	58.243***	-6.828*	-5.447*
HUKE	5.471*	95.321*	96.087*	-2.325**	-3.502*
IST	-1.864***	88.296*	105.649*	-1.490***	-4.039*
DUZ	3.870*	79.175*	76.262*	-1.328***	-2.863*
HUKUK	-0.034	109.319*	97.163*	-0.372	-3.788*
HES	1.793***	185.428*	173.934*	-1.707**	-2.523*

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Birim kök testleri sonuçları tüm değişkenlerin düzeyde durağan olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla diğer örneklemlerdekinden farklı olarak burada tüm değişkenler modellere düzey değerleri ile girmektedir.

Yolsuzlukla mücadele ve yolsuzluk değişkenlerinin yer aldığı modellere yapılan değişen varyans ve yatay kesit bağımlılığı test sonuçları Tablo 3.28'de yer almaktadır.

Tablo 3.28: Değişen Varyans ve Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları (Düşük Gelirli Ülke Örnekleme)

	LR Testi	BP/CW Test	Pesaran CD
Model-YM 1	418.120*	408.240*	1.701***
Model-YM 2	417.720*	418.290*	1.959**
Model-YM 3	398.950*	425.440*	1.820***
Model-YM 4	400.540*	418.570*	2.004**
Model-Y 1	411.980*	406.320*	1.833***
Model-Y 2	400.800*	419.800*	1.719***
Model-Y 3	403.330*	418.220*	2.017**
Model-Y 4	398.840*	424.730*	2.112**

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

AR ve MA yapısı için ayrı ayrı yapılan otokorelasyon testleri sonucu tüm modellerin ARMA yapısında otokorelasyona sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Test sonuçları Tablo 3.29’da yer almaktadır.

Tablo 3.29: Otokorelasyon Testi Sonuçları (Düşük Gelirli Ülke Örnekleme)

	Wooldridge Testi (AR)	Cumby-Huizinga testi (MA)
Model-YM 1	15.791*	27.707*
Model-YM 2	15.797*	27.069*
Model-YM 3	15.399*	27.382*
Model-YM 4	15.263*	25.818*
Model-Y 1	15.224*	26.637*
Model-Y 2	15.289*	26.417*
Model-Y 3	15.187*	25.656*
Model-Y 4	14.902*	23.852*

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Modellerde değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığının olması, bu örneklemin dahil olduğu modeller için de Driscoll-Kraay metodunu kullanılabilir kılmıştır ve analiz sonuçları Tablo 3.30 ve 3.31’de özetlenmiştir.

Tablo 3.30: YM-Modelleri Tahmin Sonuçları (Düşük Gelir Grubu)

DYY	Model-YM 1		Model-YM 2		Model-YM 3		Model-YM 4	
	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği
LGSYH	-3.273	-4.950*	-3.237	-5.030*	-3.136	-6.080*	-3.197	-5.830*
TA	0.179	4.480*	0.178	4.350*	0.176	4.700*	0.177	4.660*
ENF	-0.018	-0.640	-0.019	-0.690	-0.018	-0.640	-0.020	-0.780
DOV	0.082	3.810*	0.081	3.720*	0.080	3.420*	0.079	3.530*
OZG	0.183	5.210*	0.179	5.700*	0.168	9.210*	0.176	10.660*
YM	-2.337	-1.970***	-2.608	-2.600**	-3.248	-2.680**	-3.130	-2.430**
YM*HUKK	3.841	2.690**	2.585	2.570**	4.376	4.970*	3.606	3.150*
HUKE	4.719	2.340**	4.558	2.330**	3.695	2.260**	3.865	2.460**
IST	-0.356	-0.620	-0.016	-0.020				
DUZ	0.216	0.290	0.696	1.140				
HUKUK	-2.330	-1.800***	-1.748	-1.980***				
HES	1.275	1.830***			0.517	0.870		
Gözlem sayısı	330		330		330		330	
R kare	0.580		0.575		0.574		0.573	
F	7090.440		14191.280		1033.640		808.170	
Prob değeri	0		0		0		0	

*, ** ve *** boş hipotezin % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

İlk grup YM modellerinde kontrol değişkenlerinden kişi başı gelir, dışa açıklık ve döviz kuru değişkenleri anlamlı katsayılara sahiptir. Kurumsal değişkenler arasından ekonomik özgürlükler ve hükümetin etkinliğindeki artış yabancı yatırım girişlerini pozitif etkilemekte iken hukukun üstünlüğündeki artış yatırımları negatif etkilemektedir. Ayrıca, hukukun daha iyi işlediği ülkelerde yolsuzlukla mücadelede artış yatırım girişlerini arttırmakta, hukukun üstünlüğü açısından zayıf ülkelerde tam tersi etki yapmaktadır.

Tablo 3.31: Y-Modelleri Tahmin Sonuçları (Düşük Gelir Grubu)

DYY	Model-Y 1		Model-Y 2		Model-Y 3		Model-Y 4	
	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği
LGSYH	-3.186	-4.810*	-3.137	-5.030*	-3.283	-5.090*	-3.080	-5.070*
TA	0.180	4.480*	0.179	4.500*	0.178	4.660*	0.178	4.520*
ENF	-0.015	-0.610	-0.017	-0.690	-0.016	-0.670	-0.018	-0.820
DOV	0.075	3.520*	0.073	3.490*	0.073	3.340*	0.069	3.280*
OZG	0.154	5.990*	0.149	5.400*	0.168	7.530*	0.142	7.290*
Y	4.480	2.210**	4.564	2.260**	4.596	2.170**	5.332	2.410**
Y*HUKK	-3.400	-1.870***	-3.843	-3.120*	-3.440	-1.930***	-4.661	-4.360*
HUKE	4.401	2.360**	4.074	2.360**	4.464	2.430**	3.264	2.940**
IST	-0.302	-0.560						
DUZ	0.397	0.760	0.762	1.140				
HUKUK	-2.457	-1.870***	-1.804	-1.840***	-2.497	-1.840***		
HES	1.257	1.710			1.139	1.320		
Gözlem sayısı	330		330		330		330	
R kare	0.580		0.576		0.580		0.573	
F	13772.100		2049.250		6898.940		349.010	
Prob değeri	0		0		0		0	

*, ** ve *** boş hipotezine % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

Y modellerinde, kontrol değişkenlerinin durumu YM modelleri ile benzer sonuçlara sahiptir. Kurumsal değişkenlerde ise YM modellerinden farklı olarak, hukukun zayıf olduğu ülkelerde yolsuzluktaki artış yabancı yatırım girişlerini olumlu olarak etkilemektedir. Bu da Y modellerine paralel ve tutarlı bir sonuçtur.

3.4. Analiz Bulgularının Yorumlanması

Analiz bölümünde, gelir düzeylerine göre sınıflandırılmış ülke gruplarından oluşan örneklem, DYY girişlerini etkileyen faktörlerin belirlenmesi amacıyla farklı modellerle sınanmıştır.

Her bir örnekleme de yolsuzluğun DYY girişleri üzerindeki rolünün tam anlamıyla ortaya çıkarılması için birbirine zıt iki değişken olan yolsuzluk (Y) ve yolsuzlukla mücadele (YM) değişkenlerinin bulunduğu iki grup regresyon kullanılmıştır. Her iki gruptan elde edilen sonuçlar doğrultusunda, katsayıları anlamlı olan değişkenlerin işareti Tablo 3.32’de gösterilmektedir.

Tablo 3.32: Örneklere Göre Anlamlı Değişkenlerin Katsayı İşaretleri

	Dünya	Yüksek Gelirli	Üst Orta Gelirli	Alt Orta Gelirli	Düşük Gelirli
GSYH	+			+	-
TA	+		+	+	+
ENF			-		
DOV	-	-			+
OZG	+	+	+	+	+
YM	-		-		-
YMxHUKK	+		+	+	+
Y	+		+	+	+
YxHUKK	-		-	-	-
HUKE	-	+		-	+
IST	+		+	+	
DUZ	+	+	+	+	
HUKUK	-	-			-
HES	-	-			

Öncelikle, modellerde kullanılan kontrol değişkenleri beklentilere uygun sonuçlar vermiştir. Buna göre, satın alma gücü paritesi ile hesaplanmış kişi başı gelirden artış, alt orta gelirli ülkelerde, dünya örneğine paralel biçimde, yabancı yatırım girişinin GSYH’ye oranını artırırken düşük gelirli ülke grubunda azaltmakta olduğu görünmektedir. Bu da düşük gelirli ülke grubuna gelen yabancı yatırımların büyük pazarlarda rekabet etmek istemeyen ve küçük pazarlardaki kârın peşinden giden yatırımcılardan geldiğini göstermektedir.

Ticari açıklık yüksek gelir grubu dışındaki tüm örneklemlerde istatistiksel olarak anlamlı ve DYY girişi ile pozitif ilişkilidir. Bu da analize konu olan örneklemlerdeki DYY’nin büyük oranda pazar, verimlilik ya da kaynak arayışındaki yatırımlardan oluştuğunu ve bu nedenle ticarete daha açık ülkeleri tercih ettiğini göstermektedir.

Makro iktisadi istikrarın göstergeleri olan enflasyon ve reel efektif döviz kurunda farklı sonuçlar elde edilmiştir. Enflasyon değişkeni sadece üst orta gelirli ülkelerde istatistiksel olarak anlamlı olup yüksek enflasyonun yatırımcıları kaçırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Dünya örnekleminde ve yüksek gelirli ülke örnekleminde reel efektif döviz kurundaki artış yabancı yatırım girişini negatif etkilemekte iken düşük gelirli ülke örnekleminde ise tersi durum geçerlidir. Alt orta gelir grubu örnekleminde ise makro iktisadi istikrarın DYY girişlerine herhangi bir etkisi bulunmamaktadır. Buna göre, ev sahibi ülkenin para biriminin değerlenmesi yüksek gelirli ülke örnekleminde ve dünya örnekleminde yabancı yatırımcılar için maliyet artışına neden olmakta ve yatırım girişlerini olumsuz etkilemektedir. Öte yandan düşük gelirli ülkelerde yatırımcılar makro ekonomik istikrara daha çok dikkat etmekte ve yatırım kararı alırken bunu göz önünde bulundurmaktadır.

