



**T.C.**

**BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ**

**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**İKTİSAT ANABİLİM/ANASANAT DALI**

**İKTİSADİ GELİŞME VE ULUSLARARASI İKTİSAT BİLİM DALI**

**YENİ KURUMSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDE DEĞİŞEN  
İKTİSADİ GELİŞME GÜNDEMİ: TEORİ, POLİTİKA VE  
UYGULAMA**

**(DOKTORA TEZİ)**

**Nurten DERİCİ TEMEL**

**BURSA - 2022**





**T.C.**

**BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ**

**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**İKTİSAT ANABİLİM/ANASANAT DALI**

**İKTİSADİ GELİŞME VE ULUSLARARASI İKTİSAT BİLİM DALI**

**YENİ KURUMSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDE DEĞİŞEN  
İKTİSADİ GELİŞME GÜNDEMİ: TEORİ, POLİTİKA VE  
UYGULAMA**

**(DOKTORA TEZİ)**

**Nurten DERİCİ TEMEL**

**Danışman: Prof. Dr. Emin ERTÜRK**

**BURSA - 2022**



## ÖZET

Yazar Adı ve Soyadı : Nurten DERİCİ TEMEL  
Üniversite : Bursa Uludağ Üniversitesi  
Enstitü : Sosyal Bilimler Enstitüsü  
Anabilim/Anasanat Dalı : İktisat  
Bilim/Sanat Dalı : İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat  
Tezin Niteliği : Doktora Tezi  
Sayfa Sayısı : xii +188  
Mezuniyet Tarihi : 03/02/2022  
Tez Danışmanı : Prof. Dr. Emin ERTÜRK

### **YENİ KURUMSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDE DEĞİŞEN İKTİSADİ GELİŞME GÜNDEMİ: TEORİ, POLİTİKA VE UYGULAMA**

Yeni Kurumsal İktisat Okulunun sunduğu katkılar çerçevesinde kurumların iktisadi gelişme için önemli olduğu genel kabul gören bir önerme hali almıştır. Gelişmişlik farklarının açıklanmasına ilişkin ilgili literatürde kurumların analize dahil edilmesi gelişme iktisadi teorisine yeni bir boyut kazandırmıştır. Bu gelişmenin politik yansımaları başta Dünya Bankası, IMF gibi uluslararası gelişme politikalarına yön veren kurumlar üzerinden gerçekleşmiş ve beraberinde iyi yönetim tartışmalarını gündeme getirmiştir. Çalışmada Washington Uzlaşmasından Post Washington Uzlaşmasına geçişin zeminini oluşturan kurumlar ve yönetim tartışmaları, gelişme iktisadi teorisine ve politikasına etkileri bakımından ele alınmıştır. İktisadi gelişme için doğru kurumların ve yönetim mekanizmalarının hayata geçirilmesinde, ülkelerin buldukları gelişmişlik düzeyinin belirleyiciliği üzerinde durulmuştur.

Çalışmanın ampirik kısmında hem yatay kesit bağımlılığını dikkate alan hem de heterojenliği açıklayan bir test olarak öne çıkan Bootstrap panel Granger nedensellik analizi kullanılarak kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki nedensellik ilişkileri incelenmiştir. Çalışmada kurum göstergesi olarak Dünya Bankası Yönetişim Göstergelerinden (WGI) üçü ele alınmıştır. Ekonomik kurumları temsilen düzenleyicilik kalitesi, yasal kurumları temsilen hukukun üstünlüğü, politik kurumları temsilen ise yolsuzluğun kontrolü göstergeleri seçilmiştir. Panelde ele alınan 31 ülke, Dünya Bankası Atlas metoduna göre sınıflandırılmış, kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki nedensellik ilişkileri her bir gelir grubu için ayrı ayrı incelenmiştir. Ampirik sonuçlar kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki nedensellik örüntülerinin farklı kurum göstergelerine ve farklı gelişmişlik düzeylerine göre değişiklik gösterdiğini ortaya koymaktadır.

**Anahtar Sözcükler: Kurum, Yönetişim, İktisadi Gelişme, Kalkınma, Bootstrap  
Panel Granger Nedensellik Analizi**

## ABSTRACT

Name and Surname : Nurten DERİCİ TEMEL  
University : Bursa Uludag University  
Institution : Social Science Institution  
Field : Economics  
Branch : Economic Development and International Economics  
Degree Awarded..... : Doctorate  
Page Number : xii +188  
Degree Date : 03/02/2022  
Supervisor/s : Prof. Dr. Emin ERTÜRK

### **A CHANGING ECONOMIC DEVELOPMENT AGENDA IN A NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS PERSPECTIVE: THEORY, POLICY AND PRACTICE**

Within the framework of the contributions of the New Institutional Economics School, it has become a generally accepted proposition that institutions are important for economic development. The inclusion of institutions in the analysis in the relevant literature on the explanation of development gaps has added a new dimension to the development economics theory. The political reflection of this development was realized through institutions that direct international development policies, such as the World Bank and the IMF, and brought good governance discussions to the agenda. In this study, institutions and governance debates, which form the basis of the transition from Washington Consensus to Post Washington Consensus, are discussed in terms of their effects on development economics theory and policy. In the implementation of the right institutions and governance mechanisms for economic development, the determination of the level of development that countries find has been emphasized.

In the empirical part of the study, the causal relationships between institutions and economic development were examined by using Bootstap panel Granger causality analysis, which stands out as a test that both considers the cross-sectional dependency and explains heterogeneity. In the study, three of the World Bank Governance Indicators (WGI) are discussed as an institution indicator. Indicators of regulatory quality were chosen for economic institutions, rule of law for legal institutions, and corruption control for political institutions. The 31 countries discussed in the panel were classified according to the World Bank Atlas method, and the causal relationships between institutions and economic development were examined separately for each income group. Empirical results reveal that causality patterns between institutions and economic development vary according to different institution indicators and different levels of development.

**Key Words: Institution, Governance, Economic Development, Development,  
Bootstrap Panel Granger Causality Analysis**

## ÖNSÖZ

Öncelikle doktora eğitimim boyunca bilgisinden ve tecrübesinden istifade ettiğim ve tez çalışmamın bu aşamaya gelmesinde emeği olan değerli danışman hocam Prof. Dr. Emin ERTÜRK'e teşekkürlerimi sunarım. Tezin gelişimine katkı sunan değerli hocalarım Prof. Dr. Ferudun YILMAZ ve Prof. Dr. Kadir Yasin ERYİĞİT'e teşekkür ederim. Bu süreçte bana sunduğu destek ve motivasyon için Prof. Dr. Nejla ADANUR AKLAN'a, çalışmamın ampirik kısmındaki destekleri için Prj. Asist. H. Nehrin TUNALI SARI, Araş.Gör. Nagihan MEMİŞ ve Araş.Gör. Neşe ARAL'a da teşekkürlerimi sunarım.

Annem Serpil DERİCİ ve babam Cengiz DERİCİ'ye bana kattıkları her şey için minnet borçluyum. Hayatımın her aşamasında olduğu gibi bu tezin tamamlanmasında da öncelikle sizlerin takdirini kazanmak benim için en büyük mutluluk. Canım kardeşim Tuba DERİCİ EROĞLU, seninle sohbetlerimiz, dertleşmelerimiz, gülüşmelerimiz hiç bitmesin. İyi ki varsın.

Tez çalışmamın son halini almasında büyük payı olan ve bu zorlu süreçte, birbirimize verdiğimiz hayatı paylaşma sözünün hakkını sonuna kadar veren kıymetli eşim Kemal TEMEL'e müteşekkirim. Yaşını karşılamaya hazırlanan canım oğlum, hüznün kovan kuşum Kerem'e de teşekkürü bir borç bilirim. Bu süreç seninle daha zor ve yorucu geçse de gülücüklerinle beni motive ettiğin için tüm kalbimle teşekkür ederim.

Son olarak moral, motivasyon ve desteklerinden ötürü isimlerini tek tek sayamayacağım sevgili arkadaşlarıma ve geniş aileme teşekkür ederim.

Bu çalışmayı, doktora tezimin son döneminde kaybettiğim teyzem Semra UYLAŞ'a ithaf ediyorum. Mekanı cennet olsun.

**Bursa, 2022**

**Nurten DERİCİ TEMEL**

## İÇİNDEKİLER

	<b>Sayfa</b>
TEZ ONAY SAYFASI.....	i
ÖZET.....	ii
ABSTRACT.....	iii
ÖNSÖZ.....	iv
İÇİNDEKİLER.....	v
TABLolar LİSTESİ.....	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ .....	xi
KISALTMALAR.....	xii
GİRİŞ.....	1

### BİRİNCİ BÖLÜM

<b>GELİŞME İKTİSADINDA KURUMLARIN YERİ VE ÖNEMİ.....</b>	<b>7</b>
1.1.KURUM KAVRAMI ÜZERİNE .....	7
1.1.1.Kurumların Sınıflandırılması .....	10
1.1.1.1.Formellik Derecesine Göre Sınıflandırma .....	11
1.1.1.2.Yerleşiklik Derecesine Göre Sınıflandırma .....	11
1.1.1.3.Konu Kategorisine Göre Sınıflandırma.....	14
1.1.2. Kurumsal Değişim ve Kurumsal Gelişme .....	15
1.2. AZGELİŞMİŞLİĞİN AÇIKLANMASINDA KURUMLARIN ROLÜ.....	18
1.2.1. İktisadi Gelişmenin Yakın ve Temel Nedenleri.....	24
1.3. YENİ KURUMSAL İKTİSAT VE GELİŞME İKTİSADI .....	25
1.3.1. Yeni Kurumsal İktisat Okulu'nun Entelektüel Kökenleri .....	27
1.3.1.1. Yeni Kurumsal İktisadın Temel Varsayımları .....	29



1.3.1.1.1. Sınırlı Rasyonallite.....	30
1.3.1.1.2. Metodolojik Bireycilik.....	31
1.3.1.1.3. İşlem Maliyetleri .....	31
1.3.1.1.4. Mülkiyet Hakları .....	33
1.3.2. Yeni Kurumsal İktisadın Gelişme İktisadına Uygulanabilirliği .....	34
1.3.2.1. Mikro Yaklaşım.....	37
1.3.2.2. Makro Yaklaşım .....	40

## İKİNCİ BÖLÜM

### İKTİSADİ GELİŞME POLİTİKASINA YÖN VEREN BİR KONSEPT OLARAK YÖNETİŞİM .....

49

2.1. YÖNETİŞİM KAVRAMI ÜZERİNE .....	52
2.1.1. Yönetişim Kavramının Kökeni ve Kurum Kavramı ile İlişkisi .....	53
2.1.2. Yönetim ve Yönetişim .....	57
2.1.3. Yönetişim Teorileri ve Yeni Kurumsal İktisat Okulunun Düşünsel Alanı.....	58
2.1.4. İyi Yönetişim Gündemi.....	61
2.2. WASHINGTON UZLAŞMASININ ELEŞTİRİSİ VE POST WASHINGTON UZLAŞMASINDA YÖNETİŞİM TEMASI.....	66
2.2.1. Kalkınmacı Devlet Modelinin Çöküşü .....	76
2.2.2. Dış Yardımların Etkinsizliği .....	78
2.2.3. Yapısal Uyum Deneyimi.....	82
2.2.4. Ademi Merkeziyetçiliğin Avantajları ve Dezavantajları .....	85
2.2.5. Devletten Piyasalara, Piyasalardan Yönetişime: Değişen İktisadi Gelişme Politikası.....	86
2.3. YÖNETİŞİM MEKANİZMASINDA SEÇİCİLİK VE İKİNCİ EN İYİ KURUMLAR .....	89
2.3.1. Yeterince İyi Yönetişim .....	92

2.3.2. Yeterli Yönetişim.....	94
2.3.3. Kurumsal Olanaklar Eğrisi .....	97
2.3.4. Dar Koridor: Prangalanmış Leviathan Modeli .....	100
2.4. GELİŞMİŞLİK DÜZEYİNİN BELİRLEYİCİLİĞİ VE POLİTİK REFORMLARDA SIRASALCILIK .....	102

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### İKTİSADİ GELİŞMİŞLİK DÜZEYİNE GÖRE KURUMLAR VE GELİŞME ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİSİNİN ANALİZİ..... 111

3.1. TEORİK ÇERÇEVE VE LİTERATÜR İNCELEMESİ.....	111
3.1.1. Kurumsal Gelişmişliğin Ölçümü .....	112
3.1.1.1. İlk Ölçümler .....	114
3.1.1.2. Kurum Kalitesinin Ölçümü için Geliştirilen Veri Tabanları.....	115
3.1.1.2.1. Freedom House Endeksi (Gastil Endeksi).....	116
3.1.1.2.2. Fraser Enstitüsü Ekonomik Özgürlükler Endeksi (EFW) ..	117
3.1.1.2.3. Uluslararası Ülke Risk Rehberi (ICRG).....	118
3.1.1.2.4. İş Ortamı Risk İstihbaratı (BERI).....	120
3.1.1.2.5. Dünya Geneline Yönetişim Göstergeleri (WGI).....	121
3.1.1.2.6. Heritage Vakfı Endeksi .....	124
3.1.1.2.7. Yolsuzluk Algıları Endeksi (CPI).....	125
3.1.1.2.8. Polity IV Endeksi.....	125
3.1.2. Kurumların İktisadi Gelişme Üzerindeki Etkisini İnceleyen Çalışmalar.....	126
3.1.3. Kurumlar ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisini İnceleyen Çalışmalar.....	128
3.2. KURUMLAR VE İKTİSADİ GELİŞME ARASINDAKİ NEDENSELLİK ÖRÜNTÜLERİNİN PANEL VERİ ANALİZİ İLE İNCELENMESİ.....	136
3.2.1. Çalışmanın Yöntemi Olarak Panel Veri Analizi ve Özellikleri.....	137

3.2.1. Bootstrap Panel Granger Nedensellik Analizi .....	138
3.2.2. Yatay Kesit Bağımsızlığı ve Homojenlik Testleri .....	142
3.3. KULLANILAN MODEL VE VERİ SETİ .....	144
3.4. AMPİRİK BULGULAR.....	149
3.4.1. Yatay Kesit Bağımsızlığı ve Homojenlik Testleri Sonuçları.....	149
3.4.2. Bootstrap Panel Nedensellik Testi Sonuçları .....	151
3.4.2.1. Yüksek Gelirli Ülkelerde Nedensellik Örüntüleri.....	151
3.4.2.2. Üst- Orta Gelirli Ülkelerde Nedensellik Örüntüleri .....	155
3.4.2.3. Alt- Orta Gelirli Ülkelerde Nedensellik Örüntüleri .....	158
3.4.2.4. Düşük Gelirli Ülkelerde Nedensellik Örüntüleri.....	161
GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ .....	165
KAYNAKÇA .....	170
ÖZGEÇMİŞ .....	189

## TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Washington Uzlaşması ve Post Washington Uzlaşması.....	74
Tablo 2: ICRG Derecelendirmesindeki Risk Kategorileri .....	119
Tablo 3: Kurumlar ve İktisadi Gelişme Arasında Nedensellik İlişisini İnceleyen Çalışmalar.....	131
Tablo 4: Değişkenlere İlişkin Bilgiler .....	148
Tablo 5: Gelir Grupları İçin Yatay Kesit Bağımsızlığı Testleri.....	150
Tablo 6: Gelir Grupları İçin Homojenlik Testleri .....	151
Tablo 7: Yüksek Gelirli Ülke Grubunda Hukukun Üstünlüğü Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi .....	153
Tablo 8: Yüksek Gelirli Ülke Grubunda Düzenleyicilik Kalitesi Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi.....	154
Tablo 9: Yüksek Gelirli Ülke Grubunda Yolsuzluğun Kontrolü Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi.....	155
Tablo 10: Üst Orta Gelirli Ülke Grubunda Hukukun Üstünlüğü Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi.....	156
Tablo 11: Üst Orta Gelirli Ülke Grubunda Düzenleyicilik Kalitesi Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi.....	157
Tablo 12:Üst Orta Gelirli Ülke Grubunda Yolsuzluğun Kontrolü Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi.....	158
Tablo 13:Alt Orta Gelirli Ülke Grubunda Hukukun Üstünlüğü Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi.....	159
Tablo 14: Alt Orta Gelirli Ülke Grubunda Düzenleyicilik Kalitesi Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi.....	160
Tablo 15: Alt Orta Gelirli Ülke Grubunda Yolsuzluğun Kontrolü Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi.....	161
Tablo 16: Düşük Gelirli Ülke Grubunda Hukukun Üstünlüğü Ve Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi .....	162
Tablo 17: Düşük Gelirli Ülke Grubunda Düzenleyicilik Kalitesi Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi.....	163

Tablo 18: Düşük Gelirli Ülke Grubunda Yolsuzluğun Kontrolü Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi.....	164
Tablo 19: Alt Kurum Göstergelerine Göre Kurumlardan İktisadi Gelişmeye Doğru Nedensellik İlişkileri.....	167
Tablo 20: Alt Kurum Göstergelerine Göre İktisadi Gelişmeden Kurumlara Doğru Nedensellik İlişkileri.....	168

## ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Kurumların Ekonomisi.....	12
Şekil 2: Değişim Sürecinin Nedensellik Aşamaları.....	17
Şekil 3: Yönetişim Ve Kapasite Geliştirme.....	56
Şekil 4: Devlet Olma Ve Etkinlik.....	96
Şekil 5: Kurumsal Olanaklar Eğrisi.....	99
Şekil 6: Despotik, Prangalanmış Ve Namevcut Leviathanların Gelişimi.....	101
Şekil 7: Ülke Koşulları Ve Gelişme Aşamaları.....	107

## KISALTMALAR

**ABD:** Amerika Birleşik Devletleri

**AKİ:** Asıl Kurumsal İktisat

**BERI:** İş Ortamı Risk İstihbaratı

**CC:** Yolsuzluğun Kontrolü

**CPI:** Yolsuzluk Algıları Endeksi

**EFW:** Ekonomik Özgürlük Endeksi

**GSMH:** Gayri Safi Milli Hasıla

**GSYİH:** Gayri Safi Yurtiçi Hasıla

**ICRG:** Uluslararası Ülke Risk Rehberi

**IMF:** Uluslararası Para Fonu

**OLS:** En Küçük Kareler

**RL:** Hukukun Üstünlüğü

**RQ:** Düzenleyicilik Kalitesi

**SUR:** Görünüşte İlişkisiz Regresyon

**TI:** Uluslararası Şeffaflık Örgütü

**UCM:** Gözlemlenmeyen Bileşenler Modeli

**YKİ:** Yeni Kurumsal İktisat

## GİRİŞ

Neden bazı ülkelerin daha zengin bazılarının ise daha fakir oldukları öteden beri iktisat disiplininin tartışmalı sorularından biri olmuştur. Bu soruya cevap vermek için geliştirilen ve az gelişmişliği açıklamaya çalışan teorilerde büyümenin ve gelişmenin belirleyicileri üzerinde durulmuş ve tarih boyunca ortaya çıkan farklılıklar bu teoriler çerçevesinde ele alınmıştır. II. Dünya Savaşı'nın ardından iktisadi kalkınma ile ilgili geliştirilen rakip teorilerde kalkınmanın neden ve nasıl gerçekleştiği açıklanmaya çalışılmıştır. Erken dönem teorilerde büyüme, gelişme ya da kalkınma kavramları fark gözetilmeden birbiri yerine kullanılmış ve bu kavramlarla sadece milli gelir artışına işaret edilmiştir. Bu bakış açısıyla uyumlu bir biçimde sermaye birikimi, nüfus artışı gibi faktörler de belirleyici faktörler olarak ele alınmıştır.

Ancak 1970'lere gelindiğinde iktisadi gelişmenin, büyümeden ya da milli gelir artışından farklı olduğu kabul edilmeye başlanmış ve kavrama yoksullukla mücadele, sosyal hizmetler ve istihdama erişim gibi unsurlar eklenmiştir. Yakın dönemde ise korkuların, kırılmalıkların ve güçsüzlüklerin azaltılması gibi hususlar da gelişme tanımına dahil edilmiştir (Pomerantz, 2011:160). İktisadi gelişmenin anlamı bu unsurlarla genişlerken teorik çerçevesi giderek daralmış, birtakım varyasyonlar olmakla birlikte gelişme teorisi ana akım Neoklasik geleneğe yerleşmiştir.

Öte yandan iktisadi büyümeyi ve gelişmeyi sağlayan faktörler de genişletilmiş, teknolojik yenilikler, ölçek ekonomileri, beşeri sermaye gibi faktörler de belirleyici unsurlar arasına dahil edilmiştir. Ancak North ve Thomas (1973:2) ölçek ekonomileri ya da sermaye birikimi gibi faktörlerin büyümenin nedeni olmadıklarını, bunların bizatihi büyüme olarak değerlendirilmesi gerektiğini iddia etmişlerdir. Bu yaklaşıma göre yenilikler, beşeri sermaye, fiziksel sermaye ve toplam faktör verimliliği gibi faktörler büyümeyi somutlaştırmaktadır. Bu sebeple ilgili faktörler büyümenin belirleyicileri olarak değil büyümenin ölçütleri olarak değerlendirilmeli ve büyümeye içkin oldukları kabul edilmelidir. Douglass North ile başlayan bu geleneğe göre ekonomik performansın ve dolayısıyla iktisadi gelişmenin temel belirleyicisi kurumlardır.

Adam Smith'den bu yana gelişme iktisadında kurumların önemine ilişkin genel bir yargı söz konusudur. Buna karşın kurumların iktisadi analizine karşı uzun bir süre



şüphecilik ve isteksizliğin hâkim olduğu görülmektedir. Kurumlar ya da daha genel bir ifadeyle iktisadi analizlerde ihmal edilen tüm iktisadi olmayan faktörlerin önemine ilişkin somut kanıtların ortaya konması, bu tutumu yavaş yavaş ortadan kaldırmaktadır. Yeni Kurumsal İktisat Okulu öncülüğünde kurumların iktisadi analizine dahil edilmesi ve iktisadi gelişme üzerindeki etkisinin ölçümüne ilişkin pek çok teorik ve ampirik çalışmanın literatüre kazandırılması bu noktada büyük önem arz etmektedir. Bu doğrultuda gelişmenin temel belirleyicisi olarak kurumların açıklayıcı gücünün arttığı görülmektedir. Nitekim kurumların iktisadi analize dahil edilmesi, 1990’lardan bu yana gelişme iktisadında kurumlara yönelik ilginin canlanmasında ve literatüre bu denli tesir etmesindeki temel faktör olarak öne çıkmaktadır.

Kurum kavramının tanımlanması, sınıflandırılması ve ölçülebilirliği ile ilgili tartışmalar devam etmekle beraber “*kurumlar önemlidir*” önermesinin günümüzde geniş kabul gördüğü bilinmektedir. Kurumların iktisadi gelişmenin temel belirleyicisi olarak işaret edilmesi literatürde büyük bir yankı uyandırmıştır. Özellikle Acemoğlu ve arkadaşlarının öncü niteliğindeki çalışmalarında kamulaştırma riskinin azaltılmasının ve kurumlar kümesinin diğer yönlerinin iyileştirilmesinin kişi başına düşen gelirden önemli kazançlar sağlayacağını göstermeleri (Acemoğlu vd., 2001:1395) ve ardından bu çerçevede sunulan diğer akademik katkılar, gelişme politikası cephesinde de kendine önemli bir yer bulmuştur.

Bu çalışmanın temel amacı, gelişme iktisadi alanındaki teorik ve politik değişimi Yeni Kurumsal İktisat Okulu kapsamında ele almak ve iktisadi gelişmenin açıklanması hususunda literatüre katkı sunmaktır. Çalışma üç bölüme ayrılmıştır. Birinci bölümde ilk olarak kurum kavramı üzerinde durulmuş ve kavrama ilişkin geliştirilen tanımlamalar ve sınıflandırmalara yer verilmiş ardından iktisadi gelişmenin açıklanmasında kurumların rolüne değinilmiştir. Kurumların iktisadi gelişmenin temel nedeni olarak görülmesinde Yeni Kurumsal İktisat Okulunun katkıları oldukça önemlidir. Çalışmada okulunun temel varsayımları ve analiz araçlarının gelişme iktisadına uygulanabilirliği mikro ve makro açıdan değerlendirilmiştir. Mikro yaklaşımda kurumsal düzenlemelerin ve sözleşmelerin farklı gelişmişlik düzeylerinde bulunan ülkelerdeki işlevlerinden bahsedilmiş ve iktisadi gelişmenin mikro temelleri üzerinden kurumların etkisi açıklanmıştır. Makro yaklaşımda ise iktisadi gelişmenin karşılaştırmalı tarihsel analizine odaklanılmıştır. Toplumların sahip oldukları coğrafi konum, sermaye stoku ve

teknolojik özelliklerinin yanı sıra kurallar ve kurumlardaki farklılıkların tarihin farklı dönemlerindeki etkileri üzerinde durulmuştur. Buna göre pazarlar büyüdükçe, alım-satım biçimleri karmaşıklaştıkça yeni kurumsal düzenlemelere ihtiyaç duyulmaktadır. Dolayısıyla iktisadi gelişmenin, kurumsal değişimi kapsayacak şekilde tanımlanması ve kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki ilişkinin incelenmesi gerekmektedir.

Çalışmanın ikinci bölümünde öncelikle kurumların alt bir kümesini oluşturan, aynı zamanda iktisadi gelişme politikasına yön veren önemli bir unsur olan yönetim kavramı ele alınmıştır. Kavramın kökeni, kurum kavramıyla ilişkisi ve yönetim kavramından farklılıkları üzerinde durulmuştur. Yeni Kurumsal İktisat Okulunun ile etkileşim halinde olan iktisadi gelişme araştırmalarında daha yüksek gelir seviyeleri ile daha güçlü kurumlar arasında ilişki kurulmasıyla beraber ülkelerin ekonomi politikaları, düzenleyici kurumları, hukukun üstünlüğüne bağlılık gibi unsurlar dahil olmak üzere nasıl yönetildiklerine dair pek çok boyutu kapsayan yönetim tartışmaları gündeme gelmiştir.

Ahrens (1999:18) gelişme teorisi ve politikasında üç dalga olduğunu ifade etmektedir. Buna göre 1970'lere kadarki geleneksel kalkınma teorisyenleri için kalkınmanın yolu hükümet müdahalesinden geçmektedir. Birinci dalga olarak adlandırılan bu dönemde gelişmekte olan ülkelere gözlemlenen başarısızlıklar zamanla teoride kaymalara yol açmıştır. Hayırsever devletten minimal devlete geçişin önerildiği 1980 dönemi ikinci dalga olarak adlandırılmıştır. Bu dönemde gelişmekte olan ülkelere serbest piyasalara güvenmeleri önerilmiştir. Bu yeni Neoliberal düşüncenin politika reformu uygulamalarına aktarılması Washington Uzlaşması ile sağlanmış ancak uzlaşma da ciddi sorunlarla karşılaşmış ve gelişmekte olan ülkelere umulan başarı sağlanamamıştır. Sağlam kurumsal yapıların öneminin kabul edilmesi ve devletin yeniden iktisadi gelişme politikasına dahil edilmesi gerektiğini vurgulayan Post-Washington Uzlaşmasına geçişi ifade eden bu süreç gelişme paradigmasının üçüncü dalgasına işaret etmektedir. Böylece 1980'lerdeki liberalleşme, özelleştirme ve istikrar hedeflerinin yerini sağlam politikaların ve sağlam kurumların geliştirilmesi ve reformlara ilişkin farklı alanlardaki tamamlayıcılıklarının farkına varılması gibi amaçları kapsayan iyi yönetim hedefi almıştır.

Geleneksel reform paketlerinde dara kaybının önüne geçme ve verimlilik kazanımlarına çok fazla odaklanılmış ancak büyüme ve gelişme süreçlerinin arkasında yatan dinamik güçlere dikkat edilmemiştir. Ne var ki politika yapıcılar bütçe kısıtlaması ile karşı karşıya oldukları için bir alanda daha fazla reform yapılması durumunda daha az yapılması riskini taşıyacağından hem verimsiz sonuçlar hem de oldukça kısıtlı faydalar elde edilmiştir. Komünizm sonrası piyasa ekonomisine geçişte Asya ve Latin Amerika'da yaşanan mali krizlerden Afrika'da yaşanan ekonomik ve sosyal yıkıma kadar dünyada yaşanan olağanüstü çalkantılı konjonktür, sorunların kaynağı olarak kurumsal reformları işaret etmiştir (Djankov vd., 2003:615).

İyi yönetim gündeminin genellikle hükümetlerin siyasi, idari ve mali yapılarını daha iyi bir düzene sokmak için ne yapmaları gerektiğiyle ilgili olduğu görülmektedir. Ancak yoksul ülkelerin bu tür taahhütleri yerine getirme konusunda oldukça düşük kapasiteye sahip oldukları hatta bazılarının temel meşruiyetten bile yoksun oldukları bilinmektedir. Dolayısıyla bu ülkeler için öncelik, ciddi yönetim reformları geliştirmek değil kısa vadede gerekli ve yararlı sonuçlar üretebilecek çözümlere odaklanmaktır.

Levy ve Fukuyama (2010:1-3) gelişmenin biri ekonomik, biri sosyal, üçü politik olmak üzere beş boyutu olduğunu savunmaktadır. Bunlar; i) ekonomik büyüme, ii) sivil toplumun gelişimi, iii) devletin inşası, iv) hukukun üstünlüğü ve v) seçim demokrasisidir. Gelişmenin altıncı boyutu olarak ifade edilecek soyut bir faktör ise devletin inandırıcılığı ve meşruiyetidir. Devlete duyulan güven ve devletin itibarı yukarıda sıralanan beş gelişme kanalıyla da ilişkilidir. Bu boyutların her biri kalkınma için bir giriş noktası niteliğinde olup kendi içlerinde çok sayıda hedef ve yaklaşım barındırmaktadır. Söz konusu gelişme hedeflerinden biri olmadan diğeri ya da diğerleri gerçekleştirilebilir. Örneğin demokrasi olmadan büyüme, devlet kapasitesinde ya da demokraside bir artış olmadan sosyal gelişme meydana gelebilir. Hem demokrasiler hem otokrasiler düşük ya da yüksek büyüme yaşayabilirler. Bir gelişme stratejisi oluşturulurken yapılması gereken birini diğerine tercih etmek değil bunların birbirleriyle nasıl ilişkili olduğunu anlamaya çalışmaktır.

Çalışmanın bu bölümünde kapsamlı kurumsal reform hedeflerinin yerine getirilmesi neredeyse imkansız bir politika gündemine yol açabileceği riskine vurgu yapılarak kurumları iyileştirme gündeminin çok açık uçlu olmasının reform çabalarını

karşılıksız bırakabileceğine dikkat çekilmiştir. Geçmişten günümüze hem piyasa başarısızlıklarının hem de zayıf yönetim ve rant arayışlarının başarısız gelişme örnekleri sunduğu görülmektedir. Çalışmada uygun teşvik yapısını inşa edebilmek ve bu sorunları aşabilmek için her ülkede geçerli ve etkili olan yönetim mekanizmalarının birbirinden farklı olduğuna işaret edilerek etkin yönetim yollarının aranması gerektiği üzerinde durulmuştur.

Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde ise iktisadi gelişmişlik aşamasına göre kurumsal gelişme ve iktisadi gelişme arasındaki nedensellik ilişkileri panel veri analizi yöntemi ile incelenmiştir. Literatürde kurumların gelişme üzerindeki etkisini araştıran çalışmaların oldukça fazla olduğu ancak kurumlar ve gelişme arasındaki nedensellik ilişkisini araştıran çalışmaların oldukça sınırlı olduğu görülmektedir. Kurumların önemine ilişkin sunulan tüm katkılara rağmen kurumlarla ilgili çözümsüz kalan sorulardan biri de nedensellik sorusudur. Chang (2011a:477) kurumlardan gelişmeye doğru tek yönlü bir bakış açısıyla araştırma yapmanın büyük resmin yalnızca bir kısmını gösterdiğini belirtmektedir. Kurumlar ve gelişmenin birbiriyle nasıl etkileşime girdiklerini tam olarak anlayabilmek ve doğru politika önerisinde bulunmak için nedenselliğin iki yönünün de incelenmesi gerekmektedir. Çalışmanın bu yönüyle literatüre katkı sunması, kurumlar ve gelişme arasındaki etkileşime dair yeni bir bakış açısı kazandırması beklenmektedir.

Öte yandan literatürde gelir farklılıklarını dikkate alarak kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki bağlantıyı araştıran çalışmaların sayısı da oldukça sınırlıdır. Her ülkenin sahip olduğu siyasi, sosyal ve kültürel ortam birbirinden farklıdır. Bu farklılıkların dikkate alınmadan tek bir model ile açıklama yapılmasının sağlıklı sonuçlar vermeyeceği düşünülmektedir. Nitekim bir ülkede başarılı sonuçlar veren bir reform ya da etkin durumdaki bir kurum diğer bir ülkede aynı sonuçları üretmeyebilir. Bu sebeple çalışmanın ampirik kısmında hem ülkeler gelişmişlik düzeylerine göre sınıflandırılmış hem de kurum göstergeleri ayrı ayrı analiz edilerek kurumsal yapıların farklı unsurları ayrıştırılmıştır. Nedensellik analizinde ülkelere özgü farklılıkları dikkate alan bir yöntemden yararlanılmış olması çalışmanın bir diğer katkısıdır.

Ampirik çalışmada gelişmişlik düzeylerine göre ayrılan ülkeler, Dünya Bankası Atlas metoduna göre seçilmiştir. Bu metotta ülkeler kişi başına düşen GSMH'ye göre 4

gruba ayrılarak yüksek gelirli, üst-orta gelirli, alt-orta gelirli ve düşük gelirli ülkeler olarak sıralanmaktadır. Çalışmanın kapsamı ve sınırlılıkları gereği örneklem oluşturulurken kendi gelir grubu içindeki en iyi değeri alan ülkeler dikkate alınmıştır. Bu kritere göre ülke sıralamasında yüksek değer alan ancak oldukça düşük nüfusa sahip olan ülkeler kapsam dışı tutulmuştur. Kişi başına düşen gelirin yüksek olması, belirli bir düzeyinin üzerinde nüfusu olan ülkeler için bir gelişmişlik göstergesi olmaktadır. Yüksek nüfusa sahip ülkeleri yönetmenin zorluğu ve bu nüfus fazlasının ülkeleri kurumsal değişime zorlamasıyla ilgili literatür de göz önüne alınarak belirlenen nüfus kriterine göre ülke seçimi yapılmıştır. Ayrıca küresel ekonomiye entegre olmuş ve geçmişten günümüze Neoliberal gelişme politikalarını etkileyen ya da bu politikalardan etkilenen ülkeler olması bakımıyla iktisadi gelişme paradigmasının değişimine aracılık etmiş olan G20 ülkelerinin tamamı analize dahil edilmiştir.

Öte yandan Yeni kurumsal iktisat teorisine uygun olarak (Kunčič, 2014:139) kurumlar üç sınıflandırma altında toplanmış, ekonomik, yasal ve politik kurumlar dikkate alınmıştır. Teori ile uygulama arasında güçlü bir bağ kurulabilmek adına tüm gelir grupları için kurumsal kalitenin çeşitli yönlerinin kapsamlı bir ölçüsünü veren (Bergh vd., 2014:371) ve Dünya Bankası tarafından yayınlanan WGI indeksindeki altı kurum göstergesinden üçü ele alınmıştır. Bu göstergeler, ekonomik kurumları temsilen düzenleyicilik kalitesi, yasal kurumları temsilen hukukun üstünlüğü ve politik kurumları temsilen yolsuzluğun kontrolüdür. Toplulaştırılmış bir değişken kullanmak yerine kurumsal gelişmenin farklı yönlerini yakalayabilmek adına bahsi geçen alt göstergeler tek tek kullanılmış ve nedensellik ilişkisi üç farklı kurum göstergesi üzerinden ayrı ayrı incelenmiştir. Çalışma kapsamında kurumsal gelişmişlik ve iktisadi gelişme arasındaki nedensellik örüntüleri, dört farklı ülke grubu ve üç farklı model üzerinden Bootstrap Panel Granger Nedensellik Analizi yaklaşımına göre araştırılmış ve uygulama sonucunda elde edilen bulgular değerlendirilmiştir.

# 1. BÖLÜM

## GELİŞME İKTİSADINDA KURUM LARIN YERİ VE ÖNEMİ

### 1.1.KURUM KAVRAMI ÜZERİNE

İktisadi terminolojide kurum denildiğinde ilk akla gelen tanımlama Douglass North'a aittir. North'un ifadesiyle kurumlar bir toplumda oynanan oyununun kurallarıdır. Bu kurallar insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendirirken, gündelik hayatı istikrarlı bir yapıya kavuşturur. Kurumlar belirsizliği azaltan ve insanlar tarafından getirilen kısıtlamalardır. Etkileşimi siyasi, ekonomik ya da toplumsal olarak teşvik eden kurumlar, bu yönüyle teşvik unsurlarına bir yapı kazandırır (North, 1991: 97).

Kurumlar genellikle, insanların ne yapacağına dair beklentiler oluşturmaya yardımcı olur ve insan etkileşimlerini şekillendirerek ona hükmeder. Kurumlar topluluk içinde ortaklaşa gerçekleştirilen eylemleri düzenleme işlevine sahiptir. Ostrom (1990: 51)'a göre kurumlar, eylemlerine bağlı olarak bireyler için sonuçların (ödül ya da ceza) ne olacağını belirlemek üzere kullanılan çalışma kuralları dizisidir. Hangi sahalarda kimin karar verebileceğinden, hangi eylemlere izin verileceğine ya da sınırlandırılacağına; dahası hangi topluluk kurallarının kullanılacağından, hangi bilgilerin takip edilip edilmemesi gerektiğine kadar belirleyicidir. Ostrom'un saha olarak sözünü ettiği şey North'un oyun kavramına benzemektedir.

Literatürde gazeteden süpermarkete ve telefon kulübelerine kadar pek çok nesne ve oluşum kurum olarak tanımlanır. Öyle ki çoğu zaman kurum ve kuruluş arasında belirgin bir ayırım yapılmadığı da göze çarpar. Kavramın sarıh bir biçimde ifade edilmesi oyunu ve oyuncuları birbirinden ayırmayı gerektirir: kurum oyunun kuralları ise kuruluşlar da oyunun oyuncularındır. Kurumlar ve kuruluşlar arasında bir etkileşimin varlığından söz edilebilir. Kuruluşlar (ve onların kurucuları) var olan kısıtlamalar kümesinden doğan fırsatları değerlendirir, bu fırsatlardan istifade etmek için belirli bir hedef doğrultusunda kurulurlar. Bu hedefleri gerçekleştirmeye yönelik girişimler kurumsal değişimin temel araçlarından biri olarak görülür. Kuruluşların, siyasi (partiler, belediye meclisi, denetleme kurulları), ekonomik (şirketler, sendikalar, aile çiftlikleri, kooperatifler), toplumsal (kilise, kulüpler, spor kuruluşları) ya da eğitim amaçlı oluşum (okullar, üniversiteler, meslek eğitimi veren kuruluşlar) biçiminde kurulması mümkündür (North, 2010:11-12).

Kurumlar hem üretkenlik artışına hem de azalışına yol açan unsurlardan oluşan, North (2010:17)'un ifadesiyle yamalı bir bohça görünümünü andırır. Kurum yaşayan bir şey olup parçalı bir yapıya sahiptir. Kendisini ortaya çıkaran iradi niyetin ve rastlantının yanı sıra farklı tarihsel dönemlerin, toplumların ve uygarlıkların izlerini taşımakta, farklı gelenek, görenek ve düşünce yapılarını barındırmaktadır. Bu bakımdan kurumun çetrefilli ve çelişkili bir yapıya sahip olduğu söylenilebilir (Chavance, 2019:46-47). Kurumların doğasını açıklamaya yönelik farklı yaklaşımlardan söz etmek mümkündür. Veblen (2017:171)'e göre kurumlar, topluluk içindeki bireylerin ya da grupların ilişkilerini düzenleyen ve belirli işlevleri olan hakim düşünce alışkanlıkları, içdüğüler ve egemen davranışlardır. İnsanlar, kurumların rehberliği altında yaşamaktadırlar. Commons bunu kolektif eylem çerçevesinde açıklamaktadır. Ona göre kurumlar tıpkı bireyler gibi atomistik birimler olmakla beraber kolektif eylemi içeren bütünlüdür (Yılmaz, 2000:127). Commons (1931:650) kurumu tanımlarken örgütlenmemiş gelenekler ve organizasyonlar olarak bir ayırım yapmış ancak hepsini birleştiren ortak ilkenin bireysel eylemi kontrol eden fakat aynı zamanda bireysel eylemin alanını genişleten ve özgürleştiren kolektif eylem olduğunu ifade etmiştir. Commons'un kurum tanımınının, Veblen'in tanımında farkı ve özgünlüğü burada yatmaktadır. Birey doğal durumda, izole bir halde yaşamaz. Onun yerine sürekli olarak karşılıklı işlemlere katılan, örgütlenmelere üye olarak giren ya da çıkan, kendilerinden önce var olan ve kendilerinden sonra da yaşayacak bir kurumun paydaşıdır (Commons, 1934:74). Kurum bir taraftan bireyi diğerlerinin hakkaniyetsiz davranışlarından ve sınırlamalarından korurken diğer taraftan eylem kapasitesini genişleterek bireye yalıtılmış ortamdakinden çok daha fazlasını gerçekleştirebilme imkanı tanır. Dolayısıyla kuruma bireyi özgürleştirici boyut kazandıran şey tam olarak kurumun kısıtlayıcılığıdır (Chavance, 2019:57).