Kurumsal değişkenler arasında farklı örneklem için beklentilere uygun olan sonuçlar olduğu gibi bazı değişkenler açısından beklentinin dışında farklı sonuçlar da elde edilmiştir.

Özel mülkiyet hakları, yargının bağımsızlığı, şeffaflık, vergi yükü, kamu harcamaları, iş özgürlüğü, mali özgürlük, ticaret ve yatırım özgürlüğü gibi değişkenlerden elde edilen ekonomik özgürlük endeksinin katsayısı, gelir düzeyinden bağımsız olarak analize katılan tüm ülke grupları için pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu da sözü geçen değişkenlerde gerçekleşecek bir artışın doğrudan yabancı yatırım girişlerini arttıracığına işaret etmektedir. Sonuca göre, yatırımcılar gidecekleri ülkedeki kamu büyüklüğüne, özel mülkiyet hakları korumasına, iş ortamının ve işle ilgili alınacak karar ortamının özgürlüğüne dikkat etmektedir.

Doğrudan yabancı yatırım girişlerinde yolsuzluktan etkilenmeyen tek ülke grubu yüksek gelirli ülkelerdir. Dünya örneklemini de dahil olmak üzere geri kalan tüm gelir grupları yolsuzluğa ilişkin aynı sonucu vermiştir. Buna göre, hukukun görece daha düzgün işlediği, kurallara ve sözleşmelere uyulan ve yasalara daha uygun biçimde hareket edilen ülkelerde yolsuzlukla mücadele yabancı yatırım girişlerini arttırırken, yolsuzluktaki artış yatırım girişlerini azaltmaktadır. Ters durumda, yani hukukun tam anlamıyla işlemediği, vatandaşların devlete,

mahkemelere güvenmediği, sözleşmelere ve yasalara uyulmayan ülkelerde yolsuzluk yabancı yatırımları çekmektedir. Yatırımcılar hukukun etkin biçimde işletilemediği böyle ülkelerde hem yakalanma riskinin az olması hem de yatırım gücünün olmaması nedeniyle çeşitli yolsuzluk kanallarıyla kolay biçimde yatırım projelerini gerçekleştirebilmektedir. Bu da böyle ülkelerde DYY girişlerine yolsuzlukla mücadelenin negatif, yolsuzluğun pozitif etki etmesine neden olmaktadır.

Kamu hizmetlerinin kalitesi, kamu politikaları oluşturulma ve uygulanma becerisini ifade eden hükümetin etkinliği endeksi, dünya örnekleme ile uyumlu şekilde alt orta gelirli ülkelerde yabancı yatırım girişini olumsuz etkilemektedir. Beklentilerin dışında kalan bu sonucun nedeni Voka ve Dauti'ye (2015) göre, DYY kararlarının kamu sektöründen ziyade ev sahibi ülkelerin özel sektöründeki gelişmelere dair iyi yönetim ve düzenleme politikalarına duyarlı olmasıdır. Bu açıklama özel sektördeki gelişimi gösteren düzenleme kalitesi değişkeninin verdiği sonuçlara bakıldığında oldukça mantıklıdır. Yerrabati ve Hawkes'in (2016) durumla ilgili başka bir argümanı da hükümet etkinliğindeki puan artışının yatırım projelerini değerlendirme gibi süreçlerde daha sıkı prosedürler ve daha hantal kuralları getireceği ve yatırımcılara zorluk yaşatacağı şeklindedir. Özellikle orta gelirli ülke grubundaki gibi kamu sektörü politikalarının henüz tam yerleşmediği ülkelerde böyle bir sonuç şaşırtıcı değildir.

Analiz sonuçlarına göre, politik istikrar değişkeni dünya örnekleme ve (üst ve alt) orta gelirli ülke örnekleminde beklentilere uygun biçimde pozitif ve anlamlı katsayıya sahiptir. Bu değişken ülkelerdeki siyasi istikrarı ve siyasi güdüyle hareket eden örgütlerin şiddet ve terör düzeyi ile alakalı bir endekstir. Değişkenin pozitif ve anlamlı katsayısı, ev sahibi ülkelerdeki politik istikrar düzeyinde artışın ve o ülkelerdeki terör şiddetinin azalmasının DYY girişleri üzerinde pozitif etki yarattığı anlamına gelmektedir.

Beklentilere uygun bir diğer değişken ise düzenlemenin kalitesidir. Düşük gelirli ülke örnekleme dışında tüm örneklemler için değişkenin katsayısı pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Buna göre, ev sahibi ülkelerdeki hükümetlerin özel sektörü destekleyen güçlü düzenlemeler hazırlama ve uygulama yeteneği yabancı yatırımcıları çekmektedir. Ülkeler özel sektörü daha fazla teşvik eden politikalar

geliştirdikçe ve bunu sağlam biçimde yürütmeyi başardıkça, o ülkelere doğrudan yabancı yatırım girişinde artış yaşanacaktır.

Hukukun üstünlüğü değişkeninin katsayısı beklentilerin aksine yüksek ve düşük gelirli ülke gruplarında, dünya örneğine benzer biçimde negatif ve anlamlıdır. Bu gösterge, bir ülkede yaşayan vatandaşların hükümetin koyduğu kurallara ne derece uyduğu ve hukuka ne derece güvendiğini ölçmektedir. Bu bulgunun nedeni, yatırımcıların kuralların katı biçimde uygulandığı ve hukukun düzgün işlediği ülkelerde yoğun biçimde bürokrasi ile uğraşmaktan çekinmesi olabilmektedir. Yabancı yatırımcılar yatırım kararı alırken gidecekleri ülkede herhangi bir yasal engele takılmadan kolay ve hızlı bir şekilde iş yapabilecekleri, dolayısıyla hukuksal yaptırımın güçlü olmadığı ve hukuk dışı yollarla bürokratik engellerin aşılabildiği bir ortamı tercih edebilmektedir. Bu durum, ülke örneklemelerinde yolsuzluğun DYY girişini arttırması ve yolsuzlukla mücadelenin yatırımları azaltması sonucuyla da bağlantılı ve uyumludur.

Hesap verebilirlik endeksi orta ve düşük gelir gruplarında yatırım girişleri üzerinde herhangi bir etkide bulunmazken, dünya örneği ve yüksek gelir grubunda yatırımları negatif etkilemektedir. Bu da hukukun üstünlüğü değişkenine benzer biçimde hükümetlerin daha şeffaf uygulamalarının yolsuzluğun tespiti ve yaptırımındaki artışın, yatırımcıları diğer ülkeleri tercih etmeye zorlaması ile açıklanabilmektedir. Vatandaşına karşı daha sorumlu olan hükümetler uygulamalarında daha katı bir prosedür takip edecekleri için yatırımcıları zorlayacaklardır.

3.5. Sonuç ve Politika Önerileri

Analiz sonuçları, 141 ülkeyi kapsayan dünya örneğinde tüm kurumsal değişkenlerin katsayısının istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Buna göre ekonomik özgürlükler, politik istikrar ve düzenleme kalitesi değişkenlerinin katsayısı pozitif, hükümetin etkinliği, hukukun üstünlüğü ve hesap verebilirlik değişkenlerinin katsayısının negatiftir. Ayrıca sözü geçen 141 ülke arasında hukukun üstünlüğünün görece yüksek olduğu ülkelerde yolsuzluk, yabancı yatırım girişlerini azaltmakta ve yolsuzlukla mücadele ise yatırım

girişlerini arttırmaktadır. Hukukun etkin işlemediği ülkelerde yolsuzluğa ilişkin bulgular tersine dönmektedir.

Buradan çıkarılacak en önemli sonuç yabancı yatırımcıların hükümetin daha şeffaf olduğu, kurallara daha çok uyulan ve denetimin ve yaptırımların daha sıkı olduğu ülkelere kaçmasıdır. Bir başka ifadeyle, hukukun görece daha az işlediği yerleri tercih ederek yolsuzluk kanalıyla kendilerine daha “rahat” bir iş ortamı yaratma opsiyonuna eğilimleridir. Bu durum doğrudan yabancı yatırımcıların ülke seçiminde farklı motivasyonlara sahip olduğunu göstermektedir. Hukukun görece daha etkin işlediği ülkelerde yolsuzlukla mücadelenin doğrudan yabancı yatırım girişlerini arttırması, o ülkelere gelen yatırımcıların kâr güdüsünden ziyade, güven duygusuyla hareket ettiğine işaret etmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler için ise durum farklıdır. Analizden çıkan bir diğer sonuç, hukukun üstünlüğünün sağlanamadığı ülkelerde yolsuzluğun, doğrudan yabancı yatırım girişlerini arttırdığıdır. Bu da, bu ülkelere gelen yatırımların daha çok kâr elde etme güdüsüyle hareket ettiğini göstermektedir. Hem denetimin ve yaptırımların yeterince güçlü olmaması, hem de daha çok kâr elde etme isteğinin baskın olması, bu ülkelere gelen yatırımları arttırmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımların ev sahibi ülkelere sağladığı faydaların en çok da gelişmekte olan ülkeler için önemli olduğu göz önüne alındığında, yolsuzluğun bu ülkelerdeki ekonomik performansı arttırdığı söylenebilmektedir. Başka bir ifade ile böyle ülkelerde etkin yağ hipotezinin işlediği anlaşılmaktadır. Elbette yolsuzluk sadece dışarıdan gelen yatırımcıların oluşturduğu tek taraflı bir durum değildir, aynı zamanda ev sahibi ülkenin kamu görevlisini de kapsamaktadır. Dolayısıyla aslında yolsuzluğu getiren yabancı yatırımcı değil, buna izin veren ev sahibi ülkedir ve yatırımcıların yatırım tahsisi kararında, bu özellikleri nedeniyle etkilidir.

Bu çalışmadan çıkan sonuçlar kötü yönetim kalitesini destekleyen kanıtlar değildir. Daha ziyade, farklı gelir gruplarına tabii ev sahibi ülkelerin, farklı nedenlerden ötürü kendilerini tercih edecek yabancı yatırımcıların beklentilerini karşılayacak daha yatırım-dostu kurumlarını geliştirmesini önermektedir.

Yabancı yatırımcıları çekmek isteyen ülkeler kurumsal kaliteyi bir bütün olarak görmelidir. Yeterince gelişmemiş bir kurumsal altyapıya sahipken

bürokraside oluşturulacak hantal yapılar yabancı yatırımları kaçıracaktır. Bunun bir örneği yüksek gelirli ülke örnekleminde elde edilen sonuçlarda göze çarpmaktadır. Yüksek gelirli ülke örnekleminde hukukun üstünlüğü ve hesap verebilirlik değişkenleri dünya örneklemine paralel biçimde negatif katsayıya sahiptir. Bu da yatırımcıların bu ülkelerden kaçtığına işarettir. Bu örnekleme yolsuzlukların anlamsız olması da manidardır. HUKUK ve HES değişkenleri diğer örneklemlere göre yüksek gelirli ülke grubunda daha yüksek ortalamaya sahiptir. Bu da yatırımcıların yolsuzluğu kullanacakları bir kanal olmadığı ancak yine de bürokrasiden kaçıklarını göstermektedir. Onun yerine kamu ve özel sektör gelişmelerini gözetten politikaların uygulandığı ve ekonomik özgürlük ortamının sağlandığı ülkeleri tercih etmektedirler. Bu da yüksek gelir grubunda hukukun üstünlüğü ve hesap verebilirlik değişkenlerinin yatırımcılara yolsuzluk seçeneğini sunacak kadar düşük olmadığı ancak yatırımcıların kaçmasını engelleyecek kadar da yüksek olmadığına göstergesidir.

Analizdeki tanımlayıcı istatistikler de göstermektedir ki yüksek gelir grubundaki ülkelerde bile yönetim endekslerinin ortalamaları 1 puan civarındadır. En yüksek puanın 2.5 olduğu göstergelerde 1 puan, bu göstergelerin yeterince gelişmemiş olduğuna işarettir. Dolayısıyla henüz olgunlaşmamış kurumsal kalite düzeyiyle uygulanacak düzenlemeler yatırımcılara yük getirecek ve onları farklı ülkelerde yatırım yapmaya teşvik edecektir.

Tüm gelir grubu örneklemlerinde diğer yönetim göstergelerine kıyasla en yüksek ortalama ve en düşük standart sapma düzenleme kalitesi değişkenindedir. Bu da sonuçlara DYY girişlerindeki pozitif etkisiyle yansımaktadır. Dolayısıyla yabancı yatırım çekmek isteyen hükümetlerin özel sektörün gelişimini gözetten ve onu teşvik eden politikalar ve düzenlemeler yapması gerekmektedir.

Analiz sonuçlarına göre, gelir düzeyi ne olursa olsun ekonomik özgürlükte artış yabancı yatırımları çekmektedir. Dolayısıyla özel mülkiyet haklarının korunmasına yönelik gelişmeler, vergi yükünde azalış sağlayacak politikalar, iş özgürlüğü, mali özgürlük, ticaret ve yatırım özgürlüklerini arttırmaya yönelik uygulamalar ev sahibi ülkelere doğrudan yabancı yatırım girişlerini arttıracaktır. Bunlara ek olarak özel sektörü geliştirmeye ve desteklemeye yönelik düzenlemeler ve bunların uygulanmasındaki gelişmeler de yabancı yatırımcılar

için önemli tercih sebepleri arasındadır. Özel sektöre verilen önemin yanında ev sahibi ülkelerin politik açıdan istikrarlı, iç ve dış çatışmadan uzak bir ortama sahip olması doğrudan yabancı yatırımları çekmektedir. Dolayısıyla hükümetlerin özel mülkiyet haklarını koruyan ticaret ve yatırım özgürlüğüne önem veren politikalar ile terörü ve politik şiddeti azaltıcı önlemlerin ve düzenlemelerin hazırlanıp sağlıklı biçimde uygulandığı barışçıl bir ortam yaratmaları gerekmektedir.

Tüm bunların yanında, yolsuzluğun doğrudan yabancı yatırımcılar için bir seçenek olmaktan çıkarılması gerekmektedir. Örneğin, düşük gelir grubunda hükümetin etkinliği değişkeninin pozitif katsayısı, hukukun üstünlüğü değişkeninin negatif katsayısıyla bir araya geldiğinde, bu gelir gurubundaki ülkelere gelen yatırımcıların yolsuzluk aracılığıyla işlerini hızlandırmak için buraları tercih ettiğini göstermektedir. Elbette ki hukukun üstünlüğü, hükümetin etkinliği ve hesap verebilirlik değişkenleri önemli yönetim göstergeleridir ve kurumsal kalitenin temellerindedir. Ancak bu değişkenlerdeki artışın yabancı yatırımları arttıracığı nokta, topyekûn bir kurumsal yapının yerleşmesinden sonra gelecektir.

SONUÇ

Son yıllarda uluslararası sermaye hareketlerinde tüm dünyada gözlenen artış trendi, sermaye hareketlerindeki en büyük paya sahip olan doğrudan yabancı yatırımlara olan ilgiyi arttırmaktadır. Ev sahibi ülkeler açısından DYY girişleri iktisadi büyüme, istihdam, yoksullukla mücadele, teknolojik ilerleme ve dış ticaret bilançosunda iyileşme gibi ülkenin refahında yükselişi sağlayacak gelişmeleri beraberinde getirmektedir. Dolayısıyla yabancı yatırımları çekmenin yollarını araştırmak ve bu konuda politika önerileri geliştirmek, yatırımların son dönem trendi de göz önünde bulundurulduğunda, literatüre önemli bir katkı sağlamak anlamına gelmektedir.

Tüm bunları yaparken, iktisadi bütüncül bir bakış açısıyla ele alan ve geniş değişken yelpazesi ve detaylı muhakeme alanı ile gerçek hayata en yakın teorileri sunduğunu iddia eden kurumsal iktisat yaklaşımından faydalanmak, araştırma sonuçlarının gerçek hayatta uygulamaya dönüştürülmesi açısından kritiktir. Bu tez çalışması da bu düşünceyle yola çıkarak hazırlanmıştır. Amaç ev sahibi ülkelere doğrudan yabancı yatırım girişini etkileyen kurumsal faktörlerin araştırılmasıdır.

Bu bağlamda, 43 yüksek gelirli, 38 üst orta gelirli, 38 alt orta gelirli, 22 düşük gelirli ve bunların tamamından oluşan 141 ülkenin yer aldığı dünya örnekleminin 2002-2016 yıllarını kapsayan verileri ile çeşitli modellerin sınanması sonucu panel veri analizi gerçekleştirilmiştir.

Analizin ilk aşamasında tüm değişkenlerin yatay kesit bağımlılığına sahip olup olmadığı test edilmiş, ardından bağımlılık durumlarına göre farklı durağanlık testleri yapılmış ve birim köke sahip tüm değişkenler durağan hale getirilmiştir. İkinci aşamada, sonuçların sağlamlasının yapılmasına imkan veren iki farklı model grubu oluşturulmuş, ayrı ayrı yolsuzluk ve yolsuzlukla mücadele değişkenlerinin yer aldığı iki model grubundaki modellere değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı testleri yapılmıştır. Son aşamada ise test sonuçlarından yola çıkarak sözü geçen problemlere dirençli tahminciler üreten Driscoll-Kraay metodu ile modeller tahmin edilmiştir. Modellerde, kullanılan yolsuzluk değişkenine bağlı olarak ülkelerdeki hukukun etkinliğine göre yolsuzluğun

(yolsuzlukla mücadelenin) etkisini gösteren etkileşim değişkenleri de yer almaktadır.

Analiz sonuçlarında, yolsuzluğun “yardım eden el” rolünü ve yabancı yatırım girişlerini olumlu biçimde etkilediğini savunan etkin yağ hipotezinin hukukun etkin olmadığı ülkelerde, yolsuzluğun “çalan el” rolünü ve yatırımları kaçırdığını savunan etkinsiz kum hipotezi ise hukukun görece düzgün işlediği ülkelerde geçerli olduğu ortaya çıkmıştır. *Yolsuzluk* ve *yolsuzlukla mücadele* değişkenleri ve bunların dahil olduğu etkileşim değişkenleri tutarlı şekilde birbirleri ile zıt sonuçlar vermiş ve sadece yüksek gelirlili ülkelerde istatistiksel olarak anlamsız, diğer örneklerde anlamlı katsayılar üretmiştir. Dolayısıyla yolsuzluk sadece hukukun etkin işlemediği, bürokrasinin yatırımcıları katı kurullarla karşı karşıya bıraktığı ülkelerde yabancı yatırımları arttırmaktadır. Etkin yağ hipotezinin işlediği böyle ülkelerde, yatırımcılar rüşvetle işlemlerini hızlandırıp yolsuzluk yardımıyla kolaylıkla işlerini yapabilmektedir. Böylece ev sahibi ülkeye olan yabancı yatırım girişi artmakta ve ekonomik performanslarına olumlu katkı yapmaktadır. Hukukun düzgün biçimde işlediği, yolsuzlukların denetime tabii olup, sert yaptırımlara dönüştüğü ülkelerde ise yolsuzluk doğrudan yabancı yatırım girişlerini azaltmaktadır. Böyle ülkelerde etkinsiz kum hipotezinin de öne sürdüğü gibi yolsuzluklar belirsizliği artırarak yatırımcıya yük oluşturmaktadır. Böyle ülkelere gelen yatırımcı, daha fazla kâr peşinde koşmaktan ziyade, güven duygusuyla hareket etmektedir.

Kurumsal kalitedeki artışın doğrudan yabancı yatırım girişine pozitif yansımaları savunan teori göz önünde bulundurulduğunda, farklı örnekler için, diğer kurumsal değişkenlerden bazıları beklentilere uygun bazıları ise beklentinin dışında sonuçlar vermiştir.

Teoriye uygun sonuçlara ulaşılan değişkenlerden biri özel mülkiyet hakları, yargının bağımsızlığı, şeffaflık, vergi yükü, kamu harcamaları, iş özgürlüğü, mali özgürlük, ticaret ve yatırım özgürlüğü gibi göstergelerden oluşturulan *ekonomik özgürlük* endeksidir. Değişkenin katsayısı, gelir düzeyinden bağımsız olarak analize katılan tüm örnekler için pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu da, sözü geçen değişkenlerde gerçekleşecek artışın doğrudan yabancı yatırım girişlerini arttıracığına işaret etmektedir. Sonuca göre, yatırımcılar gidecekleri

ülkedeki kamu büyüklüğüne, özel mülkiyet hakları korumasına, iş ortamının ve işle ilgili alınacak karar ortamının özgürlüğüne dikkat etmektedir.