Schmoller de benzer bir şekilde kurumu, topluluk yaşamı için belirli amaçlara hizmet eden kısmi bir düzen olarak tanımlamaktadır. Schmoller'e göre kurum bir hedefi olan ve bir sistem oluşturan alışkanlıklar, kurallar bütünüdür. Mülkiyet, kölelik, serflik, evlilik, vesayet, piyasa sistemi, ticaret özgürlüğü gibi sosyal eylemleri uzun erimli bir süreçte şekillendiren sağlam bir temel sunmaktadır (Schmoller,1900: 61'den akt. Richter, 1996: 576). Schmoller için, fiziksel vücut bakımından organlar ne ise, sosyal vücut için de örgütlenme ve kurum aynı şeydir. Sosyo-ekonomik kurumlar ya da Schmoller'in deyimiyle organlar şunlardır: kasaba ve kırdaki yerleşim yöntemi olarak aile; endüstride ve

diğer gruplar arasında işlevlerin farklılaştırılmasına yönelik siyasi kontrol (devlet başta olmak üzere) ve idare birimleri; mülkiyet, mülkiyetin büyümesi ve dağıtımıyla ilgili ticari teşebbüsler, sanayi kuruluşları, loncalar, işletmeler olmak üzere sosyal sınıflar ve dernekler (Veblen, 1901:84). Bu toplumsal organlar belirli hedefler çerçevesinde bir araya gelmiş kişilerden ve mallardan oluşan sabit biçimlerdir. Tarih boyunca bu organların hedefler bakımından farklılaştığı ve ayrıştığına tanık olunmuştur. Örneğin tarihte ilk toplumsal organlar olarak kabul edilen kabile, klan, aile gibi kurumlar zamanla ayrılmış, bunların yerini kamu yararını hedefleyen kasaba, kent, vatan gibi uzamsal örgütlenmeler ve kar amaçlı özel işletmeler almıştır (Chavance, 2019:26-27).

Kültürün gelişmesiyle meydana gelen kurumları ya da Schmoller'in deyiimiyle organları, kendiliğinden ortaya çıkanlar ve iradenin müdahalesinden kaynaklananlar olarak ikiye ayırmak mümkündür. Menger de kurumları, kendiliğinden (*organik* biçimde) ortaya çıkan kurumlar ve bir karar sonucu (*pragmatik* biçimde) kurulan kurumlar olarak tefrik eder. Menger (1883:133)'e göre *pragmatik* kurumlar, toplumsal olgulara yönelik oluşan ortak bir iradenin sonucudur. Buna örnek olarak anlaşmalar, pozitif hukuk gösterilebilir. *Organik* kurumlar ise bireysel hedeflerine ulaşmayı amaçlayan insanların çabalarının kasıtsız bir sonucudur. Bu kurumlar ortak bir irade ortaya koyma amacı taşımaz. İstençsiz biçimde gerçekleşen, tamamen nedensel süreçlerin bir sonucudur.

Çağdaş kurumların büyük bir kısmını oluşturan bu kurumlar müştereken ve iradi bir şekilde kurulmuş kurumlardır. Menger'e göre *pragmatik* kurumları çözümlemenin ya da yorumlamanın hususi bir gücü yoktur. Fakat aynı şey iktisat teorisinde önemli bir yeri olan *organik* kurumlar için ifade etmek pek mümkün değildir. *Organik* olarak kurulan ve bu şekilde gelişme gösteren pek çok kurumdan söz etmek mümkündür. Örneğin tarihte muhtelif mesleklerde faaliyet gösteren ve farklı becerilere sahip bireyler, kapasitelerini değerlendirebilecekleri yeni piyasalar, yeni yerellikler kurmuşlardır. Böylelikle birbirine yakın yerlerde oturmaya başlayan aileler bir arada olmanın daha avantajlı olduğunu düşünmüş ve bu durum devletlerin kurulması ile neticelenmiştir (Chavance, 2019:65-66). Menger (1892:248)'e göre devlet gibi para da *organik* kurumların en önemli örneklerinden biridir. Para, bireylerin kendi iktisadi çıkarları doğrultusunda, artan bilgi birikimiyle, herhangi bir sözleşme ya da yasal zorlama olmaksızın – hatta ortak çıkar dikkate alınmaksızın – mübadele için kendi mallarını takas etmeye yönelmelerinin bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Paranın kullanımıyla beraber eşit bir değiş tokuş



gerçekleştirebilmek ve değiştirilebilirlik (satılabilirlik) derecesi daha yüksek mallara ulaşabilmek daha kolay hale gelmiştir.

Kurumların doğasını, ortaya çıkışları bakımından ele alan bir diğer isim Fredrick August von Hayek'tir. Hayek, iktisadi ve sosyal alanlarda inşa edilmiş kuralları ve düzenleri incelerken, örgüt ve kendiliğinden düzen arasındaki farka işaret etmektedir. Örgütlü düzen, halihazırda dışsal, görece basit, yapay ve özellikle yönlendirilmiş bir düzen olarak tanımlanmaktadır. Kendiliğinden düzen ise içsel, karmaşık, kendini kendini üreten ve büyüyen bir düzendir. Kendiliğinden düzen, Adam Smith'in insanın kendi çıkarının üzerinde bir amacı teşvik etmeye nasıl yönlendirildiğini anlattığı 'görünmez el' ifadesindeki gibi doğru davranış kuralları ile oluşmaktadır (Hayek, 1973:37).

Tüm bu tanımlamalardan hareketle doğası gereği karmaşık olan ve ait olduğu dönemin yanı sıra geçmişin izlerini de taşıyan kavramının, toplumsal hayatı düzenlemek için ortaya çıkmış olan tüm kural ve organizasyon biçimlerini kapsayan bir kavram olduğunu söylemek mümkündür.

### ***1.1.1.Kurumların Sınıflandırılması***

Literatüre sunulan pek çok katkıya rağmen henüz kurumların mahiyeti, sınıflandırılma biçimi, gelişimini şekillendiren unsurlar ve ekonomik, sosyal, politik boyutları hakkında ortak bir anlayış oluşmamıştır. Kurum çalışmalarındaki yaklaşımlar birbirine yakın olsa da vurguları birbirinden farklıdır. Kurumun geniş kapsamlı ve muhtelif tanımlarının varlığı onu anlamayı güçleştiren faktörler arasındadır. Bu durum kurumları incelemek için kullanılan farklı çerçevelerin de bir sonucudur (Kunčić, 2014:136). Matthews (1986:905) kurum çalışmalarında dört ana yaklaşım olduğunu ve kurum tanımlarının aşağıda ifade edilen dört yaklaşımdan hareketle yapıldığını ifade etmiştir:

- i. Kanunla belirlenmiş mülkiyet hakları sistemleri
- ii. Ahlaki gelenekler ya da normlar
- iii. Sözleşme türleri
- iv. Otorite ilişkileri

Bu dört yaklaşımın ortak özelliği, kurum kavramını insanların iktisadi hayatlarını etkileyen hakların ve yükümlülüklerin kümesi olarak tanımlamalarıdır.

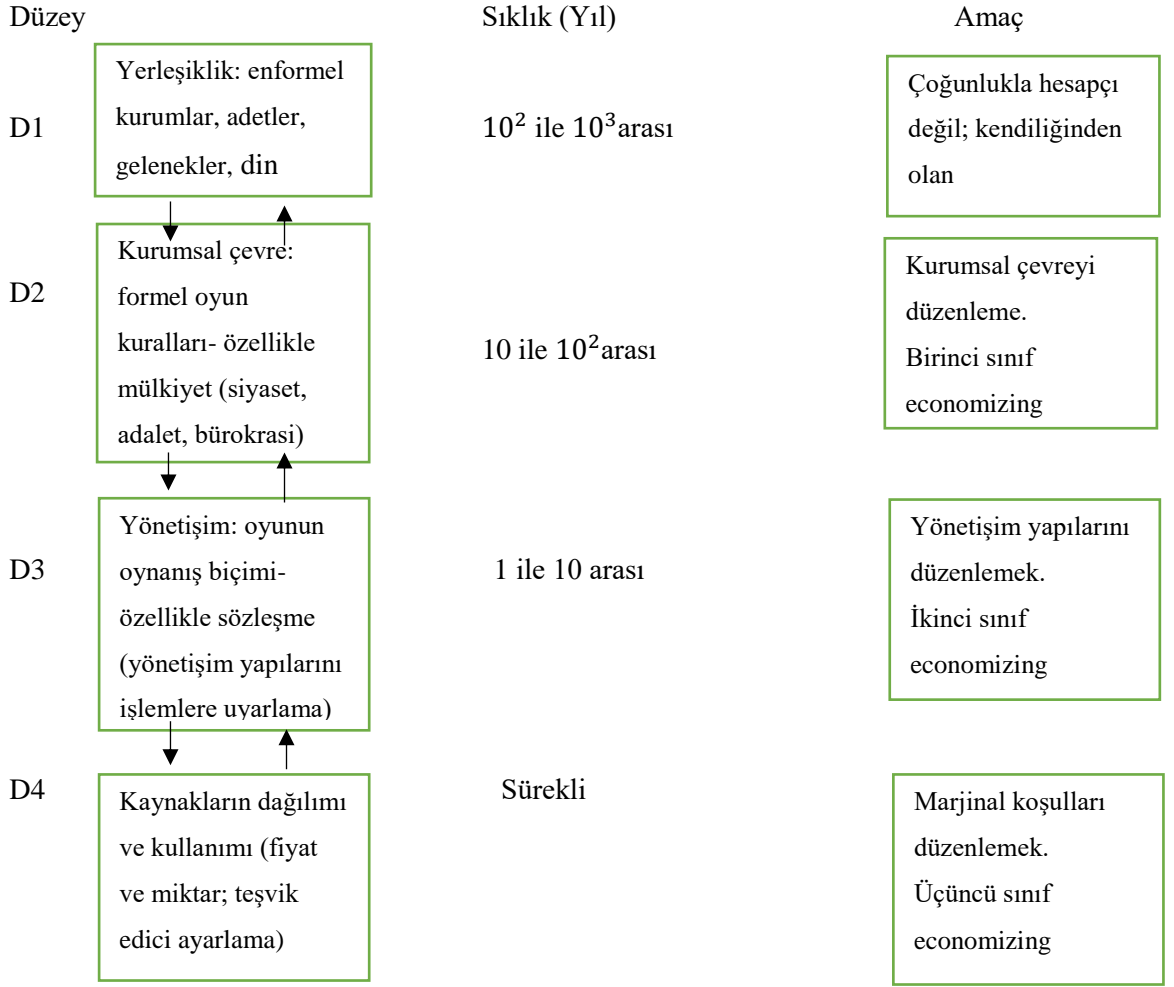
Kurumlar yaygın olarak formellik derecesine göre, yerleşiklik derecesine göre ve konu kategorisine göre olmak üzere üç temel sınıflandırmaya tabi tutulmaktadır. Fakat seçilen sınıflandırma türünden bağımsız olarak kurum grupları çoğunlukla kesişmektedir. Özellikle birden fazla grubun karakteristiğine sahip olan dolayısıyla da birden fazla grup içinde sınıflandırılabilir marjinal kurumlar olabilir. Örneğin kurumlar konu sınıflandırmasına göre ekonomik, politik, yasal ve sosyal olarak ayrılarak incelenebilir. Ancak formel kurumlar olarak nitelendirilen kurumların büyük bir kısmı esasen yasal kurumlardır. Sosyal kurumlar ise formellik sınıflandırmasına göre büyük ölçüde enformel kurumlar olarak tanımlanabilir (Kunčič, 2014:137- 138).

#### *1.1.1.1. Formellik Derecesine Göre Sınıflandırma*

Formellik derecesine göre sınıflandırmada formel kurumlar ve enformel kurumlar olmak üzere iki büyük ölçüde farklı grup vardır. Bu sınıflandırma doğrudan North'un kurum tanımına dayanmaktadır. Basit sınıflandırma için sıklıkla bu tanım kullanılır. North, rekabete dayalı bir takım oyununun kurallarına atıfta bulunarak bir benzetme yapmaktadır. Böyle bir oyunda hem formel (yazılı) kurallar hem de karşı takımın yıldız oyuncusunu kasıtlı olarak sakatlamamak gibi formel kuralların özünü oluşturan ve destekleyen enformel (yazılı olmayan) kurallar söz konusudur. Anayasalar, mülkiyet hakları, yasalar formel; gelenekler, tabular, yaptırımlar ve toplumsal davranış kuralları ise enformel kuralları oluşturur. Kurumların işleyişinin temel amacı bu formel ve enformel kurallara uyumu gözetmek, kuralların ihlali durumunda ise bunu saptamanın maliyetini ve uygulanacak cezanın bedelini belirlemektir (North, 2010:11).

#### *1.1.1.2. Yerleşiklik Derecesine Göre Sınıflandırma*

Menger (1883)'in organik kurumlar olarak ifade ettiği kurumları enformel, pragmatik kurumları ise formel kurumlarla ilişkilendirmek mümkündür. Williamson formel ve enformel kurumlar arasındaki bağlantının doğasını, kurumların yerleşikliği /gömülülüğü kavramı ile izah eder. Kurumları ve iktisadi kurumsal teorileri yerleşiklik derecesine göre ve çok geniş zaman dilimleri üzerinden sınıflandırır. Sınıflandırmada aşağıdaki şekilde gösterilen dört düzeyi kullanmıştır. Buna göre 1. seviyedeki kurumlar en yerleşik kurumlar olup diğer düzeydeki kurumlara göre daha yavaş değişirler (Williamson, 1998:26).



D1: Sosyal teori

D2: Mülkiyet hakları ekonomisi/ pozitif siyaset teorisi

D3: İşlem maliyetleri teorisi

D4: Neoklasik ekonomi/ Asil vekil teorisi

Şekil 1: Kurumların Ekonomisi (Williamson, 2000:597)

Birinci düzey (D1) toplumsal yerleşikliğinin en yüksek olduğu düzeydir. 100 ila 1000 yıl arasında görülen bu düzeyde normlar, gelenekler, adetler, din gibi enformel kısıtlamalar büyük rol oynamaktadır. Buradaki kurumların analizi çoğunlukla iktisat tarihçileri ve diğer sosyal bilimciler tarafından yapılmaktadır. Bu kurumlar uzun erimli bir evrede, tedricen değişir ve ekonomilerin uzun dönemli karakteri üzerinde yaygın bir etki bırakırlar (North, 1991:111). Enformel kurumların çok uzun yıllar varlığını sürdürmesinin arkasında toplumların kendilerini yabancı değerlere karşı tehdit altında

hissetmeleri ve kendi değerlerini korumak için önlemler almaları yatmaktadır (Williamson, 1998b:27).

İkinci düzey Williamson'un kurumsal çevre olarak adlandırdığı, 10 ila 100 yıl arasında görülen seviyedir. Burada gözlemlenen yapılar siyasetin ürünü olup ekonomik faaliyetin organize edildiği oyunun kurallarını temin eder. Birinci sınıf economizing<sup>1</sup> geçerlidir. Hükümetin yönetim, yargı ve bürokrasisi burada yer almaktadır. Mülkiyet haklarına ilişkin yasalar, bunların tanımlanması ve uygulanması da bu düzeye ilişkindir. İkinci düzeydeki kurumların analizinin önemli bir kısmı mülkiyet hakları ekonomisi tarafından gerçekleştirilmektedir (Williamson, 2000:598). North'un yaklaşımı doğrudan bu tabloda yer almaz ancak mantıksal olarak kurumsal evrimin görece uzun zaman alması bakımından North'un 1. ve 2. düzeylerde yer alan kurumları incelediği söylenebilir (Chavance, 2019:88).

Üçüncü düzeyde ise yönetim kurumları bulunur. Burada mülkiyet hakları önemli olmaya devam etse de sözleşmeleri uygulamak için kusursuz işleyen bir yasal sistemden söz edilemez (Williamson, 1998b:28). İşlem maliyetleri ekonomisi de bu düzeyde çalışır. Bu düzeyde, düzey 2'deki oyunun kurallarını değişim parametreleri olarak alınır ve oyunun oynanışıyla ilgilenilir. Yönetişim yapılarının (pazarlar, melez yapılar, firmalar, bürolar) doğru olması sağlanmaya çalışılır. Bu tür kararların dikkate alınma süresi 1 yıldan 10 yıla kadar olan bir süreyi kapsar. Düzey 4'te marjinal analize geçilir. Marjinal koşulların doğru bir şekilde düzenlenmesinde üçüncü sınıf economizing hakimdir. Fiyat ve üretimdeki düzenlemeler, değişen piyasa koşullarına yanıt olarak sürekli bir şekilde gerçekleştirilir. Bu seviye, Neoklasik ekonomi ve son dönemde daha fazla önem kazanan Asil-Vekil teorisi ile ilgilidir. Neoklasik karar değişkenleri fiyat ve çıktıdır. Asil vekil teorisi ise riskten kaçınma ve/veya çoklu temel kaygılar karşısında etkili bir teşvik uyumu ile ilgilidir (Williamson, 1998b:29).

Aşamalı bir türün kümülatif değişikliğini düzenlemenin zorluğuna dikkat çeken Williamson, kurumları yukarıdaki gibi sınıflandırırken büyük hoşnutsuzlukların zaman zaman yerleşik muamelelerden keskin bir şekilde kopmalara yol açığının altını çizer. İç

---

<sup>1</sup> Economizing, kaynak kullanımında etkinliğe işaret etmektedir. Kaynakların birim girdi başına maksimum çıktı elde edecek biçimde kullanılması anlamına gelmektedir. Türkçeye 'iktisatlı olma' şeklinde çevrilmektedir.

savaşlar (Şanlı Devrim, İngiltere 1688), işgaller (II. Dünya Savaşı sonrasında olduğu gibi), algılanan tehditler (Meiji Devrimi), dağılmalar (Doğu Avrupa ve eski Sovyetler Birliği), askeri darbeler (Şili’de olduğu gibi) ve mali krizler (Yeni Zellanda) bunlara örnek olarak gösterilebilir. Bunlar geniş kapsamlı reformları gerçekleştirmek için nadir olarak açılan fırsat pencereleridir. Normal şartlar altında oyunun kurallarındaki büyük değişiklikler, yüzyılları bulan bir süreçte gerçekleşmeyken Williamson (2000:598)’ın “belirleyici anlar” olarak ifade ettiği ve kuraldan çok istisna olan bu durumların sonuçları oldukça farklı olabilmektedir. Raslantısal, yerel ya da konjonktürel durumlar sonucu meydana gelen kurumlar, çok geniş kapsama sahip olabilmekte ve kalıcı anlam kazanabilmektedir. Chavance (2019:46), Tahıl Yasalarının kaldırılmasını buna örnek olarak göstermiştir. 19. yüzyıl başlarında İngiltere’de çiftçileri korumak amacıyla uygulamaya konan Tahıl Yasaları, tarımsal ürün ticareti üzerinden alınan yüksek gümrük vergileri sebebiyle ayaklanmalara yol açmıştır. Ricardo’nun ticaret serbestleşmesi yönündeki yoğun çabasının da etkisi ile 1846’da tamamen kaldırılmıştır. Fakat bu hareket ortaya çıkış sebebinden farklılaşarak ve genelleşerek serbest piyasa politikasına dönüşmüştür.

### *1.1.1.3.Konu Kategorisine Göre Sınıflandırma*

Acemoglu, Johnson ve Robinson (2005:390-391) kurum kavramını açıklarken birbiriyle ilişkili üç kurumun kombinasyonuna değinmiştir:

- i. Ekonomik kurumlar: Toplumdaki teşvik yapısını düzenleyen ekonomik aktörlerin birikim ve yatırım yapma ya da işlem yapma güdülerini ve kaynakların dağılımını içerir. Bu kurumlar özellikle fiziki ve beşeri sermaye ve teknolojiye yapılan yatırımları ve üretim organizasyonunu etkiler. İçseldir, toplumun kolektif tercihlerinin iktisadi sonuçları olarak belirlenirler.
- ii. Siyasi güç: Kaynak dağılımı ve dolaylı olarak ekonomik kurumlar kümesi üzerinde çatışan çıkarlardan hareketle ekonomik kurumları belirlemektedir. Siyasi güce sahip olan bireyler bunu kendi çıkarları için kullanmamanın garantisini veremezler. Bu problem, çıkar çatışması yaşayan grupların, büyümeyi maksimize edecek ekonomik kurumlar

üzerinde anlaşamamalarının nedenidir. Siyasi güç içsel olarak belirlenir ve *de jure* (yasal) ve *de facto* (fiili) olarak ikiye ayrılır.

- iii. Politik kurumlar: Ekonomik kurumlara benzer şekilde kilit aktörlerin üzerindeki kısıtlamaları ve teşvikleri belirler ancak bunu politik alanda gerçekleştirir. Politik kurumlar ve kaynak dağılımı sistemdeki devlete bağlı değişkenlerdir. Tipik olarak yavaş değişim gösterirler. Ekonomik kurumları ve iktisadi performansı hem doğrudan (mülkiyet hakları ve fırsat eşitliği/eşitsizliği yoluyla) hem de dolaylı olarak (ekonomik kurumların seçimini etkileyecek olan *de jure* siyasi gücün dağılımı yoluyla) belirler.

Bu kurumlar, insanları yeteneklerini keşfetmeye ve verimli çalışabilecekleri faaliyetlere yönlendirmeye teşvik eden *kapsayıcı kurumlar* olabilecekleri gibi kuşatıcı, baskıcı ve sadece belirli bir elit kesimi destekleyen *sömürücü kurumlar* da olabilir<sup>2</sup>. Ekonomik kurumlar, siyasi güç ve politik kurumlar, kapsayıcı ya da sömürücü kurum olmaları bakımından birbiriyle yakın ilişkilidirler. Örneğin sömürücü politik kurumlar, kendilerine yönelik kısıtlamaları ve muhalif gücü oldukça sınırlı tutmaya imkan tanıyan ekonomik kurumların oluşturulması arzusunda olup elitlerin siyasi gücü kontrol edebilmelerini sağlar. Böylelikle elitlerin gelecekteki politik kurumları yapılandırılmalarına da olanak sağlar. Bunun ötesinde sömürücü ekonomik kurumlar aynı elitleri zenginleştirirler. Elitlerin elindeki ekonomik zenginlik ve güç, siyasal hâkimiyetlerini pekiştirmelerini sağlar. Görüldüğü üzere sömürücü bu üç kurum arasında güçlü bir etkileşim döngüsü bulunur (Acemoglu & Robinson, 2014:81-82).

### ***1.1.2. Kurumsal Değişim ve Kurumsal Gelişme***

Kurumlar, sürekli dönüşüm içinde olan bir dünyada, süreklilik unsurunu temsil etmektedirler. Kurumlar doğar, çok uzun dönemli yaşar ancak zamanla değişime uğrar; evrim geçirir ve ortadan kalkarlar. Kurumsal yaklaşımda karşı karşıya kalınan kritik sorun; değişim ve devamlılık arasındaki bağıdır (Chavance, 2019:128).

---

<sup>2</sup> Bu tanımlama Acemoğlu ve Robinson'a aittir. Kapsayıcı ve sömürücü kurumlar ile ilgili olarak ilerleyen bölümde detaylı bilgi verilecektir.

Kurumsal değişim oldukça karmaşık bir süreçtir. North'a göre kurumsal değişim çeşitli sebeplerle gerçekleşir. Göreceli fiyatlar ya da tercihlerdeki bir değişimden kaynaklanabileceği gibi organizasyonların başındaki girişimcilerin ya da iktidarı elinde tutanların bireysel çıkarlarını koruma yönlü davranışlarından da kaynaklanabilir. Tüm bunların yanı sıra inançların ve zihinsel modellerin evrimi de kurumsal değişimde etkilidir (Chavance, 2019:93). Libecap (1989:16), mevcut mülkiyet haklarını değiştirme baskısı olan ve kurumsal değişimi etkileyen faktörlerin kısa bir listesini sunmuştur:

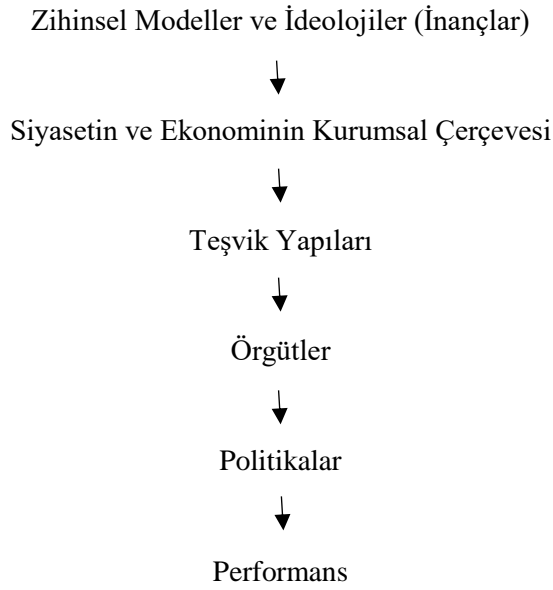
- i. Nispi fiyatlardaki değişimler
- ii. Üretim ve uygulama teknolojisindeki değişiklikler
- iii. Tercihlerde ve siyasi parametrelerdeki değişiklikler

İktisadi değişim göz önüne alındığında, işlem maliyetlerindeki değişim ile kurumlardaki değişim arasındaki ilişki, üretim maliyetlerindeki değişim ile ürün veya üretim sürecindeki değişim arasındaki ilişkiye benzemektedir. Nasıl ki endüstri için dışsal olan üretim maliyetlerindeki bir değişiklik, ürünleri ya da üretim süreçlerini değiştirmeye yol açabilecekse işlem maliyetlerindeki dışsal bir değişiklik de kurumları değiştirmeye değer bulunabilir (Matthews, 1986:906). Bu yönüyle kurumların statik ve dinamik yönü birlikte değerlendirilmelidir.

Bir toplumda işbirliği ve uzmanlaşmanın gelişmesi, kurumsal değişimin temel kaynağıdır. Kurumsal değişimin merkezinde işlem maliyetlerindeki değişiklikler vardır. Langlois (2016)'e göre tüm kurumsal değişim süreçleri, kurumların genellikle kendi yıkımlarının tohumlarını içermektedir. Bir kurumun iktisadi problemi çözmedeki başarısı, pazarın boyutunu arttırır, göreceli fiyatları ve işlem maliyetleri değiştirir. Nihai anlamda orijinal kurumun artık uyum gösteremediği yeni bir iktisadi problem ortaya çıkmış olur. Pazar kapsamında cereyan eden büyüme, kurumların nasıl değiştirdiğinin açıklanmasında oldukça önemlidir. Erken modern dönemde ticaret hacmi arttıkça yerel loncalar sözleşmeye uymayanları tespit etmekte ve yaptırım uygulamakta zorlanmaya başlamışlardır. Sonunda devletler, birey düzeyinde yaptırımlarda bulunarak sözleşme kanununun uygulayıcısı rolünü üstlenmiştir (Langlois, 2016:9).

North'a göre değişim sürecinin nedensellik aşamaları Şekil 2'de gösterildiği gibidir. Buna göre kurumsal değişim sürecinde öncelikle zihinsel modeller ve ideolojiler

değişmektedir. Enformel kurumlardaki değişim, kurumsal değişiminin itici gücü olmakta, formel kurumlardaki değişim bunun ardından gerçekleşmektedir. Uluslararası anlaşmalardan davranış kurallarına ve normlara; yazılı hukuktan teamül ve törelere kadar bütün kurumlar sürekli evrimleşirler. Dolayısıyla yapacağımız tercihlerimizi de sürekli değiştirirler. Kurumsal değişimin kaynağı olarak görelî fiyat değişimleri daha verimli kurumlar inşa etmeyi teşvik etmekte ve daha verimli kurumlar, sunduğu teşviklerle ekonomik performansı etkilemektedir (North, 2010:14).



Şekil 2: Değişim Sürecinin Nedensellik Aşamaları (Chavance, 2019:93)

Geçmişten miras kalan bir zihinsel tutumu ya da bakış açısını değiştirerek veya sağlamlaştırarak yarının kurumları şekillendirilmektedir. Kurumlar değişen koşullarla beraber mutlaka değişirler. Esasen kurumsal değişim, değişen koşullarının ortaya çıkardığı uyarıcıya karşı bir tepki verme biçimi olarak görülebilir. Kurumların gelişimi ve toplumun gelişimi arasındaki ilişkiyi bu zaviyeden yorumlamak mümkündür. Kurumlar geçmişin ürünleridir ancak günümüz koşullarına adapte edilmektedir (Veblen, 2017:171).

Formel kurumları hızlı bir biçimde hatta bir gecede değiştirmek göreceli olarak mümkün ve kolaydır. Ancak enformel kurumlardaki değişim kademeli olarak gerçekleşir. Kurallar kümesine meşruiyet sağlayan normlar olduğu için radikal dönüşümlerin etkileri asla destekçilerinin arzu ettiği ölçüde devrimci ve derinlikli olmaz, performans da beklenenden farklı olur. Bu sebeple başarılı Batılı piyasa ekonomilerin iktisadi ve siyasi



kurallarının, Üçüncü Dünya ülkelerine ya da Doğu Avrupa ülkelerine aktarılması iyi bir iktisadi performans için yeterli bir koşul olarak görülmemelidir. Örneğin özelleştirme, zayıf ekonomik performans için tek çözüm değildir. Şimdiye dek benzer formel kurallar kabul edilse dahi birbirinden çok farklı etkiler ortaya çıkmış ve ekonomik performans bakımından ülkeler farklılaşmıştır. Bir ülkedeki formel kurumların başka bir ülkeye aktarılması veya taklit edilmesi beklenenden farklı sonuçlar doğurmaktadır (North, 1994:366).

Kurumsal matris, belirli bir ülkede ve belirli bir zamanda, geçmişten miras kalan kurumların tarihsel bir bütünüdür. Bu matris, bireylerin ve örgütlerin teşvik koşullarını belirlemekte ve son tahlilde ekonominin performansını etkilemektedir. Bir ekonominin izlediği güzergah, tarihsel olarak belirlenen ağ dışsallıkları, örgütlerin öğrenme süreçleri ve bireylerin öznel modellemeleri ile pekişmektedir. Ekonomilerin kendilerine özgü formel ve enformel kurallar ağı bütünü, izlenen tarihsel yola bağlı olarak uzun dönemli gelişme performansına şekil vermektedir (Chavance,2019:95).

## 1.2. AZGELİŞMİŞLİĞİN AÇIKLANMASINDA KURUMLARIN ROLÜ

Neden bazı ülkelerin daha gelişmiş bazılarının ise daha az gelişmiş ya da diğer bir ifadeyle diğerlerine kıyasla geri kalmış olduğunu anlamak için ekonomilerin tarihsel evrimini incelemek gerekmektedir. Kurumlar bu tedrici değişim öykülerini anlamının en önemli anahtarından biridir. İktisat tarihi boyunca Adam Smith'ten bu yana kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki ilişki ilgi çeken bir konu olmuştur. *Milletlerin Zenginliği* adlı eserinde Adam Smith (2014:621) kurumların merkezi önemine şu şekilde değinmiştir:

*“Düzenli bir adalet yönetimi bulunmayan; malına mülküne tasarruf bakımından halkın içinden güvenlik duymadığı, sözleşmelere bağlı kalmanın kanunlarla desteklenmediği ve bütün ödemeye gücü yetenleri borçlarını ödemeye zorlamakta devlet nüfuzunun yolu yordamı ile kullanıldığı varsayılmayan bir devlette, ticaretle sanayinin uzun süre serpilip gelişebildiği seyrekdir.”*

Smith'in mülkiyet haklarının korunması ve iyi bir adalet yönetimi lehindeki argümanına göre, ticaretin ve üreticilerin gelişmesi için gerekli koşul hukukun üstünlüğü ilkesidir. Bu argümana sıklıkla Smith'in en bilinen argümanı *görünmez el* eşlik etmektedir (Ros, 2013:362). Adam Smith'in *görünmez el*'i aslında kurumlara işaret eder. Smith, kurumsal yapı değişkenini önemli bir politik değişken olarak ele almıştır. “Laissez

faire” yani “bırakınız yapsınlar” lehindeki tezler aslında iktisadi gelişme hızını maksimize edebilmek için kurumların nasıl değiştirilmesi gerektiği ile ilgilidir. Smith’e göre iktisadi gelişmeyi belirleyen en önemli unsur sermaye birikimi olup bu birikim net kâr haddine bağlıdır. Kurumsal çerçeve ise kâr haddini etkileyen önemli bir unsurdur. Cari kâr haddi, risk payını içerir. Bu risk payının büyüklüğü, mülkiyet güvenliği, borç verme işlemlerinin hukukiliği gibi kurumsal yapı unsurlarından güçlü bir biçimde etkilenmektedir. Ticaretin düzenlenme derecesi, monopolün ya da rekabetin gücü, dış ticaretin kontrol edilmesi gibi kurumsal davranışlar kâr haddi üzerinde etkilidir (Adelman, 1972:36).

Adam Smith’den modern gelişme iktisadi teorisyenlerine kadar pek çok iktisatçı iktisadi gelişmede kurumların önemine vurgu yapmıştır. Gelişme iktisadi teorisinde kurumsal faktörler ve esas olarak kurumlar, iktisadi gelişme problemlerini izah etmede önemli bir boyut olarak kabul edilmektedir. Ancak kurumsal unsurlar çoğunlukla örgütsel bağlamda kamunun ve özel sektörün (ya da girişimcilerin) yetersizliğiyle, eksik ya da etkisiz politik düzenleyici süreçlerle ilgili görülmüştür (Adams, 1993:249).

Gelişme iktisatçıları 20. yüzyılın ikinci yarısında, iktisadi gelişme teorisinin ilk dönemi kabul edilen evrede, yapısal dönüşüm için devletin iktisadi gelişmeyi programlanmasına ve planlanmasına ilişkin kapsamlı katılımını içeren ve devlete önemli bir rol yükleyen büyük kalkınma stratejisi modelleri oluşturmuşlardır (Meier, 2000:13). Modellerin ortak özelliği sermaye birikimini zaruri bir gereklilik olarak odağına almasıdır. Genel olarak bu dönemde gelişme iktisadi alanına katkıda bulunanlar, yerli kurumların modern ekonomik büyüme için uygun olmadığını kabul ederken, piyasaların ya da iktisadi aktörlerin iç koşullar sebebiyle en iyi sosyal sonuçlara ulaşamayacağına dikkat çekmişlerdir. Yaygın piyasa başarısızlığı söylemi, piyasa yapısını düzeltme ve iyileştirme konusunda büyük devlet misyonu savunusuna yol açmıştır. Önde gelen erken gelişme teorisyenlerinden Rodan’ın dışsal ekonomileri ve büyük itiş teorisi, Lewis’in sınırsız emek teorisi ve dual sektör modeli, Albert Hirshman’ın dengesiz büyüme, Ragnar Nurkse’un dengeli büyüme teorileri ve Rostow’un büyüme aşamaları modeli, bunun en önemli örnekleri arasındadır<sup>3</sup> (Adams, 1993:248-249; Meier, 2000:14).

---

<sup>3</sup> Leibenstein’in düşük seviye denge tuzağı ve kritik minimum çaba tezi, Prebisch-Myrdal ve Singer’in ticaret ve ithal ikamesi ile ilgili hipotezleri ve Chenery’nin ikiz açık modelinde de iktisadi kalkınma için devlete büyük bir rol biçildiği görülmektedir.

Bu modeller ve hipotezlerde iktisadi gelişme ile kast edilen sanayileşme olup bunun güçlü bir devlet eylemi öncülüğünde gerçekleştirilebileceği görüşü hâkimdir. Erken dönem kalkınma iktisatçılarının çoğu, az gelişmiş bir ekonomiyi yaygın piyasa başarısızlıkları ile karakterize etmektedir. Piyasa başarısızlığını düzeltmek ya da önlemek için kaynak tahsisinin merkezi koordinasyonunu savunmuşlardır. Kalkınma iktisadının öncüleri arasında yer alan Rosenstein-Rodan (1943)'ın “büyük itiş” kavramı ve Hirschman (1958)'in “geri ve ileri bağlantılar” kavramı, iktisadi olarak geri kalmışlığın büyük kapsamlı bir koordinasyon hatası olduğuna işaret etmektedir. Bazı yatırımlar, diğer tamamlayıcı yatırımların eksikliği sebebiyle gerçekleştirilememekte, benzer biçimde bu tamamlayıcı yatırımlar da öncekilerin eksiliğinden dolayı tahakkuk edememektedir (Thorbecke,2016:167). Bu koordinasyon eksiklikleri, hükümetin piyasa başarısızlıklarını düzeltmek amacıyla harekete geçmesi için rasyonel bir zemin sağlamıştır. Gelişmekte olan ülkelerde güvenilir bir piyasa-fiyat sisteminin olmadığı, girişimcilik arzının sınırlı olduğu ve sadece marjinal düzenlemelere değil büyük yapısal değişikliklere ihtiyaç duyulduğu düşünülmüştür (Meier, 2000:14).

Bu dönem kalkınma iktisatçıları için kurumlar sadece iktisadi gelişme sürecinde dikkate alınması gereken önemli bir unsur olarak görülmüş ancak merkezi bir tartışma konusu olmamıştır. Örneğin Avusturyalı iktisatçı Rosenstein- Rodan (1943)'a göre, ekonominin çeşitli sektörleri aynı anda artan getiri teknolojilerini benimserse, her biri diğer sektörlerdeki mallar için bir talep kaynağı haline gelen geliri yaratabilir. Böylece pazarlar genişleyebilir ve sanayileşme karlı hale getirilebilir (Murphy ve diğ, 1989:1004). Rosenstein- Rodan, hükümetlerin sektörler arasındaki yatırımı düzenleyecek ve sektörler arası koordinasyonu sağlayacak olan şeyin büyük itici güç olduğunu savunarak sektörler arasındaki koordinasyonu iktisadi gelişmenin anahtarı olarak görmüştür. Ancak büyüyen bir ekonomide tamamlayıcılıkların koordine edilmesinde firmaların ve iş gruplarının rolü üzerinde pek fazla durmamıştır. Langlois (2010:11), koordinasyona ilişkin tatmin edici açıklamanın, piyasaların ve kurumların temelindeki gerçekleri dikkate alan bir açıklama olması gerektiğini savunmuş ve bu açıklamanın aynı zamanda koşullu bir açıklama olması gerektiğini vurgulayarak üç temel koşul sıralamıştır:

i.Piyasaların seviyesi: Tamamlayıcı kaynaklar için piyasalar ne kadar kapsamlıdır?

ii.Piyasayı etkileyen kurumların seviyesi: Piyasaların iyi işlemesine yardımcı olan, tamamlayıcı faaliyetleri koordine etme maliyetlerini azaltan kurumsal yapılar ne kadar gelişmiştir?

iii.Siyasi kurumların seviyesi: Devletin niteliği nedir? Kuvvet kullanımı konusunda tekel güce sahip midir? Mülkiyet hakları ne kadar iyi korunmaktadır? Hükümet ekonomiye ne şekilde müdahale etmektedir?

Bu üç koşul birbiriyle yakın ilişkilidir. Piyasalar, ticaretteki siyasi engeller ya da coğrafi ve teknolojik engeller sebebiyle küçük olabilir. Diğer taraftan piyasa destekleyici kurumlar, tamamlayıcı faaliyetleri koordine etmek üzere ortaya çıkabilir (Langlois, 2010:15). Piyasa destekleyici kurumlar bir ekonomiyi kötü dengeden iyi dengeye hareket ettirebilir. Dinamik anlamda iktisadi gelişme süreci bir faz geçişine karşılık gelmektedir. Faz değişimine olanak sağlayan kurumların kurulması, buna uygun politikaların tasarlanması ve uygulanması gerekmektedir. Kurumsal müdahaleler başarılı olursa bir daha tekrarlanmasına gerek kalmaksızın oluşturulan kurumsal çerçeve sürdürülebilecektir (Thorbecke, 2016:168).

Koordinasyon sorunuyla ilgili olarak Gerschenkron (1962)'un literatürde yankı uyandıran “görelî geri kalmışlık” tezi<sup>4</sup> kurumsal analiz bakımından önemli bir yere sahiptir. Gerschenkron, bir ekonominin iktisadi gelişmeyi koordine etme sorunlarına yanıt verme şeklinin sadece kendi kurumlarına değil aynı zamanda başka yerlerdeki kurumlara bağlı olduğunu iddia etmiştir. Bir ekonomi sadece kendi tarihi kapsamında değerlendirilmemeli, diğer ekonomilerin tarihi de dikkate alınmalıdır. İktisadi gelişme sınırındaki bir ekonominin koordinasyon sorununa vereceği tepki, sınırın gerisinde kalan bir ekonomiden farklı olacaktır. Geç kalan ülkelerin iktisadi gelişmelerinin temel özellikleri önder ülkelerinkinden farklıdır. Gelişme sınırındaki bir ekonomide belirsizlik (teknoloji, örgütsel biçim ve piyasanın yönü hakkındaki belirsizlikler) daha baskındır. Gelişme sınırından geride olan ekonomiler ise daha az gelişmiş piyasa destekleyici kuruma sahiptir ve bu ekonomilerde belirsizlik de daha azdır. Bu gibi takipçi ekonomiler önde giden ekonomileri rehber olarak görürler (Langlois, 2010: 16). Geç kalan ülkeler,

---

<sup>4</sup> Gerschenkron teknolojik olarak geri kalmışlığın geliştirmekte olan ülkeler için bir avantaj olduğunu iddia etmiştir. Gelişmişlik sınırının altında kalan ülkeleri geç kalan ülkeler olarak, sınırın üzerinde yer alan ülkeleri ise önder ülkeler olarak tanımlamaktadır. Buna göre geç kalan ülkeler, önder ülkeleri takip ederek büyük bir sıçrama gerçekleştirebilir.