Teoriyle paralel sonuç veren bir diğer değişken *politik istikrar* endeksidir ve dünya örnekleme ve orta gelirli ülke örneklemelerinde beklentilere uygun biçimde pozitif ve anlamlı katsayıya sahip olduğu görülmüştür. Bu değişken ülkelerdeki siyasi istikrarı ve siyasi güdüyle yaratılan şiddet ve terör düzeyi ile alakalı bir endekstir. Değişkenin pozitif ve anlamlı katsayısı, ev sahibi ülkelerdeki politik istikrar düzeyinde artışın ve o ülkelerdeki terör şiddetinin azalmasının DYY girişleri üzerinde pozitif etki yarattığı anlamına gelmektedir.

Benzer şekilde, hükümetlerin özel sektörü destekleyen sağlam düzenlemeler hazırlama ve uygulama yeteneğini gösteren *düzenlemenin kalitesi* değişkeninin de düşük gelirli ülke örnekleme dışında tüm örneklemeler için katsayısı pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı sonuç vermiştir. Buna göre, değişkenin değerindeki herhangi bir artış yabancı yatırımcıları çekmektedir. Hükümetler özel sektöre daha fazla teşvik sunan politikalar ürettikçe ve bunu sağlıklı biçimde yürütmeyi başardıkça, o ülkelere doğrudan yabancı yatırım girişinde artış yaşanacaktır.

Tüm bu sonuçlar Lucas paradoksunu açıklamakta ve DYY uyum teorisi, Kurumlar hipotezi ve kurumsalcı sosyal sermaye yaklaşımı gibi kurumların DYY girişlerine olan pozitif etkisini savunan teorilerle tutarlı gibi görünmektedir. Ancak hükümetin etkinliği, hukukun üstünlüğü ve hesap verebilirlik değişkenleri için farklı durumlar söz konusudur.

Söz konusu değişkenlerden *hükümetin etkinliği* endeksi kamu hizmetlerinin kalitesi, kamu politikaları oluşturulma ve uygulanma yeteneğini ölçmekte ve analiz sonuçlarına göre, yüksek ve düşük gelirli ülke örnekleminde değişkenin katsayısı pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olarak sonuç vermektedir. Ancak değişken, dünya örnekleminde ve alt orta gelirli ülke örnekleminde yabancı yatırım girişlerini negatif etkilemektedir. Literatürde bu duruma iki farklı açıklama getirilmektedir. İlkine göre, yabancı yatırım kararları ev sahibi ülkelerdeki kamu sektöründen ziyade özel sektördeki yönetim ve düzenleme politikalarına duyarlıdır. Bu da, gerçekleştirilen analizde özel sektördeki gelişimi temsil eden düzenleme kalitesi değişkeninin verdiği sonuçlara bakıldığında

oldukça mantıklı bir açıklamadır. İkinci açıklama ise hükümet etkinliğindeki puan artışının yatırım projelerini değerlendirme gibi süreçlerde daha zor prosedürler ve daha sıkı kurallar getireceği ve yatırımcıları kaçıracağı şeklindedir. Özellikle orta gelirli ülke grubundaki gibi kamu sektörü politikalarının henüz tam yerleşmediği ülkelerde böyle bir sonuç şaşırtıcı değildir.

Vatandaşların hükümetin koyduğu kurallara ne derece uyduğu ve hukuka ne derece güvendiğini gösteren *hukukun üstünlüğü* değişkeninin katsayısı orta gelirli ülkelerde anlamsız iken diğer tüm örneklem gruplarında negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bunun nedeni de yolsuzluk ve yolsuzlukla mücadele değişkeninin verdiği sonuçlara paralel biçimde, kurumsal yapıların tam oturmadığı ülkelerde bürokratik prosedürlerin yatırımcıları kaçırmasıdır.

Benzer biçimde *hesap verebilirlik* endeksi de dünya örnekleme ve yüksek gelir grubunda yatırımları negatif etkilemektedir. Değişken orta ve düşük gelir gruplarında yatırım girişleri üzerinde herhangi bir etkide bulunmamaktadır. Diğer örneklemelerde değişkenin katsayısının negatif olması hukukun üstünlüğü değişkenine benzer biçimde hükümetlerin daha şeffaf uygulamalarının yolsuzluğun tespiti ve yaptırımındaki artışın, yatırımcıları diğer ülkeleri tercih etmeye zorlaması ile açıklanabilmektedir.

Beklentilerin dışına çıkan tüm bu değişkenler, kurumsal kalitenin bütünlüklü olarak geliştirilmesi ihtiyacından ileri gelmektedir. Zira sözü geçen değişkenler, ortalama olarak en düşük düzeye sahip olanlardır. Belli bir seviyenin altında kalan kurumsal yapı da yabancı yatırımcıların rüşveti çıkış noktası olarak görmelerine neden olacak ve yatırımları kurumsal açıdan daha düşük kalitedeki (denetlemenin ve yaptırımın daha gevşek olduğu) ülkelere kaçıracaktır.

DYY girişlerinin ev sahibi ülkeye sunduğu olanaklar, ülkelerin sadece iktisadi olarak değil sosyal ve kültürel olarak da ilerleme sağlayacakları koşulları yaratmada yardımcı olmaktadır. Yabancı yatırım girişlerini etkileyen bazı kurumsal faktörlerin önemini ortaya koyan bu çalışmaya göre, hükümetlerin özel sektörü teşvik eden yatırım-dostu politikalar geliştirip üretmeyi ve tek bir alandan ziyade kurumsal yapıları bir bütün olarak geliştirici önlemler alarak yatırımcılar

için özgür, istikrarlı ve özel mülkiyet haklarının korunduğu barışçıl bir ortam yaratmalarının, iktisadi çıkarları açısından zorunlu olduğu ortaya çıkmaktadır.



KAYNAKÇA

- Acemoğlu, Daron, Simon Johnson ve James A. Robinson (2001); “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, *The American Economic Review*, Cilt 91, Sayı 5, s. 1369-1401.
- Acemoğlu, Daron, Simon Johnson ve James A. Robinson (2002); “Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution”, *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt 117, Sayı 4, s. 1231-1294.
- Acemoğlu, Daron, Simon Johnson ve James A. Robinson (2004); “Institutions as the Fundamental Cause of Long-run Growth”, *NBER Working Paper* 10481.
- Acemoğlu, Daron, Simon Johnson ve Yunyong Thaicharoen (2003); “Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises and Growth”, *Journal of Monetary Economics*, Cilt 50, s. 49-123.
- Acemoğlu, Daron ve Simon Johnson (2012); *Why Nations Fail*, Profile Books, Chicago.
- Adam, Antonis ve Fragkiskos Filippaios (2007); “Foreign Direct Investment and Civil Liberties: A New Perspective”, *European Journal of Political Economy*, Cilt 23, Sayı 4, s. 1038-1052.
- Agarwal, Jamuna P. (1980); “Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Cilt 116, Sayı 4, s. 739-773.
- Ahlquist, John S. (2006); “Economic Policy, Institutions, and Capital Flows: Portfolio and Direct Investment Flows in Developing Countries”, *International Studies Quarterly*, Cilt 50, Sayı 3, s. 681-704.
- Aijaz, Hira, Ahmed Siddiqui ve Vesarach Aumeboonsuke (2014); “Role of Interest Rate in Attracting the FDI: Study on ASEAN 5 Economy”, *International Journal of Technical Research and Applications*, Cilt 2, Sayı 3, s. 59-70.
- Akçay, Selçuk (2001); “Gelişmekte Olan Ülkelerde Yolsuzluğun Ekonomik Nedenleri ve Etkileri”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyon.
- Aktan, Coşkun C. (2007); “Piyasa Başarısızlığı Anatomisi ve Kamu Ekonomisi Rasyoneli”, http://www.canaktan.org/ekonomi/kamu_maliyesi/kamu-ekonomisi/kamu-ekon-rasyoneli.pdf, (Erişim tarihi: 12.06.2016).
- Albulescu, Claudiu Tiberiu (2015); “Do Foreign Direct and Portfolio Investments Affect Long-Term Economic Growth in Central and Eastern Europe?”, *Procedia Economics and Finance*, Cilt 23, s. 507-512.

- Alfaro, Laura, Şebnem Kalemli Özcan ve Vadym Volosovych (2005); “Capital Flows in a Globalized World: The Role of Policies and Institutions”, *NBER Working Paper*, Sayı 11696.
- Ali, Fathi A., Norbert Fiess ve Ronald MacDonald (2010); “Do Institutions Matter for Foreign Direct Investment?”, *Open Economy Review*, Cilt 21, s. 201-219.
- Alvarez, Irma Alonso (2015); “Institutional Drivers of Capital Flows”, *Documentos de Trabajo*, Sayı: 1531, s. 1-44.
- Ardiyanto, Ferry (2012); “*Foreign Direct Investment and Corruption*”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Colorado State University, Colorado.
- Arrow, Kenneth J. (1969); “The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choise of the Market versus Nonmarket Allocation”, *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: the PPB System*, (Der. US Joint Economic Committee), US Government Printing Office, Washington, s.47-64.
- Asiedu, Elizabeth (2002); “On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?”, *World Development*, Cilt 30, Sayı 1, s. 107-119.
- Atiken, Brian ve Ann E. Harrison (1999); “Do Domestic Firms Benefit From Direct Foreign Investment? Evidence From Venezuela”, *American Economic Review*, Cilt 89, Sayı 3, s. 605-618.
- Ayres, Clarence E. (1962); *The Theory of Economic Progress*, Schocken, New York.
- Barassi, Marco ve Ying Zhou (2012); “The Effect of Corruption on FDI: A Parametric and Non-parametric Analysis”, *European Journal of Political Economy*, Cilt 28, Sayı 3, s. 302-312.
- Bartram, Söhnke M. ve Gunter Dufey (2001); “International Portfolio Investment: Theory, Evidence, and Institutional Framework”, *Financial Markets Institutions & Instruments*, Cilt 10 Sayı 3, s.85-155.
- Başar, Selim (2004); “Yolsuzlukların Doğrudan Yabancı Yatırımlar (DYY) Üzerindeki Etkileri”, *İktisat, İşletme ve Finans*, Cilt 19, Sayı 222, s. 66-76.
- Bator, Francis M. (1958); “The Anatomy of Market Failure”, *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt 72, Sayı 3, s. 351-379.
- Bayley, David (1966); “The Effects of Corruption in a Developing Nation”, *The Western Political Quarterly*, Cilt 19, Sayı 4, s. 719-732.

- Billet, Bret L. (1991); *Investment Behavior of Multinational Corporations in Developing Areas*, Transaction Publishers, New Brunswick.
- Bliss, Christopher ve Rafael Di Tella (1997); "Does Competition Kill Corruption?", *The Journal of Political Economy*, Cilt 105, Sayı 5, s. 1001-1023.
- Bocutoğlu, Ersan (2012); "İktisat Teorisinde Emeğin Öyküsü: Değerin Kaynağı olan Emekten Marjinal Faydanın Türevi olan Emeğe Yolculuk", *Emek ve Toplum*, Sayı 1, s. 29-51.
- Boratav, Korkut (2001), "Finansal Kriz IMF'nin Eseridir", *Ankara Üniversitesi, SBF; teksir*.
- Brainard, Lael S. (1993); "A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-Off Between Proximity and Concentration", *NBER Working Paper*, No. 4269.
- Breusch, T. S. ve Adrian Pagan (1980); "The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics", *The Review of Economic Studies*, Cilt 47, Sayı 1, s. 239-253.
- Brue, Stanley L. ve Randy R. Grant (2012); *The Evolution of Economic Thought*, Cengage Learning, South Western.
- Bruegel (2017); <http://bruegel.org/publications/datasets/>. (Erişim Tarihi: 04.03.2017)
- Buchanan, James M. (1990); "The Domain of Constitutional Economics", *Constitutional Political Economy*, Cilt 1, Sayı 1.
- Buchanan, Bonnie, Quan V. Lee ve Meenakshi Rishi (2012); "Foreign Direct Investment and Institutional Quality: Some Empirical Evidence", *International Review of Financial Analysis*, Cilt 21, s. 81-89.
- Buckley, Peter J. ve Mark Casson (1976); *The Future of the Multinational Enterprise*, Homes & Meier, London.
- Burns, Arthur F. ve Wesley C. Mitchell (1946); *Measuring Business Cycles*, New York: National Bureau of Economic Research.
- Bush, Paul D. (1988); "The Theory of Institutional Change." *Evolutionary Economics: Foundations of Institutional Thought 1*, Der. Marc Tool.
- Busse, Laurence, Noboru Ishikawa, Morgan Mitra, David Primmer, Kenneth Surjadinata ve Tolga Yaveroğlu (1996); *The Perception of Corruption: A Market Discipline Approach*, Emory University Working Paper, Atlanta.

- Busse, Matthias ve Carsten Hefeker (2005); "Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment", *HWWA Discussion Paper*, Sayı 315.
- Busse, Matthias ve Carsten Hefeker (2007); "Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment", *European Journal of Political Economy*, Cilt 23, s. 397-415.
- Butler, Kirk (2008); *Multinational Finance*, Wiley-Blackwell, New Jersey.
- Campbell, Trevor (2001); "Foreign Direct Investment (FDI) Inflows and their Impact on Barbados' Current Account: Implications for Substitute/Complements between FDI and Exports, Research Department, Central Bank of Barbados", *Canadian Economic Association (CEA) 2001 Annual Meeting*, McGill University, Montreal.
- Caves, Richard E. (1971); "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment", *Economica*, Cilt 38, s. 1-27.
- Cengiz, Vedat ve Rıdvan Karacan (2015); "Gelişmekte olan Ülkelere Yönelik Sermaye Hareketleri ve Ekonomik Sonuçları", *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, Sayı: 15, s. 327-344.
- Chan, Kitty K. ve Edward R. Gemayel (2004); "Risk Instability and the Pattern of Foreign Direct Investment in the Middle East and North Africa Region", *IMF Working Paper*, Sayı 139.
- Choe, Jong Il (2003); "Do Foreign Direct Investment and Gross Domestic Investment Promote Economic Growth?", *Review of Development Economics*, Cilt 7, Sayı 1, s. 44-57.
- Choi, Jongmoo Jay, Sang Mook Lee ve Amir Shoham (2016); "The Effects of Institutional Distance on FDI Inflow: General Environmental Institutions (GEI) versus Minority Investor Protection Institutions (MIP)", *International Business Review*, Cilt 25, s. 114-123.
- Cieslik, Andrzej ve Lukasz Goczek (2018); "Control of Corruption, International Investment, and Economic Growth-Evidence from Panel Data", *World Development*, Cilt 103, s. 323-335.
- Cipolla, Carlo M. (1991); *Between Two Cultures: An Introduction to Economic History*, New York.
- Coase, Ronald H. (1937); "The Nature of the Firm", *Economica*, Cilt 4, Sayı 16, s. 386-405.
- Coase, Ronald H. (1960); "The Problem of Social Cost", *The Journal of Law and Economics*, Cilt 3, s. 1-44.

- Cohen, Stephen D. (2007); *Multinational Corporations and Foreign Direct Investment*, Oxford University Press, New York.
- Collier, Paul ve Jan Willem Gunning (1999); “Explaining African Economic Performance”, *Journal of Economic Literature*, Cilt 37, Sayı 1, s. 64-111.
- Commons, John R. (1931); “Institutional Economics”, *The American Economic Review*, Cilt 21, Sayı 4, s. 648-657.
- Commons, John R. (1990); *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*, Transaction Publishers, Londra.
- Cook, Dennis ve Sanford Weisberg (1983); “Diagnostics for Heteroscedasticity in Regression”, *Biometrika*, Cilt 70, Sayı 1, s. 1-10.
- Cooter, Robert ve Thomas Ulen (1988); *Law and Economics*, Pearson Series in Economics.
- Cuervo-Cazurra, Alvaro (2006); “Who Cares about Corruption?”, *Journal of International Business Studies*, Cilt 37, Sayı 6, s. 807-822.
- Cumby, Robert ve John Huizinga (1992); “Testing the Autocorrelation Structure of Disturbances in Ordinary Least Squares and Instrumental Variables Regressions”, *Econometrica*, Cilt 60, Sayı 1, s. 185- 195.
- Çetin, Mehmet Şükrü (2008); “*Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Gelişmekte Olan Ülkelere Olası Etkileri*”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Dahlman, Carl J. (1979); “The Problem of Externality”, *The Journal of Law and Economics*, Cilt 22, Sayı 1, s. 141-162.
- Daude, Christian ve Ernesto Stein (2007); “The Quality of Institutions and Foreign Direct Investment”, *Economics & Politics*, Cilt 19, Sayı 3, s. 317-344.
- Demir, Ömer (1996); *Kurumcu İktisat*, Vadi Yayınları, Ankara.
- Dequech, David (2001); “Bounded Rationality, Institutions, and Uncertainty”, *Journal of Economic Issues*, Cilt 35, Sayı 4, s. 911-929.
- Dewey, John (1915); *Education vs. Trade-training*, Middle Works of John Dewey, Cilt 8.
- Dewey, John (1939); *Theory of Valuation*, University of Chicago USA.

- Dinar, Gülenay Baş ve Derya Güler Aydın (2010); “Why Institutional Economics is a Better Alternative to the Neoclassical Economics Than the New Institutional Economics?”, *International Journal of Economic Research*, Cilt 7, Sayı 2, s. 277-286.
- Dowd, Douglas F. (1974); *The Twisted Dream: Capitalist Development in the United States since 1776*, Winthrop Publishers.
- Dökmen, Gökhan ve Ahmet Aysu (2010); “Hükümet İstikrarının Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerindeki Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkelere İlişkin Ampirik Bir Çalışma”, *Journal of Yasar University*, Cilt 18, Sayı 5, s. 3028-3037.
- Drabek, Zdenek ve Warren Payne (1999); “The Impact of Transparency on Foreign Direct Investment”, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=217082.1999. (Erişim Tarihi: 02.01.2018)
- Dreher, Axel ve Martin Gassebner (2013); “Greasing the Wheels? The Impact of Regulations and Corruption on Firm Entry”, *Public Choice*, Cilt 155, Sayı 3, s. 413-432.
- Driscoll, John ve Aart Kraay (1998); “Consistent Covariance Matrix Estimation with Spatially Dependent Panel Data”, *The Review of Economics and Statistics*, Cilt 80, Sayı 4, s. 549-560.
- Duce, Maitena ve Espana Banco de (2003); “Definitions of Foreign Direct Investment (FDI): a Methodological Note”, *the BIS Meeting of the CGFS Working Group*, 11 Mart 2003, Basel.
- Dugger, William M. (1995); “Douglass C. North’s New Institutionalism”, *Journal of Economic Issues*, Cilt 29, Sayı 2, s. 453-458.
- Dugger, William M. ve Howard J. Sherman (2003); *Evolutionary Theory in the Social Sciences*, Routledge, New York.
- Dumludağ, Devrim (2007); “*Foreign Direct Investment in Developing Economies and Turkey; The Role of Institutions*”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Boğaziçi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Dunning, John H. (1979); “Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Cilt 41, Sayı 4, s. 269-295.
- Dunning, John H. (1994); “Reevaluating the Benefits of Foreign Direct Investment”, *Transnational Corporations*, Sayı 3, s. 23-52.
- Dunning John H. ve Sarianna M. Lundan (2008); *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar Press, Cheltenham.