önder ülkeler tarafından daha önce keşfedilmiş ve tecrübe edilmiş teknolojilerden ve kurumsal gelişmelerden yararlanabilirler. Ancak başarılı bir gelişme hamlesi kendiliğinden meydana gelmez. Bu organizasyona destek verecek kurumlara ihtiyaç vardır. Bu kurumlar her bir ülkenin özgün kurumsal tepkileriyle ortaya çıkan fakat benzer işlevlere sahip olan kurumlardır. Almanya'nın sanayileşmesinde yatırım bankaları, Japon sanayileşmesinde “zaibatsu” ve “keiretsu” adındaki finansal destek sağlayan ve büyük ailelerin kontrolündeki büyük sermayeli şirketler topluluğu, Güney Kore’de benzer niteliklere sahip “chaebol”lar bu kurumlara örnek olarak gösterilebilir (Kaynak, 2011:143-144).

Gelişme İktisadının öncü teorisyenlerinden olan Sir W. Arthur Lewis, The Theory of Economic Growth adlı kitabında azgelişmişliğin açıklanmasında kurumların tartışılmasına çok önem vermiştir. Lewis, gelişme teorisinin geleceğini kurum araştırmalarında görmektedir. Lewis’e göre farklı toplumların mal ve hizmetlere biçtikleri değer boş zaman, güvenlik, eşitlik, iyi arkadaşlık veya dini kuruluş gibi maddi olmayan tatminlere biçtikleri değerle ilişkili olabilir. Lewis azgelişmişlikle ilgili cevabın büyük bir kısmının burada yattığını iddia etmiştir. Maddi ve manevi değerler birbiriyle çelişmekte ve kurumlar bir toplumda ‘doğru’ kabul edilen yaşam tarzına ilişkin fikirleri yansıtmaktadır. İktisadi gelişme ile kurumsal düzenlemeleri ilişkilendiren Lewis, büyümenin üç yakın nedeni olduğunu savunmuştur. Bunlar; kaynaklardan tasarruf etmek, bilgi seviyesini arttırmak ve çalışan başına kullanılan sermaye miktarını arttırmaktır (Lewis, 1955:11). Ancak Lewis ilgili analizi ileri bir boyuta taşımayı önermektedir:

*“Analizin ikinci aşaması olarak bunların neden bazı toplumlarda daha güçlü bir şekilde faaliyet gösterdiğini ancak diğer toplumlarda ya da tarihin diğer aşamalarında nispeten daha az bulunduğunu sormak, bizi yakın nedenlerin ötesine götürmektedir. İlk olarak hangi tür kurumların büyümeye elverişli olduğunu, hangilerinin çabaya, yeniliğe ve yatırıma karşıt olduğunu sormalyız. O zaman inançlar alanına girmeli ve bir ulusun büyümeye zarar vermeyen kurumlardan ziyade elverişli kurumlar yaratmasına neyin sebep olduğunu sormalyız.”* (Lewis, 1955: 11).

Gelişme iktisatçıları arasında kurumların önemini kabul eden ve bu konuya ilişkin çalışma yapan isimler oldukça sınırlıdır. Myrdal, (1972)’in nitel, Adelman ve Morris

(1967)'in nicel çalışmaları bu dönemde alana yönelik önemli katkılar arasında sayılabilir. Myrdal (1972: 31) çalışmasında, sosyal ve iktisadi kurumların ve tutumların; işgücü verimliliğini, etkin rekabeti, mobiliteyi ve girişimciliği artırmaya, daha fazla fırsat eşitliği sağlamaya imkân tanıyacak şekilde değiştirilmesi gerektiğinin altını çizmiştir. Böyle bir kurumsal gelişme, daha yüksek üretkenliği ve yüksek refah seviyesini mümkün kılacak ve genel olarak gelişmeyi teşvik edecektir. Ancak savaş sonrası geleneksel yaklaşımda uygulama kolaylığı bakımından yalnızca iktisadi faktörleri hesaba katan ekonomik analiz ve planlama üzerinde durulmuş, kurumlar ve tutumlar hakkında düşünmekten dahi kaçınılmıştır. Myrdal (1972:56-57)'a göre Batının tüm büyük devrimleri (dini, entelektüel, coğrafi hatta siyasi) Sanayi Devrimi'nden çok önce meydana gelmiştir. İlerleme yavaş bir biçimde gerçekleşmektedir. Batı Avrupa'nın değişim için hazırlanacağı ve alacağı birkaç yüzyıllık zamanı olmuştur. Yeni fikirler tedricen bir yaşam biçimi olarak kabul edilmiştir. Fakat azgelişmiş ülkelerin, çok sınırlı ve önemsiz alanlar hariç, hedeflerini aynı şekilde gerçekleştirmeleri mümkün değildir. Onlar için modern bilim ve teknoloji dışarıdan kaynaklanan güçler olagelmıştır. Bu ülkelerdeki uzun durgunluk, kurumları ve tutumları sağlamlaştırmış, nüfusun tüm katmanlarında değişime karşı direnç artmıştır. Dolayısıyla bu ülkelerde modernizmin doğal evrim süreciyle ortaya çıkması çok güçtür. Bu durum radikal devlet politikalarının ve planlamanın temelini oluşturmuştur. Devlet müdahalesiyle kalkınma ideolojisinin ortaya çıkışı da bu kanaldan açıklanmaktadır.

1967 yılında yayınlanan Irma Adelman ve Cynthia T. Morris'in "Society Politics, and Economic Development: A Quantitative Approach" adlı eserinde ise farklı gelişmişlik düzeylerinde kurumların rolü, faktör analizi yöntemiyle ayrıntılı bir şekilde incelenmiş, değişkenler arasındaki temel ilişki kalıpları değerlendirilmiştir. Seçili ülkelerde kişi başına düşen gelir seviyesini etkilemede kurumsal faktör bileşimlerinin ağırlığı ölçülmeye çalışılmıştır (Adams, 1993: 249; Gaur, 1997: 408). Bunun için 74 az gelişmiş ülkenin her birinin sosyal ve politik özelliklerini gösterebilecek ölçekler tasarlanmıştır. Orta sınıfın önemi, sosyal hareketliliği kapsamı, dış görünüşün modernizasyonu, idari etkinlik derecesi, geleneksel elitlerin politik gücü gibi değişkenler için değerler üretilmiştir. Adelman ve Morris'in yöntemi, gelişmiş düzeyindeki farklılıkların, iktisadi olmayan (noneconomic) değişkenlerle sistematik olarak bağlantılı olduğunu ortaya koymuştur. Çalışmanın bulgularına göre, 1961 yılında 74 azgelişmiş

ülkenin kişi başına düşen gelirindeki değişimin %69.9'u, 24 sosyal ve politik değişkeni birleştiren 4 faktör bileşenine bağlıdır. Bu sonuçlar ülkeler arası iktisadi gelişmişlik düzeylerindeki farklılıkların oldukça yüksek bir yüzdesinin (yaklaşık %70), iktisadi olmayan özelliklerdeki farklılıklarla ilişkili olduğunu göstermektedir. Buradan hareketle Adelman ve Morris *“bu nedenle az gelişmişliği, ülkeler arası ekonomik yapıdaki farklılıklar açısından analiz etmek kadar sosyal ve politik bir olgu olarak kabul etmenin de makul olduğu görülmektedir.”* ifadesinde bulunmuşlardır (Adelman ve Morris 1967:150'den akt. Adams, 1993:249).

### **1.2.1. İktisadi Gelişmenin Yakın ve Temel Nedenleri**

1970'lere kadar geliştirilen iktisadi gelişme teorilerinde belirlenen hedeflerin ve hipotezlerin aynı çerçevede olduğu görülmektedir. Bu teorilerde öncelikli hedef milli gelirdeki büyüme ve sanayileşmedir. Sanayileşme, iktisadi büyümenin lokomotif olarak görülmekte büyüme ve gelişme/kalkınma eş anlamlı olarak algılanmaktadır. Günümüzde ise iktisadi gelişme bakımından bir değerlendirme yapılmak istenildiğinde milli gelir artık tek ölçüt değildir. Üretim ve gelirin yanı sıra o toplumda yaşayan insanların yaşam kalitesinde, gelir dağılımında, eğitimde ve sağlıkta gerçekleştirilen iyileştirmeler de gelişmişlik ölçüsü olarak dikkate alınmaktadır. İktisadi büyüme olmadan iktisadi gelişmeyi sağlamanın başka bir deyişle üretimi ve geliri arttırmadan toplumsal alanda iyileştirmeler yapmanın neredeyse imkansız olduğu kabul edilmekle birlikte (Pamuk, 2014:17) iktisadi gelişmenin anlamı, olması gerektiği gibi büyümenin çok daha ötesinde, sosyal gelişmeyi de kapsayacak şekilde genişlemiştir.

Tüm bu gelişmeler ülkeler arası gelişmişlik farklarının açıklanmasında yeni yaklaşımlar geliştirilmesine sebep olmuştur. Literatürde öne çıkan üç düşünce dizisinden bahsedilebilir. Bunlardan ilki coğrafyayı merkeze yerleştirir. Coğrafya, iklimin, doğal kaynak zenginliğinin ana unsuru, ulaşım maliyetlerinin, bilgi ve teknolojilerin ya da bulaşıcı hastalıkların yayılmasının önemli bir belirleyicisidir. Dolayısıyla tarımsal üretkenlik ve insan kaynakları kalitesi üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğu düşünülmektedir. İkinci grup teorisyenler uluslararası ticaretin, verimlilik farklarının itici gücü olduğunu savunmaktadır. Buna göre piyasa entegrasyonunun ya da ticaret engellerin, dünyanın zengin ve fakir ülkeleri arasındaki yakınsamayı etkilemede başrolü üstlendiği ve fakir ülkelerin büyümelerinin ana belirleyicisi olduğu iddia edilmektedir.

Üçüncü açıklama ise kurumlara, özellikle de mülkiyet haklarının rolüne ve hukukun üstünlüğüne odaklanmaktadır. Bu yaklaşıma göre önemli olan toplumdaki oyunun kuralları ve bu kuralların arzu edilen iktisadi davranışa uygunluğudur. Bu yaklaşımın en güçlü temsilcisi Douglass North (2010)'tur. Hall ve Jones (1999)'un 'sosyal altyapı'ya odaklanan, Acemoğlu ve diğ.(2001)'nin kamulaştırma riskini ele alan ekonometrik çalışmaları bu alana ilişkin ilgiyi oldukça arttırmıştır (Rodrik vd., 2004:132).

Son yıllarda iktisadi gelişmenin nedenleri açıklanırken yakın nedenler ve temel nedenler olarak bir ayırım yapılmaktadır. Buna göre yakın nedenler olarak girdi miktarındaki ve verimlilikteki artışa işaret edilmekte, fiziki ve beşeri sermaye birikimine ve teknolojik değişime odaklanılmaktadır. Bunlar büyümeyi ve gelişmeyi etkilemekte fakat başlı başına gelişmenin belirleyicisi kabul edilmemektedir. Çünkü şu soru halen cevapsız kalmaktadır: Bazı toplumlar diğerlerinden daha hızlı biriktirmeyi ve yenilik yapmayı nasıl başarmışlardır? Bu soruya cevap verebilmek için temel nedenlere odaklanmak gerekmektedir. Temel nedenler ise yukarıda bahsi geçen üç yaklaşım ile açıklanmaya çalışılmaktadır. Ancak özellikle iktisadi gelişmenin gerçekleştiği sosyal ve siyasi ortamın yani kurumların iktisadi gelişmeyi açıklama gücünün coğrafya, uluslararası ticaret ve entegrasyon derecesi gibi açıklayıcı değişkenlere kıyasla daha fazla olduğu savunulmaktadır (Rodrik vd., 2004:133; Pamuk, 2017:37)

Başarılı gelişme örneklerine bakıldığında bunların, girişimcilerin yeni bir şeyler deneme ve riskli işlere yatırım yapma konusunda verdikleri bireysel kararların kolektif bir sonucu olduğu görülmektedir. Açıkça tanımlanmış mülkiyet hakları sistemi, hukukun üstünlüğü, rekabetçi olmayan davranışları ve sahteciliği engelleyen düzenleme aygıtları, toplumsal çatışmaları yöneten ve riskleri azaltan siyasi ve sosyal kurumlar iktisatçıların genellikle veri varsayıdıkları kurumlardır. Ancak az gelişmiş ülkelerde bu kurumların dikkate değer eksikliklerinin olduğu ya da hiç bulunmadığı apaçık görülmektedir. Uygun kurumların yokluğunda iktisadi teşvikler işe yaramamakta ve istenilen gelişme sonuçlarına ulaşılamamaktadır (Rodrik, 2009:157). İktisadi gelişme için elverişli kurumların olduğu ülkelerde ise daha fazla yatırım yapılabilen ve birim girdiden elde edilen verim daha yüksek olmaktadır (Pamuk, 2017:17).

### **1.3. YENİ KURUMSAL İKTİSAT VE GELİŞME İKTİSADI**



1980'lerde ortaya çıkan Yeni Kurumsal İktisadın (YKİ) iktisadi gelişme farklılıklarının açıklanmasında önemli katkılar sunduğu görülmektedir. YKİ, Gelişme İktisadı iktisatçılarında gelişme yanlısı ve yoksulluk karşıtı teşvikler için 'oyunun kurallarının' ve elverişli kurumların gerekli olduğunu hatırlatmıştır (Thorbecke, 2016:146). Okul, heterodoks içerikli kurum kavramını ustalıkla bir biçimde yerleşik iktisat teorisine eklemiştir. Küresel büyüme ve gelişme performansının artırılmasına yönelik olarak düzenleme, değişim ve organizasyon problemlerini kurumsallaştırarak Neoklasik gelişme iktisadı literatürüne aktarmıştır (Orhan, 2011:59-60). YKİ'nin temel iddiası, kurumların iktisadi gelişmenin temel belirleyicisi ya da başka bir ifadeyle "birincil" nedeni olduğudur. Literatürde bu iddiayı kanıtlamaya yönelik önemli bulgulara ulaşılmıştır (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2001; Hall & Jones, 1999; Rodrik, Subramanian, & Trebbi, 2004). Ülkeler arası gelişmişlik farklarının ana nedeni olarak kurumların kalitesi görülmektedir. Kurumların kalitesi teknolojiye, fiziki ve beşeri sermayeye yatırım yapmak için gerekli olan iktisadi teşvikleri etkileyen kuralların, düzenlemelerin, yasaların ve politikaların kalitesi olarak tanımlanmaktadır. Kaliteli kurumları olan ülkeler genellikle kişi başına düşen geliri daha yüksek olan zengin ülkelerdir. Dolayısıyla kurumların kalitesi ve iktisadi gelişme arasında güçlü bir bağ kurulmaktadır. Bu alana ilk teorik katkıyı sunan North'a göre tarihsel ve çağdaş kanıtlardan anlam çıkarmak için tüm ekonomik süreci yeniden düşünmek gereklidir. Ekonomik büyümenin birincil kaynağı, politik ekonominin kurumsal/örgütsel yapısıdır (Przeworski, 2004:165).

YKİ, kurumları ve organizasyonları inceleyerek kurumsal yapıyı ilk kez iktisadi performans analizinin merkezine taşımıştır. Kurumlar, üretim ve değişimi kolaylaştıran çeşitli düzenlemeleri nasıl biçimlendirmektedir? Bu düzenlemeler, oyunun kurallarında değişiklik yapmak için nasıl uyarlanmaktadır? YKİ, genellikle bu sorular üzerinde durmaktadır. Formel ve enformel kurumların ne için meydana geldiğini ve nasıl geliştiğini inceleyen okul, kurumsal değişimin kökenlerini araştırmaktadır (Çetin, 2012:44-49). YKİ, anaakımın kullandığı araç setini değiştirmeye ya da daha doğru bir ifade ile genişletmeye çalışmaktadır. Daha önce anlaşılabilir ve aşılabilir görülen olguları açıklamak için genişletilmiş analitik bir çerçeve kullanmaya çalışmaktadır (Nabli ve Nugent, 1989a:10) Bu bakımından kaydedilen başlıca ilerleme, eksik piyasalar bağlamında bireylerin ve organize grupların stratejik davranışlarına odaklanılması

olmuştur (Janvry vd., 1993:565'den akt. Thorbecke, 2016:145). YKİ özellikle standart Neoklasik paradigma tarafından tam olarak açıklanamayan iki konuya yanıt vermek üzere yola çıkmıştır. Bunlardan birincisi, bir şeyi yapma, satın alma ya da alternatif organizasyonel düzenlemeler yapma kararıdır. Diğeri ise bu çalışmanın da konusu olan neden bazı ülkelerin zengin bazılarının ise fakir olduğuna dair sunduğu açıklamadır (Ménard & Shirley, 2011:3).

### ***1.3.1. Yeni Kurumsal İktisat Okulu'nun Entelektüel Kökenleri***

YKİ okulunun, Ronald Coase'un Firmanın Doğası (1937) makalesinde işlem maliyetlerini ekonomik analize açık bir şekilde dahil etmesi ve tanıtmasıyla başladığı yaygın olarak kabul edilmektedir (Coase, 1998:72).“Yeni Kurumsal İktisat” deyimini ilk kez Oliver Williamson 1975 yılında yayınladığı Markets and Hierarchies (Piyasalar ve Hiyerarşiler) eserinde kullanmıştır. Bu deyim “eski” Amerikan kurumsalcılığı ile bir bağ kurmakta ancak Asıl (Eski) Kurumsal iktisada (AKİ) karşı eleştirel yargılar barındırması sebebiyle Neoklasik gelenek içinde yer almaktadır. Kurumların önemli olduğu önermesi, eski veya yeni her türlü kurumsal iktisatçı tarafından benimsenmektedir. Ancak YKİ'yi, kurumlar üzerinde yapılan geçmiş ve çağdaş çalışmalardan ayıran şey, kurumların analize açık ve elverişli olmasıdır. Williamson'a göre AKİ, ana akımı eleştirmekten yanadır ancak olumlu bir araştırma gündemi geliştirememiş ve çökmüştür. YKİ, AKİ'den ayrı bir yol benimseyerek anaakım iktisat eleştirisini büyük ölçüde olumlu yönde yapmış ve karşılaştırmalı bir kurumsal organizasyon mantığı geliştirmiştir (Williamson, 1998a:75). YKİ, anaakım iktisada ilişkin tadilat talebi olan, kurum kavramını analize sokmayı teklif eden, güçlü bir biçimde olmasa da Commons ve onun çizgisine vurgu yapan bir okuldur (Yılmaz, 2000:155).

Kurumsal iktisadın 2. Dünya Savaşı sonrası ABD'de ve diğer bazı ülkelerdeki iktisatçılar arasında kötü bir ünü vardır. Bu dönemde gelişen ekonomik araştırmanın önemli bir bölümünün önceki yılların araştırma odağı olan “eski” kurumsalcılığa bir tepki niteliği taşıdığı görülmektedir. YKİ, AKİ geleneğinden farklı olarak ekonomik, kültürel, politik, sosyal tüm kurumları şemsiyesinin altına sığdırmaya çalışmamış ya da ekonomik performansın tüm yönlerine odaklanmamıştır (Joskow, 2008:6-7). YKİ'nin alanı makul bir şekilde kapsayıcı ve iyi odaklanılmış bir alandır. “Yeni kurumsal iktisat” ifadesi ile kurumların önemli olduğunu kabul eden ve bazı düzeltmeler yapılması koşuluyla standart

iktisat kuramlarının araçlarıyla incelenebileceği düşüncesi etrafında birleşen çeşitli kuramsal akımlara gönderme yapılmaktadır (Chavance, 2019:83).

Ronald Coase'a göre "yeni kurumsal iktisat"ın asıl amacı eskisinden ayrışmaktır. Coase, John R. Commons, Wesley Mitchell ve onlarla beraber olan diğer isimlerin, entelektüel açıdan oldukça itibar sahibi olmakla beraber kuram karşıtı olduğunu iddia etmiştir. Oluşturdukları olguları birbirine bağlayan bir kuram olmaksızın aktarabilecekleri çok az şey olduğunu savunmuştur (Coase, 1998:72). Langlois'e göre ilk kurumsalcıların çoğunun sorunu, kuramsız ama kurumları olan bir ekonomi istemeleridir. Birçok Neoklasik iktisatçının sorunu ise kurumları olmayan bir ekonomi teorisini kabul etmeleridir. YKİ'nin yapmaya çalıştığı şey hem teori hem de kurumları içeren bir ekonomi analizidir (Nabli & Nugent, 1989b:1336). YKİ, Neoklasik okulun koruyucu kuşağını eleştirirken, "dışsal fayda", "dışsal maliyet" gibi kavramları okulun sert çekirdeğini oluşturan fiyat teorisine ekleyerek güçlendirmiştir. Yerleşik iktisadın piyasa işleyişi açısından "yansız" kabul ettiği kurumları aktif bir analiz aracına dönüştüren YKİ, Neoklasik iktisadın sorun çözme kabiliyetini arttırmıştır (Orhan, 2011:62).

YKİ'nin diğer pek çok önemli katkısı göz ardı etmeksizin Coase (1937,1960), North (1984, 1991,2010) ve Williamson (1975,2000)'un öncü çalışmaları üzerine inşa edilmiş bir okul olduğu söylenebilir (Kunčič, 2014: 136). Bu isimler YKİ'nin ilk bilimsel sezgilerini, sağlam bir ampirik araştırma zemini oluşturarak güçlü kavramsal ve analitik araçlara dönüştürmüşlerdir (Ménard & Shirley, 2011:1). Bu doğrultuda birçok uygulama ve aksi ispat edilebilir hipotez ortaya koyulmuş, ampirik testler yapılmış ve çıkarımlar genel olarak kabul görmüştür (Williamson, 1998a:75).

R.C.O Matthews 1986 yılında Kraliyet İktisat Topluluğu başkanlık konuşmasında YKİ'nin "disiplinimizdeki en canlı alanlardan biri" olduğunu ilan etmiştir (Williamson, 1998b: 52-53). Matthews, Alfred Marshall'ın Cambridge Üniversitesinde Politik Ekonomi Profesörü olarak yaptığı açılış konuşmasından alıntı yapmıştır. Bu konuşmada Marshall, Ricardo'ya atıfta bulunarak "19. yüzyılın başlarında İngiliz iktisatçılarının başlıca hatası... endüstrinin alışkanlıklarının ve kurumlarının ne kadar değişime açık olduğunu görmemeleridir" demiştir. Marshall tarafından örtük olarak önerilen bu araştırma alanına uzun süre fazla ilgi duyulmamıştır. Bunun yerine, 20. Yüzyılın ilk yarısında iktisat teorisyenleri daha çok Marshall'ın - nispeten iyi dizayn edilmiş olarak

gördükleri - değişmeyen fayda teorisiyle ve belirli bir kurumsal yapı içindeki bireylerin fayda maksimizasyonu ile ilgilenmişlerdir. O dönemde Veblen'in de dahil olduğu Amerikan kurumsalcılığı önde olmak üzere bu yönelime karşı çıkanlar olmuştur. Fakat Matthews'e göre Amerikan kurumsalcılığının Neoklasik iktisatla ciddi bir sorunu vardır ve okulun tek açık mesajı bu yönde olduğu için arzulanan etki oluşmamıştır. Matthews bu bakımdan son dönemde kurumsal iktisada duyulan ilgiye artışta önemsedğini belirtmektedir. YKİ iki önermeye dayanarak gelişmektedir. Bunlardan ilki "kurumlar önemlidir" ikincisi ise "kurumların belirleyicileri, iktisat teorisi araçlarıyla analize açıktır" önermesidir (Matthews, 1986:903). Günümüzde hemen herkesin kabul ettiği kurumların önemli olduğu önermesinin ötesine geçmek, kurumların analize yakın olduklarını göstermek Williamson'a göre YKİ'nin en büyük meydan okuması olmuştur. Bu meydan okumayı kabul etmek ve karşılık vermek YKİ'yi öncekilerden ayıran en önemli şeydir (Williamson, 1998b:25).

YKİ, bir taraftan kuralları ve normları vurgularken diğer taraftan disiplinlerde ve metodolojilerde çeşitliliği de kabul etmekte, özellikle sosyal bilimlerdeki diğer disiplinlerle daha yakın teması imkân sunmaktadır. "Kurumlar önemlidir" önermesinin geniş kabulü göz önüne alındığında, kurumsal konuları pek çok farklı açıdan ele alan, birçok farklı disiplinden gelen bilim insanının olduğu anlamını taşımaktadır (Joskow, 2008:18). YKİ'nin günümüzdeki güçlü kurumsallaşması, başından itibaren farklı düşünce okullarına bölünmüş bir okul için özellikle dikkat çekicidir. Bu bölünmüşlük temelde iki ana düşünce okulu etrafında sınıflandırılacak olursa birinci düşünce okulu Coase ve Williamson'la özdeşleştirilmekte ve mülkiyet hakları ve sözleşmelerin firma düzeyindeki analizine odaklanmaktadır. North ile özdeşleşmiş ikinci düşünce okulu ise daha geniş anlamda kurumsal ortamları ve devletin rolünü analiz etmektedir (Ménard & Shirley, 2011:2).

### *1.3.1.1.Yeni Kurumsal İktisadın Temel Varsayımları*

Neoklasik iktisatta dört ana kısıtlama türü geçerlidir. Bunlar; bireysel tercihler, teknolojik fırsatlar, fiziki ve beşeri sermaye zenginliği ve piyasa fırsatlarıdır. Bu kısıtların geçerli olduğu analizlerde kurumsal çerçevenin hiç değişmediği kabul edilmekte hatta birçok durumda tamamen ihmal edilmektedir. Bunun bir sonucu olarak kurumsal kısıtlamaların analizi iktisatçıların dışındaki sosyal bilimcilere, tipik olarak siyaset

bilimcilerine, hukukçulara, sosyologlara ve antropologlara bırakılmıştır. YKİ'nin amacı Neoklasik iktisadın bu sınırlamasının üstesinden gelmektir (Nabli & Nugent, 1989b:1335). YKİ, önemli bazı istisnalar dışında - ki bu istisnalar kendisinin karakterini oluşturan esaslardır - standart Neoklasik paradigmanın çoğunu kabul etmektedir. YKİ, 'sürtünmesiz' ortamdaki hayali standartlar ile bireyin davranışını karşılaştırmak yerine işlem maliyetleri ve diğer maliyetler açısından zengin olan gerçek dünyadaki makul kurumsal sistemleri karşılaştırmakta ısrar etmektedir (Langlois, 2016:2).

YKİ, Neoklasik okulun kıtlık ve rekabet gibi temel varsayımlarını kabul etmekte ancak tam rasyonalite ve tam bilgi gibi varsayımları gerçek dışı bularak reddetmektedir. Bireyin doğasına ilişkin olan varsayımlarda (sınırlı rasyonalite, metodolojik bireycilik, fırsatçı davranış) ve piyasa mekanizmasına ilişkin olan varsayımlarda (bilgi ve işlem maliyetleri, mülkiyet hakları, kolektif eylem) bazı değişiklikler yapılmış, yeni ve farklı bir metodolojik perspektif sunulmuştur. Bu yönüyle YKİ, Neoklasik okul içinde bir iç tartışma gibi yorumlanmaktadır. Fakat bu iç tartışma, ucu kopmaya kadar gidebilecek bir düşünce ayrılığını temsil etmektedir (Chavance, 2019:130).

#### *1.3.1.1.1. Sınırlı Rasyonalite*

Tam rasyonalite varsayımında, kurumlara ve kurum analizine ihtiyaç yoktur. Neoklasik yaklaşımda bir organizasyonun, örneğin firmanın her durumda rasyonel davrandığı ve yapabilecekleri içinde her zaman en iyisini seçeceği kabul edilmektedir. Ancak gerçek dünyada insanlar miyoptur ve dolayısıyla sınırlı rasyonalite geçerlidir. YKİ'de bireyler, fırsatçı ve sınırlı rasyonel kabul edilmektedir. Bireylerin davranışsal kodları, organizasyonun mikro temelini oluşturmaktadır. Sınırlı rasyonalite ve fırsatçı davranış, YKİ analizinde işlem maliyetlerinin ve eksik sözleşmelerin altında yatan temel varsayımlardır. Sınırlı rasyonalite durumunda optimal çıktı seviyesinin tamamına, herhangi bir maliyete katlanmaksızın ulaşmak imkansızdır. Sorunların üretim sürecinden dışlanabilmesi ya da minimize edilmesi için taraflar arasında iyi bir müzakere mekanizmasına ihtiyaç vardır. Bu müzakere mekanizması etkin sözleşmeler yoluyla mümkün olabilmektedir (Çetin, 2012:60-62). Sınırlı rasyonel bireyler, geleceğin belirsizliğini ve eksik bilginin getirdiği riskleri azaltmak için kurumlar geliştirirler. Bu kurumlar, gelenekler, adetler inanışlar ve davranış kodları biçiminde enformel olabileceği gibi anayasalar, düzenlemeler, sözleşmeler gibi formel de olabilir.

#### 1.3.1.1.2. Metodolojik Bireycilik

Metodolojik bireycilik, YKİ'nin Neoklasik okul ile ortak olarak kabul ettiği bir varsayımdır. YKİ, bireylerden kurumlara doğru bir analiz yaparken bireyi veri almaktadır. Bu yaklaşım 'metodolojik bireycilik' olarak adlandırılmaktadır. İnsanlar bir grup ya da grubun bir bölümü adına hareket ediyor olsalar da gerçekte her biri bir birey olarak davranmaktadır (Şenalp, 2007:61). Toplumsal ve ekonomik sistem tasarlanırken birey, kendi varsayımsal davranış özellikleri çerçevesinde temel hareket noktası olarak görülmektedir. Toplumsal kurumların ortaya çıkışı, varlığı ve işleyişi bu varsayım çerçevesinde açıklanmaktadır (Yılmaz, 2007:113).

#### 1.3.1.1.3. İşlem Maliyetleri

Neoklasik iktisatta, iktisadi aktörler rasyoneldir ve tam bilgi sahibidir. İşlemler maliyetsiz gerçekleştirilmektedir. YKİ'ye göre ise iktisadi aktörler sınırlı rasyonaliteye sahiptir ve gerçekleştirilen işlemlerin bir maliyeti vardır. En başta fiyat mekanizmasını kullanmanın dahi bir maliyeti vardır. Fiyatların ne olduğunu keşfedebilmek için gerekli olan bilgi tam değildir. Eksik ve asimetrik bilgi varsayımı altında geleceğe ilişkin belirsizlik hakimdir. Bu belirsizliği bertaraf etmek için bireylerin işlem maliyetlerine katlanmaları gerekmektedir.

Kurumların önemine ilişkin mevcut literatür, Ronald Coase'un işlem maliyetleri hakkındaki öncü makalesi olan "Firmanın Doğası" (1937)'na dayandırılmaktadır. Coase'a göre piyasa mekanizması içinde gerçekleştirilen işlemlerin maliyetli olması firmanın varlık gerekçesidir. Firmalar ne üreteceklerine, nasıl iş yapacaklarına karar verirken işlem maliyetlerini dikkate almak zorundadırlar. Firma içinde karmaşık piyasa işlemleri ortadan kalkar, mübadele işlemlerinin yerini üretimin koordinasyonu sağlayan girişimci alır. (Coase, 1937:388). Coase'un terminolojisinde firma, Williamson'un terminolojisinde ise hiyerarşi olarak ele alınan örgüt, geleneksel iktisat içinde açıklanamamaktadır. Örgütün varlığı, fiyat mekanizmasının kullanılmasının ya da diğer bir deyişle piyasa işleyişinin maliyetlerine dayanmaktadır. Bu maliyetler, uygun fiyat araştırmasının ve tekil sözleşme pazarlığının doğurduğu maliyetlerdir. Bireyler bu maliyetler yüksek olduğu zaman bir firma gibi çalışmayı tercih edebilirler. Ürünlerini

veya hizmetlerini piyasaya doğrudan satmak yerine gönüllü olarak bir girişimcinin otoritesi altına girmeyi seçebilirler. İşlem maliyetlerini en aza indirme ve iktisatlı olmanın (economizing) mantığı, Neoklasik İktisatta olduğu gibi ençoklama ilkesine dayanmaktadır (Chavance, 2019:84-86).

İşlem maliyetlerinin sürekli olarak yüksek olduğu toplumlarda daha az ticaret, daha az uzmanlaşma, daha düşük seviyede yatırım ve verimlilik vardır (Shirley, 2005:613). İşlem maliyetleri, kurumsal değişimin altında yatan sözleşmeleri ve düzenlemeleri belirleme ve bunları uygulama maliyetleridir. Ekonomilerin ticaretten kazanç elde etmesine izin veren siyasi ve ekonomik organizasyonun tüm maliyetlerini kapsamaktadır. Coase'a göre işlem maliyetleri ve kurumlar arasında karşılıklı bir etkileşim söz konusudur. Bir ülkedeki işlem maliyetleri ülkenin resmi ya da resmi olmayan kurumlarına bağlı iken siyasi ve iktisadi kurumların yapısı da işlem maliyetleriyle şekillenmektedir. Kurumlar, uzmanlaşma sonucunda elden edilen kazançları ve serveti en üst düzeye çıkarmak için yapılan, asiller ve vekiller arasındaki sözleşmelere<sup>5</sup> bağlı düzenlemelerdir. (North, 1984:7-8).

Gerçek hayatta işlem maliyetleri o kadar yüksektir ki ekonomik örgütlenmeyi zorlaştırmakta hatta çok yüksek olduğu durumlarda piyasaların oluşumu tamamen engellemektedir (Çetin, 2012:62). İlkel üretim aşamalarında işlem maliyetleri düşükken uluslararası ticaret geliştikçe ve ülkeler gelişme gösterdikçe işlem maliyetleri katlanarak artmaktadır. Bu nedenle bir tür siyasi düzen olmadan örgütlü ticaretin gelişmesi mümkün değildir. Gelenekler, basit bir politik ve ekonomik örgütlenme için yeterli kurumsal yapıyı sağlamaktadır. Ancak uzmanlaşma ve işbölümünden kaynaklanan ticaret artışından elde edilen kazançlar arttıkça daha karmaşık politik ve ekonomik örgütlenme biçimleri ortaya çıkmaktadır. Bu kazançları ticaretten elde etmenin kaynak maliyetleri de artmaktadır (North, 1984:11). Bireyler arasında etkileşim arttıkça pozitif işlem maliyetleri beraberinde gelmekte ve sözleşmelerin işlevi artmaktadır.

Sözleşmelerin taraflar için giderek önemli hale gelmesi, mübadelenin eşanlı gerçekleşmemesi ve sonraki dönemlere ertelenmesine dayanmaktadır. Taraflar arasındaki değişim eşanlı gerçekleşmediği zaman karşımıza güven sorunu çıkmaktadır. Taraflar

---

<sup>5</sup> Bu sözleşmeler örtük ya da açık biçimde tanımlanan ve uygulanan sözleşmeler olabilir.

geleceğe dair taahhütlerde bulunmaktadır. Verilen sözlerin yerine getirileceğine dair şüphe varsa mübadele eşanlı anlı gerçekleştirilir. Bu durum piyasaların sığ kalmasına ve gelişmemesine neden olmaktadır. Köy ya da kasaba gibi herkesin birbirini tanıdığı, yoğun ve kişisel düzeyde bilgi sahibi olunan piyasalarda gerçekleştirilen mübadeleler oldukça basittir. Taraflar yazılı anlaşmalardan ziyade sözlü anlaşmalar ile işlemlerini gerçekleştirebilmektedir. Fakat pazar büyüklüğü genişledikçe enformel bağlar ile işlemlerin sorunsuz bir biçimde gerçekleştirilmesi güçleşmektedir. Tarafların birbirleri hakkında sahip oldukları bilgi azaldıkça işlem maliyetlerinde ciddi bir artış yaşanmaktadır. Kişisellikten uzak sözleşmelerde, sözleşmeden caymanın kazancı yüksektir. Bu da ikili ilişkileri daha karmaşık hale getirmektedir. Artan maliyetler için ek yaptırımlar ve kontrol mekanizmaları hayata geçirilmektedir (Kama, 2011:198).

#### *1.3.1.1.4. Mülkiyet Hakları*

Mülkiyet hakları sistemi bir toplumdaki bireylere, belirli bir varlığın yasak olmayan kullanım biçimlerinden birini seçerek kullanma yetkisi vermektedir. Bir varlığı kullanma yetkisine sahip olan kişinin dışındakiler, varlığın sahibine kullanım bedeli ödemekle yükümlüdür. Mülkiyet hakları topluluk ilişkilerini düzenlemek için önemli bir araçtır. Bir insanın başkalarıyla ilişkilerinde makul beklentiler oluşturmasına yardım etmektedir. Mülkiyet hakları ile mülk sahibi olan biri, belirli şekillerde hareket etmek için diğer insanların rızasına sahip olur. Mülk sahibi devletten, başkalarının kendi eylemlerine müdahale etmesini engellemesini bekler (Demsetz, 1967:347). Çünkü mülkiyet haklarının belirlenmesi ve korunması görevi devlete aittir. Ancak mülkiyet hakları uygulamalarının meşruiyetinin sağlanması için yasalar tek başına yeterli değildir. Toplumsal değerler, alışkanlıklar, normlar ve gelenekler ile desteklenmesi gerekmektedir (Şenalp, 2007:69).

Mülkiyet haklarının birincil işlevi, dışsallıkların içselleştirilmesi için teşviklere rehberlik etmesidir. Sosyal olarak karşılıklı bağımlılığı olan her maliyet ve fayda, potansiyel olarak bir dışsallıktır. Örneğin kişinin özgürlük hakkını tesis eden bir kanun aynı zamanda o kişinin hizmetlerinden yararlanacak firmanın, emeği kullanma maliyetini karşılamaya yetecek kadar bir ödeme yapmasına zemin oluşturur. Böylece işgücü maliyetleri, firmanın kararlarında içselleştirilebilir (Demsetz, 1967:349).



Mülkiyet hakları ve işlem maliyetleri arasında oldukça yakın bir ilişki vardır. Mülkiyet haklarının açıkça tanımlanamaması durumunda işlem maliyetleri yükselmekte, sözleşmeleri belirlemek ve uygulamak zorlaşmakta, piyasa mekanizması etkin faaliyet gösterememektedir. Diğer taraftan işlem maliyetleri pozitif iken mülkiyet haklarını tam olarak tanımlayabilmek ve uygulamak mümkün olmamaktadır. Asimetrik bilgi koşulları altında piyasada işlem yapmak maliyetli hale geldiğinden, sözleşmenin taraflarının sahip olduğu mülkiyet hakları sözleşmelere açık olarak yazılamaz ve uygulanamaz. Pozitif işlem maliyetlerinden dolayı sözleşmeler eksik ve mülkiyet haklarının tanımlanmamış olur. Bu durumda taraflar üçüncü kişilere güvenmek istemezler, bireylerin davranışları ve kararları değişime uğrar ve Pareto etkinlik gerçekleşemez (Çetin, 2012:63). Mülkiyet haklarının güvensiz, işlem maliyetlerinin yüksek olduğu durumlarda yatırımlar, hızlı geri dönüşü olan faaliyetlere kanalize edilir. Kaynaklar ya güvenlik sebebiyle ya da rüşvet olarak emilir. Bu tür toplumlarda bireylerin üretim, inovasyon ve öğrenmeye yatırım yapmaktan ziyade rant arayışına girmeleri ve daha yüksek getiri elde etmeleri muhtemeldir (Shirley, 2005:611).

### ***1.3.2. Yeni Kurumsal İktisadın Gelişme İktisadına Uygulanabilirliği***

Kurumlar ve gelişme arasındaki ilişki politik ekonomide oldukça eski bir temadır. Ancak bu ilişki, gelişme iktisatçıları ve iktisat tarihçileri arasında son yıllarda daha çok dikkate değer görülmeye başlanmıştır. Bu alana dair ilk katkılar, iktisadi büyümeyi canlandırmaya ve gelişme iktisadının büyük sorularının yeniden sorulmasına yöneliktir. Nobel ödüllü Douglass North ile başlayan ve yakın zamanda özellikle Daron Acemoğlu ve James Robinson tarafından temsil edilen yeni kurumsalcı gelişme yaklaşımındaki düşünürler, kurumların ekonomik büyümede merkezi bir unsur olarak hayati bir rolünün olduğunu savunmaktadırlar (Langlois, 2016:1). Bu çalışmaların ortak noktası ülkeler arasındaki kişi başına düşen gelirdeki büyük farklılıkların açıklanmasında ekonomik ve politik kurumların kalitesinin temel bir rol oynadığı hipotezini araştırmalarıdır (Ros, 2013:362).

Modern dönemde Batı dünyasında kişi başına düşen gelirdeki şaşırtıcı artış ve Batı ile Batı dışı toplumlar arasındaki makas farkının ciddi biçimde açılması, sosyal bilimlerin yüzleşmesi gereken önemli tarihsel olgulardan biridir. Bu farklılaşmaya yönelik geliştirilen kurumsal açıklamalar, coğrafya, doğal kaynaklar ya da kültür gibi faktörlere

önem veren açıklamalar ile iç içe geçmektedir (Langlois, 2016:1). Ancak Yeni Kurumsal İktisatçıların görüşüne göre gelişmişlik düzeylerinin ve büyüme oranlarının temel belirleyicileri açık bir biçimde kurumlardır. Dolayısıyla ülkeler arasındaki iktisadi gelişmişlik farkları temel olarak kurumsal farklılıklarla açıklanmaktadır. Daron Acemoğlu ve James Robinson bu tezi güçlü bir biçimde ifade etmektedir. Acemoglu (2003:27), Sahra altı Afrika, Orta Amerika ya da Güney Asya'daki fakir ülkeleri örnek göstererek bu ülkelerin genellikle işleyen pazarlardan yoksun olduklarını, nüfusunun büyük çoğunluğunun zayıf eğitilmiş olduğunu ve makinelerinin ve teknolojilerinin ya eski olduğunu ya da hiç olmadığını belirtmiştir. Ancak bunlar sadece yoksulluğun yaklaşık nedenleridir. Bu ülkelerin neden daha iyi pazarlara, daha iyi insan sermayesine, daha fazla yatırıma ya da daha iyi makine ve teknolojilere sahip olmadığı sorusunun sorulması gerekmektedir.

Bir ülkenin sosyo-ekonomik yapısal özellikleri, o ülkenin kurumlarına işaret etmektedir. Farklı yapısal özelliklere sahip ülkelerde ekonomik ve siyasi kısıtlar da birbirinden farklıdır. Toplumların zaman içinde birbirlerinden nasıl farklılaştıklarını anlamak için bu yapısal farklılıklar üzerinde durmak gerekir. Adam Smith, ekonomik sistemin verimliliğinin işbölümü ve uzmanlaşmaya bağlı olduğunu savunmaktadır. Ancak uzmanlaşma sadece değişim olduğunda ve değişim maliyetleri daha düşük olduğunda mümkündür. Yalnızca bu şartlar altında daha fazla uzmanlık, sistemin üretkenliğini arttıracaktır. Fakat değişim maliyetleri bir ülkenin yasal sistemi, siyasi sistemi, sosyal sistemi, eğitim sistemi ve kültürü gibi kurumlarına bağlıdır. Gerçekte bir ekonominin performansını yöneten kurumlardır ve YKİ okulunu önemli kılan da budur (Coase,1998:73). İktisadi gelişme, kurumların değiştiği uzun vadeli bir süreç olduğu için gelişme iktisadına yönelik yeni kurumsal analiz uygulamalarına ihtiyaç duyulmaktadır (Nabli & Nugent, 1989b:1334).

Adams (1993: 260) gelişme iktisadı için kurumsal analizinin önemine değinirken tartışmayı bir adım ileri taşımış ve gelişme iktisadının kurumsal iktisat olması gerektiğini savunmuştur. Adams gelişme sürecini göz önünde bulundurarak kurumsalcıların ekonomik sistem incelemesine bir düzen getirdiğini iddia etmektedir. Toplumların kurumsal örgütlenmesinin üç yönü vardır: yapı, süreç ve teşvik. Farklı kurumsal yapılar, sürece ilişkin farklı düzenlemeleri teşvik etmektedir. Teşvik ise her türlü kültürel (alışılmış) ve isteğe bağlı (yenilikçi) etkinin neden olduğu motivasyonun içsel ve değişen

karmaşıklığını içermektedir. Toplumların açıkça ayırt edilebilir biçimde farklı sermaye birikimine, teknolojiye, ihracat artışına, tüketim ya da kapasite kullanım oranlarına sahip olmalarının altında yatan temel sebepler bunlardır.

Richter (1996:573) YKİ'nin iki analiz düzeyinde çalıştığını ifade etmektedir. Bunlar Davis ve North (1971)'in öncülüğünü yaptığı kurumsal çevreyle ilgilenen makroskobik düzey ve aynı yazarların kurumsal düzenlemeler olarak adlandırdıkları mikroskobik düzeydir. Williamson (1975)'un ve Coase (1937) 'un katkıları ikinci düzeye dahildir. Benzer bir ayırım yeni kurumsalcı gelişme teorisi için de söz konusudur. YKİ'nin gelişme analizi ve politikası üzerindeki etkisi iki geniş kategori altında değerlendirilebilir. Birincisi YKİ kavramlarının spesifik mikro düzeydeki iktisadi gelişme problemlerine uygulanması ikincisi ise gelişmede kurumların rolünün makroekonomik perspektifidir. İlkinde, işlem maliyetlerini düşürerek değişimi besleyen ve güveni teşvik eden kurumlar incelenmektedir. Mikro düzeyde uygulanan işlem maliyetleri analizi, sözleşmeye bağlı olguları aydınlatmak için kullanılmaktadır. Bazı sözleşmelerin neden var olduğu, bazılarının neden olmadığı ve sözleşmelerin detaylarının neden ve ne şekilde değiştiği açıklanmaya çalışılmaktadır (Toye, 2003:56). Makro düzeyde ise iktisadi gelişme, kurumsal çevre ve kurumsal değişim üzerinden açıklanmaktadır. Gelişme yolundaki ülkelerin karşılaştıkları zorlukların üstesinden gelmek için piyasa ekonomisini destekleyen kurumsal bir çerçeveye ihtiyaç vardır. Neoklasik teoride en iyi kurumların mutlaka piyasaya yönelik kurumlar ve politikalar olduğu düşünülmektedir. Ancak iyi kurumlar devletin, çoklu dengenin varlığından kaynaklanan koordinasyon başarısızlıklarının üstesinden gelmesini ve pozitif dışsallıkları olan faaliyetleri teşvik etmesini de içermektedir. Bu başarısızlıkların ve dışsallıkların bir sonucu olarak yoksulluk tuzakları ortaya çıktığında müdahale edebilecek devlet kurumlarının varlığı ya da yokluğu, gelişmişlik farklarını açıklama konusunda bir temel oluşturmaktadır (Ros, 2013:372). Bu gruptaki kurumlar incelenirken devletin ve güçlü aktörlerin, özel mülkiyeti kamulaştırma, insanlara boyun eğdirme yönündeki tutumları veya bunun aksine insanları ve haklarını korumaya yönelik teşvikleri değerlendirilmektedir.

Mikro ve makro kurumları iki grup altında sınıflandıracak olursak ilk grup kurumlar arasında sözleşmeler ve sözleşme uygulama mekanizmaları, ticari normlar ve kurallar ile paylaşılan değerleri ve beşeri sermaye birikimini destekleyen alışkanlıklar ve inançlar vardır. İkinci grup kurumlar arasında anayasalar, seçim kuralları, söz söyleme ve

eğitimi dzenleyen yasalar ile insanları yasalara uymaya ve hdkümeti izleme konusunda işbirliği yapmaya motive eden normlar bulunmaktadır (Shirley, 2005:611).

### *1.3.2.1.Mikro Yaklaşım*

Tarih boyunca iktisadi gelişmenin açıklanmasında mikro temellere gerektiği gibi değinilmediği ve olası geçerli açıklamaların gözden kaçırıldığı görülmektedir. YKİ mikroekonomik olarak kurumları analiz etmek için kendi tekniklerinden ve kavramlarından faydalanmaktadır. Henüz mikro analize nelerin dahil edilmesi konusunda bir fikir birliği olmamasına rağmen mikro analize ilişkin genel bakış açısı ekonomik organizasyonda bilgi ve işlem maliyetlerinin rolü ile ilgilidir. İşlem maliyetleriyle ilgili literatür Williamson'un (1975, 1985) çalışmalarına dayanmaktadır. Sınırlı rasyonalite ve fırsatçı davranışa dayalı bu analizde genel hipotez, kurumların işlem maliyetlerini en aza indirmeye olanak sağlayacak biçimde değışen ve gelişen düzenlemeler olduğudur. Mülkiyet hakları sistemi de işlem maliyetleriyle ilişkili görülmekte ve bu kapsamda ele alınmaktadır. Mülkiyet haklarının varlığı, anlaşmazlıkları azaltarak ya da işbirliğini kolaylaştırarak işlem maliyetlerinin azalmasına yol açmaktadır Bu literatür ise büyük ölçüde Alcahian (1959, 1961), Coase (1960) ve Demsetz (1967)'in öncü çalışmalarına dayandırılmaktadır.

Mikro yaklaşımda kurumsal düzenlemeler ve sözleşmeler (formel ya da enformel), ilgili taraflar arasında asimetrik bilgi altında ortaya çıkan stratejik davranış ile açıklanmaktadır. Yoksul ülkelerde oldukça önemli işlevi olan tarımla ilgili kurumlar ve daha pek çok kurum bu yaklaşım çerçevesinde modellenmektedir. Bu kurumların bilgi asimetrisi ve ahlaki risk gibi tehlikelerin yaygın olduğu ortamlarda eksik olan kredi, sigorta ve vadeli işlem piyasalarının yerine geçtiği görülmektedir. Bu alana ilişkin çalışmalar tarımsal ortakçılık<sup>6</sup> ile ilgili literatürle başlamıştır. Daha sonra emek, kredi, pazarlama ve arazi kiralama işlemlerin birine kenetli olması, emeğin bağlanması, kredi tayinleme, borç verme programlarında ortak yükümlülük ve bunun gibi pek çok konuyu içeren kapsamlı bir literatür<sup>7</sup> oluşmuştur (Bardhan, 2000:216)

---

<sup>6</sup> Share-cropping: Yoksul ülkelerde yaygın olarak görülen toprak kirasının ürünle ödendiği çiftçilik sistemi

<sup>7</sup> İlgili literatür için bkz: (Bardhan, 1989; Nabli ve Nugent, 1989a; Hoff, Braverman, Stiglitz, 1993).

Batı toplumlarında zaman içinde bireyleri kısıtlamak, sosyal etkileşimin belirsizliğini azaltmak ve genel olarak işlemlerin çok pahalı olmasını önleyerek daha büyük ölçekli verimliliği sağlamak adına karmaşık kurumsal (yasal ve ortak) yapılar tasarlanmıştır. Bu kurumlar, ayrıntılı bir şekilde tanımlanmış ve etkin bir şekilde uygulanan mülkiyet hakları, formel sözleşmeler, garantiler, ticari markalar, sınırlı sorumluluk, iflas kanunları, büyük kurumsal kuruluşlar gibi vekil problemini sınırlayan yönetim yapılarına sahip kurumlardır. Ancak bu kurumsal yapıların bazıları, az gelişmiş ülkelerde ya mevcut değildir ya da zayıf ve kötü bir biçimde tasarlanmış ve uygulanmamıştır. Bu ülkelerdeki devlet de ya bu hakların ve kurumların garantörü olarak hareket etmek için çok zayıftır ya da kendi taleplerini yağmacılıkla karşılamakta ve tehdit oluşturmaktadır (Bardhan, 2000:217).

İktisadi gelişme tartışmalarında, kurumların önemi veya gelişme sürecine yönelik getirdiği engeller vurgulanmaktadır. Stiglitz (1989)'e göre verimsiz kurumların varlığı ve sürekliliği ya açıklanmadan bırakılmakta ya da köylülerin irrasyonel davranışlarına atfedilmektedir. Rasyonel ve verimli kurumlar ile çalışan, tam bilgiye sahip köylüleri veri alan modeller sadece yetersiz değil aynı zamanda ciddi biçimde yanıltıcıdır. Kurumların ekonomik performans ile ilişkisi incelenirken her ne kadar 'kurumsal sır perdesini' delmek ve biçimselliğin ötesinde iktisadi işlemlerin gerçekten nasıl gerçekleştirildiğini görmek için uğraş gösterilse de kurumların kendi hayatları olduğu da kabul edilmektedir. Bazı kurumların ekonomik bir işleve hizmet etmeleri, optimal oldukları anlamına gelmez. Eksik bilgi ve pozitif işlem maliyetleri, etkin rekabeti sınırlamakla kalmaz, görünüşte verimsiz olan kurumların sürekliliğine zemin oluşturur. Geniş bir perspektif olmadan az gelişmiş ülkelerde gözlemlenen kırsal örgütlenme çeşitlerini açıklamak mümkün değildir (Stiglitz, 1989:21-27).

Gelişmekte olan ülkelerdeki sözleşme seçeneklerinin açıklanmasına ve özellikle de tarımsal ortaklık sözleşmelerinin mantığa aykırı görünen yaygınlığına yönelik araştırmalar yapılmaktadır. (Platteau & Nugent, 1992:386). Mevcut sözleşmelerin özelliklerinin açıklanması, doğrudan gözlemlenemeyen ve dolaylı yoldan kanıtların da genellikle bulunmadığı bir yapının altında yatan teşvikleri ve risk tercihlerini izah etmeye yardımcı olmaktadır. Bu nedenle geliştirilen açıklamalar akılcı ya da işlevsel olmayan sözleşme biçimlerinin gerekçelendirilmesi noktasında sürekli bir rasyonelleştirme tehlikesi altındadır. Üzerinde en çok araştırma yapılan sözleşmelerden biri iki tarafın

üretim girdilerine katkı oranlarına bakılmaksızın, mal sahibine mahsulün sabit bir payını veren tarımsal ortakçılık sözleşmesidir. Bu sözleşmeler Marshall tarafından verimsiz, Neo-Marksistler tarafından sömürücü olarak nitelendirilmektedir. 1970'lerde ortakçılık sözleşmesi hakkında yürütülen güçlü tartışmalar sonucunda, bu sözleşmenin mutlaka verimsiz olmadığı ve dahası basit kira sözleşmesine kıyasla daha uygun özelliklere sahip olduğu ortaya konulmuştur (Toye, 2003:56).

Görünüşte verimsiz olan tarımsal ortakçılık kurumunun, toprak sahipleri ve köylüler arasında risklerin paylaşılmasında açıkça rol oynadığı görülmektedir. Sigorta piyasalarının ve diğer risk dağıtıcı piyasaların yokluğunda bu açıkça önemli bir ekonomik işlevdir (Stiglitz, 1989:21). Ortakçılık sözleşmesinin riski dağıtma karakteristiği, yoksulluk nedeniyle yüksek riskten kaçınan toprak sahibi için köy tarımının yüksek riskli ortamında oldukça faydalıdır. Bir ücret sözleşmesi yapılması durumunda tüm riskler toprak sahibine yüklenecektir. İşçiler yakından izlenmedikçe – ki bunun kontrolünün sağlanması yüksek işlem maliyetlerine sebep olur - işçilerin çalışması için herhangi bir teşvik sağlanamayacaktır (Toye, 2003:56-57). Cheung (1969:30)'a göre ortakçılık sözleşmesi yalnızca riskin dağıtılmasına değil işlem maliyetlerinin de en aza indirilmesine ilişkin bir düzenlemedir. Cheung, bu sözleşmenin avantajının işlem maliyetlerindeki tasarrufla ilişkili olduğunu savunmaktadır. Ortakçılık sözleşmesi hükümleri, verimli kaynak kullanımı ile tutarlıdır.

Gelişmiş ekonomilerde makineleşmiş tarım, işçileri kontrol etmenin işlem maliyetlerini düşürerek ücret sözleşmesinin temel dezavantajını ortadan kaldırmıştır. Ayrıca teknolojik değişiklikler ile ortaklık sözleşmesinin rolü azalmıştır. Bazı çiftçiler arasında artan servet ve risk paylaşımı için geliştirilen alternatif kurumlar (vadeli işlem piyasaları gibi) risk paylaşım ihtiyacını azaltmış ve kira sözleşmelerini cazip hale getirmiştir. Sözleşme formlarındaki değişim teşvik edicidir. Çünkü farklı bireylerin özelliklerini tanımlamak için bir seçim aracı görevi de görmektedir. Örneğin daha üretken veya daha çok çalışmaya istekli olan bireyler, ücretlerin daha fazlasının performansa dayalı olduğu sözleşmeleri imzalamaya daha istekli olmaktadır (Stiglitz, 1989:22).

Ortaklık sözleşmelerini deniz balıkçılığı kapsamında inceleyen Platteau ve Nugent (1992), deniz balıkçılığında (tarımla karşılaştırıldığında) ters seçim ve ahlaki riskin ortaya çıkabileceği durumların farklı olduğunu, tipik sözleşme şekillerinin önemli

farklılıklar ile sonuçlandığını ortaya koymuştur. Tarımla karşılaştırıldığında balıkçılık son derece risklidir. Hava ve deniz ekolojisindeki belirsizliklerden kaynaklanan üretim riski, değişken arz koşullarından kaynaklanan fiyat riski ve zorlu deniz şartlarından kaynaklanabilecek varlık kaybı ve insan hayatı riski söz konusudur. Diğer taraftan balıkçıların ellerindeki varlığı kötüye kullanma ihtimalleri, tarımdan çok daha fazladır. Gemi sahiplerinin deniz yolculuklarına çıkmaması ve mürettebatın kötü performansı talihsiz sonuçlara yol açabilmektedir. Ayrıca hava koşulları sebebiyle yaşanan aksaklıklar sebebiyle çalışma saatlerinin esnekliğine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedenle mal sahibi, kaptan ve mürettebat arasında karşılıklı istişareye imkân tanıyan ve kapsamlı hükümleri yansıtan sözleşmeler yapılmaktadır (Platteau & Nugent, 1992:409). Nabli ve Nugent (1989b:1341), iktisadi gelişmenin mikro temelli analizinde tarım ve balıkçılık dışında madencilik, imalat, nakliye ve vergi tahsilatı gibi alanların da işlem maliyetleri yaklaşımına göre ele alınmasının önemine dikkat çekmiştir. Çünkü yoksul ülkelerde finansman, sigortacılık, gelecek (future) işlemler piyasaları, kalifiye işçi ve yönetici piyasaları gibi piyasalar ya yoktur ya da az gelişmiştir. Bu bakımdan söz konusu ülkelerde iyi gelişmiş ve verimli bir şekilde işleyen mevcut piyasalar, fırsatçı davranışın doğasını ve kapsamını izlemek için oldukça elverişlidir. Çeşitli piyasa kurumları için geçerli olan işlem maliyetlerinin niteliği ve büyüklüğü gelişmiş ülkelere çok farklı olabilir. Örneğin bu ülkelerde hükümetler sözleşmelere taraf olup kurallar ve kısıtlamalar koyabilir. Yüksek nüfuza sahip hükümetler işlem maliyetlerinin rolünü değiştirebilir, önemini azaltabilir ya da arttırabilir, fırsatçı davranış için ek kaynaklar yaratabilir. Bunlar dikkate alınması ve açıklanması gereken önemli kurumsal özelliklerdir.

### *1.3.2.2.Makro Yaklaşım*

Makroekonomik kurumsal yaklaşım iktisadi gelişme süreçlerinin karşılaştırmalı tarihsel analizine odaklanmaktadır. Tarihin erken aşamalarında kişisel bağlar, yüz yüze gerçekleştirilen basit ticaret için gerekli olan kurumlar ile sermaye piyasalarının oluştuğu, büyük ölçekli ve çok uluslu ticaretin hakim olduğu bir düzen için gerekli olan kurumlar farklıdır. İktisadi gelişme sürdükçe sayıca fazla ve biçim olarak farklı kurumlara ihtiyaç duyulmaktadır. Gelişme süreci boyunca daha zorlayıcı ve sınırlayıcı, karmaşık ilişkileri düzenleyen kurumlar oluşturulmaktadır.

Gelişmenin makroekonomik teorisine ilişkin YKİ yaklaşımı, Neoklasik iktisadın piyasanın uzun vadeli doğal dengesini savunan açıklamalarından uzaktadır. Toplumlar, organizasyonlar ve sosyal uygulamalar olmak üzere kendi kurumsal düzenlemelerini oluştururlar. Toplumların coğrafi konum, sermaye stoğu, fonksiyonel bilgi kullanımı gibi teknolojik özelliklerinin yanı sıra yasalar, kuralların uygulanış yöntemleri, mülkiyet haklarını tahsis etme ve güvence altına alma yöntemleri, yolsuzluk ve güven seviyeleri gibi teknolojik olmayan özellikleri de farklılık gösterir. Bu farklılıkların iktisadi sonuçları vardır (Greif, 2005:5). Bu noktada farklı topluluklar için mevcut olan sınırlı bilgiye ve ideolojiler ve kültürlerin hâkimiyetindeki farklı zihinsel modellemelere dikkat çekilmektedir (Toye, 2003:62). Bu alana ilişkin literatüre özellikle North (2010)'un ve Greif (1992,1998)'in çoğunlukla Batı Avrupa ve Kuzey Amerika'nın gelişimiyle ilgili olan çalışmaları öncülük etmiştir. North tarihsel büyüme sürecinde ölçek ekonomileri ve uzmanlaşma ile işlem maliyetleri arasındaki kaçınılmaz ödünleşmeye işaret etmektedir. Örneğin küçük, kapalı ve yüz yüze ticaretin olduğu bir köylü topluluğunda işlem maliyetleri düşüktür ancak üretim maliyetleri yüksektir. Çünkü uzmanlaşma ve iş bölümü, bu küçük topluluğun kişiselleştirilmiş değiş tokuş sürecinin işlediği pazar kapsamında ciddi ölçüde sınırlıdır. Büyük ölçekli karmaşık bir ekonomide ise karşılıklı bağımlılık ağları genişledikçe, kişisel olmayan değişim (değiş- tokuş) süreci her türlü fırsatçı davranış için önemli bir alan sağlar ve işlem maliyetleri yükselebilir. Özellikle uzun mesafeli ticarete klasik vekalet sorunu<sup>8</sup> ve sözleşme yaptırımlarını yerine getirmeye yarayacak kolay bir yöntem bulunması sorunu<sup>9</sup> öne çıkan iki farklı işlem maliyeti sorunudur (North, 2010:156). Mağrip ve Ceneviz tüccarları örneğinde ticari gelişimin kurumsal temellerini araştıran Greif (1993:527) hukuk düzeni oluşturabilecek kapsamlı bir siyasi otoritenin olmadığı 11. yüzyılda, Mağripli tüccarların sözleşmelere uyulması konusunda çok taraflı ittifaklardan nasıl yararlandıklarını açıklamaktadır. Mağripli tüccarlar arasındaki vekalet ilişkileri koalisyon olarak adlandırılabilir bir kurum tarafından yönetiliyordu. Bu kurum bağlılık sorunun üstesinden gelmeyi sağlayan bir itibar mekanizmasının işleyişini desteklemekteydi. Karşılıklı itibar mekanizması ile

---

<sup>8</sup> Tarihte *commeda* (komandit şirket) ve erken dönem kuruluşlarda bu sorun akrabaların kullanımıyla çözülmüştür. Uzun mesafeli ticarete tüccar ile beraber gönderilen bir akraba satış için pazarlık yapmayı ve yükü beraber geri dönmeyi garanti altına almanın basit bir yöntemi olarak kullanılmıştır.

<sup>9</sup> Dünya'nın farklı bölgelerinde sözleşme yaptırımlarının uygulanabilmesi için standart ağırlık ve ölçüler, mübadele aracı olarak para birimi, noterlikler, konsolosluklar gibi işlem yapmayı kolaylaştıran kurum ve kuruluşlar geliştirilmiştir.



tüccarların zımni sözleşmelere uyması motive edilmiş ve koalisyonun sürdürülebilirliğini sağlayan giriş çıkış engelleri konulmuştu. Kişisel olmayan ilişkileri düzenlemeye ve işlem maliyetlerini düşürmeye yönelik geliştirilen bu kurum uzun mesafeli ticarete vazifeyi kötüye kullananlar için de kolektif cezalandırma uygulamasını da kapsamaktadır. (Bardhan, 2000:217; Fukuyama,2015:61).

Pazarlar büyüdükçe, alım-satım biçimleri karmaşıklaştıkça ticareti düzenlemek ve uygulamak için yeni kurumsal biçimlere ihtiyaç duyulmaktadır. Örneğin ilk iktisadi devrim sayılan yerleşik tarıma geçerken sosyal ve ekonomik olarak çok karmaşık yeni bir örgütlenme biçimi gerekli hale gelmiştir. Topluluk eylemlerine üye olmayanları dışlamak için bir dizi mülkiyet hakkı getirilmiş, bir tür topluluk savunması geliştirilmiştir. İkinci iktisadi devrim kabul edilen Sanayi Devrim’inde ise potansiyel ölçek ekonomilerinin gerçekleştirilmesi, büyük hacim, sürekli üretim ve dağıtım meseleleri gündeme gelmiştir. Değişimden kaynaklanan işlem maliyetleri artmış fakat verimlilikteki muazzam kazançlar artan işlem maliyetleri pahasına kazanılmıştır. Özellikle üretim zincirinde girdi ve çıktıların ölçülmesi sorunu işlem maliyetlerini arttıran önemli bir kalemdir. Faktör girdilerinin birim olarak katkısının belirlenmesi gerekmektedir. Ayrıca üretimin her adımında artan kalite sorunları, emek disiplini ve bürokrasi sorunları ortaya çıkmıştır. Kaytarma ya da fırsatçılığı azaltmak için büyük kuruluşlar içindeki kurallar ve düzenlemeler çoğaltılmıştır. Kalite standartlarını sağlamak için hükümet müdahalesi talebi önemli bir siyasi sonuç olmuştur. Ancak uzmanlaşmadan elde edilen verimlilik kazançları o kadar büyüktür ki artan işlem maliyetlerini aşacak dereceye ulaşmıştır. Modern batı dünyasını mümkün kılan yaşam standartlarındaki sıçrama buna dayandırılmaktadır (North, 1984:14-15).

Batı Avrupa ve Kuzey Amerika’nın iktisadi gelişmesinin makroekonomik analizinde Sanayi Devrimi’nin özel bir yeri vardır. Sanayi Devrimi’ne kadar maddi tüketimin çeşitliliğinde ya da ortalama ömürde önemli bir artış olmamıştır. 1800’den önce de kişi başına düşen gelir (mevcut gıda, giyim, ısınma, aydınlanma ve konut harcamaları) toplumdan topluma fark göstermekte ve dönemden döneme değişmektedir. Ancak bu değişim hiçbir zaman yukarı yönlü bir eğilim göstermemiştir. Sanayi Devrimi, toplumların kendi içindeki eşitsizlikleri azaltırken, toplumlar arasındaki eşitsizliği arttırmıştır. Sanayi devrimi ile beraber, önce İngiltere ardında da Batı Avrupa’nın diğer ülkeleri, düşük maliyetle ve büyük miktarlarda mamul mal üretebilen ve ihraç eden

ekonomileri haline dönüşmüştür. Dış ticaret genişlemiş, Avrupa’da mamul mal ihracatının yanı sıra dış yatırımlar da önem kazanmaya başlamıştır. Ülkeler arasındaki gelir farkı çok keskin bir biçimde açılmış, 50’ye 1 oranına ulaşmıştır. Bu süreç “Büyük Ayrışma” olarak adlandırılmaktadır (Clark, 2013:3; Pamuk, 2017:85). 18. yüzyılda gerçekleşen Sanayi Devrimi 19. Yüzyıldaki bilim ve teknolojinin gelişimine öncülük etmiştir. Bu gelişmeler nüfus/kaynak oranını, kişi başına düşen çıktıyı (en azından) sabit tutacak bir nüfus genişlemesine izin verecek şekilde değiştirmiştir. Bu, modern batı dünyasının eşsiz refah büyümesinin temelini atan en önemli gelişmelerden biridir (North, 1984:12).

Yeni Kurumsal İktisatçılar arasındaki yaygın kanaate göre gelişmişlik düzeyinin ve büyüme oranlarının temel belirleyicileri açık bir biçimde kurumlardır. Dolayısıyla ülkeler arasındaki iktisadi gelişmişlik farkları temel olarak kurumsal farklılıklarla açıklanmaktadır. Daha iyi kurumlara sahip olan ülkelerde, daha güvenilir mülkiyet hakları ve daha az sosyal çatışma olacaktır. Böylece fiziki ve beşeri sermayeye daha fazla yatırım yapma imkânı oluşacak ve üretim faktörleri yüksek gelir etmek için daha verimli bir biçimde kullanılacaktır. Kurumlar, yoksul bir ülkede oyunun kurallarını yatırımcıların ve girişimcilerin mülkiyet haklarını güçlendirici yönde değiştirerek üretken kapasitede kalıcı artış yakalama olasılığı sunmaktadır. Refah örüntülerinin anahtarı kurumsal kalitedir (Rodrik, 2009:189).

. Belirli bir ülkede ve belli bir zamanda, geçmişten miras kalan kurumların tarihsel bir bütününe kurumsal matris denilmektedir. Kurumsal matris sadece iktisadi kurumları değil siyasi ve hukuki kurumları da kapsamaktadır. Bu matris, kurumsal verim arttıkça bireylerin ve örgütlerin teşvik koşullarını belirlemekte ve son tahlilde ekonominin performansını etkilemektedir. Bir ekonominin izlediği güzergah, tarihsel olarak belirlenen ağ dışlılıkları, örgütlerin öğrenme süreçleri ve bireylerin öznel modellemeleri ile pekişmektedir. Ekonomilerin kendilerine özgü formel ve enformel kurallar ağı bütünü, izlenen tarihsel yola bağlı olarak uzun dönemli büyüme performansına şekil vermektedir (Chavance, 2019:95). North (2010:143)’a göre üçüncü dünya ülkelerindeki uzun dönemli büyüme performansının zayıf olmasının sebebi, bu ülkelerdeki kurumsal kısıtların üretkenliği teşvik etmeyen ekonomik ve siyasi faaliyetler için bir dizi getiri tanımlamasına dayanmaktadır.

YKİ gelişmenin, iktisadi büyüme ve iktisadi büyümeyi kolaylaştıran uygun kurumsal değişimi kapsayacak biçimde yeniden tanımlanması gerektiğini savunmaktadır. Çünkü gelişme, iktisadi büyümeye ek olarak yapısal değişimi de içermektedir. Neoklasik büyüme teorisinin odak noktası tasarruf ve nüfus artışı üzerindeyken, kurumsal değişim YKİ tarafından gelişme teorisinde merkezi bir yerde konumlandırılmaktadır (Toye, 2003:61). Son zamanlarda kurumlar ve iktisadi gelişme ilişkisi üzerine, çoğunluğu uygulamalı çalışmalardan oluşan önemli bir literatür oluşmuştur. Bu alandaki çalışmalar 1980'lerin sonlarında başlamış ve 2000'lerin başlarında hatırı sayılır bir şekilde büyümüştür. En etkili katkılar arasında Knack & Keefer (1995), Mauro (1995), Scully (1988), Hall & Jones (1999), Acemoğlu, Johnson, & Robinson (2001,2002,2005), Dollar & Kraay (2003), Easterly & Levine (2003), Rodrik vd. (2004) ve Glaeser vd. (2004)'nin çalışmaları sayılabilir<sup>10</sup>. Bu çalışmalar ile kurumların iktisadi büyümeye neden olduğu ve gelişme üzerinde etkili olduğu konusunda bir fikir birliğine varılmıştır.

Scully (1988: 654)'ye göre ekonomiler büyük firmalar olarak düşünülebilir. Nasıl ki mülkiyet hakları yapısı, firmalarda kaynak tahsisi üzerinde etkilidir ve firmaların verimliliği mülkiyet haklarından etkilenmektedir aynı şekilde ekonomilerin verimliliği de mülkiyet haklarıyla ilişkilidir. Firmalar belirli bir örgütsel form seçerler. Ancak içinde buldukları politik, sosyal, yasal ve ekonomik sistem firma için dışsaldır. Ekonomiler ya da ülkeler, iktisadi aktörlerin seçim yaptıkları yapıyı, 'oyunun kuralları'nı belirlemektedir. Ekonominin kurumsal çerçevesinin seçiminin, kaynak tahsisi bakımından önemli sonuçları vardır. Ekonomiler arasındaki verimlilik farklılıklarının, seçilen kurumsal çerçevenin verimlilik özelliklerindeki farklılıkların bir sonucu olduğu varsayılmaktadır.

İktisadi gelişme ve kurumlar arasındaki ilişkiyi araştıran araştırmacılar, iktisadi gelişmenin göstergesi olarak büyüme oranı, yüksek yatırım seviyesi ya da kişi başına düşen daha yüksek üretimi dikkate alarak açıklamalar yapmışlardır<sup>11</sup>. Örneğin Hall & Jones (1999), işçi başına üretimin ülkeler arasında neden büyük farklılıklar gösterdiğini sorarak üretim fonksiyonu çerçevesindeki elde edilen bulguları daha derin bir düzlemde

---

<sup>10</sup> Bu ampirik çalışmalar hakkında detaylı bilgi ve karşılaştırmalı değerlendirme için çalışmanın üçüncü bölümüne bakınız.

<sup>11</sup> Kurumların kalitesini ölçmek üzere kullanılan kurum göstergelerine ilişkin açıklamalara çalışmanın üçüncü bölümünde yer verilmiştir.

değerlendirmeyi önermiştir. Neden bazı ülkeler fiziksel ve beşeri sermayeye diğerlerinden daha fazla yatırım yapmaktadırlar? Neden bazı ülkeler diğerlerinden daha verimlidir? Hall ve Jones'a göre sermaye birikimi, verimlilik ve dolayısıyla işçi başına üretimdeki farklılıklar temel olarak ülkeler arasındaki sosyal altyapı farklılıklarıyla ilişkilidir. Çalışan başına yüksek düzeyde çıktıya elverişli bir sosyal yapı, üretken faaliyetleri destekleyen, yeni buluşları ve teknoloji transferini teşvik eden bir ortam sağlamaktadır. Sosyal altyapı ile kast edilen bireylerin beceri biriktirebildiği, firmaların ise sermaye biriktirerek çıktı ürettikleri bir ekonomik ortamı belirleyen kurumlar ve hükümet politikalarıdır (Hall & Jones, 1999:84). İyi kurumlar, özel ve sosyal yatırım getirileri ile üretken faaliyetler arasındaki boşluğu azaltan kurumlardır.

YKİ kapsamında az gelişmişlik için makul açıklamalar geliştirilmesine yönelik önemli ilerlemeler kaydedilmiştir. Bu kapsamlı literatürde az gelişmişlik ve kurumlar arasındaki ilişki, farklı yaklaşımlar çerçevesinde ele alınmaktadır. Shirley (2005:616) bu literatürü dört kategoriye ayırır:

i. Sömürge Mirası Yaklaşımı: Ülkeler zayıf yada güçlü kurumları sömürge 'ustalarından' miras almışlardır. Ortak ve medeni hukukun kökenleri çağdaş kurumları etkilemektedir.

ii. Diğer Faktörler ile Genişletilmiş Sömürge Mirası Yaklaşımı: Sömürgeleştirilen ülkeler değerli kaynaklara, köleleştirilebilecek insan gücüne ve zirai ekime uygun topraklara sahiptirler. Kolonilerin bu ülkelere bahşedilmiş zenginlikten yararlanmak için kurumlar tasarımları oldukça caziptir.

iii. Siyasi Çatışma Yaklaşımı: Az gelişmiş ülkelerin sınırları üzerinde ya da seçkinleri arasında çok az siyasi rekabet vardı. Bu sebeple yöneticiler mücadelelerinde daha fazla nüfuza başvurmak için daha az motive olmuşlar ve bencil çıkarlarına hizmet eden kurumlar inşa ettiklerinde de çok az etkili bir muhalefet ile karşılaşmışlardır.

iv. İnançlar ve Normlar Yaklaşımı: Az gelişmiş ülkelerin, piyasalara elverişsiz ya da güvensizliğe yol açan inanç ve normları vardı. Bu da ticareti ve yatırımı teşvik eden kurumlar inşa etmelerini engellenmiştir.

Shirley (2005: 618) bu açıklamaların her birinin avantajlı ve dezavantajlı tarafları olduğuna dikkat çekmiştir. Örneğin North ile özdeşleştirilen ilk yaklaşımda sömürgeci

olarak gelenlerin bir ayna gibi kendi kurumlarını yansıttıklarını ve kendi ülkelerindeki kurumların benzerlerini inşa ettikleri belirtilmektedir. Ancak North'un açıklaması, aynı sömürge güçleri tarafından yönetilen farklı ülkelerde ortaya çıkan farklı sonuçlara açıklık getirememektedir. Acemoğlu ve arkadaşlarının yaklaşımında (2.yaklaşım) ise kolonilerin yerleştiği coğrafyanın nüfus yoğunluğu, iklim şartlarının kurumların belirleyicisi olduğu tezi vardır. Ancak Shirley'e göre Acemoğlu, İspanya'nın kolonilerinin ABD topraklarına yerleşmeleri durumunda onların da aynı başarıya ulaşabileceği yanılığısına düşmekte, sömürge güçleri arasındaki farkları yok saymaktadır.

İktisadi gelişmeyi sağlayacak tek bir kurumsal yapının olmadığını kabul etmek gerekmektedir. Kurumsal değişim teorisi bir bakıma iktisadi gelişme teorisine benzemektedir. Langlois'e göre her ikisi de yerdeki 100 dolarlık banknotları fark etme<sup>12</sup> ve ele geçirme süreci hakkındadır. Ancak tüm rant arayışları veya tüm kurumsal değişimler verimli değildir (Langlois, 2016:10). Çünkü iyi kurumlara olan talep her zaman otomatik olarak güdülenmez. Toplum bir bütün olarak iyi kurumların faydasını görse bile her yeni kurumsal düzenleme kazananlar ve kaybedenler ortaya çıkaracaktır. Kaybedenlerin görece konumlarını korumaya yönelik tutumları sebebiyle alternatif kurumların kısmi verimliliği ya da verimsizliği tam olarak anlaşılabilir (Fukuyama, 2015:60). İşlevsiz kurumların uzun süre yaşaması da buna dayanmaktadır. North (2010) ve Bardhan (1989a) bunu patika bağımlılığı ile açıklamaktadır. Uzun dönemli büyümenin analitik olarak anlaşılmasında patika bağımlılığı anahtar bir unsurdur (Yılmaz,2000:154). Patika bağımlılığı ile toplumsal olarak yetersiz olan kurumların kalıcılığına hizmet eden, kendi kendini güçlendiren mekanizmalara da işaret edilmektedir. Patika bağımlılığı tarihte sık rastlanan istemeden ortaya çıkan vakalar ile karmaşık bir hal almaktadır (Bardhan, 2000:223). Kurumsal değişimin temel özellikleri arasında, karmaşıklık ve değişimin sonuçlarının öngörülemeyen doğası vardır. Firmalar için yeni kurumsal denemeler genellikle iyi karşılanmaktadır. Çünkü bu denemeler işe yaramazsa da bir bütün olarak ekonomiyi etkilememektedir. Ancak tüm ekonomi üzerinde etkileri olacak kurumsal denemelere tereddütle yaklaşmaktadır. Kurumsal değişiklikler uzun vadede amaçlanandan oldukça farklı sonuçlara kolayca yol açabileceği için ürkek bir

---

<sup>12</sup> Bu benzetme, bir iktisat profesörü ve öğrencisinin beraber yürürlerken kaldırımda gördükleri 100 dolarlık banknot hakkındaki meşhur hikayeye dayanmaktadır. Öğrenci banknotu almak için yere eğildiğinde profesör, banknotun sahte olduğunu, gerçek olsaydı çoktan bir başkası tarafından alınmış olacağını, bu paranın gerçek olmasının imkansız olduğunu söylemiştir (Olson, 1996:3).

muhafazakarlık söz konusudur (Matthews, 1986:917). Kurumsal gecikme nedeniyle tarih boyunca toplumlar, umutsuz bir kurumsal durumdan kurtulmak yerine işlevsiz kurumlara toplumsal hayat üzerinde büyük roller vermişlerdir (Chavance, 2019:40).

İşlevsiz ya da Veblen'in ifadesiyle budala olarak tanımlanabilecek kurumları mutlak surette iktisadi büyüme ve gelişme karşıtı kurumlar olarak konumlandırmak yanlıştır. Tarih boyunca pek çok toplum, bu nitelikteki kurumların varlığı altında büyümüştür. Acemoğlu ve Robinson'a göre kurumsal farklılıklar, iktisadi gelişmenin açıklanmasında kritik bir rol üstlenmektedir. İktisadi gelişmeyi sağlayan kurumlar kapsayıcı kurumlar olabileceği gibi sömürücü kurumlar da olabilir. İnsanlara kendi yeteneklerine en uygun mesleklerde çalışma özgürlüğü veren ve bunu gerçekleştirebilmeleri için eşit şartlar sağlayan, kapsayıcı piyasalar yaratan kurumlar kapsayıcı kurumlardır. Bu kurumlar büyümenin ve gelişmenin lokomotifidir. Kapsayıcı olarak adlandırılan bu kurumların karşıt özelliklerine sahip kurumları ise sömürücü kurumlardır. Sömürücü kurumlar, toplumun belirli bir kesiminin çıkarları için başka kesimlerin gelirini ve zenginliğini sömüren kurumlardır. Sömürücü kurumlar doğaları gereği sömürebilecek bir zenginlik üretmek zorundadır. Siyasi gücü tekelinde bulunduran bir hükümdar, merkezileşmiş bir devlet kontrolü altında bir dereceye kadar kanun ve düzen sağlayabilmektedir. Bir kurallar sistemi oturtularak iktisadi faaliyet canlandırılabilir ve büyüme gerçekleşebilir. Fakat sömürücü kurumlara dayalı büyüme kapsayıcı kurumların oluşturduğu büyümeden ayrılmaktadır. Bu büyüme teknolojik değişime açık sürdürülebilir bir büyüme değil, mevcut teknolojilere dayalı ve sadece belirli bir kesimin çıkarına olan bir büyümedir (Acemoglu & Robinson, 2014:120).