- Economou, Fotini, Christis Hassapis, Nikolaos Philippas ve Mike Tsionas (2017); “Foreign Direct Investment Determinants in OECD and Developing Countries”, *Review of Development Economics*, Cilt 21, Sayı 3, s. 527-542.
- Egger, Petter ve Hannes Winner (2005); “Evidence on Corruption as an Incentive for Foreign Direct Investment”, *European Journal of Political Economy*, Cilt 21, Sayı 4, s. 932-952.
- Eggertsson, Thrainn (1992); *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Eggertsson, Thrainn (1993); “Mental Models and Social Values: North’s Institutions and Credible Commitment: Comment”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Cilt 149, Sayı 1, s. 24-28.
- Ekelund, Robert B. ve Robert F. Hébert (2013); *A History of Economic Theory and Method*, Waveland Press, Illinois.
- Elbir, Cafer (2010); “*Yabancı Sermaye Hareketlerinin Ekonomik Büyümeye Etkisi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama*”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Ersoy, İmre (2011); “The Causal Relationship between the Financial Account and the Current Account: The Case of Turkey”, *International Research Journal of Finance and Economics*, Cilt 75, s. 187- 193.
- Faras, Reyadh Y. ve Khalifa H. Ghali (2009), “Foreign Direct Investment and Economic Growth: The Case of the GCC Countries”, *International Research Journal of Finance and Economics*, Cilt 29, s. 134-145.
- Feldstein, Martin (1999); “Capital Flows to Latin America”, *International Capital Flows*, (Der.: Martin Feldstein), The University of Chicago Press, Chicago, s. 1-5.
- Furuboth, Eirik G. ve Svetozar Pejovich (1972); “Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature”, *Journal of Economic Literature*, Cilt 10, Sayı 4, s. 1137-1162.
- Gammoudi, Mouna ve Mondher Cherif (2015); “Capital Account Openness, Political Institutions and FDI in the MENA Region: An Empirical Investigation”, *Kiel Institute for the World Economy Discussion Paper*, Sayı 10.
- Gani, Azmat (2007); “Governance and Foreign Direct Investment Links: Evidence From Panel Data Estimations”, *Applied Economics Letters*, Cilt 14, Sayı 10, s. 753-756.

- Globerman, Steven ve Daniel Shapiro (2002); “Global Foreign Direct Investment Flows: The Role of Governance Infrastructure”, *World Development*, Cilt 30, Sayı 11, s. 1899-1919.
- Goldin, Claudia (1995); “Cliometrics and the Nobel”, *The Journal of Economic Perspectives*, Cilt 9, Sayı 2, s. 191-208.
- Goudie, Andrew W. ve David Stasavage (1997); “Corruption: The Issues”, *OECD Development Centre*, Working Paper No. 122.
- Göçer, İsmet ve Osman Peker (2014); “Yabancı Doğrudan Yatırımların Cari İşlemler Dengesi Üzerindeki Etkileri: Türkiye, Çin ve Hindistan Örneğinde Çoklu Yapısal Kırımlı Eşbütünleşme Analizi”, *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, Cilt 8, Sayı 1, s. 87-116.
- Groenewegen, John; Frans Kerstholt ve Ad Nagelkerke (1995); “On Integrating New and Old Institutionalism: Douglass North Building Bridges”, *Journal of Economic Issues*, Cilt 29, Sayı 2, s. 467-475.
- Gruchy, Allan G. (1987); *The Reconstruction of Economics: An Analysis of the Fundamentals of Institutional Economics*, Greenwood Press, New York.
- Gupta, K.R. ve Amita Gupta (2006); *Concise Encyclopedia of India*, Volume 2, Atlantic Publishers, New Delhi.
- Habib, Malik ve Saima Sarwar (2013); “Impact of Foreign Direct Investment on Employment Level in Pakistan: A Time Series Analysis”, *Journal of Law, Policy and Globalization*, Cilt 10, Sayı 1, s. 46-55.
- Habib, Mohsin ve Leon Zurawicki (2002); “Corruption and Foreign Direct Investment”, *Journal of International Business Studies*, Cilt 33, Sayı 2, s. 291-307.
- Hakkala, Katariina Nilsson, Pehr-Johan Norbaack ve Helena Svaleryd (2008); “Assymetric Effects of Corruption on FDI: Evidence from Swedish Multinational Firms”, *Review of Economics and Statistics*, Cilt 90, Sayı 4, s. 627-642.
- Hamilton, Walton (1932); ‘Institution’, *Encyclopaedia of the Social Sciences*, Ed. Edwin R. A. Seligman ve Alvin Johnson. Cilt VIII, New York: Macmillan, s. 84–89.
- Harms, Phillip ve Heinrich Ursprung (2002), “Do Civil and Political Repression Really Boost Foreign Direct Investment?”, *Economics Inquiry*, Cilt 40, Sayı 4, s. 651-663.
- Hayek, Friedrich A. (1948); “Wesley Clair Mitchell, 1874-1948”, *Journal of the Royal Statistical Society*, Cilt 111, Sayı 3, s.254-255.

- Helpman, Elhanan (1984); “A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations”, *Journal of Political Economy*, Cilt 92, Sayı 3, s. 451-471.
- Heritage Foundation (2017); <https://www.heritage.org>. (Erişim Tarihi: 04.02.2017)
- Hickerson, Steven R. (1987); “The Normative Compass of Institutional Economics”, *Journal of Economic Issues*, Cilt 21, Sayı 3, s. 1117-1143.
- Hodgson, Geoffrey M. (1988); *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Polity Press.
- Hodgson, Geoffrey M. (1998); “The Approach of Institutional Economics”, *Journal of Economic Literature*, Cilt 36, Sayı 1, s. 166-192.
- Hoechle, Daniel (2007); “Robust Standart Errors for Panel Regressions with Cross-Sectional Dependence”, *Stata Journal*, Cilt 7, Sayı 3, s. 281-312.
- Homan, Paul T. (1932); “An Appraisal of Institutional Economics”, *The American Economic Review*, Cilt 22, Sayı 1, s. 10-17.
- Huntington, Samuel P. (1968); *Political Order in Changing Societies*, Yale University Press, New Haven.
- Hymer, Stephen Herbert (1976); *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. MIT Press, Cambridge.
- Iamsiraroj, Sasi (2016); “Foreign Direct Investment-Economic Growth Nexus”, *International Review of Economics and Finance*, Cilt 42, s. 116-133.
- IMF (1991); “Annual Report”, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/archive/pdf/ar1991.pdf>, (Erişim Tarihi: 03.01.2017).
- IMF (2016); <http://data.imf.org/?sk=4C514D48-B6BA-49ED-8AB9-52B0C1A0179B>, (Erişim Tarihi: 12.01.2018).
- Inekwe, John (2013); “FDI, Employment and Economic Growth in Nigeria”, *African Development Review*, Cilt 25, Sayı 4, s. 421-433.
- İMKB (1994); *Uluslararası Sermaye Hareketlerinde Portföy Yatırımları ve Türkiye*, Araştırma Yayın No: 3, İstanbul.
- Jabri, Abdelkarim ve Mariem Brahim (2015); “Institutional Determinants of Foreign Direct Investment in MENA Region: Panel Co-Integration Analysis”, *The Journal of Applied Business Research*, Cilt 31, Sayı 5, s. 2001-2012.

- Jensen, Nathan (2003); “Democratic Governance and Multinational Corporations: Political Regimes and Inflows of Foreign Direct Investment”, *International Organisation*, Cilt 57, Sayı 3, s. 587-616.
- Johnson, Andreas (2005); “*Host Country Effects of Foreign Direct Investment*” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Jönköping University, Jönköping.
- Jorgenson, Dale W. (1963); “Capital Theory and Investment Behavior”, *American Economic Review*, Cilt 53, Sayı 2, s. 247-259.
- Ju, Jiandong ve Shang-Jin Wei (2006); “A Solution to Two Paradoxes of International Capital Flows”, *7th Jacques Polak Annual Research Conference*, 9-10 Kasım, Washington.
- Kapp, William K. (1968); “In Defense of Institutional Economics”, *The Swedish Journal of Economics*, Cilt 70, Sayı 1, s. 1-18.
- Kar, Muhsin ve M. Akif Kara (2003); “Türkiye’ye Yönelik Sermaye Hareketleri ve Krizler”, *Dış Ticaret Dergisi*, Sayı 29, s. 46-80.
- Karaca, Coşkun ve Tezcan Abasız (2008); “Gelir ve Bölge Ayrımına Göre Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir Analiz”, *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt 12, Sayı 1, s. 19-33.
- Karim, Noor A. ve Shabbir Ahmad (2009); “Foreign Direct Investment: Key to Poverty Reduction in Malaysia”, *The IUP Journal of Applied Economics*, Cilt VIII, Sayı 5 & 6, s. 55-64.
- Keefer, Philip ve Stephen Knack (2004); “Social Capital, Social Norms and the New Institutional Economics”, https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-540-69305-5_28, (Erişim Tarihi: 02.03.2018).
- Kim, Haksoo (2010); “Political Stability and Foreign Direct Investment”, *International Journal of Economics and Finance*, Cilt 2, Sayı 3, s. 59-71.
- Kindleberger, Charles P. (1969); *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, Yale University Press, New Haven.
- Kjsovik, Darley J. (2003); “Methodological Individualism and Rational Choice in Neoclassical Economics: A Review of Institutional Critique”, *Forum for Development Studies*, Sayı 2, s. 205-245.
- Klein, Philip A. (1983); “The Neglected Institutionalism of Wesley Clair Mitchell: The Theoretical Basis for Business Cycle Indicators”, *Journal of Economic Issues*, Cilt:17, Sayı: 4, s. 867-899.

- Klein, Philip A. (1993); "The Institutional Challenge: Beyond Dissent", *Institutional Economics: Theory, Method, Policy*, (Der.: Marc R. Tool), Kluwer Academic Publishers, Massachusetts.
- Klein, Peter G. (1998); "New Institutional Economics", Working Paper, <https://ssrn.com/abstract=115811>, (Erişim Tarihi: 05.10.2016).
- Knickerbocker, Frederick T. (1973); *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Bailey Bros., Boston.
- Kolstad, Ivar ve Espen Villanger (2008); "Determinants of Foreign Direct Investment in Services", *Chr. Michelsen Institute Working Paper*, Sayı 2.
- Kostevc, Crt, Tjasa Redek ve Andrej Susjan (2007); "Foreign Direct Investment and Institutional Environment in Transition Economies", *Transition Studies Review*, Cilt 14, Sayı 1, s. 40–54.
- Kumar, Nagesh (2003); "Liberalization, Foreign Direct Investment Flows and Economic Development: The Indian Experience in the 1990s", *Research and Information System for the Non-Aligned and Other Developing Countries*, RIS Discussion Paper 65, New Delhi, India.
- Kurer, Oskar (1993); "Clientalism, Corruption, and the Allocation of Resources", *Public Choice*, Cilt 77, Sayı 2, s. 259-273.
- Kurul, Zühal (2017); "Nonlinear Relationship Between Institutional Factors and FDI Flows: Dynamic Panel Threshold Analysis", *International Review of Economics and Finance*, Cilt 48, s. 148-160.
- Lakatos, Imre (1986); "Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes", *The Validation of Scientific Knowledge*, s. 170-196.
- Langlois, Richard N. (1987); "Rationality, Institutions and Explanation", (Der. Richard Langlois), *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge University Press, New York.
- Leff, Nathaniel H. (1964); "Economic Development Through Bureaucratic Corruption", *American Behavioral Scientist*, Cilt 8, Sayı 3, s. 8–14.
- Leibenstein, Harvey (1950); "Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand", *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt 64, Sayı 2, s. 183-207.
- Li, Quan ve Adam Resnick (2003); "Reversal of Fortunes: Democratic Institutions and Foreign Direct Investment Inflows to Developing Countries", *International Organization*, Cilt 57, s. 175-211.