Kurum ve iktisadi gelişme arasındaki ilişkiyi anlayabilmek için kat edilmesi gereken uzun bir yol vardır. Nugent (2011), iktisatta kurumlar ve gelişme arasındaki ilişki kadar karmaşık, anlaşılması ve çözümlenmesi zor birkaç ilişki olduğunu söylemiştir. Metodolojik zorluklar hem kurum hem de gelişme kanadından kaynaklanmaktadır. Kurumların çok katmanlı olması, her birinin çok sayıda farklı kurala tabi olması, genellikle yavaş değişmesi, gelişme için uygunluklarının ülkeden ülkeye farklılık göstermesi diğer taraftan gelişmenin kendi dinamiklerinin de çok boyutlu olması meselenin anlaşılmasını güçleştirmektedir. Son 30 yıldır Yeni Kurumsal İktisat çatısı altında yürütülen ve sayıları azımsanmayacak kadar çok ampirik çalışmaya rağmen kurumlarla ilgili belirsizlik söz konusudur. Oldukça yeni sayılabilecek bu literatüre

emekleme döneminde sunulan bireysel katkıların bazı eksikliklerden muzdarip olduğu inkar edilmemektedir. Buna rağmen kurumlar önemli midir ya da neden önemlidir sorusuna verilen yanıt netleşmiştir. Sadece kurumsal değişimin nasıl gerçekleştiği ve iktisadi gelişmedeki öneminin nasıl açığa çıktığıyla ilgili sorular ise halen cevaplanmaya çalışılmaktadır. Kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki ilişkiyi inceleyen analistler, teorilerini zenginleştirmeye, ters nedensellik ve içsellik sorunları<sup>13</sup> ile başa çıkmaya ve daha iyi verilerden, daha gelişmiş yöntemlerden yararlanarak tatmin edici açıklamalar geliştirmeye çalışmaktadırlar (Nugent, 2011:562).

---

<sup>13</sup> Hakim görüş kurumların iktisadi performans için nihai belirleyicileri olduğu yönündedir. Ancak gelişme iktisadının önemli isimlerinden Ha-Joon Chang'a göre diğer yöndeki nedensellik yani iktisadi gelişmeden kurumlara doğru olan ilişki ihmal edilmektedir. İktisadi gelişme, kurumları bir dizi kanaldan etkilemektedir. Bu kanallardan ilki, büyüme nedeniyle artan zenginliğin yüksek kaliteli kurumlar için daha yüksek talep yaratmasıdır. İkinci olarak kurumların kurulması ve işletilmesi maliyetli olduğu için daha fazla refah daha iyi kurumlara ulaşımı ekonomik hale getirebilir. Üçüncü kanal ise iktisadi gelişme ile ortaya çıkan yeni değişim ajanlarının yeni kurumlar talep etmeleridir. 18. Yüzyılda, yükselen sanayi kapitalistlerinin, toprak ağalarına karşı bankacılığının gelişmesini desteklemeleri buna örnek olarak gösterilebilir (Chang, 2011: 476). (Chang'ın konu ile ilgili editörlüğünü üstlendiği "Institutional Change and Economic Development" adlı kitap için bkz:(H.-J. Chang, 2007). Bu eleştirilere yönelik olarak araştırmacılar, kurumların etkilerinin sistematik farklılıkları ve gelişmiş düzeyi ve kurumsal değişiklikler arasındaki ilişki üzerinde durmaktadırlar.

## 2. BÖLÜM

### İKTİSADİ GELİŞME POLİTİKASINA YÖN VEREN BİR KONSEPT OLARAK YÖNETİŞİM

1950'lerde, kalkınma iktisatçıları yoksul ülkelerin refahında sürekli iyileşmeyi sağlamaya yönelik iddialı teoriler geliştirmişlerdir. Landell- Mills ve Serageldin (1992:303), bu iddiaların saf bir iyimserlik taşıdığını ancak yerini başarısızlık duygusuna ve şüpheye bıraktığını ifade etmiştir. Kalkınma günümüzde mutlak bir ilerleme değil belirsiz bir süreç olarak görülmektedir. Tutarlı bir kalkınma teorisi oluşturmak için devletin, piyasaların ve kurumların oynadığı rolleri birbirine bağlayan yeni girişimlere ilgi artmıştır. Bu noktada özellikle iktisadi kalkınmanın doğasında var olan karmaşıklıkların birbirleriyle ilişkili olarak yeniden ele alınmasına imkân tanıyan yönetim teması öne çıkmıştır.

Weiss ve Hobson (1999:287)'a göre artık kalkınma için devlet mi yoksa piyasa mı en iyisidir düşüncesinden sıyrılmak ve devletin koordine edici kapasitesinin, piyasanın gelişimini nasıl güçlendirebileceğine vurgu yapmak gerekmektedir. Devlet piyasa ilişkisini artık bir tez-anti tez ilişkisi olmadığı, aralarında organik bir bağ olduğu kabul edilmektedir. Jessop (1998:31) yönetime yönelik ilgiyi temel olarak sosyal bilimlere hâkim olan basit ikiliklerin reddine dayandırmaktadır. Piyasa ya da hiyerarşi, pazar ya da planlama, özel ya da kamu, anarşi ya da egemenlik, bu diyalektik akıl yürütmenin yansımalarıdır. Yönetişim, bahsi geçen ikili yaklaşımları hem eleştiren hem de tamamlayan eksik bir üçüncü terim olarak görülmektedir. Ancak yönetişimin üçüncü bir terim olarak kalkınma alanına dahil olmasının ve hızlı yükselişinin sebeplerini anlamak için kapsamlı açıklamalara ihtiyaç vardır. Etimolojik ve düşünsel açıklamaların yanı sıra sınırlı kapsamı ve kullanımı olan ve nispeten atıl kalan bu kavramın neden bir anda yeniden canlandırıldığını izah edebilmek için kalkınmanın politik ekonomisi üzerinde durmak gerekmektedir.

Özellikle 1990'lardan sonra çok sayıda kurum ve kuruluş tarafından kabul gören ve pek çok farklı konuda uygulanma alanı bulan yönetime yönelik ilginin temelde iki kaynağı vardır (Pomerantz, 2011:163). İlki, kalkınma iktisatçılarının Yeni Kurumsal



İktisat'tan etkilenmeye başlamalarıyla ilgilidir. Bu yakınlaşma aynı zamanda teori ile deneyim arasında da geçmişte eşine rastlanmamış bir yakınlaşma sağlamıştır. Yeni Kurumsal iktisatçılar piyasaların kendiliğinden dengeye gelemeyeceğini ve iyi işleyen bir piyasa mekanizması için kurumsal mekanizmaların gerekli olduğunu savunmaktadırlar. Mülkiyet haklarının ve sözleşmelerden doğan yükümlülüklerin yerine getirilmesi konusunda yaptırım gücüne sahip olan devlet bu işleyişe aracılık eden bir kurum olarak karşımıza çıkmaktadır. Yönetişime yönelik ilgi, bu bakış açısının bir sonucu olarak değerlendirilebilir.

İkinci olarak ise yönetişimin canlanması, gelişen siyasi olaylara ve başarısızlıkla sonuçlanan yapısal uyum politikalarına dayandırılmaktadır. Yirminci yüzyılın son çeyreğinde, dünyanın yedi farklı bölgesinde siyasi manzaranın demokrasi yanlısı olarak değişimi<sup>14</sup> oldukça dikkat çekicidir. 1970'lerin ortalarında Güney Avrupa'da sağcı otoriter rejimler düşmüş, 1980'lere doğru Latin Amerika'da askeri diktatörlükler yerini seçilmiş sivil hükümetlerle bırakmıştır. 1980'lerin ilk yarısında bu defa Doğu ve Güney Asya'da bazı bölgelerde otoriter yönetimler, ikinci yarısında ise Avrupa'daki komünist rejimler çökmüştür. 1991 yılında Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla 15 ülke bağımsızlık kazanmıştır. Yine 1990'larda Sahra altı Afrika'nın birçok bölgesinde tek parti rejimleri düşmüş, bazı Orta Doğu ülkelerinde zayıf da olsa fark edilir bir liberalleşme eğilimi ortaya çıkmıştır. Söz konusu resmi komünist rejimlerin çöküşü ve diğer gelişmekte olan ülkelerde demokrasi yanlısı hareketlerin yükselişi birçok yönden farklılık gösterse de ortaya çıkan eğilimler birbirini etkilemiş ve bir dereceye kadar birbiri üzerine inşa edilmiştir (Carothers, 2002:5).

Bu bölgelerdeki hızlı siyasi değişimler sonucunda hükümetlerin üretim ve ticari faaliyetlere doğrudan katılımı azalmış, güç merkezden yerele devredilmiştir. Minimal devlet ve serbest piyasa odaklı kalkınma modelinin temel enstrümanlarından biri olan yapısal uyum kredileri ile söz konusu ülkelerde kalkınma desteklenmeye çalışılmıştır. Ancak bu süreçte hükümetlerin bu değişiklikleri yönetebilecek ve yeni siyasi konjonktürü

---

<sup>14</sup> Bu yaygın demokratikleşme hareketi Samuel Huntington tarafından demokrasinin "üçüncü dalgası" olarak adlandırılmaktadır. 1991 yılında yayınladığı "Üçüncü Dalga: 20. Yüzyıl Sonunda Demokratikleşme" adlı eserinde dünya genelindeki demokratikleşmeyi üç dönem halinde inceleyen Huntington birinci dalgayı Amerikan ve Fransız devrimleriyle başlatır. Huntington'a göre ikinci dalga İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen süreçte ortaya çıkmış, üçüncü dalga ise 1974 yılında Portekiz'deki diktatörlüğün devrilmesiyle başlamış ve Soğuk Savaşın ardından doruk noktasına ulaşmıştır.

besleyecek gerekli beceriye sahip olmadığı görülmüştür. Özellikle Doğu Avrupa ve Latin Amerika ülkelerinden elde edilen tecrübe, siyasi- kurumsal bir temelden yoksun piyasa odaklı reformların etkisiz olacağını ortaya koymuştur (Ahrens, 1999:19). Doğu Avrupa’da özel sektör gelişimine elverişli bir hukuk sisteminin olmaması yeni yatırımların önünü keserken bazı Latin Amerika ülkelerinde hızlı yerelleşme yerel yönetim düzeylerinde hesap verebilirliği etkilemiş, bu durum mali açıkları arttırmıştır (World Bank, 1992:4).

Kuşkusuz yönetişimin yükselişi, hükümetin sınırlarının tanınmasını içermekte ve bir dereceye kadar kaynak taahhüdü ve harcamalardaki azalma arayışını yansıtmaktadır. Ancak yönetişim mali krizin dar bir ürünü değildir ve sadece bir boyutudur (Stoker, 1998:16). Ekonomik reformların kapsamlı olduğu ülkelerde bile yatırımcılar yeni politikaların ne kadar süreceğinden (özellikle seçim beklentisi varsa), varlıklarının kanunlar ve mahkemeler tarafından korunup korunmayacağından, yolsuzluğun devam edip etmeyeceğinden ve dolayısıyla elde ettikleri kârların kendilerine kalıp kalmayacağından emin olmadıkları için beklenen yatırım ortamı oluşmamaktadır. Bu sebeple yönetişim gelişmekte olan dünyada sürdürülebilir büyüme ve gelişme için en önemli araç olarak görülmeye başlanmıştır (Lancaster, 1993:9). Bu noktada hükümetlerin yasal çerçeve oluşturmak ve mali hesap verebilirliği sağlamak gibi geniş kapsamlı ekonomi yönetimi sorunlarını ele almalarına yardımcı olmak için Dünya Bankası reform sürecine yakından dahil olmuştur. Bu bakımdan kalkınma çevrelerinde yönetişimin önemine yönelik bakış açısının ortaya çıkmasında ve olgunlaşmasında Dünya Bankası’nın oldukça belirleyici bir rolü olduğunu belirtmek gerekmektedir.

Kurulduğu günden itibaren iktisadi kalkınmanın hem entelektüel hem de politika bağlamında lideri olmayı amaçlamış bir kurum olan Dünya Bankası, 1980’lere geldiğinde bu rolü üstlenmesini destekleyen bir dizi gelişme ile beraber kalkınma gündemi üzerinde yoğun etkisi olan bir kurum haline gelmiştir. (Wayenberge, 2009:307). Katılımcı yaklaşımı teşvik eden ve kurumsal reformların gerekliliğini vurgulayan yeni bir yörengeye geçilmesinde banka oldukça etkili olmuştur. Dünya Bankası yönetişime yönelik artan ilgisini “desteklediği kalkınma çabalarının etkinliği konusundaki endişesine” dayandırmaktadır. Dünya Bankası, kalkınma için elverişli bir ortam yaratılması ve sürdürülmesi için gerekli olan koşulları ve uygulamaları keşfetme ve ülkelere bunları hayata geçirmelerine yönelik yardım etme konusunda uzun bir geçmişe

sahip olan bir kurumdur. Dolayısıyla iyi yönetim hedefi, Banka'nın finanse edilmesine yardımcı olduğu yatırımların etkinliği ve Banka'nın hedefleriyle doğrudan bağlantılıdır (World Bank, 1992:47).

Banka, yönetim sorunlarının kendileri için yeni olmadığını, kuruldukları günden itibaren bu sorunlarla mücadele ettiklerini ancak 1965 ve 1980 yılları arasında gelişmekte olan ülkelerin görece iyi bir büyüme performansı sergilemelerinin köklü yönetim sorunlarının üstünü örttüğünü ifade etmiştir. 1980'lerden sonra büyümenin keskin bir biçimde yavaşlaması ve gelişmekte olan ülkelere ticaret hadlerinin ciddi biçimde kötüleşmesiyle beraber birçok ülkede yönetim sorunları açığa çıktığını belirten Dünya Bankası, 1990'ların başından itibaren yönetim ile ilgili program ve projelerde hem aktif olarak yer almış hem de yönetim gündemine yön vermiştir (World Bank, 1992:3-5).<sup>15</sup>

Çalışmanın bu bölümünde öncelikle yönetim kavramının üzerinde durulacak ve kavramın kalkınma politikası kapsamındaki kullanımını değerlendirilecektir. Ardından iyi yönetim gündemine yön veren unsurlar ele alınacak ve kalkınmada devletin değişen rolü çerçevesinde ülkelerin kendilerine özgü yönetim mekanizmalarını oluşturmalarının yolları tartışılacaktır.

## 2.1. YÖNETİŞİM KAVRAMI ÜZERİNE

Yönetişim, üzerinde metodolojik tartışmalar yürütülen anlaşılması güç bir kavramdır. Literatürde kurum ve yönetim kavramlarının sıklıkla birbirinin yerine kullanıldığı görülmektedir. Williamson (2000:597) yönetişimi daha geniş bir kurumsal

---

<sup>15</sup> 1989 yılındaki Sahra Altı Afrika'daki kalkınma yardımlarının etkin kullanılmamasıyla ilgili yönetim krizini işaret eden raporuna kadar Dünya Bankası, yetkileri gereği apolitik kalmış ve yönetimle ilgili sorunların değerlendirilmesine dahil olmamıştır. Geleneksel olarak Dünya Bankası yardım alan ülkenin yardım programını üstlenip üstlenemeyeceğini belirlerken siyasi sorunları dikkate almamaktadır. Sadece hukuk reformu ve kamu hizmetiyle ilgili reformlar önermek, bütçe disiplini sağlamak, şeffaflığı ve hesap verebilirliği artırmak için ülkeleri teşvik edebileceğini belirtmektedir. Anlaşma Maddeleri kapsamındaki temel yetkiler iktisadi büyüme ile doğrudan ilgisi olmayan yönetim reformunu kapsamamaktadır (Nanda, 2006:272). Bu çerçevede Dünya Bankası yönetim reformunun önemli bir aktörü olmasına rağmen yönetişimin kendi yetkisini aşan beş boyutunu belirterek konuya ilişkin sınırlarını çizmiştir. Buna göre banka, üyelerinin siyasi karakterlerinden etkilenmemeli, üyelerinin partizan siyasetine müdahale etmemeli, borç alan bir üyenin siyasi yönelimini ve davranışını etkilemek için endüstriyel üye ülkeler adına hareket etmemeli, vereceği kararlarda baskın bir ekonomik etkiye sahip olmayan siyasi faktörlerden etkilenmemeli ve banka personeli de görüşlerini belirli üye ya da üyelerin olası tepkileri üzerine kurmamalıdır (World Bank, 1992:5). Yayımlanan bu beyanname Dünya Bankası'nın üye ülkelerde yürütülen yönetim reformlarına verdiği desteklerin kapsamı ile ilgili önemli bir belge niteliğindedir.

bağlamın bir alt kümesi olarak değerlendirirken kalkınma iktisatçıları genellikle kurumsal reform ve yönetişimin iyileştirilmesi arasında büyük bir fark görmemektedir. Lin ve Nugent (1995:2307) dar bir kurum tanımı olarak ‘kurumsal düzenlemelere’ atıfta bulunurken esasen yönetişim tanımına yakın bir nitelendirme yapmaktadır. İktisadi gelişme bakımından gerçek dünya ile oldukça ilintili olan bu kavramın kapsamı kullanıldığı bağlama içkin olarak değişmektedir. Bu sebeple öncelikle kavramın kökenine değinilecek, kavramın yönetim ile farklılıkları üzerinde durulacak ve iyi yönetişim (good governance) gündemine uzanan süreç açıklanmaya çalışılacaktır.

### ***2.1.1. Yönetişim Kavramının Kökeni ve Kurum Kavramı ile İlişkisi***

Yönetişim modern devlete ilişkin yeni bir kavram gibi algılsa da kavramın kökeni oldukça eskiye dayanmaktadır. Geçmişte siyaset bilimciler tarafından dahi yaygın olarak kullanılmayan ancak son dönemde kullanımı artan kavram geniş kapsamı nedeniyle birtakım belirsizlikler barındırmaktadır. Oxford Sözlüğü’ne göre yönetişim, “bir ülkeyi yönetme veya bir şirket ya da kuruluşu kontrol etme faaliyeti; bir ülkenin yönetilme şekli veya bir şirket ya da kurumun kontrol edilme şekli” olarak tanımlanmaktadır. Etimolojik kökeni, klasik Latince ve Eski Yunanca’da teknelerin yönlendirilmesi için kullanılan dümen tutma, istikamet verme anlamlarına gelen “*Steering*” kelimesine kadar götürülmektedir<sup>16</sup>. İngilizceye “governance” olarak geçen kelimenin, devlet ve özel sektörün karşılıklı etkileşimi, refah devleti eleştirisi, devlet otoritesi ya da uluslararası ilişkiler alanında hükümete yönelik artan güvensizlikle ilgili metinlerde kullanıldığı görülmektedir (Gaudin, 1998:47). Kökeni oldukça eskiye dayandırılrsa da yönetişim sosyal bilimler sözlüğüne geç bir dönemde girmiştir. Son çeyrek yüzyılda kayda değer bir canlanma yaşayan kavram 1990’ların başlarına kadar gelişme iktisatçıları tarafından nadiren kullanılırken bugün ekonomik ve sosyal kalkınmanın sürdürülebilirliğinin kilit unsuru olduğuna dair artan bir farkındalık

---

<sup>16</sup> Almandaki “*Steuerung*” kavramı da yönlendirme ve kılavuzluk etme anlamlarını taşıyan bir kavram olarak yönetişimle ilişkilendirilmektedir (Jessop, 1998:30). Mayntz (1993:10)’a göre yönetişimin bu şekilde tanımlanması, bir devletten diğerine - onu istikrara kavuşturmak, yönlendirmek veya dönüştürmek için- yönetişim nesnesi olarak özerk bir sistem getirmenin kasıtlı eylemine atıfta bulunur. Kavramın Fransızca “gouvernance” kelimesine dayandığını ve devletin sivil topluma saygı göstermesi temeline dayandığını söyleyen yazarlar da vardır. Kavramın bu anlamdaki kullanımı 16. Yüzyıla dayandırılmakta ancak özellikle 18. Yüzyılda geliştiği ifade edilmektedir.

oluşmuştur. Günümüzde yaygın bir kullanım alanına sahip olan bu kavram Jessop (1998:30)'un ifadesiyle ya herşey anlamına gelmekte ya da hiçbir şey ifade etmemektedir.

Yönetişimle ilgili bazı tanımlar sürece vurgu yaparken bazıları ise performans ölçümlerine ve kurumsal yapılara odaklanır. Evrensel olarak kabul edilmiş tek bir tanımlı olmayan yönetişimin sosyal bilimlerdeki kullanımının da oldukça eklektik olduğu görülmektedir. Fakat genel olarak birbirleriyle yakın ilişkili ve iç içe geçmiş iki anlamda tanımlandığı görülmektedir. İlki birbirine bağlı faaliyetlerin eşgüdümüne atıfta bulunurken ikinci anlamı daha kısıtlıdır ve heterarşiye<sup>17</sup> odaklanır. Heterarşi anlamındaki yönetişimin kişiler arası, örgütler arası ve sistemler arası olmak üzere üç farklı düzeyi vardır. Ancak terimin kullanımı genellikle ikinci düzeydeki uygulamalarla sınırlıdır. Bu, çok sayıda paydaşı olan belirli kurum veya kuruluşların davranış tarzını, kamu-özel ortaklıklarının rolünü ve özerk ancak birbirine bağlı kuruluşlar arasındaki diğer stratejik ittifak türlerini de ifade eden, yönetişimin sıradan kullanımı ile tutarlıdır. Yönetişim, gerek firma, gerek hükümet gerekse de çok taraflı bir kurum düzeyinde bir kuruluşun genel etkinliğini sağlayan sistemler ve süreçler bütünü olarak tasrif edilebilir. Dolayısıyla günümüzde pek çok uygulamanın yönetişim kapsamında ele alındığı görülmektedir. Kamu- özel ortaklıkları, sanayi bölgeleri, ticaret birlikleri, devlet idaresi, diplomasi, uluslararası rejimler ve politika toplulukları gibi birçok uygulama artık yönetişim olarak adlandırılan şeyin veçheleri olarak kabul edilmektedir (Jessop, 1998:30-31).

Dünya Bankası'nın 1992 yılındaki "Governance and Development" adlı raporunda yönetişim, bir ülkenin kalkınma için ekonomik ve sosyal kaynaklarının yönetiminde güç kullanma biçimi olarak ifade edilmiştir (World Bank, 1992:1). Bankanın yönetişim ve yolsuzlukla mücadelenin güçlendirilmesiyle ilgili bir diğer raporunda ise yönetişim, kamu görevlilerinin ve kurumların kamu politikasını şekillendirme, kamu mal ve hizmetlerinin sağlanmasında yetki edinme ve kullanma biçimi şeklinde tanımlanmıştır (World Bank, 2007:3). Her iki tanımlama da özel ve kamu işletmelerinin yürütülmesi için öngörülebilir ve şeffaf bir kurallar çerçevesine işaret etmektedir.

Uluslararası Para Fonu (IMF) yönetişimi, bir ülkenin ekonomik politikaları, düzenleyici çerçevesi ve hukukun üstünlüğüne bağlılığı dahil olmak üzere nasıl yönetildiğinin tüm yönlerini kapsayan geniş bir kavram olarak tanımlamıştır (IMF,

---

<sup>17</sup> Kendi kendine örgütlenme

1997:6). Afrika Kalkınma Bankası Grubu (ADB) bir ulusun işlerinin yönetiminde ve diğer uluslarla ilişkilerindeki güç kullanma biçimine atıfta bulunan bir süreç olarak tanımlamakta (ADB, 2008:15); Asya Kalkınma Bankası (ADB) ise farklı tanımlamalar arasından kendileri için en uygun görüneni seçtiklerini belirterek yönetişimi, bir ülkenin kalkınma için ekonomik ve sosyal kaynaklarını yönetme hususundaki yetki kullanma şekli olarak ifade etmektedir (ADB, 1995:3). Birleşmiş Milletler bünyesindeki Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal İşler Departmanı (UNDESA), Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü (UNESCO)'nün ortak olarak hazırladıkları kalkınma gündemi raporunda ise yönetişim, bir ülkenin işlerini yönetmek için her düzeyde siyasi ve idari otoritenin kullanılması şeklinde tanımlanmıştır (United Nations, 2012:3).

Dünya Bankası'nın 1994 yılındaki raporunda yönetişim üç boyutta ele alınmaktadır (World Bank, 1994:xiv): “i) siyasal rejim biçimi; ii) kalkınma için bir ülkenin ekonomik ve sosyal kaynaklarının yönetiminde yetkinin kullanımı süreci; iii) hükümetlerin politika tasarlama, formüle etme, uygulama ve işlevlerini yerine getirme kapasitesi.” Buna göre hükümet kapasitesi ve etkinliği, şeffaflık, hesap verebilirlik ve dürüstlük, vatandaşların katılımı, insan hakları ve sivil özgürlükler, seçimlerin nasıl gerçekleştirildiği ve iktidarın nasıl kullanıldığı gibi tüm faktörleri kalkınma bağlamında yönetişim tanımının boyutları olarak değerlendirmek mümkündür (Pomerantz, 2011:160).

Yönetişim tanımına hangi unsurların dahil edilmesi gerektiği, içlerinden hangisinin en önemli olduğu, neyin ‘iyi yönetişimi’ oluşturduğu ve bunun iktisadi gelişme için ne kadar önemli olduğu konusunda literatürde bir uzlaşıdan söz edilemez (Pomerantz, 2011:160) Ancak verimli yönetim yapıları genel olarak hesap verebilirlik, katılım, öngörülebilirlik ve şeffaflık olmak üzere dört temel ilkeye dayandırılmaktadır. Ahrens (1999:46) bu ilkelerin her birinin devlet kapasitesini geliştirme<sup>18</sup> adına yönetişimin karmaşık yapısına dahil olan farklı eylemleri kapsadığını belirtmekte ve bu eylemleri Şekil 3’deki gibi sınıflandırmaktadır.

---

<sup>18</sup> Sürdürülebilir Devlet Kapasitesi oluşturulmasıyla ilgili detaylı bir çalışma için bkz. (Grindle, Merilee S & Hilderbrand, 1995).

<b>Yönetişim</b>	<b>Kapasite Geliştirme</b>
Hesap verebilirlik	Kamu sektörü yönetimi Kamu işletmelerinin yönetimi ve reformu Kamu mali yönetimi Kamu hizmetleri reformu
Katılım	Faydalanan ve etkilenen grupların projelere katılımı Kamu- özel sektör bağlantısı İktisadi yükümlülüklerin ademi merkezleştirilmesi ve yerel yönetimlerin güçlendirilmesi STK'larla işbirliği
Öngörülebilirlik	Yasal ve düzenleyici reform Özel sektör gelişimi için yasal çerçeve
Şeffaflık	Bilgilerin açıklanması İstikrarlı ve açık kurallar

Şekil 3: Yönetişim ve Kapasite Geliştirme (Ahrens, 1999:47)

Stoker (1998:16)'a göre yönetim kavramı çoğu zaman asli sebeplerden ziyade retorik için kullanılmakla beraber temel olarak aşağıda sunulan beş önermeyi kapsamaktadır:

- i. Yönetişim hükmetmekten temellenen ancak onun ötesine geçen bir dizi kurum ve aktöre atıfta bulunmaktadır.
- ii. Yönetişim sosyal ve iktisadi sorunların üstesinden gelme konusundaki sınırları ve belirsiz alanları tanımlamaktadır.
- iii. Yönetişim, toplu eylemde yer alan kurumların aralarındaki güç bağımlılıklarına işaret eder
- iv. Yönetişim kavramı, özerk ve kendi kendini yöneten aktörler arasındaki ağlar ile ilgilidir.
- v. Yönetişim, hükümete yönetme ve güç kullanma yetkisi dışında başka işler de yapma kapasitesi tanımaktadır. Hükümet, rehberlik etmek ve yönlendirmek için yeni araç ve teknikler kullanabilir.

Bu önermelerden hareketle yönetişimin çok sayıda aktörün ve kuruluşun bulunduğu, hiçbir resmi kontrol sisteminin bunlar arasındaki ilişkilerin şartlarını dikte etmediği ortamlardaki toplu karar verme pratiği ile ilgili olduğu söylenebilir. Dolayısıyla çatışma ve muhalefet, yönetişim sürecinin temel bileşenleridir (Chhotray & Stoker, 2009:6). Kamu ya da özel sektör tek başına karmaşık, dinamik ve çeşitlilik arz eden sorunları çözmek için gereken tüm bilgiye ve yetkiye sahip değildir. Buna ilave olarak hiçbir aktör, belirli bir yönetim modelinde tek taraflı hâkimiyet kurmak için yeterli eylem potansiyeline de sahip değildir (Kooiman, 1993:4). Bu sebeple yönetişim kavramı ile esas olarak insanların ve devlet işlerinin nasıl yönetildiğini ve düzenlendiği ile ilgili bir çerçeve sunulmaya çalışıldığı anlaşılmaktadır.

### ***2.1.2. Yönetim ve Yönetişim***

Geleneksel kullanımda yönetim ve yönetişim aynı anlama gelecek şekilde kullanılmaktadır. Yönetişime konu olan tüm hususlar geçmişte yönetim ile ilişkilendirilmiştir. Toplumların örgütlenmesi, gücün ve otoritenin kimin elinde olacağı, hangi değerlere ve davranış kurallarına uyulması gerektiği yüzyıllar boyunca tartışılmıştır. Ancak Rhodes (1996:653) yönetişimin, yönetim ile eş anlamlı olarak kullanılmasına karşı çıkarak yönetişimin yeni bir yönetim sürecine atıfta bulunduğunu ifade etmektedir. Yönetişim kavramının canlanmasında ve rağbet görmesinde kilit faktör "yönetim" ile "hükümet" arasında ayırım yapma ihtiyacıdır. Yönetişim, yönetme biçimini ve tarzını ifade ederken hükümet, yönetmekle görevli kurum ve ajanlara, yönetme eyleminin kendisine atıfta bulunmaktadır (Jessop, 1998:30).

Anglo-Amerikan siyaset teorisinde yönetim ya da hükümet kavramı ile devletin resmi kurumları ve onların meşru ve zorlayıcı güç kullanma tekeli anlaşılmaktadır. Yönetim erkini elinde bulunduran, karar verme ve bu kararları uygulama kapasitesine sahip sorumlulardan oluşan hükümet, kamu düzenini korumak ve toplu eylemleri kolaylaştırmak için resmi ve kurumsal süreçleri yürütmektedir. Ancak yönetişim, düzenli kurallar ve toplu eylem için koşullar yaratılmasıyla ilgilenir. Elde edilen sonuç bakımından yönetişim ve yönetim aynı gibi görünse de aralarındaki fark daha çok süreçlerle ilgili bir meseledir. Bununla birlikte yönetişim, kamu ve özel sektör arasındaki sınırları bulanıklaştıran yönetim tarzlarının gelişimine atıfta bulunmaktadır (Stoker, 1998:15).



Yönetişim, yönetimin anlamında bir değişikliği ima etmekle birlikte daha geniş bir anlama sahip yeni bir yöntemdir. Yönetişim, monolitik<sup>19</sup> ve biçimsel olarak eski devlet kavramının karşıtıdır (Bevir, 2011:1). Bilindiği üzere yönetim, yönetenlerden yönetilenlere doğru bir model sunmaktadır. Esas olarak yönetme, rehberlik etme ya da yönetme eyleminin kendisine atıfta bulunmakta ve hükümet kavramı ile bu bakımdan örtüşmektedir. Uzunca bir süredir kullanımı devlet işlerinin yürütülmesiyle ilgili konularla sınırlı kalmıştır (Jessop, 1998:30). Yönetişim modeli ise çift yönlüdür. Hem yöneten sistemin hem de yönetilen sistemin niteliklerinin, sorunlarının ve olanaklarının dikkate alındığı bir modeldir. Bu devlet ve toplum arasındaki sınırların aşındığı, daha geçirgen hale geldiği anlamına gelmektedir (Kooiman, 1993:4) Artık ilişkiler tek taraflı olarak belirlenmemekte, çok sayıda aktör ve etkileşim etkili olmaktadır. Yönetişim uygulamaları, değişen devlet ve toplum ilişkisi için yeni bir çerçeve sunmaktadır. Yönetişim hem iç hem dış politik ve ekonomik gücün daha esnek ve yaygın dağılımını ifade etmektedir (Leftwich, 1994:371). Bu yönüyle ele alındığında, bir ulusun siyaset sistemine ve bu sistemin kamu yönetimi ve hukukla ilişkisine dair atıfta bulunduğu için kavramın politik boyutu öne çıkmaktadır (Landell- Mills & Serageldin, 1992:304)

Yönetişim, yeni bir dizi yönetimsel araç ile kamu hizmetleri üretiminde daha fazla verimlilik elde etmekten daha fazlasını ifade etmektedir. Genel olarak yönetim perspektifi, hükümeti geniş toplumsal güçlerden ayrılmış tek bir kurum gibi ele alan geleneksel bakış açısına meydan okumaktadır (Stoker, 1998:16-17). En geniş biçimiyle yönetim, devlete ve topluma göre tasvir edilmektedir ve bu tasvir dar anlamdaki kurumsal yönetimden oldukça farklıdır. Yönetişim birbiriyle örtüşen iki temel boyutu kapsamaktadır. Bunlardan ilki, kurumlar, politikalar, düzenlemeler, yasalar ve gözetim mekanizmaları da dahil olmak üzere bir ulusun yönetilme biçimiyle ilgili tüm süreçlerdir. Yönetişim değerler, gelenekler ve davranış kalıpları tarafından şekillendiği için kültürel ve ideolojik ortam ikinci boyutu oluşturmaktadır (Chibba, 2009:79).

### ***2.1.3. Yönetişim Teorileri ve Yeni Kurumsal İktisat Okulunun Düşünsel Alanı***

Yönetişim genel anlamda sosyal koordinasyon teorileri ve toplumlardaki davranış kalıplarının doğasıyla ilişkilidir. Spesifik olarak ise piyasalara ve ağ örgülerine daha fazla

---

<sup>19</sup> Tek parça halinde, bütünleştirici

vurgu yapan yeni yönetim teorilerine ve uygulamalarına atıfta bulunmaktadır.<sup>20</sup> Yönetişim teorilerinin, devletin kara kutusunu açtığını ifade eden Bevir (2011:1)'e göre bu teoriler yeni uygulamalar ve yeni ortaya çıkan koşullara ilişkin bir çerçeve sunmakta ve toplumsal uyum hakkında ilham vermektedir.

Kalkınmada yönetişimin rolü üzerine üç ana iktisadi düşünce okulu – ve her okulun içinde birkaç alt düşünce okulu- olduğu söylenebilir. Bunlar: i) başarılı toplum okulu; ii) büyüme için ihtiyatlı yönetim okulu; iii) sosyal düzen okuludur (Chibba, 2009:81).

Başarılı toplum okuluna göre gelişmekte olan ülkeler “başarılı toplum” olarak değerlendirilen gelişmiş ülkelerin temel özelliklerine odaklanarak yönetim ve kalkınma gündemini şekillendirmelidirler. Bloom ve arkadaşları (2004:66-68) gelişmekte olan ülkelerin, yönetişimin önemli görüldüğü üç mercek üzerinden, gelişmiş ülkeleri taklit etmelerini tavsiye etmiştir. Bunlar başarılı bir toplumu karakterize eden üç ana tema olan rekabetçilik, kurumlar ve kurallar ve sosyal sermayedir. Bunun yanı sıra iktisadi kalkınmayı kolaylaştırmak için üç koşul üzerinde durulmaktadır. Bu koşullar; i) kurumların ve diğer iktisadi aktörlerin rollerinin net tanımı, ii) yönetim düzenlemelerinin mevcut koşullara yanıt verebilirliği ve değişime adapte olabilme kabiliyeti ve iii) kamu yararının istikrarlı bir biçimde odağa alınmasıdır. Yönetişim ve kalkınma ile bu görüş genellikle geniş tabanlı yönetim müdahaleleriyle ya da reform girişimleriyle sonuçlanmaktadır.

Büyüme için ihtiyatlı yönetim okulu, gelişmiş yönetim ve büyüme arasında bir bağlantı olduğunu gösteren araştırmalar sonucu ortaya çıkmıştır (Dollar & Kraay, 2003; Knack & Keefer, 1995; Rodrik, Subramanian, & Trebbi, 2004). Bu araştırmaların bulgularına göre iyi yönetişime sahip ülkelerde, kötü yönetime sahip olanlara kıyasla daha yüksek ekonomik büyüme oranlarına ulaşılmaktadır. Dolayısıyla geliştirilen teorilerde yönetim ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkinin dinamikleri yorumlanmaktadır. (Chibba, 2009:81). Bu okulun önde gelen isimleri, gelişmiş yönetişimi, kalkınma paradigmasının merkezine yerleştirmektedir. Hatta Rodrik (2008b:17) “iyi yönetim kalkınmanın ta kendisidir” demiştir. Ancak yine aynı

---

<sup>20</sup> Yeni yönetim teorilerinin tartışıldığı detaylı bir bilgi için bkz: (Bevir, 2011; Chhotray & Stoker, 2009).

çalışmasında geniş bir yönetim reformunun, büyümenin ne gerek ne de yeter şartı olmadığını altını çizmiştir. Rodrik'e göre kritik olan unsur, iktisadi faaliyetlerde birbirini takip eden bağlayıcı kısıtlamaları ortadan kaldırmaktır. Çünkü önemli olan yönetim reformunun kazanımlarını uzun dönemde sürdürebilmektir.

İyi yönetim ve büyüme ilişkisi hakkındaki literatürünün önde gelen isimlerinden Daron Acemoğlu da bu okula dahil edilmektedir. Yönetim ile ilgili temel uyarıcı noktalara değinen Acemoğlu (2008:1-7), genel olarak beş tavsiyede bulunmaktadır: 1) kurumları iyileştirmek için genel bir reçete yoktur; 2) politika reformunun tuzaklarından kaçınılmalı ve politik ekonomi ile ilgili sınırlamalar kabul edilmelidir; 3) yeni ve tehlikeli siyasi seçmenler yaratacak politiklardan uzak durulmalıdır; 4) kamu malları büyümenin vazgeçilmezidir; (5) açıklık ve şeffaflık desteklenmelidir.

Sosyal düzen yaklaşımı ise North ve arkadaşlarının şiddet ve toplumsal düzen ile ilgili bir çalışmasına dayandırılmaktadır. Bu çalışmada dünyanın 200 ülkesi ikiye bölünmüştür. Dünya nüfusunun %85'ine sahip 175 ülke, yaklaşık olarak on bin yıl önce ortaya çıkan ve bugüne kadar doğal durumun bir parçası olan çeşitli biçim ve aşamalardaki bir sosyal düzene sahiptir<sup>21</sup>. Küresel nüfusun yaklaşık %15'ini temsil eden geri kalan 25 ülke ise 18. yüzyılın sonunda ve 19. yüzyılın başında ilk olarak sadece birkaç toplumda ortaya çıkan üçüncü sosyal düzen ya da "açık toplum" özellikleri ile karakterize edilmiştir. North ve arkadaşlarının tezine göre sosyal düzen, rekabet, kurumlar ve inançlar arasındaki etkileşim yoluyla sağlanmaktadır. Açık topluma geçişte tarihsel ve kurumsal bağlam önemlidir ancak değişimin özellikleri ve değişime aracılık eden kurumlar, toplumlar arasında farklılık gösterebilir. Bunun farkında olmadan gerçekleştirilen reformlar, eskilerine kıyasla daha az etkili yeni kurumsal biçimler üretilmesine yol açar. Bunun için kurum ve kuruluşlardan beklenen şey, şiddet ve düzensizlik tehdidini azaltmaya yardımcı olmasıdır (North vd., 2008:10).

Bahsi geçen üç okul da kalkınmada kurumların ve yönetim mekanizmalarının rolüne işaret ettiği için Yeni Kurumsal İktisat Okulu ile doğrudan ilişkilidir. Geleneksel kalkınma teorilerinde odak noktası istihdam, sermaye oluşumu ve ticaret gibi değişkenler iken küreselleşme sürecinde artan yönetim başarısızlıkları ve yönetilebilirlik krizine

---

<sup>21</sup> Bu düzen ilkel ya da ilk sosyal düzenin yerini alan bir düzendir.

cevap veren Yeni Kurumsal İktisat Okulu olmuştur. YKİ teorisi, kalkınma için olumlu koşullar yaratabilecek ve modern ekonomi pratiğine uygulanabilecek kurumsal ve politik önerilerde bulunmaktadır. YKİ analistleri kurumların ya işlem maliyetlerini düşürerek ya da toplu eylemi kolaylaştırarak büyümeyi teşvik etmedeki rolüne atıfta bulunmaktadır. Mülkiyet haklarının savunulması, sözleşmelerin uygulanması, inovasyonun teşvik edilmesi ve kamu yararının sağlanması piyasa işleyişini kolaylaştıran ve tamamlayan faktörlerden birkaçıdır.

YKİ'nin kalkınma gündemine en önemli katkısı kurumsal değişimin ekonomik performansı teşvik edebileceği tezidir. YKİ kurumsal analiz kullanarak iktisadi gelişme teorisinde çığır açmıştır. Piyasalar ve kurumların birbirine bağlı olduğu kabulü ile birlikte kurumlar iktisadi gelişmede önemli faktörler haline gelmiştir (Pomerantz, 2011:163). YKİ, gelişmede piyasaların çok önemli bir rol oynadığı konusunda Neo-klasik kalkınma anlayışı ile aynı yerde dursa da devletin piyasalara müdahale etmemesi gerektiğine yönelik yaklaşıma karşı çıkmaktadır. Devlet ve piyasa ilişkilerinin yeniden gözden geçirilmesine ve devletin iyi işleyen piyasa mekanizmasındaki yerinin önemine işaret etmesi, iktisadi gelişme politikalarındaki radikal bir değişimin öncüsü olmuştur. YKİ yaklaşımına dayanan ve iktisadi etkinliği tesis etmekten sorumlu olan devlet; i) mülkiyet haklarını koruyan, ii) işlem maliyetlerini düşüren ve iii) koordine edici bir kapasiteye sahip olan bir devlettir. Gelişen serbest piyasa ekonomisi için etkin ve hesap verebilir bir kamu bürokrasisi gerekliliği öne çıkaran YKİ, kalkınma hedeflerine ulaşmak için merkezde yeterli güç oluşturulması gerektiğini savunmaktadır. YKİ'nin mevcut yaklaşımları doğrultusunda yapılan tüm bu katkılar zamanla Dünya Bankası, IMF, Birleşmiş Milletler gibi uluslararası kuruluşların vizyonlarının önemli bir parçası olmuştur.

#### ***2.1.4. İyi Yönetişim Gündemi***

Yönetişim kavramının bugünkü anlamıyla ilk resmi ifadesi 1989 yılında Afrika hakkındaki Dünya Bankası raporunda yer almıştır. “Sahra Altı Afrika Krizden Sürdürülebilir Büyümeye: Uzun Vadeli Bir Perspektif Çalışması” adlı raporda Afrika'nın gelişme sorunlarının temelinde bir yönetim krizi olduğu belirtilmiştir. Yönetişim krizi ile kast edilen ulus meselelerini yönetmek için siyasi gücün kullanılmasıdır (World Bank,

1989:60). Hesap verebilirlik, şeffaflık, öngörülebilir ve hukukun üstünlüğüne ilişkin sorunların özellikle Afrika başta olmak üzere az gelişmiş ülkelerde özel yatırımcıları caydırdığı vurgulanmaktadır. Özellikle Sahra altı Afrika’da siyasi belirsizlik ve keyfiliğin, bölgenin kalkınmasındaki en önemli engel olduğu öne sürülmektedir. Dünya Bankasının bu raporunda dikkat çekici olan diğer bir husus, yönetişimin, “iyi” ve “kötü” nitelendirmeleriyle anılmış olmasıdır. Sahra Altı Afrika’da ekonomik koşulların kötü olduğu ve bu ülkelerde ekonomik gelişmenin hükümetten ve yönetimden kaynaklanan unsurlar tarafından engellendiği yönündeki analizler (Bayramoğlu, 2002:89) ‘iyi yönetim’ tartışmalarının miladı niteliğindedir.

Şeffaf, ehil ve adil bir yönetimin gelişme için bir gereklilik olduğu yadsınmamakla beraber iyi yönetim ile ne kast edildiğinin ve kapsamının iyi anlaşılması gerekmektedir. Çağdaş kullanımda iyi yönetişimin iki ana anlamı vardır. Birinci anlamı daha sınırlı bir çerçevesi olan, Dünya Bankası ile ilişkilendirilen ve öncelikle idari terimlerle yorumlanan yönetim kavramıdır (Leftwich, 1994:365). Dünya Bankası iyi yönetişimin dar anlamda en belirgin özelliğinin öngörülebilir olduğunu vurgulamıştır. Açık ve aydınlatılmış politika oluşturma, profesyonel değerlere sahip bir bürokrasi, eylemlerinden sorumlu bir yürütme, kamu işlerine katılan güçlü bir sivil toplum ve tüm bunların hukukun üstünlüğüne göre şekillenmesi ise iyi yönetişimin boyutlarını oluşturmaktadır. Banka kendi görevini de sürdürülebilir ekonomik ve sosyal kalkınmanın teşvik edilmesi olarak tanımlamış ve bu nedenle iyi yönetim çağrısında bulunmalarının temel amacının geliştirmekte olan ülkelere kalkınmaya yaptıkları katkılar ve yoksulluğu azaltma hedefleri ile ilişkili olduğunu vurgulamıştır (World Bank, 1994:vii).

İyi yönetişimin ikinci anlamı politik bir içeriğe sahiptir. Güçlü bir yönetim kaygısı içermekte ve rekabetçi demokratik siyasete dayanmaktadır. İyi yönetim, gelişmenin zor sorunlarına basitçe cevap veren yeni bir teknik değil, yeni dünya düzeninin ayrılmaz bir parçası olarak görülmektedir (Leftwich, 1994:372) Kendi başına bir hedef olarak değil özellikle büyümeyi ve kalkınmayı etkilemenin bir yolu olduğu düşünüldüğü için değerli bir hedef olarak ele alınmaktadır (Gisselquist, 2012:1). Geniş anlamda değerlendirildiğinde, bir toplumdaki üretim ve bölüşümle ilgili tüm iktisadi faaliyeti yöneten, politik ve ekonomik ilişkiler ve kurallardan oluşan yapıları ifade etmektedir. Politik olarak yönetim, açık bir şekilde meşruiyet ve otoriteden yararlanan, demokratik bir yetkiden türetilen ve yasama, yürütme ve yargı yetkilerinin birbirinden ayrılması

şeklindeki geleneksel görüş üzerine inşa edilmiş bir devlete işaret etmektedir. Bu ister parlamento ister başkanlık sistemi şeklinde olsun yürütme gücünü etkileme ve kontrol etme kapasitesine sahip, düzenli ve özgürce gerçekleştirilen seçimlerle göreve gelen temsilci yasama meclisiyle çoğulcu bir yönetimi gerektirmektedir (Leftwich, 1994:371).

Dünya Bankası iyi yönetişimi, sağlam kalkınma yönetimi ile eş anlamlı görmektedir. Banka geçmiş tecrübelerine dayanarak finanse ettiği programların ve projelerin teknik olarak sağlam olmalarına karşın hükümetlerin eylem kalitesiyle bağlantılı sebepler nedeniyle beklenen sonuçlar getirmediğini vurgulamaktadır. Yasal reformların hayata geçirilmesi ne kadar acil olursa olsun uygulama yeni yasalar ile tutarlı bir şekilde yürütülmedikçe sonuçsuz kalabileceği belirtilmiştir. İyi yönetim teması, güçlü ve daha adil kalkınmayı teşvik eden bir ortamın yaratılmasını ve sürdürülmesini merkezine alır. Bu bakımdan sağlam bir ekonomi politikasının temel bir tamamlayıcısı olarak değerlendirilebilir. Piyasaların etkin çalışmasını sağlayan kuralları belirler, problemlili piyasalarda piyasa başarısızlıklarının düzeltilmesinde rol oynar. Ancak büyümenin artışına ve yoksulluğun azaltılmasına yardımcı olan kurumsal çerçevelerin kendi kendine ortaya çıkmadıklarını ancak yeterli bir kurumsal kapasiteye sahip olunması durumunda oluşacaklarını belirtmek gerekir (World Bank, 1992:1-2).

1992 yılında yayımlanan “Governance and Development” adlı rapor ile Dünya Bankası yönetim gündemini genişletmiş, birbiriyle tutarlı ve genel olarak kamu yönetimi özel olarak da kamu sektörünün yönetimiyle ilgili dört yönetim alanı tanımlamıştır (Leftwich, 1994:372; World Bank, 1992:3):

- i. Hesap verebilirlik: Devlet görevlilerinin eylemlerinden sorumlu tutulmaları
- ii. Kalkınma için yasal bir çerçeve: Özel sektöre açıklık, öngörülebilirlik ve istikrar sağlayan, tarafsız ve adil bir şekilde herkese uygulanan, bağımsız yargı sistemi ile uyuşmazlıkların çözümüne bir dayanak oluşturan kurallar ve yasalar
- iii. Bilgilendirme: Ekonomik koşullar, piyasalar, bütçe ve hükümetin hedefleri hakkındaki bilgilerin güvenilir ve erişilebilir olması
- iv. Şeffaflık: Hesap verebilirliği artırmak, yolsuzluğu sınırlandırmak ve politika geliştirme konusunda istişare süreçlerini teşvik etmek

Dünya Bankası'na ek olarak Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın temel odak noktalarından biri yönetişimdir. Birleşik Krallık Uluslararası Kalkınma Departmanı (DFID) da yönetişim temasını çalışmalarının merkezine taşımıştır. Çeşitli sivil toplum kuruluşları (Oxfam, Transparency International gibi) yönetişim politikası ile ilgilenmekte ve savunuculuğunu yapmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde yönetişim günden güne kalkınma politikalarının kritik bir boyutu olarak ele alınmaktadır. Asya Kalkınma Bankası, Inter-Amerikan Kalkınma Bankası gibi birçok uluslararası kuruluşta kurumsal bütünlük ofisleri oluşturulmuştur (Chibba, 2009:83-84). Afrika Birliği Örgütü (OAU), Avrupa Konseyi ve Milletler Topluluğu Hükümet Başkanları gibi birçok bölgesel ve hükümetler arası kuruluş da bu görüşü desteklemektedir. Bu kuruluşların yönetişim, devlet ve gelişme arasındaki ilişkiye yönelik görüşleri, vurguladıkları temel unsurlar farklı olsa da iyi yönetişim kavramını meydana getiren ana ögeler ortaktır (Leftwich, 1994:371). Tüm bu kurum ve kuruluşların açık ya da örtük olarak üzerinde hem fikir olduğu, iyi yönetişim hakkında yol gösterici nitelikteki on ilke aşağıdaki gibidir (Chibba, 2009:85):

- i. Yoksullukla mücadele ve binyıl kalkınma hedeflerine ulaşılması için gelişmiş yönetişim çok önemlidir.
- ii. Yönetişim kalkınmada kapsayıcı bir rol oynar. Yeterli bir düzeyde hesap verebilirlik, şeffaflık mekanizmaları, hukukun üstünlüğü, cinsiyet eşitliği politikaları ve insan haklarının korunmasını kapsamaktadır.
- iii. Yönetişimi iyileştirmede birincil sorumluluk ülkeye aittir.
- iv. Uluslararası kalkınma topluluğu, teknik yardım, kapasite geliştirme, tanıtım ve kolaylaştırma hizmetleri gibi iyi uygulamaları paylaşarak geniş tabanlı işbirliği yoluyla yardım etme yükümlülüğüne sahiptir.
- v. Tüm paydaşlar (özellikle hükümet, iş dünyası, uluslararası kuruluşlar ve sivil toplum), küresel, ulusal ve yerel olmak üzere her düzeyde yönetişim konularına dahil edilmelidir.
- vi. Ülke politikaları ve sistemleri desteklenerek kurumsal güçlendirme sağlanmalıdır.
- vii. Kalkınma planlamasına, ulusal, bölgesel ve küresel düzeylerde müdahalelere uyumlu ve koordineli bir yaklaşım geliştirilmelidir.
- viii. İzleme, değerlendirme ve sonuç odaklı yönetim esas alınmalıdır.

ix. Demokratik kurumlar ve adil seçimler, gelişmiş yönetişimin önemli bir boyutudur.

x. Sivil toplum gözlemcilerinin, medyanın ve özel sektörün bilgi edinme özgürlüğü, yönetişim ve kalkınma gündeminin ayrılmaz bir parçası olmalıdır.

İyi yönetişim gündeminin oluşmasında uluslararası finans kurumlarının, iki taraflı ve çok taraflı bağışçıların ve uluslararası sivil toplum kuruluşlarının araştırmalarının, deneyimlerinin ve aktif desteklerinin büyük rol oynadığı görülmektedir (Grindle, 2004:527). Küresel ekonomi düzeni içindeki tüm bu yeni aktörlerin varlığı, zayıf hükümetler için yönetim zorluklarını beraberinde getirmiştir. İyi yönetişim teması, ekonomik kalkınmayı destekleyerek hükümet ve piyasa kurumlarını ikame edebilecek ya da tamamlayabilecek yeni ağlar ve yollar yaratma potansiyeline sahip olan tüm kurum ve kuruluşları kapsayan bir çerçeve sunması bakımından oldukça önemlidir (Pomerantz, 2011:174).

Dünya Bankası'nın iyi yönetişim için işaret ettiği çerçeveden yola çıkarak iyi yönetişim gündeminin kapsamını genişleten çalışmalar oldukça fazladır. Campos ve Nugent (1999:440)'a göre iyi yönetişim için beş kritik kurumsal bileşenden bahsetmek gereklidir. Bunlar; yürütme, bürokrasi, hukukun üstünlüğü, politika oluşturma sürecinin karakteristiği ve sivil toplumdur. İyi yönetişim, hükümetin yürütme organı olarak eylemlerinden sorumlu olmalarını, bürokrasinin verimli ve değişen sosyal ihtiyaçlara uyum sağlayabilecek kaliteye sahip olmasını, yasal çerçevenin koşullara uygun olmasını ve hem özel sektörün hem de kamu kuruluşlarının bu çerçeveye uymasını kapsamaktadır. Ayrıca politika oluşturma sürecinden etkilenen tüm grupların açıklık ve şeffaflık içinde karar almaya dahil olması ve sivil toplumun kamu işlerine katılacak derece güçlü olması iyi yönetişim için gerekli şartlardır. Bu bileşenlerden herhangi birindeki memnuniyet artışı bir diğerindeki memnuniyet artışına sebep olabilir ya da diğerinin iktisadi gelişme performansı üzerindeki etkisini arttırabilir. Her bir kurumsal boyutun kendi içinde pek çok kurumsal özelliğe sahip olması yönetişimin ne denli kapsamlı olduğunu ima etmektedir. Bunun yanı sıra tüm bu bileşenlerin kalkınma performansı üzerindeki etkisi, ülkelerin yönetişim özelliklerinin zaman içindeki değişim derecesine de bağlıdır. Bazı gelişmeler iyi yönetişimi pekiştirirken yönetişim koşullarının olumsuz hale gelmesi ise daha büyük kurumsal bozulmalara ve kapasite kaybına yol açabilir (Campos & Nugent, 1999:441)



Leftwich (1994:371) ise iyi yönetişimin sistematik, siyasi ve idari olarak tanımlanabilecek üç boyutu olduğunu savunmaktadır. Sistematik yön ile kast edilen minimal bir devletteki demokratik rejimdir. Demokratik bir yetki ile tanımlanan ve ideal olarak özgür ve düzenli seçimlerle güç üzerinde kontrole ve dengeye sahip olunması iyi yönetişimin siyasi yönüdür. İdari yön ise bağımsız, hesap verebilir, verimli ve açık erişimli bir kamu hizmetine odaklanılmasını ifade etmektedir.

Tüm bu açıklamalardan hareketle iyi yönetim üzerinde görece bir uzlaşma sağlanmış olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. İyi yönetim gündemi hem düşünsel boyutta hem de politik pratikte kabul edilmiş, kilit bir politika ve stratejik bir hamle olarak benimsemiştir.

## **2.2. WASHINGTON UZLAŞMASININ ELEŞTİRİSİ VE POST WASHINGTON UZLAŞMASINDA YÖNETİŞİM TEMASI**

Ahrens (1999) gelişme/kalkınma teorisinde ve politikasında üç dalgadan bahsetmektedir. 1970'lere kadar Rosenstein- Rodan, Lewis gibi geleneksel kalkınma teorisyenleri için kalkınmayı tasarlayanın yolunun hükümet müdahalesinden geçtiği dönem birinci dalgadır. 1970'lerin sonlarına doğru kalkınma siyasetini karakterize eden bu müdahaleci politikalar çarpıcı bir biçimde hayal kırıklığı yaratmış, gelişmekte olan ülkelerde gözlenen başarısızlıklar disiplinde kaymalara yol açmıştır. Bu gelişme ikinci bir dalgayı başlatmıştır. Hayırsever devletin iktisadi kalkınmayı başarıyla yönetebileceği görüşü reddedilmiş, sarkaç devlete duyulan güvenden piyasalara duyulan güvene doğru dönmüştür. Bu dönem, serbest piyasaların adeta her derde deva olarak görüldüğü, başarılı politika reformu ve sürdürülebilir kalkınma için minimalist devletin önerildiği bir dönem olmuştur. Bu yeni düşüncenin, politika reformu pratiğine aktarılması Washington Uzlaşması ile sağlanmıştır (Ahrens, 1999:18)

Fakat Washington sonrası yeni bir uzlaşmayı ima eden kalkınma paradigması ciddi sorunlarla karşı karşıya kalmıştır. Birinci dalgada, iktisadi kalkınmanın nihai destekçisi olarak hayırsever devlet vizyonunun gerçekçi olmadığı anlaşılmış, ikinci dalgada ise serbest piyasalar ve minimalist devletle ilgili iyimser beklentiler karşılığını bulamamıştır. Yeni Kurumsal İktisatçıların teorik akıl yürütmesine göre etkin ve sağlam kurumsal yapıların öneminin kabul edilmesi ve devletin iktisadi kalkınma paradigmasına yeniden dahil edilmesi kalkınma teorisinde ve politikasındaki üçüncü dalganın merkezi

unsuru olmuştur. Post Washington Uzlaşmasına uzanan bu üçüncü dalga, devletin rolünün nasıl tanımlanması gerektiğine, devletin nasıl daha etkin ve hesap verebilir hale getirilebileceğine dair yeni soruları da beraberinde getirmiştir (Ahrens, 1999:29-57).

Washington Uzlaşmasının neden başarısız olduğunu tartışmadan önce uzlaşmanın kapsamından bahsetmek yerinde olacaktır. 1990 yılında John Williamson tarafından dile getirilen Washington Uzlaşması, Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu, ABD Hazinesi ve Washington'daki bazı düşünce kuruluşlarının özelde Latin Amerika ülkelerini genelde ise borç alan tüm ülkeleri yüksek enflasyon ve düşük büyüme döngüsünden kurtarmak için gerekli olduğuna inandıkları reformların sentezlenmiş halidir. Williamson (1990)'un "Washington Politika Reformu ile Ne Anlıyor" başlıklı makalesinde Latin Amerika ülkeleri için önerdiği, ancak daha sonra tüm gelişmekte olan ülkeleri kapsayan bir dizi politika reformu halini almış olan on önerme aşağıdaki gibidir (Williamson, 2000:252):

- i. Mali Disiplin
- ii. Kamu harcamalarının birinci basamak sağlık hizmetleri, ilköğretim ve altyapı gibi hem ekonomik getirisi yüksek olan hem de gelir dağılımını iyileştirme potansiyeli sunan alanlara yönlendirilmesi
- iii. Vergi Reformu (Marjinal oranların düşürülmesi ve vergi tabanının genişletilmesi)
- iv. Finansal liberalizasyon
- v. Rekabetçi döviz kuru
- vi. Ticaretin serbestleştirilmesi
- vii. Doğrudan yabancı yatırım girişlerinin serbestleştirilmesi
- viii. Özelleştirme
- ix. Kuralsızlaştırma/ Deregülasyon (Giriş ve çıkış engellerinin kaldırılması)
- x. Mülkiyet haklarının güvence altına alınması

Washington Uzlaşması, istikrara yönelik güçlü makro eğilimler ve fiyat teşviklerine yönelik kısıtlı mikro hedefler çerçevesinde tasarlanmış bir reform paketidir. Temel olarak para arzını kontrol ederek istikrarın sağlanması ve özel sektörün etkinliğini arttırmaya yönelik arz yönlü önlemler yoluyla büyümenin hızlandırılması önerilmiştir (Wayenberge, 2009:308-315). Dünya Bankası tarafından 2005 yılında yayınlanan "1990'larda Ekonomik Büyüme: On Yıllık Reformdan Öğrenilenler" adlı rapora göre pek

çok ülke, 1980'lerin başında hükümetlerin piyasalara müdahale kanalları olarak kullandıkları fiyat kontrolleri, döviz tayinlaması<sup>22</sup>, ticari işletmelerin devlet mülkiyetinde olması gibi uygulamaları, büyümenin önündeki engeller olarak görmüştür. Bu uygulamaların tersi yönünde yapılacak politikalarla sürdürülebilir büyümenin sağlanacağı düşünülmüş ve bu görüşlerin çoğu Washington Uzlaşmasına yansımıştır (World Bank, 2005:xi)

İstikrar, özelleştirme ve liberalleşme, Washington Uzlaşmasının karakteristik öğeleri olan ve gelişmekte olan ülkeler için siyasi liderlerin sloganları haline gelen tavsiyelerdir. Bu tavsiyeler özellikle Latin Amerika ve Sahra Altı Afrika'da kalkınma politikasını temelden değiştiren bir reform dalgasının öncüsü olmuştur. Berlin Duvarı'nın yıkılması ve Sovyetler Birliği'nin çöküşüyle beraber eski komünist ülkeler de bu reform dalgasına katılmışlardır. Ancak bu reform talebi öyle yüksek bir boyuta ulaşmıştır ki 1980'lerin sonlarında dünya genelindeki finansal liberalizasyon ve uluslararası sermaye hareketlerindeki serbestleşme girişimleri Williamson'un öngörüsünü dahi aşmıştır (Rodrik, 2006:974). Bu süreçte gelişmekte olan pek çok ülke istikrarlı bir makroekonomik ortam ve finansal sistemleri düzenleyecek yeterli düzenleme ve önleyici yasal denetim olmaksızın sermaye ve finans hesaplarını serbestleştirmiştir. Zamanı gelmeden yapılan bu serbestlik hareketi Öniş ve Şenses (2009:354- 378)'e göre, belki de Washington Uzlaşmasının en zayıf halkasını oluşturmuştur. Türkiye üzerinden örnek vermek gerekirse, öncelikle 1982'de yurtiçi finansal serbestleştirme sonucu yaşanan "bankerler krizi" ardından 1989 finansal serbestleşme sonucu uluslararası sermaye hareketliliği, şiddetli etkileri olan bir dizi finansal krize yol açmıştır. Bunun gibi kısa vadeli ve spekülasyon sermaye girişlerine dayalı kırılgan bir büyüme rotasına giren gelişmekte olan ülkeler finansal krizlere karşı savunmasız hale gelmiştir. İlk olarak 1994 yılı Meksika krizi meydana gelmiş ardından 1997 yılındaki Doğu Asya krizi küresel bir krize dönüşmüş ve Rusya, Brezilya, Arjantin ve Türkiye başta olmak üzere pek çok ülkeyi etkisi altına almıştır. Nitekim 1990 sonrası dönem küresel ekonomide finansal krizlerin sık sık patlak verdiği bir dönem olmuş, üstelik bu sancılı krizlerin çoğu sermaye akışları

---

<sup>22</sup> Döviz arzındaki yetersizlik durumunda mevcut dövizin talepte bulunanlar arasında idari bir karara göre dağıtılması

aniden tersine dönmeye başlayana kadar finansal piyasalar ve ekonomistler tarafından öngörülememiştir (Rodrik, 2006:975).

Bu krizlerin yanı sıra geçiş ekonomilerinde komünizmden serbest piyasa ekonomisine geçiş süreci de uzun sürmüş, büyüme beklentilerin altında gerçekleşmiştir. Sahra Altı Afrika'da ve pek çok ülkede hayata geçirilen önemli politika değişikliklerine ve dış yardımlara rağmen ilerleme kaydedilememiştir. 1990'lardaki piyasa odaklı reformlar kıtanın mücadele ettiği halk sağlığı acil durumuyla dahi başa çıkamamıştır. Tüm bu gelişmeler neticesinde Washington Uzlaşmasının uygulayıcıları, arka planda işleyen kurumsal koşullar zayıf kalması durumunda standart politika reformlarının kalıcı etkiler yaratmadığını net bir şekilde görmüşlerdir. Kaybedilen ticaret gelirini telafi edebilecek mali kurumlar mevcut değilse, sermaye piyasaları genişleyen sektörlerle finansman sağlayamıyorsa ya da işgücü piyasası kurumları geçiş dönemindeki işsizliği azaltmak için gerektiği gibi çalışmıyorsa ticaretin serbestleştirilmesinin işe yaramayacağını farkına varılmıştır (Rodrik, 2006:974-978).

Fukuyama (2015:28) geriye dönüp bakıldığında Washington Uzlaşmasının önerdiği politikalarda yanlış bir şey olmadığını savunarak sorunun devletin faaliyet alanının sınırlandırılması ile devlet kapasitesinin küçültülmesinin karıştırılmasından kaynaklandığını belirtmiştir. Devletin bazı alanlarda büyümenin önünde engel oluşturduğu ve küçültülmesi gerektiği söylenebilir ancak bazı alanlarda da güçlendirilmesi gerektiği kabul edilmelidir. Bunu gerçekleştiremeyen liberal ekonomik reformlar pek çok ülkede başarısızlıkla sonuçlanmış, uygun bir kurumsal çatının bulunamayışı bu ülkeleri öncekinden daha kötü duruma sürüklemiştir. Rodrik (2009:115) Doğu Asya'da izlenen politikalar ile Latin Amerika'da izlenen politikaları karşılaştırmıştır. Latin Amerika ülkelerinde, dünya ölçeğindeki bazı sektörlerin ciddi verimsizliğe sürüklendiğini açıklarken bir tür "*havuç-sopa stratejisinden*" bahsetmiştir. Buna göre sübvansiyon, dış ticarete koruma ya da girişim sermayesi desteği gibi uygulamalarla girişimciler teşvik edilirken yanlışların devam etmemesi ya da kötü projelerin sonlandırılması için rant dağılımı mutlaka ya performans gerekliliklerine (ihracat yapma zorunluluğu gibi) dayanmalı ya da tahsis edilen kaynakların kullanım alanları yakından takip edilmelidir. Başka bir deyişle sübvansiyonu alan tarafın oportünist faaliyetlerini disipline edici önlemlere ihtiyaç vardır. Doğu Asya ekonomilerinde her iki

unsur da dengeli bir biçimde kullanılırken Latin Amerika’da çoğunlukla “*çok fazla havuç ve çok az sopa*” kullanılmıştır.

Güney Kore ve Tayvan oldukça farklılaştırılmış ve geleneksel olmayan politikalar uygulayarak bir ihracat sübvansiyonu rejimi başlatmıştır. Malezya ve Tayland gibi Güneydoğu Asya ülkeleri serbest üretim bölgeleri oluşturmuşlardır. Çin ise ihracat teşvikleri ve ayrıcalıklı ekonomik bölgelere dayanan başarılı bir küreselleşme performansı sergilemiştir. Bu ülkelerin hiçbirinde ithalat üzerinde tarife indirimini ya da erken dışa açılma uygulanmamıştır. Küresel entegrasyona giden bu alternatif yolların önemli bir özelliği, devam eden faaliyetler için korumayı kaldırmadan ticarete yeni konu olan faaliyetler için arz teşvikleri yaratmalarıdır. Latin Amerika’da 1990’larda toplam faktör verimliliğindeki zayıf performans, uygulanan geleneksel ithalat serbestleştirme programına ve buna bağlı artan kayıt dışı istihdama dayandırılırken Asya liberalizasyon modelinde verimlilik, yeni uzun dönem dengesine geçişte istihdamın korunmasıyla sağlanmıştır. Asya liberalizasyonunun sıralı yapısı, ithalat ile rekabet eden sektörlerdeki olumsuz etkiyi dizginlemekte, ticaret reformunun önündeki önemli bir engeli ortadan kaldırmaktadır. Söz konusu iki unsur dikkate alındığında modelin hem ekonomik hem de politik avantajları olduğu görülmektedir (Rodrik, 2008a:102).

Sıklıkla bahsedilen bir başarı öyküsüne sahip olan ve serbestleştirme politikaları izleyen bir ülke olarak Şili’nin <sup>23</sup> Washington Uzlaşmasının önerilerine kayıtsız şartsız bir şekilde uygulamadığının altını çizen Stiglitz, Washington Uzlaşması doğrultusundaki politikaları izleyen ülkelerin ciddi bir hayal kırıklığına uğradığını ifade etmiştir. Washington Uzlaşması kayda değer bir büyüme sağlayamazken gelir eşitsizliğinin de artmasına yol açmıştır. Doğu Asya ekonomilerinde olduğu gibi Şili de seçici davranmış ve standart reçetelere eklemeler/ çıkarmalar yaparak söz konusu politikaları kendi hedefleri doğrultusunda şekillendirmiştir. Böylece pek çok Latin Amerika ülkesinde görüldüğü gibi ciddi eşitsizlik artışları yaşanmamıştır. Sermaye piyasalarını tam olarak serbestleştirmemiş, kısa vadeli sermaye girişlerine vergi koymuştur. Böylelikle sermaye girişlerindeki dalgalanmaları önleyen Şili, Asya Krizi sonrasındaki sermaye çıkışlarındaki dalgalanmalardan da görece daha az etkilenmiştir. Özelleştirme

---

<sup>23</sup> Şili, Milton Friedman öncülüğünde Şikago Üniversitesi’nden mezun olmuş bir grup Şilili ekonomist tarafından yürütülmüş ekonomi politikaları sayesinde büyüme ve yoksulluğun azaltılmasında kayda değer bir performans göstermiştir.

politikalarında da daha seçici davranan Şili’de IMF’in önerdiği kamu iktisadi kuruluşların aleyhine olan muhasebe standartları kabul edilmemiştir. Günümüzde dahi ülkenin ihracatının yaklaşık %20’sini CODELCO isimli kamu kuruluşu<sup>24</sup> tarafından gerçekleştirilmektedir (Stiglitz, 2009:282-287).

1960’larda ve 1970’lerde Güney Kore, Tayvan ve Singapur’un, 1980’lerde ise Şili’nin gösterdiği performans, sadece ekonomik büyüme açısından değil aynı zamanda sosyal göstergeler ve yoksulluğun azaltılması açısından da öne çıkmıştır. 1990’larda Çin, Hindistan ve diğer birkaç Asya ülkesinde hızlı büyüme sonucunda aşırı yoksulluk içinde yaşayan insan sayısında mutlak bir azalma olmuştur. Bu ekonomilerde eğitim ve sağlığa yapılan harcamalar da oldukça yüksektir. Washington Uzlaşması örneğine tam olarak uymayan bu ülkelerde yaşanan gelişmeler politika reformu ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye dair şüpheleri arttırmıştır. Politika reformu konusunda büyük iddialarda bulunan Dünya Bankası’nın kendi bünyesinde dahi eleştiriler yükselmeye başlamıştır (Landell-Mills & Serageldin:305, 1992; Rodrik, 2006:975).

Dünya Bankası Baş Ekonomisti Joseph E. Stiglitz 7 Ocak 1998’de Finlandiya’da verdiği bir konferansta Washington Uzlaşmasının eksikliklerini vurgulayarak eleştirmiş ve Washington Uzlaşmanın tekrar gözden geçirilmesi gerektiğini savunmuştur. Etkin işleyen piyasalar için devletin rolüne işaret eden Stiglitz, bu konferansta Post Washington Uzlaşmasının gündemini oluşturacak olan ve gelişmekte olan ülkeler için yeni bir takım politikalar öneren reçeteler ortaya koymuştur. Amerika Birleşik Devletleri ve İsveç gibi gelişmiş kurumlara, yüksek düzeyde şeffaflığa ve iyi bir kurumsal yönetime sahip ekonomilerde bile finans sektöründe ciddi sorunlarla karşı karşıya kalındığının altını çizen Stiglitz, kurumsal temeli zayıf olan gelişmekte olan ülkelerin karşılaştıkları zorlukların çok daha fazla olduğunu vurgulamıştır. Stiglitz’e göre ekonomik liberalleşme, büyümeyi ve gelişmeyi tek başına sağlayamaz. Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerde asimetrik bilgiyi ve piyasa başarısızlıklarını aşmak için düzenleyici bir çerçeveye ihtiyaç vardır. Bu ihtiyaca yönelik olarak ekonomik büyümeyi teşvik etmek için hükümetin rolü ve etkin kurumların inşası gelişmekte olan ülkeler için kritik öneme sahiptir (Stiglitz, 1998:7-16).

---

<sup>24</sup>Codelco, Şili Ulusal Bakır Şirketi olup dünyanın en büyük bakır üreten şirketi konumundadır.

Stiglitz (2008:48)'e göre Washington Uzlaşması çok dar bir hedefler dizisine dayanmaktadır. Ne var ki kalkınma artık sadece iktisadi değişkenlerin karşılıklı etkileşimi olarak değil bütünsel bir süreç olarak ele alınmalıdır. Washington Uzlaşması kapsamında gerçekleştirilen politika reformunda kurumsal reform ihtiyacının büyük ölçüde ihmal edildiği görülmüştür. Politika reformlarının siyasi ve sosyal fizibilitesi ve sürdürülebilirliği önemli bir faktör olarak kabul edilse bile kapsamlı bir şekilde tartışılmamış, kalkınmanın politik ve kurumsal temelini geliştirmek için önerilerde bulunulmamıştır (Ahrens, 1999:26).

Ahrens (1999:24-25) Washington uzlaşmasındaki çoğu tavsiyenin piyasaların etkin işlemesi için kritik önem sahip olduğunu ancak aşağıda sıralanan beş nedenden ötürü eksik ve kusurlu olduğunu savunmaktadır:

i. Latin Amerika'daki en ciddi makroekonomik sorun olan enflasyona odaklanmak uzun vadeli büyümeyi sağlamak için uygun olmayan makroekonomik politikaların uygulanmasına yol açmıştır. Ayrıca dikkatleri zayıf finansal sistemler gibi diğer makroekonomik istikrarsızlık kaynaklarından uzaklaştırmıştır. Politika belirleyiciler, rekabet politikası, eğitim politikası ya da teknoloji transferini teşvik edebilecek, şeffaflığı arttırabilecek, sürdürülebilir uzun vadeli büyümeyi sağlayabilecek diğer bileşenleri ihmal etmişlerdir.

ii. Devleti küçültme çağrısı, dışsallıklardan, ölçek ekonomilerinden, eksik ve kusurlu bilginin varlığından kaynaklanan piyasa başarısızlıklarına yönelik devlet müdahalesi ihtiyacını görmezden gelmiştir. Özellikle piyasa entegrasyonunun ve işleyen sermaye piyasalarının eksikliğinin, koordinasyon başarısızlıklarının yaygın olduğu az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde özel sektör koordinasyonunu tamamlayan ve kolaylaştıran devlet müdahalesi piyasanın güçlenmesi için kritik önem taşımaktadır.

iii. Minimal devlet varsayımı, devletin boyutunu ve müdahalesinin kapsamını küçültmek zorunda olanların devlet görevlileri olduğunu ve bu görevlilerin kendi çıkarlarını, işlerini ve itibarlarını tehlikeye atmak zorunda kalacaklarını göz ardı etmektedir.

iv. Ekonominin ve politikanın karşılıklı bağımlılığı ve dolayısıyla ekonomik kurumların ve faaliyetlerin karmaşık bir sosyal ve politik kurumlar örüntüsüne gömülü olduğu gerçeği görmezden gelinmiştir.

v. Konsensüs aynı zamanda politika oluşturma, uygulama ve yaptırımlarla ilgili kurumsal sorunları ihmal etmektedir. Politika reformu sadece teknik uzmanların fiyatları doğru belirlemesi meselesi değildir. Ekonomi politikası oluşturmanın altında yatan kurumsal yapılar kamu politikalarının uygulanmasında kritik bir rol oynamaktadır.

Washington Uzlaşmasının getirdiği önermeleri uygulayan pek çok gelişmekte olan ülkede dönüşümün beklenen biçimde gerçekleşmemesi ve mevcut sorunların giderek ağırlaşması, devletlerin reform uygulama kabiliyeti ve kapasitesi ile bağlantılı sorunların açıkça ele alınmamasından kaynaklanmıştır. 1970'lerde devlete ilişkin hayal kırıklıkları 1990'larda yerini piyasalara ilişkin hayal kırıklıklarına bırakmış, bu süreçte piyasa ve devlet arasındaki aracı kurum ve uygulamalar ihmal edilmiştir. Ahrens (1999:26)'e göre Neoklasik modellerde kurumlara büyük ölçüde "kara kutu" muamelesi yapılmıştır. Devlet de bu bağlamda piyasa süreçlerinde ortaya çıkan sorunları genellikle başarısız bir şekilde çözmeye çalışan bir aktör olarak görülmüş ve ekonomik reform süreçlerinde bilinçli bir şekilde dışarda bırakılmıştır. Ancak bu bakışı açısı büyük bir devlet paradoksu yaratmıştır. Bir yandan devlet az gelişmiş ülkelerde politika reformlarıyla ilgili sorunları ağırlaştırılan bir kurum olarak görülmüş ve geri çekilmesi önerilmiş diğer yandan ise yeni piyasa odaklı politika direktiflerini uygulayabilecek, ortaya çıkması muhtemel zorlukları kolaylaştırabilecek sağlam bir otoritenin olması gerektiği görmezden gelinmiştir.

Netice itibariyle Washington Uzlaşması kapsamında hayata geçirilen yeni uygulamaların neredeyse hiçbiri amaçlanan refahı sağlayamamıştır. Fakat burada temel sorun Washington Uzlaşmasının ölü ya da diri olması değil onun yerine neyin geçeceği (Rodrik, 2006:973). Büyük ölçüde Stiglitz'in eleştirileri çerçevesinde şekil alan Post Washington Uzlaşmasında, o tarihe kadar ihmal edilen ancak gerçekte kaybolmamış olan kurumlara dikkat çekilmiştir. Orijinal Washington Uzlaşmasına bu perspektifte ilave edilen yeni maddeler Tablo 1'deki gibidir:



Tablo 1: Washington Uzlaşması ve Post Washington Uzlaşması

Orijinal Washington Uzlaşması	Genişletilmiş Washington Uzlaşmasına İlave Edilen 10 Madde
1.Mali Disiplin 2.Kamu harcamalarının yeniden yönlendirilmesi 3. Vergi Reformu 4. Faiz oranlarının serbest bırakılması 5.Standartlaştırılmış ve rekabetçi döviz kurları 6. Dış ticaretin serbestleştirilmesi 7. Doğrudan yabancı yatırımlara açılma 8. Özelleştirme 9. Kuralsızlaştırma 10. Mülkiyet haklarının korunması	11. Kurumsal yönetim 12. Yolsuzlukla mücadele 13. Esnek emek piyasaları 14. WTO otoritesine bağlılık 15. Uluslararası finansal kural ve standartlara bağlılık 16. “Ölçülü” sermaye hareketleri hesabı açılışı 17. Serbest döviz rejimi 18. Bağımsız merkez bankaları/ enflasyon hedefleri belirlenmesi 19. Sosyal güvenlik ağları 20. Yoksulluğun azaltılmasına ilişkin hedeflerin belirlenmesi

Kaynak: (Rodrik, 2009:19).

Washington Uzlaşması doğru fiyatların serbest piyasa kurallarına göre belirlemesi ilkesine<sup>25</sup> dayanmakta, Post Washington Uzlaşmasında ise doğru kurumların belirlenmesi ilkesi<sup>26</sup> esas alınmaktadır. Bu yeni perspektife göre iyi işleyen verimli piyasalar ancak buna izin veren kurumlar bağlamında işlev gösterebilir ve gelişebilir. Post Washington Uzlaşması bir yandan ülkedeki politika oluşumunu ve bürokratik uygulamayı etkileyen, kamu kurumlarını, özel sektörü ve sivil toplumu kurumsal bağlarla birbirine bağlayan politik kurumlarla ilgili iken diğer yandan sözleşmelerin icrası ve mülkiyet hakları gibi ekonomik kurumlarla ilgilidir (Ahrens, 1999:26). Post Washington Uzlaşmasında, Washington Uzlaşmasına ilave olarak eklenen maddelere bakıldığında YKİ'nin sağladığı teorik bir zemin dikkatten kaçmamaktadır. Dolayısıyla denebilir ki Post Washington Uzlaşması, akademik desteğini büyük ölçüde kurumların önceliği konusundaki çalışmalardan almıştır. Özellikle Acemoğlu, Johnson ve Robinson (2001)'in neden bazı ülkelerin zenginleşirken diğerlerinin yoksul kaldığını açıklarken kurumları en önemli belirleyici olarak gösterdikleri çalışma öncü niteliğindedir. Easterly ve Levine (2003)'nin yaptıkları çalışmada regresyona yerel kurumların kalitesini dahil ettiklerinde uzun vadeli

<sup>25</sup> Getting the prices right

<sup>26</sup> Getting the institutions right

ekonomik performans üzerinde diğerk değişkenlerin (ticari açıklık, enflasyon ve döviz kurunun aşırı değerlenmesi) herhangi bir bağımsız etki meydana getirmediği sonucuna ulaşmaları da kalkınma politikası için oldukça etkili olmuştur. Bu doğrultuda Rodrik ve arkadaşları (2004:156)'nın kurumları bir *stok değişken*, politikayı ise bir *akım değişkeni* olarak değerlendirmeleri ve kurumları geçmiş politika eylemlerinin kümülatif bir sonucu olarak ele almaları da bu bakımdan oldukça dikkat çekicidir. Tüm bu çalışmalar makro ekonomik politikaların gelir ve büyüme üzerinde büyük bir etkisi olmadığına işaret ederken, gelişmenin itici gücü olarak kurumların önemini altını çizmektedir.