- Lipsey, Robert E. ve Frederik Sjöholm (2004); “FDI and Wage Spillovers in Indonesian Manufacturing”, *Review of World Economics*, Cilt 140, Sayı 2, s. 321-332.
- Littlechild, Stephen C. (1987); “Three Types of Market Process”, (Der. Richard N. Langlois), *Economic as a Process: Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge University Press, New York.
- Lucas, Robert (1990); “Why Doesn’t Capital Flow from Rich to Poor Countries?”, *The American Economic Review*, Cilt 80, Sayı 2, s. 92-96.
- Lucke, Navina, Alexander Karmann ve Stefan Eichler (2013); “The Impact of Institutional and Social Characteristics on Foreign Direct Investment: Evidence From Japan”, *Annals of Financial Economics*, Cilt 8, Sayı 2, s.1-55.
- Lucke, Navina ve Stefan Eichler (2016); “Foreign Direct Investment: The Role of Institutional and Cultural Determinants”, *Applied Economics*, Cilt 48, Sayı 11, s. 935-956.
- Magombeyi, Musa T. ve Nicholas Odhiambo (2017); “Does Foreign Investment Reduce Poverty? Empirical Evidence From Tanzania”, *SPOUDAI Journal of Economics and Business*, Cilt 67, Sayı 2, s. 101-116.
- Malikane, Christopher ve Prosper Chitambra (2017); “Foreign Direct Investment, Democracy and Economic Growth”, *African Development Review*, Cilt 29, Sayı 1, s. 92-102.
- Markowitz, Harry M. (1959); “Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments”, *Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University*, Monograph 6. John Wiley & Sons, Inc, New York.
- Markusen, James R. ve Anthony J. Venables (1998); "Multinational Firms and the New Trade Theory", *Journal of International Economics*, Cilt 46, s. 183-203.
- Markusen, James R. ve Anthony J. Venables (2000); “The Theory of Endowment, Intra-Industry and Multinational Trade”, *Journal of International Economics*, Cilt 52, s. 209-235.
- Mauro, Paolo (1995); “Corruption and Growth”, *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt 110, Sayı 3, s. 681-712.
- Mayhew, Anne (1987); “The Beginnings of Institutionalism”, *Journal of Economic Issues*, Cilt 21, Sayı 3, s. 971-998.

- McFetridge, Donald G. (1987); “The Timing Mode and Terms of Technology Transfer: Some Recent Findings”, (Der. A. E. Safarian ve G. Y. Bertin), *Multinationals, Governments and International Technology Transfer*, Croom Helm, London.
- Meade, James E. (1952); “External Economies and Diseconomies in a Competitive Situation”, *The Economic Journal*, Cilt 62, Sayı 245, s. 54-67.
- Medema, Steven G., Nicholas Mercurio ve Warren J. Samuels (1999); Institutional law and economics, *Encyclopedia of Law and Economics*.
- Melody, William H. (1988); “Information: An Emerging Dimension of Institutional Analysis”, *Evolutionary Economics Vol I Foundations of Institutional Thought*, (Der. Marc Tool), M.E. Sharpe Inc, London.
- Mengistu, Alemu Aye ve Bishnu Kumar Adhikary (2011); “Does Good Governance Matter for FDI Inflows? Evidence from Asian Economies”, *Asia Pacific Business Review*, Cilt 17, Sayı 3, s. 281-299.
- Miller, Ambassador Terry, Kim R. Holmes ve Edwin J. Feulner (2012); *2012 Index of Economic Freedom*, Heritage Foundation, Washington.
- Mirza, Hafiz ve Axele Giroud (2004); “Regional Integration and Benefits from Foreign Direct Investment in ASEAN Economies: The Case of Viet Nam,” *Asian Development Review*, Cilt 21, Sayı 1, s. 66-98.
- Mirza, Hafiz, Axele Giroud, Hossein Jalilian, John Weiss, Nick Freeman ve Mya Than (2003); *Regionalisation, Foreign Direct Investment and Poverty Reduction: The Case of ASEAN*, University of Bradford, Bradford.
- Mitchell, Wesley C. (1910); “The Rationality of Economic Activity”, *Journal of Political Economy*, Cilt: 18, Sayı: 3, s. 197-216.
- Mitchell, Wesley C. (1924); “The Prospects of Economics”, Ed R. Tugwell, *The Trend of Economics*, F.S. Crofts: New York.
- Mitchell, Wesley C. (1927); *Business Cycles: The Problem and Its Setting*, NBER Inc.:New York.
- Mitchell, Wesley C. (1936); *What Veblen Thought*. Viking Press, New York City.
- Moosa, Imad A. (2002); *Foreign Direct Investment*, Palgrave Publishing, London.
- Myrdal, Gunnar (1968); *Asian Drama: an Inquiry into the Poverty of Nations, Vol. II*, Pantheon, New York.
- Myrdal, Gunnar (1978); “Institutional Economics”, *Journal of Economic Issues*, Cilt 12, Sayı 4, s. 771-783.

- Neale, Walter C. (1987); "Institutions", *Evolutionary Economics Vol I Foundations of Institutional Thought*, ed. Marc Tool, London: M.E. Sharpe Inc.
- Nieman, Mark David ve Cameron G. Thies (2012); "Democracy, Property Rights, and Foreign Direct Investment", http://static1.1.sqspcdn.com/static/f/1468252/27213199/1472224577363/NiemanThies_PropertyRight+Regimes_v67.pdf?token=fCKvfH8hYK1COGC%2BFTFWqheHUDw%3D. (Erişim Tarihi: 02.01.2018)
- North, Douglass C. (1990); *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- North, Douglass C. (1994); "Economic Performance Through Time", *The American Economic Review*, s. 359-368.
- North, Douglass (1997); "Cliometrics-40 Years After", *American Economic Review*, Cilt 87, Sayı 2, s.412-14.
- North Douglass C. ve Robert P. Thomas, (1973); *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press, New York.
- North, Douglass C. ve John J. Wallis (1994); "Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History A Transaction Cost Approach", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Cilt 150, Sayı 4, s. 609-624.
- O'Driscoll, Gerald P. (1987); "Competition as a Process: A Law and Economics Perspective", Ed. R. N. Langlois, *Economics As a Process: Essay in the New Institutional Economics*, Cambridge University Press: New York.
- OECD (1996); *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Third Edition, Paris.
- OECD (2002); *Foreign Direct Investment for Development*, <https://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/1959815.pdf>, (Erişim Tarihi: 02.02.2018).
- OECD (2011); *International Capital Flows*, <https://www.oecd.org/economy/48972216.pdf>, (Erişim Tarihi: 22.06.2017).
- Okada, Keisuke (2013); "The Interaction Effects of Financial Openness and Institutions on International Capital Flows", *Journal of Macroeconomics*, Cilt 35, s. 131-143.
- Pal, Parthapratim (2006); "Foreign Portfolio Investment, Stock Market and Economic Development: A Case Study of India", *Annual Conference on Development and Change Mission*, s. 18-20.

- Peng, George Z. ve Payl W. Beamish (2008), "The Effect of National Corporate Responsibility Environment on Japanese Foreign Direct Investment", *Journal of Business Ethics*, Cilt 80, Sayı 4, s. 677-695.
- Pesaran, M. Hashem (2004), "General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels", *CESifo Working Paper*, Sayı 1229.
- Pesaran, M. Hashem (2007), "A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-Section Dependence", *Journal of Applied Econometrics*, Cilt 22, Sayı 2, s. 265-312.
- Posner, Richard A. (1993); "The New Institutional Economics Meets Law and Economics", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Cilt 149, Sayı 1, s. 73-87.
- Quazi, Rahim (2007); "Economic Freedom and Foreign Direct Investment in East Asia", *Journal of the Asia Pacific Economy*, Cilt 12, Sayı 3, s.329-344.
- Ramstad, Yngve (1993); "Institutional Economics and the Dual Labor Market Theory", *Institutional Economics: Theory, Method, Policy*, (Der.: Marc R. Tool), Kluwer Academic Publishers, Massachusetts.
- Reinhart, Carmen ve Kenneth Rogoff (2004); "Serial Default and 'Paradox' of Rich to Poor Capital Flows", *American Economic Review*, Cilt 94, Sayı 2, s. 53-59.
- Robbins, Lionel (1932); *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, Londra.
- Rodriguez-Pose, Andres ve Gilles Cols (2017); "The Determinants of Foreign Direct Investment in Sub-Saharan Africa: What Role for Governance?", *Regional Science Policy & Practice*, Cilt 9, Sayı 2, s. 63-81.
- Rose-Ackerman, Susan (1978); *Corruption: A Study in Political Economy*, Academic Press, New York:
- Rowley, Charles ve Frederich Schneider (2003); *The Encyclopedia of Public Choice*, Springer US:New York.
- Ruffin, Roy J. ve Paul R. Gregory (1993); *Principles of Economics*, Harper Collins Pub.
- Rutherford, Malcolm (1983); "J. R. Commons's Institutional Economics", *Journal of Economic Issues*, Cilt 17, Sayı 3, s. 657-673.
- Rutherford, Malcolm (1987); "Wesley Mitchell: Institutions and Quantitative Methods", *Eastern Economic Journal*, Cilt 13, Sayı 1, s. 63-73.