Rodrik (2006:978)'e göre kurumsal reforma vurgu yapılması orijinal Washington Uzlaşmasının zımnen reddi anlamına gelmektedir. Çünkü Williamson'un orijinal listesindeki öğelerden çoğu köklü kurumsal değişiklikler gerektirmeyen nispeten sıradan politika değişiklikleridir. Öniş ve Şenses (2009:363-366)'e göre Post Washington Uzlaşmasının birbiriyle yakından ilişkili iki belirgin özelliği vardır. Bunlardan ilki kurumsal değişmenin yeni kalkınma stratejisinin temel bileşeni olarak kabul edilmesidir. Etkin kurumlar oluşturmak kalkınmada başarı göstermenin ayrılmaz bir parçası olarak görülmüş, benzer şekilde iktisat politikalarının toplumsal sonuçlar üzerinde çok fazla etkisi olduğu kabul edilmiştir. Post Washington Uzlaşmasını önceki Washington Uzlaşmasından ayıran ikinci özelliği ise kalkınma sürecinde devletin önemli rolünün anlaşılmasıdır. Bu uzlaşmada da ekonominin serbestleştirilmesi ve piyasaya ağırlık verilmesi tavsiye edilmekte ancak devlet piyasanın rakibi olarak değil tamamlayıcısı olarak değerlendirilmektedir. Yeni kalkınma modelinde devleti dışlamak yerine iyi işleyen piyasa mekanizmalarını yönlendiren etkin bir devlet inşa edilmesi tavsiye edilmektedir. Bu görüş değişikliğinde kuşkusuz Doğu Asya'nın başarısını kurumlarına bağlayan çalışmalar etkili olmuştur. Doğu Asya'nın başarısında güdümlü piyasa ekonomisi kavrayışı etkili olduğunu vurgulayan Weiss ve Hobson (1999:177), hükümetin yalnızca piyasayı takip etmediği aynı zamanda sık sık yol gösterdiğini ve kurumsal düzenlemeler yaptığını belirtmiştir. Asya'nın üç büyük ekonomisinde (Kore, Tayvan ve Japonya), devletin temel fonksiyonu, endüstriyel yapıyı dönüştürmeye yönelik uzun vadeli girişimleri desteklemek olmuştur.

Bir sonraki bölümde devlete karşı piyasayı tercih eden bir kalkınma anlayışı yerine devletin başarılı bir kalkınma performansı gösterilmesindeki rolünü kabul eden ve

piyasa ile birbirini tamamlaması gerektiğini savunan bir yaklaşıma geçiş süreci incelenecektir.

### **2.2.1. Kalkınmacı Devlet Modelinin Çöküşü**

Hükümetlere kalkınmayı teşvik edici bir rol yüklenmesi oldukça eski bir fikirdir. Modern zamanlarda bu fikir, Friedrich List'in, Quesnay ve Smith'e yönelik eleştirisine kadar götürülebilir. Eleştiride az gelişmiş olan ulusların, gelişmiş ulusları yakalamak için "taklit araçlara" ihtiyaç duyduğu savunulmuş; ulusal politik ekonominin ve dolayısıyla devletin görevi "*ulusun iktisadi gelişimini başarıyla yerine getirmek ve ulusu geleceğin evrensel toplumuna kabul için hazırlamak*" şeklinde tanımlanmıştır. Yirminci yüzyılda Japonya ve Güney Kore'nin tecrübesi bu görüşü desteklemiş, iyi derecede gelişmiş bir imalat sanayii, ticari denizcilik ve büyük ölçekte gerçekleştirilen dış ticaretin ancak devlet gücünün araya girmesiyle elde edilebildiği yönünde bir algı oluşmuştur. Devletin asgari bir denetim rolünden çok daha fazlasına sahip olduğu fikri, özellikle savaş sonrası dönemde kalkınma teorisi ve pratiğinin merkezinde yer almıştır (Leftwich, 1994:373-374).

Bu fikir zamanla değişime uğramış, kalkınmanın teşvik edilmesinde devlet eyleminin yararları olduğu kadar zararları olduğu da açıkça görülmüştür. Kalkınmacı devletler bir taraftan eğitimde ve sağlıkta önemli iyileştirmeler getirmiş, sosyal eşitsizliğin azaltılmasında yardımcı olmuşlardır. Diğer taraftan kısa vadeli ve yönetilebilir olmaktan uzak bazı politikalar ile mevcut durumu kötüleştirdikleri de görülmüştür. Devletlerin etkili kalkınma eylemi yürütmelerini mümkün kılan siyasi nedenlere ve koşullara daha yakından ve karşılaştırmalı olarak bakılması siyaset bilimcilerin ilgi alanına son dönemlerde girmiştir. Türkiye'deki ithal ikamesi modelinden örnek veren Pamuk (2017:244-251) seçici olarak ilerlemesi gereken modelin zamanla iç piyasada kolay kar elde edebilen sanayicilerin rastgele tercihlerine bağlı bir program haline geldiğini vurgulamıştır. Devlet Planlama Teşkilatı'nın, kalkınma hedefinden saptığını ifade eden Pamuk, önceliklerin özellikle büyük holdinglerin kısa vadeli perspektifleri çerçevesinde belirlenmeye başladığını belirtmiştir. Bu doğrultuda ağır sanayi ya da ileri teknoloji değil güçlü biçimde korunan ve kısa vadede kar getiren yatırımların hedef olarak görülmüştür. Bu süreçte Devlet Planlama Teşkilatı gücünü yitirerek özel sektöre ayrıcalık dağıtan bir kurum haline gelmiştir.

Aynı dönemde Güney Asya ekonomilerinin elde ettiği başarıya bakıldığında ise devletin gerçekten de ekonominin dönüşümü için gerekli altyapıyı inşa ettiği görülmektedir. Hong Kong ve Singapur'da hükümetler rekabetçiliği teşvik etmiş, Güney Kore'de ve Japonya'da ise hükümetler belirli sektörlerin ve firmaların desteklenmesine daha fazla önem vermişlerdir. Güney Asya'nın geneli değerlendirildiğinde yolsuzlukla mücadele ve hukukun üstünlüğünü güçlendirmede önemli bir yol kat ettikleri görülmektedir (Bloom vd., 2004:69). Bu ülkelerde devlet, gelişmiş bir bürokrasi altyapısı tesis etmiştir. Konfüçyüs geleneğine dayandırılan güçlü bir çalışma ahlakına, tasarruf bilincine ve kalkınma gayretine sahip olan bu ülkelerde kalkınmacı politikalar kararlılıkla yürütülmüştür. Gelişme yönündeki kararlılık, siyasi adanmışlık ve toplumsal motivasyon kalkınma başarısının en önemli unsurlarını oluşturmuştur.

Bardhan (1990:6) kalkınmada devletin rolüyle ilgili olarak Doğu Asya ülkelerinin oldukça müdahaleci doğasını vurgulayan Neo-klasik teori eleştirmenlerinin, genellikle bu müdahale planlarının piyasayla nasıl sıkı bir işbirliği içinde işlediğini gözden kaçırdıklarına dikkat çekmiştir. Bu başarı öykülerinde esas vurgulanması gereken nokta devlet müdahalesinin kalitesidir. Japonya kalkınma modeli de bu noktada oldukça dikkat çekicidir. Japonya örneğinde devletin öncü rolüne rağmen sanayileşmenin özel sektör eliyle gerçekleştirildiği söylenebilir. Konvansiyonel düzenleyici devlet, iyi yönetim teorisinde olduğu gibi özel sektörü kendisi için hedefler belirleme konusunda tamamen özgür bırakmış, sadece yasal ve kurumsal çerçeveyi oluşturmuştur (Leftwich, 1994:376). Güney Kore'de de devlet, kalkınmada en büyük rolü özel sektöre vermiş, büyük firmalara (chaeboller) ayrıcalıklı finansman imkanı sunmuş; koruma ve teşvik politikaları ile yatırımların kalkınmada öncelikli alanlara yönlendirilmesini sağlamıştır. Yeni ürün geliştirme ve uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek hale gelmeleri için bu firmalara somut ihracat hedefleri koymuş, hedefleri gerçekleştiremeyen firmalardan desteğini çekmiştir (Göbekoğlu vd., 2012:77).

Fukuyama (2008:31) Doğu Asya ekonomilerinde yüksek büyüme dönemlerinden önce gerçekleştirdikleri toprak reformunun ve sonrasında büyümenin eşit olarak dağıtılmasını sağlamaya yardımcı olan beşeri sermayeye yapılan yatırımların önemine dikkat çekmiştir. Buna karşılık Latin Amerika, sadece seçkinlerin kendi mülkiyet haklarını koruduğu, beşeri sermayesine yatırım yapmayan yüksek derecede sosyal eşitsizlik ile karakterize edilmiştir. Yakın tarihe kadar kendilerini kalkınmacı olarak lanse

eden ve kalkınma hedeflerine ulaşmak adına otoritesini arttıran liderlerin yönetimindeki pek çok ülkede de başarı elde etmek bir yana, yolsuzluğun arttığı görülmüştür. Kenya, Endonezya ve Filipinler bunun en önemli örnekleridir (Levy & Fukuyama, 2010:15). Devlet bu ülkelerde iktisadi faaliyet için gerekli ortamı yaratamamış, özel sektörün önünü açamamıştır.

Diğer taraftan 1970'lerin sonlarına doğru ortaya çıkan ekonomik zorluklar birçok ülkeyi etkilemiş, özellikle 1973 petrol krizi sonrasında dışsal şokların iç karışıklıklarla birleşmesiyle beraber iktisadi ilerleme durma noktasına gelmiştir. Petrol krizi sonrasında gelişmekte olan ülkelerin çoğunda iç ve dış dengeleri yeniden kurmak adına sıkılaştırıcı para ve maliye politikaları izlemek yerine tüketimi sürdürmek ve artan petrol maliyetlerini dış borçla karşılama yoluna gidilmiştir. Zor kararlar almaktan kaçınan hükümetler, ilerleyen yıllarda iç dengesizliklerin yanı sıra giderek artan dış borç yüküyle boğuşmak zorunda kalmışlardır<sup>27</sup> (Pamuk, 2017:242). Gelir eşitsizliği ve yoksulluğun artışı devlet öncülüğündeki sanayi odaklı kalkınma modellerinin sorgulanmasına yol açmıştır<sup>28</sup>. 1980'lerin başında birçok gelişmekte olan ülke ikinci petrol krizinden de kötü bir biçimde etkilenmiştir. Bu dönemde aşırı değerli döviz kurları, devlet harcamalarının ve borçlanmanın arttırılması, ithal ikameci sanayilerin korunması gibi hükümet politikalarının krizi daha da kötüleştirdiği görülmüştür. Devlet ekonomik büyümenin motoru olmaktan çok freni gibi görünmeye başlamıştır (Pomerantz, 2011:161).

### **2.2.2. Dış Yardımların Etkinsizliği**

Erken dönem kalkınma teorilerine göre ekonomik büyüme büyük ölçüde sermaye birikiminin bir fonksiyonu olarak görülmüştür. Sovyetler Birliği'nin ekonomik bir güç olarak yükselişi Batılı kalkınma modellerine meydan okumuş, devlet öncülüğünde kalkınma ve merkezi planlama, bu modeli benimsemeyen ülkelere bile çekici görünmüştür. Bu çerçevede gelişmekte olan ülkelerin kalkınmak için önlerindeki

---

<sup>27</sup> Türkiye'de de 1970'li yılların sonuna doğru gelindiğinde büyük miktarda kısa vadeli borç birikmiş, kamu kesimi dış borçlarını ödeyemez hale gelmiştir. İçerde hızla artan enflasyon ve dış ödemeler dengesi sorunlarının aşılması için IMF ile anlaşmak zorunda kalınmıştır (Pamuk, 2017:244).

<sup>28</sup> Bu dönemde yeni projeler geliştirilmiş, dönemin Dünya Bankası Başkanı Robert McNamara, tarıma ve kırsal kesim yoksulluğuna odaklanan yeni bir politika sunmuştur. Bu proje çerçevesinde altyapı, tarım ve sosyal hizmetler hedef alınmış ancak hem uygulamada büyük zorluklarla karşılaşıldığı hem de çok karmaşık olduğu için eleştirilmiştir.

seçenekler iç tasarruflar, yabancı yatırımlar, borçlanma ya da dış yardımlar yoluyla yatırımlarını genişletmek olmuştur. (Pomerantz, 2011:161).

Soğuk savaş döneminde gelişmekte olan ülkeler ya Sovyetler Birliği'nden ya Batılı ülkelerden ya da her ikisinden birden yardım almışlardır. Bretton Woods kurumları ve ABD Hükümeti dış yardımlarını, demokratik rejimlerin varlığına bağlamıştır. Yurtdışında demokrasinin teşvik edilmesi ve kalkınmanın desteklenmesi öncelikle güvenlik endişesinden kaynaklanmıştır. Komünist genişlemeye karşı ABD'nin İkinci Dünya savaşından bu yana dış politikasının önemli bir boyutu olmuştur<sup>29</sup>. 1940'ların sonlarında Sovyet baskılarına karşı Türkiye ve Yunanistan ekonomilerini destekleme amacı taşıyan Marshall Planı bunun en önemli örneklerindendir (Lancaster, 1993:12). Yapılan yardımlar yurtdışında demokrasiyi teşvik etmek için programlanmıştır. Demokratik olarak seçilmiş bir hükümeti devirerek iktidara gelen rejimlere yapılan yardımın kesilmesi kanun ile kararlaştırılmıştır.

1950'li ve 1960'lı yıllardaki bu dış yardımların temel amacı yardım edilen ülkelerdeki büyüme oranını arttırmak olmuştur. Bu dönemde büyümenin getirilerinin 'aşağıya damlayacağı'<sup>30</sup> yani yoksullar dahil olmak üzere toplumun her kesiminin yaratılan mal ve hizmet üretimi ve istihdam artışından yararlanacağı varsayılmıştır (Wayenberge, 2009:310). 1960'ların sonlarına doğru büyümenin getirilerinin yoksulluğu azaltmadığının anlaşılmasıyla beraber yalnızca GSMH artışı hedeflemesinden vazgeçilmiş, temel insani ihtiyaçların giderilmesi ve yoksulluğun azaltılması stratejileri geliştirilmeye başlanmıştır. Bu kapsamda tarımda küçük üreticilere kredi verilmesi gibi araçlarla kırsal kalkınmaya yönelik stratejiler hayata geçirilmiştir. Bu doğrultuda Jeffrey Sachs tarafından yönetilen BM Milenyum Projesi, dış yardımları, insan sermayesinin arttırmasında, altyapı yatırımlarının finanse edilmesinde, gerekli teknolojilerin geliştirilmesinde ve yoksulluğun azaltılmasında önemli bir faktör olarak görmekte ve resmi kalkınma yardımlarının arttırılması için çağrıda bulunmaktadır (UN, 2005:1-2).

Ancak zaman içinde büyük yardım akışlarının kalkınmayı teşvik etmekten ziyade yozlaşmış devlet memurları tarafından ele geçirildiği görülmüş; gelişmekte olan ülkelere

---

<sup>29</sup> Soğuk Savaşın sona ermesine rağmen ABD hükümetinin yürüttüğü yardım programları, dış tehditlere karşı önemli bir dayanak olmaya devam etmektedir.

<sup>30</sup> Trickle down effect (damlama etkisi): Tüm iyileşmelerin ekonomik büyümenin bir sonucu olarak kendiliğinden gerçekleşeceği görüşü

verilen dış yardımların israf edildiği yönünde kanıtlara ulaşılmıştır. Öte yandan hizmetlerin yoksullara ulaştırılmasıyla ilgili sorunlar da gündeme gelmiştir. Dünya Bankası raporunda yer alan bir anekdota göre Endonezya'nın Doğu Cava bölgesindeki bir kişi yoksullara yardım yapıldığı hakkında söylentiler duyduğunu ama bunun nerede olduğunu hiç kimsenin bilmediğini ifade etmiştir. Yeniden dağıtımına ilişkin sorunlar, önemli koordinasyon sorunları olarak öne çıkmakta ve kamu kesimi bunun sadece bir parçasını oluşturmaktadır (World Bank, 2000:85). Dış yardımların yapabileceklerinin bir sınırı olduğunun farkına varılmasıyla, neyin mümkün olup neyin mümkün olmayacağını araştırılması önemli bir gereklilik halini almıştır (Fukuyama, 2015:137). Yardımların belirli çıkar gruplarının lehine kullanılması ve amacına ulaşamaması iyi yönetişimin odağa alınmasının sebeplerinden biridir. Yardımların etkinliğine ilişkin hazırlanan 2005 Paris Deklarasyonu'nda "ulusal sahiplenme" taahhüdü, bağış yapan kuruluşların dikkatlerini iyi yönetişime çevirmiştir. Özellikle işbirliği içinde olunan ve doğrudan bütçe desteği kanalize edilen hükümetlerin ve diğer kalkınma ortaklarının yönetişimi kendi çalışma biçimlerinin ayrılmaz bir parçası olarak düşünmeleri istenmiştir (Hyden, 2008:267).

Nitekim Sovyetler Birliğinin ve dolayısıyla komünizmin çöktüğü 1991 yılı, iyi yönetişimin teşvik edilmesi konusunda bir dönüm noktası mahiyetindedir. 1990'dan sonra hüküm süren yeni uluslararası koşullar altında üçüncü dünya ülkelerini komünizme kaptırma korkusu olmadan dış yardımlara açık bir biçimde siyasi ve kurumsal koşullar eklenmeye başlamıştır<sup>31</sup> (Leftwich, 1994:369). Dünya Bankası liderliğinde giderek önem kazanan 'iyi yönetişim', az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yapacakları yardımlar için hükümetlerin performansını koşul gösteren yardım kuruluşları ve ülkeler tarafından adeta bir mantra olarak kullanılmaya başlanmıştır. Buradaki amaç, kalkınma yardımlarının etkin bir şekilde kullanılmasını sağlamaktır (Nanda, 2006:269).

1990'ların ortalarına gelindiğinde yönetişim, önde gelen yardım kuruluşları için merkezi bir hal almıştır. Birçok kurum yapısal uyum ve politikaya dayalı kredilendirmeye ağırlık vermiş ve yönetişim koşulluluk ilkesi getirmiştir (Pomerantz, 2011:165). Bu ilke gereği dış yardımların verimli bir şekilde harcanması için iyi yönetişime sahip ülkelere

---

<sup>31</sup> Dış yardımlarda seçicilik yapılmasını eleştirenler ise zayıf yönetim ve politikalara sahip ülkelerde yaşayan yoksulların dış yardımlardan da mahrum kalarak çifte dezavantaj yaşadıklarını savunmuşlardır (Pomerantz, 2011:166).

yapılacak yardımların mevcut seviyelerin üzerine çıkarılmasına ve sadece iyi performansa sahip ve kısmen siyasi hesap verebilirliğe sahip ülkelere yardım yapılmasına yönelik önerilerde bulunulmuştur (Nanda, 2006:270). Dünya Bankası yardım değerlendirme raporunda etkili kamu kurumlarını ve iyi yönetişimi destekleyen değişim talebi olan ekonomilerde, projeler aracılığıyla yapılan yardımların büyük katkı sağlayabileceği öne sürülmüştür (World Bank, 1998:21).

Ancak dış yardımların etkinliğine dair kanıtlar oldukça azdır. Demokrasinin teşvik edilmesi ve yolsuzlukla mücadele için verilen desteklerin bir etkisi olmadığı ve yolsuzluğu önlenemediği yönünde çalışmalar olduğu gibi, dış yardımların yatırımları azaltıp devlet tüketimini arttırarak, gelişmekte olan ülkelerdeki demokratik duruşu ve ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediğini savunan çalışmalar da mevcuttur. İlgili argümana göre dış yardımlar prensipte “*doğal kaynakların laneti*” ile aynı rant kollama süreçlerine tabi olmaktadır. Doğal kaynakların keşfi nasıl büyük bir gelir akışını ve beraberinde rant kollama faaliyetlerini ve yolsuzluğu ortaya çıkıyorsa büyük bir dış yardım akışı da aynı sonuçları doğurma potansiyeline sahiptir (Djankov, Montalvo, & Reynal-Querol, 2006:2). Dolayısıyla dış yardımları “*doğal olmayan kaynakların laneti*” olarak adlandırmak mümkündür<sup>32</sup>.

Buna ek olarak yüksek düzeyde dış yardımın hükümetler için yüksek işlem maliyetleri oluşturacağına dikkat çekilmektedir. Büyük miktarlardaki yardımın dağıtılma şekli, kurumları güçlendirmekten çok zayıflatmaktadır. Öğrenme fırsatlarının engellenmesine, nitelikli hükümet personelinin kaçakçılık yapmasına ve vergi gelirlerinin azalmasına yol açmaktadır (Bräutigam & Knack, 2004:260). Bu sebeple Fukuyama (2007:7), yönetim politikasının bağış odaklı olmaması gerektiğini vurgulamaktadır. Yönetişimde ilke müdahale etmemektir. Kötü hükümetler üzerinde çalışmak onları ödüllendirmek anlamına gelebileceği gibi onlar üzerinde otorite kurmak ya da onları devirmeye çalışmak da hiçbir olumlu etki yaratmayacaktır. Fukuyama’ya göre dış güçlerin gelişmekte olan ülkelerde kurumlara talep yaratma kapasiteleri oldukça sınırlıdır. Kurumların inşa edilmesi ve kurumsal reformla ilgi mevcut bilgileri bu ülkelere aktarma kapasitesi üzerinde de kısıtlamalar vardır. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkeler

---

<sup>32</sup> Uluslararası yardımların etkinliğini inceleyen çalışmaların genel çıkarımı, yönetişimi ve ekonomik büyümeyi teşvik etmede etkisiz olduğu yönündedir. Dış yardımın yarattığı rant kollama faaliyetlerine ilişkin çok sayıda kanıt sunan çalışma için bkz. (Djankov vd., 2006).



mevcut toplumsal yapı ve tarihsel deneyimlerine odaklanarak, kendi toplumlarının karakteristiği hakkında bilgi sahibi olan tüm entelektüelleri aracılığıyla uygun politikalar ve eylemler geliştirerek ortaya çıkabilecek en iyi çözümlere yönelmelidirler. Uluslararası finans kuruluşları, uluslararası bağışçılar ve sivil toplum örgütleri ise iyi yönetişimi tesis etmeye yönelik beklentiler konusunda temkinli olmalıdırlar.

### **2.2.3. Yapısal Uyum Deneyimi**

Gelişmekte olan ülkelere verilen dış yardımlar kalkınma üzerinde dikkate değer bir etki yaratmadığı görülmüştür. Söz konusu yardımlar ya israf edilmiş ya belirli çıkar gruplarının lehine kullanılmıştır. Bunun yanı sıra yardımın temel amaçlarından biri olan özel yatırımlarda beklenen artış da sağlanamamıştır. Öte yandan 1980'lerin başında meydana gelen başta Petrol krizi olmak üzere diğer dış şoklar da borç krizinde olan gelişmekte olan ülkeleri olumsuz etkilemiş; temel politika zayıflıklarıyla beraber bu ülkelerde ekonomik durgunlukta ciddi bir artış ve kişi başına düşen gelirden ciddi bir düşüş meydana gelmiştir.

Bu şoklara Latin Amerika, Asya ve Afrika'daki pek çok ülke devlet öncülüğündeki ithal ikameci politikalara dayalı kalkınma stratejilerini terk ederek yanıt vermiştir. Piyasa odaklı ekonomik reformlara girişen, özelleştirme ve liberalleşme yanlısı politika reformlarını hayata geçiren bu ülkelerde sistematik dönüşümler yaşanmıştır. Doğu Avrupa'da ve Asya'daki Post- Komünist ülkeler dahil olmak üzere pek çok ülke bu değişim sürecine katılmıştır. Yeni politika yönelimine giren ülkelerdeki istikrar ve yapısal uyumu sistematik olarak desteklemek ve teşvik etmek için başta Dünya Bankası olmak üzere birçok çok taraflı finans kuruluşu devreye girmiştir (Ahrens, 1999:20).

Dünya Bankası ve IMF tarafından benimsenen minimal devlet - serbest piyasa odaklı kalkınma modelinin temel enstrümanlarından biri, büyüme için elverişli bir ortam oluşturmayı amaçlayan yapısal uyum programları olmuştur. Washington Uzlaşmasındaki on madde bu programlar için kılavuz işlevi görmüştür. Yapısal uyum programları tipik olarak para, maliye ve ticaret ve kamu yönetimiyle ilgili ekonomik reformları ve düzenleyici politikaları içermektedir. Bu paket istikrar ve uyum olmak üzere iki ana aşamadan oluşmaktadır. İstikrar, ani devalüasyon ve kamu harcamalarında sert kesintiler anlamına gelmekte, uyum ise iktisadi yapıları ve kurumları değiştiren, deregülasyon, özelleştirme, kamu bürokrasisini küçültme, sübvansiyonların azaltılması ve özellikle

ihracat için gerçekçi fiyatların teşvik edilerek üretkenliğin sağlanmasını kapsamaktadır (Leftwich, 1994:367). 1980 yılında Dünya Bankası geliştirmekte olan ülkelere yapısal uyuma yönelik kredi vermeye başlamıştır. Bu program kapsamında, kalkınma ve iktisat politikalarında reform gerçekleştirmek adına borçlanan ülkeler ile Dünya Bankası arasında diyalog kurulmaya çalışılmıştır. Daha önce finansmanı belirli bir yatırım projesi için kredi veren banka artık belirli bir amaca bağlı olmadan ödemeler dengesini desteklemek için borç kullandırmaya başlamıştır. 1982 yılında sektör odaklı bir iktisat politikası reformunu hedefleyen “sektörel yapısal uyum kredisi” uygulamaya alınmış, IMF de bu dönemde iktisat politikasına dayalı kredi verme uygulamasına geçmiştir. 1986 yılında “yapısal uyum kolaylığı” başlıklı, 1987 yılında ise “çoğaltılmış yapısal uyum olanağı” başlıklı yeni bir kredi uygulamaları başlatılmıştır (Wayenberge, 2009:313-317).

Yapısal Uyum Programları, kaynakların kullanımı, üretim ve dağıtımla ilgili köklü değişimleri içeren; başta Dünya Bankası ve IMF olmak üzere özerk olarak yardım yapan bazı bağışçı kurum ve kuruluşların geliştirmekte olan ülkelere tavsiye ettikleri ekonomik ve kurumsal önlemler paketini tanımlamak için kullanılan genel bir terimdir. Piyasa odaklı bir reform sürecini ima eden bu kredi paketleri beraberinde koşulluluk ilkesini getirmiştir. Uluslararası borç sisteminden alınan borçların ödenmesi ya da kalkınma yardımı şeklinde mali yardım arayan ülkelere ilişkin ön koşullar talep edilmesi anlamına gelen koşulluluk ilkesine dayalı yürütülen reformlar Türkiye, Arjantin ve Meksika gibi ülkelerde her ne kadar kısa vadede başarılı olsa da uzun dönemde başarılı sonuçlar üretmemiştir. Reformlara yönelik önemli ölçüde bir yurtiçi talep olmadıkça büyük bir kazanım elde edilmemiş aksine söz konusu girişimlerin çoğu cesaret kırıcı olmuştur. Reform sonrası artan siyasi istikrarsızlık, borçlanan ülkelerde uyum reçetelerine karşı toleransı azaltmış, borç veren ülkeler ise bu ülkelere daha katı koşulluluğa dayalı reform programları dayatmaya çalıştıkları için artan bir siyasi direnişle karşı karşıya kalmışlardır (Ahrens, 1999:28). Pamuk (2017:273)’a göre 1980 döneminde, ekonomik dönüşümün yasal ve kurumsal altyapısını pek fazla dikkate alınmadan hayata geçirilen bu yeni politikaların etkisi 1980’lerle sınırlı kalmamıştır. Rekabet koşullarına yönelik düzenlemeler ve gerekli kurumlar inşa edilmeden gerçekleştirilen bu reformlar, ekonominin uzun yıllar istikrarsızlarla boğuşmasına sebep olmuştur. Kurala bağlanmamış uygulamalar, keyfi ve kişisel kararlar yolsuzluğu arttırmış, toplumsal ve siyasal yapı zarar görmüştür.

Yapısal uyum deneyimi, uluslararası kurumları ve bağışçıları, gelişmekte olan birçok ÷lkede yetersiz ve genellikle yozlaşmış h÷k÷met gerçeği ile karşı karşıya getirmiştir. Bu reform programlarında, üreticilere yeterli düzeyde ekonomik teşvik sağlanması durumunda mevcut üretimin genişleyeceği, yeni üretken faaliyetlere yatırım yapılacağı ve netice itibariyle sürdür÷lebilir iktisadi büyümenin sağlanacağı varsayılmıştır. Ancak uyum programları tecr÷besinin en başarılı örneklerinden olan Gana'da bile büyük miktarda dış yardım desteğiyle, yaklaşık on yıllık bir reform sürecinin ardından tarımsal üretim ve ihracat artmış, büyüme oranları yükselmiş fakat önemli sayılabilecek düzeyde özel yatırım ortaya çıkmamıştır. Bunun yanı sıra bazı firmalar daha rekabetçi olan yeni piyasa koşullarına direnemeyip kapanmış ya da faaliyetlerini finanse etmek için yeterli kredi sağlayamadıkları için yatırım kaybı yaşanmıştır. Benzeri bir durum Nijerya'da yaşanmış, özel sektör ekonomik reformlara tepkisiz kalmış ve ekonomik büyüme mevcut kapasitenin kullanımı ve dış yardımla desteklenmiştir (Lancaster, 1993:9). Sonuç itibariyle yapısal uyumun sonuçları öngör÷ldüğü gibi olmamış, makroekonomik istikrar kısmen sağlansa da özellikle Latin Amerika'da ve Afrika'da büyüme duraklamıştır.

1980'lerin sonuna gelindiğinde bizzat Dünya Bankası ve IMF tarafından tavsiye edilen reform programlarının ÷lkelerin ekonomik performanslarını kötüleştirdiği kabul edilmeye başlanmıştır. Bununla beraber Dünya Bankasının da portföy performansı bozulmuş, 1980'lerin başında değerlendirilen Banka işlemlerinden %85'inin sonucu memnun edici iken 1980'lerin sonunda bu oran %69'a düşmüştür (Wayenberge, 2009:321). Dünya Bankası'nın 1989 yılında yayımladığı ve yönetişim konusunu ilk kez gündeme getirdiği meşhur raporunda yapısal uyum programlarının uygulanmasındaki sorunlar ve büyümeyi teşvik etmek için yeterli olup olmadığına dair eleştiriler şüphesiz etkili olmuştur.

Buna mukabil Pomerantz (2011:162) yapısal uyum programları kapsamında gerçekleştirilen reformların yönetişim üzerinde önemli bir etkisi olduğunu söylemiştir. Her şeyden önce yapısal uyum programları, h÷k÷metler ve piyasalar arasındaki görelü güc dengesini değerıştirmiştir. Bütçe açığının azaltılması ve özelleştirmeler aracılığıyla h÷k÷metin küç÷lt÷lmesi ile devlet kapasitesi zayıflamış, dereg÷lasyon, faiz oranlarının serbestleştirilmesi ve ticaret reformlarıyla birlikte piyasalardaki hareketlilik artmıştır. Bununla beraber kaynakların kullanma biçimleri değerışmiş, bu da insanların birbirleriyle

ilişkilerini değiştirmiştir. Bu durumun kaçınılmaz olarak kazananları ve kaybedenleri olmuş, özellikle yoksul kesim sağlık ve eğitim hizmetlerinde ve temel gıda fiyatlarındaki keskin artışlar sebebiyle kaybeden taraf olmuştur. Ancak devlet aygıtının içinde konumlanan ya da devlet ile yakından ilişkili olanlar, kaybeden taraf olmak istemedikleri için nüfuzlarını söz konusu programları kısıtlamak ya da etkisini azaltmak yönünde kullanmışlardır. Bu da etkili bir uyum programı için güçlü, kararlı ve görece özerk bir devletin gerekliliği ortaya çıkarmıştır (Leftwich, 1994:367).

Öte yandan, bu programlar ile birlikte yardım bağışçıları, özellikle de uluslararası finans kuruluşları, ulusal politika alanına dahil olmuşlar, reformlara destek sağlayan ve hükümetlerin yönetme kabiliyetlerini güçlendiren bir rol üstlenmişlerdir. Bu süreçte eleştirmenler, piyasalara karşın hükümetler için çok sınırlı bir rol çizildiğine, hükümet kapasitesinin ve siyasi otoritenin zayıfladığına dikkat çekmişlerdir. Nitekim Sovyetler Birliği'nin dağılması ve Afrika'nın bazı bölgelerinde devam eden siyasi istikrarsızlıklar uluslararası toplum içi önemli sorunlar meydana getirmiş, aynı zamanda rejim değişikliği için fırsatlar da sunmuştur. Pomerantz (2011:162) tüm bu gelişmeler, iyi yönetişimi 1990'ların yükselen teması haline getirmiştir.

#### ***2.2.4. Ademi Merkeziyetçiliğin Avantajları ve Dezavantajları***

1980'lerden sonra kalkınma politikalarında siyasal yetkiyi yerel yönetimlere devretmek yönünde güçlü bir baskı oluşmuştur. Pek çok sosyal bilimci, hatalı kararlar veren ve ihtiyaçları karşılayamayan devlet sorunlarına bir çözüm olarak ademi merkeziyetçiliği işaret etmiştir. Ademi merkezileşmiş karar mekanizmasının yerel kaynaklara yakın olması, yerel şartlara ve değişimlere daha duyarlı olması ve daha hızlı sonuç vermesi bu gelişmenin önemli sebeplerindendir (Fukuyama, 2015:104).

Ademi merkeziyetçilik teoride merkezi hükümetin iş yükünü azaltarak ve devletin alt kademelerinde karar alma süreçlerini ve hizmetlere erişimi iyileştirerek verimliliği ve etkinliği arttıran bir yönetim şeklidir. Ancak dikkatli bir şekilde yönetilmezse ademi merkeziyetçilik kısa vadede kıt kaynakların kullanımında ve kontrolünde bozulmalara ve yolsuzluğa yol açma ihtimali taşımaktadır (World Bank, 1992:21). Bu modelin bazı başarılı örnekleri olduğu gibi başarısız örnekleri de olmuştur. Ademi merkeziyetçiliğin en önemli dezavantajı yetki devrinin riskleriyle ilgilidir. Vatandaşların katılımını sağlayarak yerel karar alma ve etnik gerilimleri azaltmada olumlu etkileri olsa da hesap

verebilirliği dağıtma, bölgesel farklılıkları daha da belirginleştirme ve hşkşmet performansını zayıflatma olasılığı da vardır (Pomerantz, 2011:164). 1980'lerin sonlarında Arjantin'de eyalet hşkşmetleri kamu sektşrş aıığının hızla bşyşmesinin en 3nemli sorumlusu olarak g3rşlşrken, Brezilya'da ademi merkeziyetçilik makro ekonomi politikasının kontrolden ııkmasına ve mali disiplinsizliğe yol aıımıştır. Bu gelişmelerin ardından kamu işleriyle ilgili sorumlulukların yerelleşmesinin her durumda etkili bir y3ntem olmadığı anlaşılmıştır.

Ademi merkeziyetçilik bir yanıyla kapsayıcı kalkınmayı teşvik etmenin ve yoksulluk ve eşitsizlik gibi kilit meselelerin ũstesinden gelmenin bir yolu olarak g3rşlmektedir. Dolayısıyla mevcut gũç yapısındaki değişikliklerine ve yetki devrine ilişkin toplumun verdiği karşılık oldukça 3nemlidir. Katılımcı bir y3netim modeli olarak ademi merkeziyetçilik merkezi ve yerel makamlar arasında olduğu kadar yerel organların kendi aralarında da etkili iletişim kanallarının kurulmasını da ifade etmektedir. Anlamalı katılımı sağlamak iıin ortak eylemde bulunma kapasitesine ve gerekli bilgiye sahip vatandaşlara; gerekli g3zetimi sağlamak iıin de yerel sivil topluma ve basına ihtiyaı vardır. (Chibba, 2009:90) Zira birbiriyle uyumlu ve tutarlı politikalar oluşturulmasında ortaya ııkan zorluklar ve yolsuzluğa zemin hazırlayan geniş olanaklar bakımından ademi merkeziyetçilik, merkezi y3netime kıyasla daha zayıf bir y3netim modeli olma riski taşımaktadır.

Bardhan (2002:194)'a g3re ademi merkeziyetçiliğin sunacağı katkı ũlkenin koşullarına bağlıdır. Bunun yanı sıra kamu kaynaklarının elitler tarafından ele geıirilme derecesi, ademi merkeziyetçiliğin refah etkisinin kritik bir g3stergesidir. Eğer yerel dũzeyde ele geıirme merkezi dũzeyden ıok daha fazla ise yerelleşmenin verimliliği arttırması ya da eşitliği iyileştirmesi mũmkũn olmamaktadır. Yerel y3netimlerin yerel elitler tarafından ele geıirilmesinin boyutu; topluluklar iıindeki sosyal ve ekonomik eşitsizlik dũzeylerinden, siyasi katılım geleneklerine, seıimen bilincine, seıimlerin gũvenilirliđine ve dũzenliliđine kadar pek ıok fakt3re dayanmaktadır.

#### ***2.2.5. Devletten Piyasalara, Piyasalardan Y3netişime: Değişen İktisadi Gelişme Politikası***

Erken d3nem kalkınma teorisinde devlete bũyũk bir rol verilmiş ancak bu rolũ etkin bir ũekilde yerine getirmesi iıin gerekli olan politik ve sosyal koşullardan

bahsedilmemiştir. Piyasa odaklı politika reformunda ısrar edilen dönemde ise minimal devlet anlayışı benimsenmiş, istikrarlı ve uygulanabilir politikaları yürütebilecek olan devletin güçlü olması gerektiği görmezden gelinmiştir. Günümüzde ise devletin, sürdürülebilir ve toplumun tamamı için faydalı bir gelişmede kritik bir rol oynadığı ve ekonominin üzerine inşa edildiği bir düzen sağladığı artık kabul edilen bir gerçektir. Başarılı bir kalkınma modelinde devlet faaliyetlerinin piyasanın yerini alamayacağı ancak onu güçlendirebileceği vurgulanmaktadır.

Kalkınma, kaynakların verimli kullanılmasından çok daha fazlasını ifade eden, büyüme, yapısal dönüşüm, üretim çeşitlendirmesi dahil olmak üzere politik ve ekonomik kurumlardaki değişimi kapsayan bir olgudur. Bunun yanı sıra kalkınma sosyal bir dönüşüm sürecini ifade etmektedir. Kalkınma ile beraber insanların faaliyetleri, yaşadıkları yerler ve sosyal ilişkiler değişime uğramakta, formel ağlar geliştikçe ve örgütler kuruldukça kırsal yaşamın enformel ağları kaybolmaktadır. Ekonomide farklı mal ve hizmetler üretilmekte ve talep edilmektedir. Kalkınma iktisadi tarihi göz önüne alındığında uzunca bir süre kalkınma stratejisinin hem politik hem de kurumsal cephedeki bu değişim sürecini kapsayan ve destekleyen eylemler içermesi gerektiğinin farkına varılmadığı görülmektedir. Öyle ki 1990'lara kadar reformların politika odağı mevcut kapasitenin daha iyi kullanılması ile sınırlı kalmış, bu kapasiteyi genişletmek için dahi yeterli teşvik sağlanamamıştır. Bu gelişmeler reformların büyüme ve gelişme etkisinin neden beklenen daha az olduğuna açıklık getirmektedir (World Bank, 2005:10-11).

1990'lı yıllar görev ve sorumlulukların paylaşımını önemseyen bir dengeye kayma çabasının görüldüğü ve devlet ya da piyasaya işlerin tamamını bırakmanın değil işbirliğinin gerekliliği tartışılmaya başladığı bir dönem olarak dikkat çekmektedir. Aşağıdaki dört gelişmenin devletin rolüyle ilgili yeni tartışmalara hız kazandırdığı söylenebilir (World Bank, 1997:1):

- i. Eski Sovyetler Birliği ile Orta ve Doğu Avrupa'daki devlet güdümlü ekonomilerin çöküşü
- ii. Sanayileşmiş ülkelerin çoğunda refah devletinin yaşadığı mali krizler
- iii. Doğu Asya'nın "mucize" ekonomilerinde devletin önemli rolünün olması
- iv. Dünyanın çeşitli yerlerinde devletlerin çöküşü ve acil insani acil durumların gündeme gelmesi

Bu gelişmeler aynı zamanda devletin üç temel işleviyle ilgili tartışmaları da yeniden gündeme taşımıştır. Bunlar; düzenleme, refah ve kalkınma işlevleridir. Düzenleme ile ilgili tartışmalar esasen 1970’lerde Batı demokrasilerindeki yönetim sorununa dayanmaktadır. Düzenleme, yönetilebilirlik, siyasi liderlerin kabulü, uyum eksikliği, siyasi radikalizm, yeni toplumsal hareketler gibi sorunlarla alakalıdır. 1960’larda başlayan ve bugün hala devam eden ikinci tartışmanın merkezinde artan talebe ve mali krizlere yol açtığı düşünülen refah devleti meselesi vardır. Kapsamlı refah devleti, bürokratikleşmeden kaynaklanan verimlilik ve meşruiyet sorunları ile karşı karşıya kalması sebebiyle eleştirilmektedir. Üçüncü ve son tartışma ise kalkınma ve bununla ilişkili olarak devletin ölçeği tartışmasıdır. Buna göre devletin geleneksel araçlarının yapısal eksiklikler nedeniyle ekonomik ve sosyal sorunları çözemediği ve yönetim başarısızlıkları nedeniyle toplumsal gelişmeyi istenilen bir biçimde yönlendiremediği düşünülmektedir (Mayntz, 1993:9-10).