- Ruhterford, Malcolm (1995); "The Old and the New Institutionalism: Can Bridges Be Built?", *Journal of Economic Issues*, Cilt 29, Sayı 2, s. 443-451.
- Samuels, Warren J. (1977); "Technology Vis-à-Vis Institutions in the JEI: A Suggested Interpretation", *Journal of Economic Issues*, Cilt 11, Sayı 4, s. 871-895.
- Samuels, Warren J. (1991); "Institutional Economics", *Companion to Contemporary Economic Thought*, (Der.: David Greenway, Michael Bleanay ve Ian Steward), Londra, Routledge.
- Samuels, Warren J. (1995); "The Making of a Relativist and Social Constructivist: Remarks upon Receiving the Veblen-Commons Award", *Journal of Economic Issues*, Cilt 29, Sayı 2, s. 343-358.
- Sarısoy, İdris ve Selçuk Koç (2011); "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Kurumlar Vergisi Gelirleri Üzerindeki Etkisinin Ekonometrik Analizi", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı 36, s. 133-153.
- Sarısoy, İdris ve Selçuk Koç (2012); "The Effect of Foreign Direct Investment on Poverty: Panel Regression Analysis for 40 Selected Underdeveloped and Developing Countries", *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 21, Sayı 3, s. 225-240.
- Savaş, Vural F. (1991); "Mali Anayasanın Temel Konuları", *Anayasa Yargısı Dergisi Dizini*, Cilt 8, Sayı 3, s.333-370.
- Schneider, Friedrich ve Bruna Frey (1985); "Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment", *World Development*, Cilt 13, Sayı 2, s. 161-175.
- Seyidoğlu, Halil (2009); *Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama*, (17.Baskı), Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- Shenkar, Oded, Yadong Luo ve Tailan Chi (2008); *International Business*, Routledge Publishing, New York ve London.
- Shleifer, Andrei ve Robert Vishney (1993); "Corruption", *Quarterly Journal of Economics*, Cilt 3, Sayı 434, s. 599-617.
- Simon, Herbert A. (1957); *Models of Man; Social and Rational*, New York: John Wiley and Sons Inc.
- Smith, Adam (1776); *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Metalibri, New York.
- Solo, Robert A. (1991); "Institutional Economics", (Der. John D. Hey), *Current Issues in Microeconomics*, Macmillan, New York.

- Sümer, Haluk ve Helmut Pernsteiner (2004); *Şirket Birleşmeleri*, Alfa Yayınları, İstanbul.
- Tatoğlu Yerdelen, Ferda (2016), *Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı*, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Thanyakhan, Sutana (2008); “*The Determinants of FDI and FPI in Thailand: A Gravity Analysis Model Analysis*”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Lincoln University, Lincoln.
- Tobin, James (1958); “Liquidity Preference as Behavior Towards Risk.” *The Review of Economic Studies*, Sayı 67, s. 65-86.
- Todaro, Michael ve Stephen Smith (2009); *Economic Development*, 10. Baskı, Addison Wesley, Boston.
- Tool, Marc (1977); “A Social Value Theory in Neoinstitutional Economics”, *Journal of Economic Issues*, Cilt 11, Sayı 4, s. 823-846.
- Tool, Marc (1993); *Institutional Economics: Theory, Method, Policy*, Kluwer Academic Publishers: Boston.
- Tuman, John P. ve Craig F. Emmert (1999); “Explaining Japanese Foreign Direct Investment in Latin America, 1979-1992”, *Social Science Quarterly*, Cilt 80, Sayı 3, s. 539-555.
- UNCTAD (2000); *World Investment Report: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, United Nations Publication, New York.
- UNCTAD (2017); <http://unctadstat.unctad.org/EN/>. (Erişim Tarihi: 04.05.2017).
- UNCTAD (2018); <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/chartView.aspx>, (Erişim Tarihi: 01.03.2018).
- Uttama, Nathapornpan P. (2015); “Foreign Direct Investment and the Poverty Reduction Nexus in Southeast Asia”, *Povert Reduction Policies and Practises in Developing Asia*, (Der. A. Heshmanti, E. Maasoumi, G. Wan), Springer, Singapore, s. 281-298.
- Uzun, Ahmet (2001); “Yeni İktisat Tarihi Akımı ve İktisat Tarihi Yazımına Katkıları”, *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 2, Sayı 1, s. 80-93.
- Vacaflares, Diego (2011); “Was Latin America Correct in Relying in Foreign Direct Investment to Improve Employment Rates?” *Applied Econometrics and International Development*, Cilt 11, Sayı 2, s. 101-122.
- V-DEM (2017); <https://www.v-dem.net/en/data/data-version-6-2/>. (Erişim Tarihi: 03.05.2017).

- Veblen, Thorstein (1898); “Why is Economics not an Evolutionary Science?”, *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt 12, Sayı 4, s. 373-397.
- Veblen, Thorstein (1899); *The Theory of Leisure Class*, New York: Macmillan.
- Veblen, Thorstein (1946); *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts*, Macmillan, New York.
- Vernon, Raymond (1966); “International Investment and International Trade in the Product Cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, Cilt 80, s. 190-207.
- Vernon, Raymond ve William H. Davidson (1979); “Foreign Production of Technology-Intensive Products by U.S.-Based Multinational Enterprises”, *Working Paper No. 79-5*, Division of Research, Harvard University.
- Voka, Ismet ve Bardhyl Dauti (2015); “Institutional Determinants of Foreign Direct Investment in Macedonia: Evidence from Panel Data”, *European Journal of Business, Economics and Accountancy*, Cilt 3, Sayı 4, s. 35-44.
- Walker, Donald A. (1977); “Thorstein Veblen’s Economic System”, *Economic Inquiry*, Cilt 25, s. 213-237.
- Wei, Shang-Jin (2000); “Local Corruption and Global Capital Flows”, *Brookings Paper on Economic Activity*, Cilt 31, Sayı 2, s. 303-354.
- Wheeler, David ve Ashoka Mody (1992); “International Investment Location Decision: The Case of US Firms”, *Journal of International Economics*, Sayı 33, s. 57-76.
- Wilhelms, Saskia (1998); “*Institutional FDI Fitness: Determinants of Foreign Direct Investment to Emerging Economies*”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Fletcher School of Law and Diplomacy, Medford.
- Williamson, Oliver E. (1975); *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Macmillan, New York.
- Williamson, Oliver E. (1981); “The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes”, *Journal of Economic Literature*, Cilt 19, Sayı 4, s. 195-223.
- Williamson, Oliver E. (1984); “The Economics of Governance: Framework and Implications”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Cilt 140, Sayı 1, s. 1537-1568.
- Williamson, Oliver E. (1985); “The Economic Institutions of Capitalism”, *The Political Economy Reader: Markets as Institutions*.
- Wisman, Jon D. ve Joseph Rozansky (1991); “The Methodology of Institutionalism Revisited”, *Journal of Economic Issues*, Cilt 25, Sayı 3, s. 709-737.

- Woolcock, Michael (1998); “Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework,” *Theory and Society*, Cilt 27, s. 151-208.
- Woolcock, Michael ve Deepa Narayan (2000); “Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy”, *The World Bank Research Observer*, Cilt 15, Sayı 2, s. 225-249.
- Wooldridge, Jeffrey (2002); *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, The MIT Press, Cambridge.
- Worldbank (2017); *World Governance Indicators Data*, <https://datacatalog.worldbank.org>. (Erişim Tarihi: 04.07.2017)
- Yerrabati, Sridevi ve Denise Donna Hawkes (2016); “Institutions and Investment in the South and East Asia and Pacific Region: Evidence from Meta-Analysis”, *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, Cilt 10, Sayı 11, s. 1-48.
- Zingler, Ervin K. (1974); “Veblen vs. Commons: A Comparative Evaluation”, *Kyklos*, Cilt 27, Sayı 2, s. 322-344.

EKLER

Ek.1: Örneklem Grupları

Yüksek Gelirli	Üst Orta Gelirli	Alt Orta Gelirli	Düşük Gelirli
Almanya	Arjantin	Bangladeş	Benin
Amerika Birleşik Devletleri	Arnavutluk	Bolivya	Burkina Faso
Avustralya	Azerbeycan	Cabo Verde	Çad
Avusturya	Belarus	Cibuti	Etiyopya
Barbados	Bosna Hersek	El Salvador	Gambiya
Belçika	Botsvana	Endonezya	Gine
Birleşik Krallık	Brezilya	Ermenistan	Gine-Bissau
Çek Cumhuriyeti	Bulgaristan	Fas	Togo
Danimarka	Cezayir	Fildişi Sahili	Haiti
Estonya	Çin	Filipinler	Madagaskar
Finlandiya	Dominik Cumhuriyeti	Gana	Malawi
Fransa	Ekvador	Guatemala	Mali
Hollanda	Ekvator Ginesi	Gürcistan	Mozambik
İrlanda	Fiji	Hindistan	Nepal
İspanya	Gabon	Honduras	Nijer
İsrail	Güney Afrika	Kamboçya	Orta Afrika Cumhuriyeti
İsveç	Guyana	Kamerun	Ruanda
İsviçre	Hırvatistan	Kenya	Senegal
İtalya	İran	Kırgızistan	Sierra Leone
İzlanda	Jamaika	Kongo	Tanzanya
Japonya	Kazakistan	Laos	Uganda
Kanada	Kolombiya	Lesotho	Zimbabve
Katar	Kosta Rika	Mısır	
Kıbrıs	Lübnan	Moğolistan	
Kore	Malezya	Moritanya	
Kuveyt	Mauritius	Nijerya	
Letonya	Meksika	Nikaragua	
Litvanya	Namibya	Özbekistan	
Macaristan	Panama	Pakistan	
Norveç	Paraguay	Sri Lanka	
Polonya	Peru	Svaziland	
Portekiz	Romanya	Tacikistan	
Şili	Rusya Federasyonu	Tunus	
Singapur	Surinam	Ukrayna	
Slovakya	Tayland	Ürdün	
Slovenya	Türkiye	Vietnam	
Suudi Arabistan	Türkmenistan	Yemen	
Tayvan	Venezuela	Zambiya	
Trinidad ve Tobago			
Umman			
Uruguay			
Yeni Zelanda			
Yunanistan			

ÖZGEÇMİŞ

Damla Öz, 1988 yılında Adana’da doğmuştur. 2011 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi, İktisat bölümünden mezun olmuştur. 2011’den bu yana Bülent Ecevit Üniversitesi, İktisat bölümünde araştırma görevlisi olarak çalışmaktadır. Çok sayıda uluslararası bildiri ve makaleye sahiptir.