Devlet bir ülkenin en kapsamlı kurumsal ağını oluşturmaktadır. Dünya Bankası artık meselenin devlete karşı piyasa meselesi olmadığını, faaliyet türüne bağlı olarak farklı aktörlerin ve mekanizmaların kullanılması meselesi olduğunu belirtmektedir (World Bank, 2000:86). Buna göre devlet ve piyasanın makul bileşimi, hizmetin doğasına ve kurumsal bağlama bağlıdır. Bunun yanında meşru gücü anlamlı bir şekilde toplamak ve bir araya getirmek sadece devletlerin yapabileceği bir şeydir (Fukuyama, 2015:160). Dolayısıyla yönetim için gerekli olan hukuki ve siyasi atmosferin tesis edilmesi görevini de devletten başkasının üstlenmesi beklenemez (Bayramoğlu, 2002:112).

Dünya Bankasının kapsamlı bir kalkınma stratejisi için devleti yeniden göreve çağırdığı, 1997 yılında yayımlanan “Değişen Dünyada Devlet” başlıklı raporunda, devlet-sivil toplum ya da devlet-piyasa karşıtlığının yerine yönetim modeli içinde devlet için işlevsel ve tamamlayıcı bir görev tanımladığı görülmektedir. Bu rapor bir tür “Yönetişime Geçiş Raporu” olarak görülmektedir. Devletin yönetim modelinde etkin bir rol alması güçlü devlet/güçsüz toplum ikiliğinin terk edilmesi anlamı da taşımaktadır (Bayramoğlu, 2002:97-100) Hızla değişen küresel ekonominin ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde devletin ne yapması ve nasıl yapması gerektiğinin tartışıldığı raporda, vaatlerini yerine getirebilen etkin bir devlet için önerilerde bulunulmuştur. Raporunun ana mesajı her devleti kendi ülkesinin gelişmesinde daha güvenilir bir ortak haline getirmektir. Buna yönelik iki parçalı bir strateji önerisinde bulunulmuştur (World Bank, 1997:3).

i. *Devletin rolünü kendi kapasitesiyle uyumlaştırmak:* Devletin kapasitesinin zayıf olduğu alanlarda devletin neye, nasıl müdahale ettiğinin dikkatle değerlendirilmesini kapsamaktadır. Birçok devletin düşük kapasite ve yetersiz kaynak ile pek çok şeyi yapmaya çalışmakta ve bunun sonucunda yarar değil zarar ortaya çıkmaktadır. Bunun yerine temel görevlere daha fazla odaklanmak etkinliği arttıracaktır. Ancak burada temel mesele sadece neyin yapıp neyin yapılmayacağı meselesi değil aynı zamanda nasıl yapılacağı meselesidir.

ii. *Kamu kurumlarını canlandırarak devlet kapasitesini arttırmak:* Devletin keyfi eylemlerini kontrol etmek ve yerleşik yolsuzlukla mücadele etmek için etkili kurallar ve kısıtlamalar getirmek anlamına gelmektedir. Ayrıca devlet kurumlarını daha fazla rekabete tabi tutarak verimliliği ve performansı arttırmak ve ücret ve teşvikleri iyileştirmek de bu bağlamda tavsiye edilmektedir.

Günümüzde yönetim ile ilişkilendirilen ancak geçmişte kalkınma iktisatçılarının ilgi alanına girmeyen pek çok konu, ulusal devletlerin ekonomi yönetme kapasitelerine dair inancı sarsmıştır. Dünya ekonomisinin karmaşık bir küreselleşme- bölgeselleşme diyalektiği tarafından yeniden şekillendiği bu dönemde devletlerin küresel kapitalist dinamikler bir yana kendi sınırları içindeki ekonomik faaliyetleri dahi kontrol etmeleri zorlaşmıştır (Jessop, 1998:33). Bu sebeple özellikle iklim krizi, terörle mücadele, covid-19 pandemisi gibi sorunlar artık küresel yönetim sorunları olarak görülmektedir. Bu gibi sorunların çözümü için ise devletlerin ve diğer küresel aktörlerin işbirliği içinde girişimlerde bulunuldukları görülmektedir. Politik karar alıcılarla piyasa aktörleri arasındaki işbirliği, modern dünyada devlet kapasitesinin temelinde yatan en önemli faktörlerdendir. Weiss ve Hobson (1999:283)'a göre ulusal rekabet edebilirliği yüksek, sosyal açıdan faydalı ve endüstriyel açıdan dinamik bir gelişme rotasına sahip ülkeler hem güçlü devletlere hem de güçlü toplumlara sahip olan ülkelerdir. Dolayısıyla bu süreç mutlak olarak piyasa gücünün, devlet gücünün aleyhine arttığı ya da azaldığı sıfır toplamlı bir oyun değildir.

### **2.3. YÖNETİŞİM MEKANİZMASINDA SEÇİCİLİK VE İKİNCİ EN İYİ KURUMLAR**

Gelişmenin ekonomik, politik ve sosyal yönleri olan çok boyutlu bir olgu olduğu artık yaygın olarak kabul görmektedir. Nitekim gelişmenin karmaşık bağlarla birbirine



bağlı olan boyutlarının yarattığı etkileşim, gelişme politikasıyla ilgili karar alıcıların tüm boyutları bütünleştirmelerini ve öngörülen hedefler konusunda stratejik düşüncelerini gerektirmektedir. Levy ve Fukuyama (2010:1) belirlenen hedeflere ulaşmak için ülkenin öncelikleri doğrultusunda sıralama yapılmasının faydalı olabileceğini öne sürmüştür. Bu yaklaşıma göre kısıtlamalarla ile karşılaşılması durumunda alternatif yollar değerlendirilmeli, daha gerçekçi ve ulaşılabilir hedefler tercih edilmelidir. Ne var ki Levy ve Fukuyama, gelişme politikasında karar alıcıların ve uygulayıcıların nadiren bu şekilde davrandığının altını çizmektedir. Politik, ekonomik ve sosyal stratejilerin entegre edilmediği, önceliklerin net bir şekilde belirlenmediği, kısıtlamaların yeterince dikkate alınmadığı ve reformların zamana göre sıralanmadığı resmi kalkınma plan ve programları, adeta tüm iyi şeyleri kapsayan dilek listesi işlevini görmektedir.

Bu doğrultuda iyi yönetişimin tesis edilmesiyle ilgili önerilenler de hayli fazladır. İktisadi gelişme çevrelerinde iyi yönetişim için gerekli olan şartlar, kısa zamanda uzun bir arzu edilenler listesine dönüşmüştür (Pomerantz, 2011:169). Dünya Bankası'nın Dünya Kalkınma Raporları dikkate alındığında yönetişim gündeminin nasıl genişlediği açık bir şekilde görülmektedir. Dünya Bankası 1997 yılı raporunda gelişmekte olan ülkelere iyi yönetişimin 45 yönüne dikkat etmeleri tavsiye edilmişken 2002 yılına gelindiğinde bu liste 116 maddeye ulaşmıştır (Grindle, 2004:527). Ancak Rodrik (2008a:100) gelişmekte olan ülkelerde kurumsal yapıyı düzenlemek için ikinci en iyi zihniyeti ile hareket etmek gerektiğini belirtmektedir<sup>33</sup>. Yoksul ülkeler kısa vadede çözümü mümkün olmayan piyasa yetersizliklerinden ve kurumsal zayıflıklarından muzdariptirler. Rodrik'e göre bu durumda en iyi kurum uygulamalarına odaklanmak, sadece kör noktalar yaratmakla kalmaz aynı zamanda istenilen sonuçlara daha düşük maliyetlerle ulaşılacak reformları gözden kaçırmamıza yol açar. Bu durum uygulanan politikanın aleyhe dönme riskini arttırır. Dolayısıyla reel ekonominin ihtiyaçlarına odaklanmak ve yerli çözümler aramak en iyi çözümdür (Rodrik, 2009:102).

---

<sup>33</sup> Rodrik ikinci en iyi uygulamaları içi dört alandan örnekler vermiştir. Bunlar; sözleşmelerin uygulanması, girişimcilik, ticari açıklık ve makroekonomik istikrardır. Detaylı bilgi için bkz. (Rodrik, 2008a).

İyi yönetişimi tesis etme noktasında meseleye tersinden bakmayı teklif eden Dünya Bankası, zayıf yönetişimin kolayca fark edilebileceğini belirtmiş ve kötü yönetişimin başlıca özelliklerini aşağıdaki gibi sıralamıştır (World Bank, 1992:9):

- i. Kamusal alan ile özel alan arasında net bir ayırım yapılmaması ve kamu kaynaklarının özel kazanç için yönlendirilme eğilimi
- ii. Gelişmeye elverişli, öngörülebilir hukuk çerçevesinin ve hükümet tavrının oluşturulamaması ya da kuralların ve yasaların uygulanmasında keyfilik
- iii. Piyasaların işleyişini engelleyen ve rant arayışını teşvik eden aşırı derecede kural, düzenleme ya da lisans koşulunun olması
- iv. Gelişme ile tutarsız ve kaynakların yanlış tahsis edilmesine neden olan önceliklerin olması
- v. Aşırı dar tabanlı ya da şeffaf olmayan karar verme mekanizması

Rodrik (2006:976)'e göre Dünya Bankası'nın standart "en iyi uygulama" politika tavsiyelerini terk etmesi oldukça dikkat çekicidir ve önemli bir mücadelenin göstergesidir. İyi yönetişim misyonunun uygulanmasıyla ilgili zorluklar oldukça fazla iken önemli olan pratikte bunların üstesinden nasıl gelinebileceğine odaklanmaktır. Zayıf yönetişimle ilgili sorunların, kapasite eksikliğinden ya da irade yetersizliğinden kaynaklanabileceğine dikkat çeken Rodrik, bu sorunların şiddetli oldukları ve aynı anda ortaya çıktıkları zaman gelişme karşıtı bir ortam meydana getireceğini belirtmiştir. Bu gibi durumlarda hükümetlerin halk üzerindeki otoritesi de aşamalı olarak aşınmaktadır. Alınan kararlara ve hali hazırda uygulanan düzenlemelere uyumun azalması hükümetleri popülist önlemlere yönlendirebileceği gibi bazı otoriter rejimlerde olduğu gibi baskıcı tutumlara da yönlendirebilir. Her iki ihtimal de kaynakların iç güvenliğin sağlanması için harcanmasına, yolsuzluğun artmasına ve buna bağlı olarak ekonomik maliyetlerin yükselmesine yol açacaktır (World Bank, 1992:10). Öte yandan bu sorunlar kurumsal kapasitede ya da Fukuyama (2015:57)'nin ifadesiyle kurumların arzında aşınmaya sebep olacaktır. Dolayısıyla kurumsal kapasitede büyük değişiklikler ya da kapsamlı kurumsal reformlar yapmanın oldukça yüksek bir işlem maliyeti de olacaktır. Bu nedenle uygun siyasal ve sosyal şartlar oluşturulmadan yapılan reformlar ister savaş veya yabancı ülke baskısı gibi dış kaynaklı ister ekonomik çöküş ya da devrim gibi iç kaynaklı olsun, büyük krizlere yol açma riski taşımaktadır.

Bir kalkınma stratejisi oluştururken yönetişimin kritik olduğu artık kabul edilen bir gerçektir. Ancak üzerinde durulması gereken husus toplumun ihtiyaçlarına cevap verebilme kabiliyeti yüksek yönetim mekanizmaları oluşturmaktır. Genel anlamda özgürlük, şeffaflık, katılım ve hesap verebilirlik gibi kavramlar iyi yönetişimin temel bileşenleri olsa da pratikte ülkelerin durumları hiçbir zaman türdeş değildir. Dolayısıyla kavramsal olarak modern toplumu oluşturan karmaşık sosyal, kültürel, siyasi, ekonomik ve diğer tüm etkileşimleri tek bir ‘iyi yönetim’ gündeminde toplamanın sadece indirgemeci değil aynı zamanda olanaksız olduğu Dünya Bankası ekonomistleri tarafından da kabul edilmektedir (Landell- Mills & Serageldin, 1992:305).

Hangi yönetim mekanizmalarının ne derecede belirleyici olduğunu saptamak için, yeni kurumsal düzenlemeler ve reformların tasarlanma biçimi üzerinde durmak gerekmektedir. Öte yandan yönetim sürekliliğe işaret eden bir kavramdır. Tek yönlü değildir ve zamanla otomatik olarak geliştiği söylenemez. Öyle ki Dünya Bankası raporunda yönetim, sürekli bakıma ihtiyacı olan bitkiye benzetilmiştir. (World Bank, 1992:11). Dolayısıyla her ülkenin kendi bağlamında ayrı ayrı uygulayabileceği önerilere odaklanmak gerekmektedir.

Genellikle idari sistemleri, piyasa mekanizmalarını ve kar amacı gütmeyen kuruluşları birleştiren karma uygulamalar olan yönetim uygulamaları, karakteristik olarak kamu ve özel sektör arasındaki, hükümetin kendi içinde ve devletler arasındaki sınırları bulanıklaştırdığı için koordine edilmesi zor uygulamalar olarak dikkat çekmektedir. Buna bağlı olarak çalışmanın bu bölümünde yönetim çerçevesini işlevsel hale getirmeye çalışan ‘yeterince iyi yönetim’ ve ‘yeterli yönetim’ yaklaşımları üzerinde durulacak ardından ülkelerin mevcut kurumsal olanaklarına ve gelişmişlik düzeylerine bağlı olarak kendi deneyimleri ve hedefleri çerçevesinde yönetim mekanizmaları oluşturmalarının yolları tartışılacaktır.

### **2.3.1. Yeterince İyi Yönetişim**

İyi yönetim oldukça geniş kapsamlı bir çerçeveye sahiptir. Bu bakımdan Grindle (2004:543) iyi yönetişimi, “*övgüye değer bir hedef olsa da yoksul ülkeler için uzak bir olasılık*” olarak ifade etmiştir. Gelişmekte olan ülkelerde kalkınmayı teşvik etmek ve yoksulluğu azaltmak için yapılması gerekenler oldukça fazladır. Bu süreçte hükümetlerin kötü performans göstermeleri, kıt kaynakların boşa harcanmasına sebep

olmaktadır. Hedeflenen kamu hizmetleri yerine getirilememekte özellikle yoksul vatandaşların sosyal, yasal ve ekonomik olarak korunması sağlanamamaktadır.

Grindle (2004:526) bu noktada ideolojik bir tartışmaya girmeden fonksiyonel bir çerçeveye odaklanmış ve ‘yeterince iyi yönetim’ (good enough governance) yaklaşımını önermiştir. Bu yaklaşım ile kast edilen, ekonomik ve politik gelişmeyi büyük ölçüde engellemeyen ve yoksulluğu azaltma girişimlerine izin veren, asgari düzeyde kabul edilebilir bir hükümet performansını ve sivil toplum katılımını yerine getirebilen bir yönetiştir. Bu yaklaşıma göre önemli olan yönetim kapasitesini güçlendirmeye odaklanan bir yönetiştir. Tüm hedeflere aynı anda ulaşmanın gerçekçi olmadığı bir dünyada ödünleşme ve öncelikler konusunda açık olmak gereklidir. Bu nedenle ulaşılabilir hedefler belirlemek esastır. Her ülke, kendi özgün deneyimi doğrultusunda işe yarar politikalara yönelmelidir<sup>34</sup>.

İktisadi gelişme ve yönetim söz konusu olduğunda basit kalıplaşmış yapılardan kaçınmak ve ülkeler arasında tüm olası yönetim varyasyonlarını ayrıntıları ile değerlendirmek gerekmektedir. Bu bakımdan “yeterince iyi yönetim”, teoriyi işlevsiz bırakabilecek fakat aynı zamanda pratiği iyileştirebilecek potansiyele sahip bir kavrayış olarak görülmektedir (Pomerantz, 2011:173). Önerilen bu yeni yaklaşım öncelikler hakkında stratejik düşünmenin gerekliliğini vurgulamaktadır. Buna göre hangi eylemlerin verimlilik, etkinlik ve hızlı yanıt verebilirlik açısından daha fazla sonuç üretebileceğine dair öngörülerden hareketle öncelikler belirlenmelidir. Bu bağlamda yoksul kesimler için en çok faydayı sağlayan, kısa vadede üstlenilmesi ve sonuç üretmesi daha pratik olan, mevcut koşullar altında en fazla etkiye sahip olması muhtemel reformlara odaklanmak gerekmektedir. Eylem öncelikleri ülkeler arasında zorunlu olarak farklılık göstermekle beraber temel olarak siyasi meşruiyetin ve düzenin tesis edilmesi çökmüş devletlere sahip olan ülkeler için en kritik önceliklerdir. Kamu hizmetlerinin yönetimi ya da yerelleştirilmesi gibi konular ise acil olmayan ve öncelikli olarak kaynak ayrılması gerekmeyen reformlardır (Grindle, 2007:554).

---

<sup>34</sup> Neyin yeterince iyi ya da asgari düzeyde kabul edilebilir olduğu, nelerin öne alınıp nelerin ertelenmesi gerektiği konusunda bir tartışma yürütülmektedir. Bu noktada Carothers (2007) “sıralama yanılışına” düşmeme konusunda uyarıda bulunmaktadır.

Buna mukabil öncelikleri belirleme görevinin doğası gereği politik olduğu kabul edilmelidir. Örneğin bağışçılar için genellikle kamu kaynaklarının verimli yönetimi ve nerelere harcandığı hakkındaki netlik önemlidir. Yoksul kesimler için öncelik kamu hizmetlerine ulaşılabilirlik ve kişisel güvenliğin temel koşulların sağlanmasıdır. Ancak politikacılar farklı türdeki reformların siyasi sonuçlarında endişe duyarak destekçileri arasında memnuniyeti arttırabilecek potansiyele sahip politikalara öncelik verebilirler. Ekonomik elitler ise kar etmeye, hantal buldukları bürokrasileri ortadan kaldırmaya, hükümetten elde ettikleri çıkarları arttırmaya ve yaptıkları işin güvencesini ve kapasitesini geliştirmeye yönelik değişikliklere öncelik verebilirler. Bu grupların hiçbiri homojen değildir ve bu durum neyin yapıp neyin yapılmaması gerektiğinin belirlenmesini zorlaştırmaktadır. Dolayısıyla önceliklerle ilgili çatışmalar kaçınılmazdır. Çıkarlar arasında - en azından bazı kesimler arasında - bir miktar örtüşme olsa da hangilerinin daha önemli olduğu ve hangilerine daha fazla önem verilmesi gerektiği konusunda büyük mücadeleler olabilir. Fakat siyasi sistem ne kadar açıksa bu tür çatışmaların kamuoyuna açıklanması ve tartışılması ve nihayetinde uzlaşılması da görece daha kolay olmaktadır (Grindle, 2004:538).

Genel olarak özetleyecek olursak yeterince iyi yönetim yaklaşımı, ülke özelinde gerçekleştirilecek müdahalelerle ilgili öncelikler belirlemek gerektiğini vurgulamaktadır. Fakat bunu yaparken ülkenin mevcut koşullarını, değişim bağlamını, geçmiş tecrübelerini ve olası çatışmaları göz önünde bulundurmanın önemine dikkat çekilmektedir. Reformların içeriğine ilişkin önerilerde bulunulurken stratejik öncelikler ve sonrasında ortaya çıkması muhtemel sonuçlar titizlikle değerlendirilmelidir.

### ***2.3.2. Yeterli Yönetişim***

Levy ve Fukuyama (2010:33) ‘yeterli yönetim’ (just enough governance) nitelendirmesi yaparak ekonomik büyümenin siyasi ve sosyal boyutlarıyla kapsamlı bir kalkınma düzlemine gelebilmesi için güçlü bir kalkınmacı devlet tarafından değil ‘yeterli yönetişime’ sahip bir devlet tarafından desteklenmesi gerektiğini belirtmişlerdir. İyi yönetim gündeminin gerekliliklerinin pratikte üstesinden gelinip gelinemeyeceğini titizlikle tartışmak gerekmektedir. Örneğin Bangladeş’te yolsuzluk sorununu çözmek, demokratik hesap verebilirliği sağlamak oldukça zor olabilir. Ancak büyümenin devamlılığını sağlamak için kurumları reforme etmek ve ‘yeterli yönetişimi’ oluşturmak

daha gerçekçi bir hedef olarak gözükmektedir (Fukuyama, 2008:33). Bu sebeple uygulamada her bir kurumun kalkınma politikası kapsamındaki rolünün; yetkisi, faaliyet alanı, katılım ilkeleri, mevcut politikaları ve kaynakları ile sınırlı olduğu (Chibba, 2009:94) göz önünde bulundurularak uygulamadaki güçlüklerle odaklanmak gerekmektedir.

Yeterli yönetim stratejisiyle amaçlanan olası tüm kurumsal kısıtlamaları önceden tahmin etmek ve ele almak değildir. Bu yaklaşımına göre temel büyüme faktörlerinin güçlü olduğu, kapasitenin ve kurumsal yapının ezici bir şekilde kısıtlayıcı olmadığı durumlarda yeterli yönetim ortaya çıkabilir ve kısa vadede uygulanabilir. Büyüme ilerledikçe toplum derinden değişebilir, yeni baskılar ve yeni fırsatlar ortaya çıkabilir. Bu ise yeni kurumlara olan talebi ve dolayısıyla kurumsal değişimi tetikler. Ancak ekonomik gelişme sürecinde yasalar, normlar, mülkiyet hakları gibi kurumlar etkisiz hale gelebilir. Bunun yanında bazı verimsiz kurumlar, özel girişimler yoluyla değiştirilebilirken bazıları sosyal ve özel maliyetler ve bedavacılık sorunları nedeniyle varlığını sürdürmeye devam edebilir. Bu nedenle hükümetler, kurumsal uyum ve değişimde kritik bir rol oynamaktadır (Ahrens, 1999:32-33). Gelişme ile beraber meydana gelebilecek güç dağılımındaki değişiklikler, sağlam bir devlet otoritesi altına kontrol altına alınabilecektir. Ancak kurumsal kapasitenin zayıf olduğu, ekonomik ortamın çok işlevsiz olduğu toplumlarda kademeli reformların büyümeyi başlatabilmesi mümkün olmamaktadır.

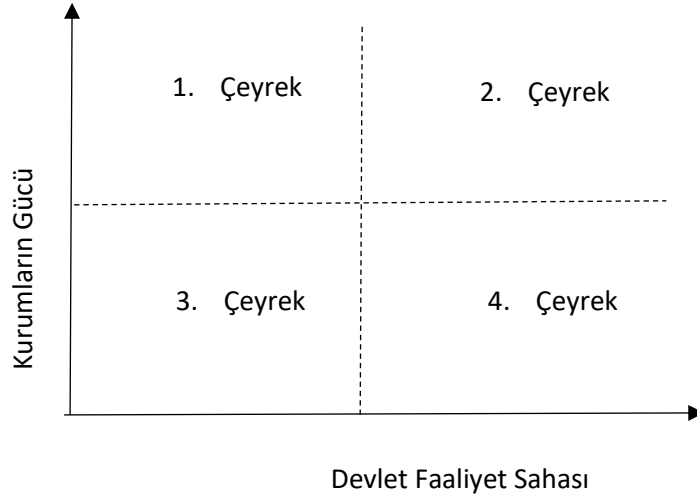
Yeterli yönetim için devlet kapasitesinin işlevine atıfta bulunan Fukuyama (2015:30-34) devlet olmanın iki boyutuna dikkat çekmektedir. Bunlardan biri devletin faaliyet sahası diğeri ise devletin gücüdür. Bu iki boyutu tek bir grafikte bir araya getiren Fukuyama, devletin etkinliğini bu grafiği dört bölgeye ayırarak değerlendirmiştir. Şekil 4'te X ekseninde devletin faaliyet sahası, Y ekseninde ise kurumsal kapasiteyi yansıtan kurumların gücü<sup>35</sup> yer almaktadır. Birinci çeyrek sınırlı devlet faaliyet sahası ve güçlü kurumsal etkinliğin bir arada olduğu en elverişli bölgedir<sup>36</sup>. Bir devletin kanun oluşturmak ya da düzen tesis etmek gibi temel düzeyde bir kurumsal güce sahip değilken

---

<sup>35</sup> 1990'larda kurumsal kaliteye önem verilmeye başlanması ve buna yönelik kurumsal kalite göstergeleri oluşturulması, ülkeleri Y ekseninde konumlandırmaya yardımcı olmuştur.

<sup>36</sup> Bununla birlikte her bir bölgenin iktisadi büyüme ve kalkınma üzerinde farklı etkileri olduğu gözden kaçırılmamalıdır.

hakkıyla yerine getiremeyeceği bir dizi faaliyetleri üzerine aldığı dördüncü çeyrek ise ekonomik performans bakımından en kötü konumdur. Fakat gelişmekte olan çok sayıda ülkenin yer aldığı bölge de dördüncü çeyrektir.



Şekil 4: Devlet Olma ve Etkinlik (Fukuyama, 2015:34).

Washington Uzlaşması bu çerçevede değerlendirildiğinde, sübvansiyonların azaltılması, özelleştirme ve deregülasyon gibi yollarla ülkeleri X ekseninde sola kaydırmayı amaçlayan bir liste olarak yorumlanmaktadır (Fukuyama, 2015:39). Bu uzlaşma doğrultusunda 1980'lerde pek çok ülke uygulamada hem sahayı hem de gücü azaltıcı politikalar izleyerek üçüncü çeyreğe doğru hareket etmiş, düzgün işleyen kurumların ve hukuki düzenin önemini kavrama konusunda oldukça geç kalmıştır.

Rodrik (2008b:20)'e göre geniş bir yönetim reformu, genel olarak büyüme stratejisinde öncelik olmayabilir. Ancak bu büyüme stratejisinin aynı zamanda bir yönetim bileşenine sahip olmaması gerektiği anlamına gelmemektedir. Rodrik (2009:43) hiçbir ülkenin mülkiyet hakları, piyasa yanlısı teşvikler, sağlam para gibi güçlü ekonomi yönetimi ilkelerine bağlı kalmadan hızlı büyüme ve kalkınmayı sağlayamadığını belirterek önemli olan, bu temel ilkeler çerçevesinde hangi eylemlerin verimlilik, etkinlik ve yanıt verebilirlik açısından daha fazla sonuç üretebileceğini iyi belirlemektir. Dolayısıyla eylem önceliklerinin ülkeler arasında zorunlu olarak farklılık göstereceği kabulünden hareketle kısa vadede sonuç üretebilecek fakat yoksul kesim için en çok

faydayı sağlayabilecek ve mevcut koşullar altında en fazla etkiye sahip olabilecek reformların hayata geçirilmesi esastır.

### **2.3.3. Kurumsal Olanaklar Eğrisi**

Günümüzde farklı kurumların farklı koşullarda uygun olduğu kabul edilerek iktisadi analizde daha ileri gidilebileceği düşünölmeye başlanmıştır. Pek çok ölkede örneğinde reformların siyasi liderler tarafından desteklense de tam olarak yürütölemediği, kararlı reformcuların dahi iyi işleyen bir piyasa mekanizmasını sağlamak için gerekli olan tüm kurumsal değişiklikleri üstlenemediği görölmüştür (Rodrik, 2006:977).

Reformlara bağlılığın sağlam olmadığı ve kurum talebinde eksikliğinin olduğu durumlarda, herhangi bir büyüme ya da kalkınma stratejisi geliştirirken iyi bir başlangıç noktası belirlemek gerekmektedir. Ekonomik büyümenin çok az olduğu ya da hiç olmadığı düşük gelirli bir ölkede göz önüne alındığında en makul başlangıç noktası bu düşük büyüme engelini ortadan kaldırmaya yönelik politikaların uygulanması olacaktır. Buna göre takip edilmesi gereken politikalar, tüm ölkelerin kendine özgü dinamiklerine göre belirlenmelidir. Levy ve Fukuyama (2010:11)'nın tabiriyle “*Herkeseye uyan tek bir beden*” yoktur. Her bir ölkede uygulanan reformlar, idealize edilmiş devlet ve piyasa ölçütlerinden ziyade kendi kurumsal fırsatlarına göre değerlendirilmelidir. Toplumların olanaklarını ve sınırlarını tanımlayan karşılaştırmalı bakış açısı gelecekteki ilerleme için yararlı bir çerçeve sunmaktadır (Djankov, Glaeser, La Porta, Lopez-de-Silanes, & Shleifer, 2003:614-615).

Djankov ve arkadaşları, kurumları özel düzenlemeler (devlet yaptırımına yer olmayan) ve devlet mülkiyeti (özel girişime yer olmayan) arasındaki tüm olası tercihleri kapsayan yelpaze olarak görmek gerektiğini vurgulamış ve uygun seçimin toplum başlangıç koşullarına bağlı olduğunu iddia etmişler (Djankov vd., 2003). Dixit (2009:6)'e göre reform kararı almadan önce ölkedeki mevcut kurumsal yapı dikkate alınmalı ve buna göre bir başlangıç noktası seçilmelidir. Örneğin ekonomik gelişmenin erken aşamalarında ekonomik yönetim mekanizması içinde yer alan enformel kurumların büyük sabit maliyet gerektiren formel kurumlardan daha verimli olabileceği

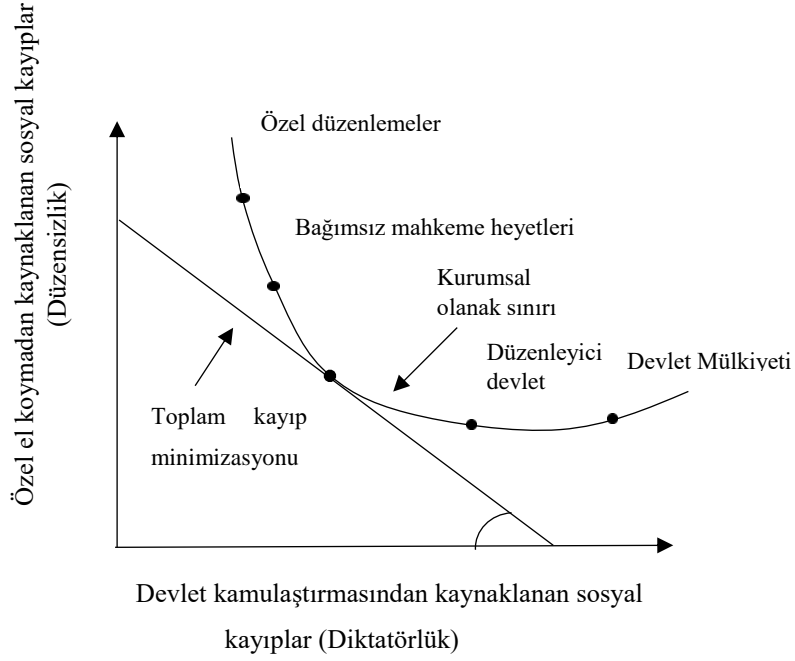


göz önünde bulundurulabilir.<sup>37</sup> Bu kurumlar özellikle devletin yetersiz kaldığı alanlarda daha iyi uzmanlığa ve daha kapsamlı bilgiye sahip oldukları için mevcut yönetimi, kendine karşı dahi koruma görevi görebilirler. Öte yandan ilişkisel sözleşmelerin hakim olduğu bir ortamda üçüncü taraf yaptırımını güçlendirmeye yönelik bir çabanın, yarardan çok zarar verme ihtimali de dikkate alınmalıdır. Böyle bir girişim sonrasında piyasadaki firmalardan bazıları mahkemelere güvenebileceklerini düşünmeye başlayabilir ve beraber çalıştıkları tedarikçilerin itibarını umursamayabilirler. Bu durum ise ilişkisel sözleşmelerde fırsatçı davranışı önleyen disiplini zayıflatabilir. Diğer taraftan mahkemeleri etkisiz olarak görmeye devam eden firmalar için işlem maliyetlerini de arttırabilir (Rodrik, 2008a:101).

Fakat gelişme süreci ilerledikçe enformel kurumların yerini formel kurumlar alacaktır. Geleneksel normların giderek daha az etkili hale gelmesiyle beraber kolektif malların üretimi, dağıtımı, vergi tahsilatı ve düzenleme gibi konularda sorumluluğu devlet üstlenmeye başlayacaktır. Bu noktada devlet güç kullanma, vergi toplama gibi özel yetkileri sayesinde tek taraflı karar verme konusunda diğer kurumlardan üstün olan bir kurum olarak bir düzen sağlar; piyasa dışısalıklarını içselleştirerek kamusal mal ve hizmet sunar. Ancak bazı devletlerin bu süreçte düzeni tesis etme ve güç kullanma görevini yerine getirirken otoritesini arttırdığı da görülmektedir. Dolayısıyla bir yanda toplumu büyük bir diktatörlüğe doğru itebilecek olan düzensizliği kontrol etme hedefi diğer yanda diktatörlüğe karşı devlet müdahalesinin suiistimallerini kontrol altına alma hedefi olduğu söylenebilir. Djankov ve arkadaşları (2003:598), düzensizlik ve otoriterlik/diktatörlük arasında bir ödünleşme ilişkisi olduğunu ve bu ilişkinin çok farklı sonuçları olabileceğini Kurumsal Olanaklar Eğrisi ile açıklamışlardır. Şekil 5'te X ekseninde diktatörlükten kaynaklanan sosyal kayıplar, Y ekseninde ise düzensizlikten kaynaklanan sosyal kayıplar yer almaktadır. Dengeyi analiz etmek için diktatörlük ve düzensizliğin maliyetleri aynı birimlerle, tam mülkiyet hakları kıyaslamasına göre ölçülmüştür.

---

<sup>37</sup> Dixit bu durumu basit bir örnek ile açıklamaktadır. Bu örneğe göre kötü şöhrete sahip bir kavşak, düzgün çalışan trafik ışıklarından daha etkili olabilir. Bu sebeple yazılı kurallar desteklenmelidir ancak bu yapılırken fiili düzen de dikkate alınmalıdır.



Şekil 5: Kurumsal Olanaklar Eğrisi (Djankov vd., 2003:599)

Kurumsal Olanaklar Eğrisi'ndeki (KOE) bir nokta belirli bir toplumdaki ya da endüstrideki düzensizliğin, otoriteyi artırmadan azaltılamayacağı bir durumu göstermektedir. KOE'nin orijine dışbükey olduğu varsayılmaktadır. Bu standart neoklasik varsayım, otoriterlikteki marjinal artışların düzensizlikte giderek daha düşük azalmalar meydana getirdiğine işaret etmektedir. Ancak bu varsayım her zaman geçerli değildir. Örneğin fiyat kontrolleri, politik fiyat belirlemeyi teşvik ederek otoriterliği arttırırken rüşveti ve satış kuyruklarını arttırarak düzensizliği de arttırabilir (Djankov vd., 2003:599).

Şekildeki 45 derecelik doğru üzerinde diktatörlük ve düzensizliğin toplam toplumsal maliyeti sabittir. KOE ile teğet olduğu nokta, belirli bir toplum ya da endüstri için verimli olan kurumsal seçimi göstermektedir. KOE'nin konumu, şekli ve dolayısıyla verimli kurum seçimi bir dizi faktör tarafından belirlenmekte ve toplumlar arasında çarpıcı bir şekilde değişiklik göstermektedir. Örneğin modern İsveç'in ya da Çin'in kurumsal olanakları Arnavutluk'tan ya da Kongo'dan çok daha üstündür. Dolayısıyla İsveç serbest ticaret politikalarını izlese de sosyalizmi denese de iyi sonuçlar elde

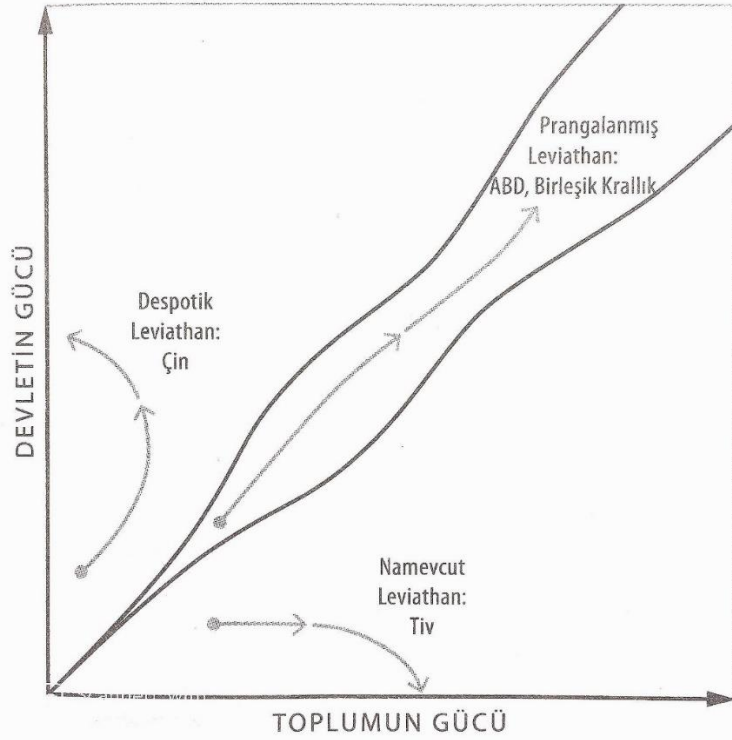
edebilirken Arnavutluk'ta ister diktatörlüğe ister düzensizliğe yakın bir denge seçilsin, mülkiyet hakları güvencesiz kalmaya devam edebilir (Djankov vd., 2003:599).

Bu analiz bir taraftan kurumlarla ilgili bir seçim yapılırken düzensizliğin maliyetleri ile diktatörlüğün maliyetleri arasındaki temel dengeyi anlamak gerektiğini ortaya koyarken diğer taraftan ülkelerin kurumsal olanaklarının, reformların başarısını belirlemede kritik rol oynadığını göstermektedir. Etkin kurumsal seçimler, ülkenin kurumsal olanakları çerçevesinde gerçekleşir. Bu yüzden indirgemeci, koşulluğa dayalı ya da ithal edilmiş kurumların, uygulama imkânı bulsa da, başarılı olamayacağı burada da ortaya çıkmaktadır.

#### ***2.3.4. Dar Koridor: Prangalanmış Leviathan Modeli***

Kurumları tasarlarlarken temel sorunlardan birinin, düzensizliği kontrol etme ile diktatörlüğü kontrol altına alma gibi iki amaç arasındaki çekişmeden kaynaklandığı yukarıdaki başlık altında ele alınmıştır. Bu yaklaşım çerçevesinde kendi kurumsal olanakları kapsamında düzensizlikten korkan toplumların devletin gücünü olabildiğince arttırdığı ve Hobbes mutlakiyetçiliğini tercih ettikleri söylenebilir.

Bu yol ayrımında Acemoglu ve Robinson (2019:87-88) “Prangalanmış Leviathan” oluşmasına yol açacak bir güç dengesi oluşturulmasını teklif etmişlerdir. Buna göre devletin gücü ve toplumun bu gücü denetleme kapasitesi arasında bir denge oluşturulmalıdır. Prangalanmış Leviathan, toplum tarafından denetlenebileceğine, güvenilebileceğine ve işbirliği yapılabileceğine inanılan bir Leviathan'dır. Bu sebeple toplum, devletin gücünü ve kapasitesini arttırmasına izin vermektedir. Fakat Leviathan'ın prangalanması yani gücün ve meşru şiddet kullanım hakkının denetim altına alınması, kuralların yazılı hale getirilmesi ve uygulanması ve devletin yurttaşlarına hizmet sağlar hale gelmesi uzun erimli bir süreçtir. Başarıya ulaşılması hiç de kolay olmayan bu süreç tam da bu nedenle yazarlar tarafından “dar koridor” olarak adlandırılmıştır.



Şekil 6: Despotik, Prangalanmış ve Namevcut Leviathanların Gelişimi (Acemoğlu & Robinson, 2019:173).

Şekil 6’da farklı türden devletlerin evrimi gösterilmektedir. Buna göre devletler gücünü arttırarak Çin’deki gibi despotik bir Leviathan’a dönüşebileceği gibi tam tersi bir yola girerek Nijerya’da bulunan Tiv kabilesi<sup>38</sup> gibi toplumun devletten daha güçlü olduğu bir yapıya doğru da evrilebilirler. Fakat dünyanın pek çok ülkesinde güçlü merkezi bir devlet sıklıkla görülen bir başlangıç noktası iken namevcut bir Leviathan’ın istisnai bir durum olduğunu belirtmek gerekir. Refah artışı, insanların yatırım yapmaları, deneyim kazanmaları ve yenilik geliştirmeleri için teşvik edilmelerine imkan verecek temel ilkelerden doğmaktadır. Devletin mevcut olmadığı bir durumda söz konusu teşvikler de büyük ölçüde mevcut değildir. Olası ihtilaflara hakemlik edecek, çatışma durumunda mülkiyet haklarını koruyacak bir kuruma ihtiyaç vardır ve bunu en iyi yerine getirebilecek kurum devletten başkası değildir (Acemoğlu & Robinson, 2019:173).

Bu analize göre hukukun üstünlüğü Leviathan’ın bileğindeki prangadır ve iktisadi kalkınma Prangalanmış Leviathan’ı kurabilme yeteneğine bağlıdır. Etkisiz ya da

<sup>38</sup> Bu kabile akraba bağları etrafında örgütlenen etnik bir gruptur. Sömürgeleştirilmeden önce devletsiz bir topluluk olarak yaşamışlardır. Detaylı bilgi için bkz. (Acemoğlu & Robinson, 2019:77).

yozlaşmış yönetimler altında önerilen politika reformları, mevcut durumu kötüleştirmekten başka bir işe yaramamakta ancak uygun bağlayıcı kısıtlamalar olmaksızın başarılı bir kalkınma stratejisi de yürütülememektedir.

#### **2.4. GELİŞMİŞLİK DÜZEYİNİN BELİRLEYİCİLİĞİ VE POLİTİK REFORMLARDA SIRASALCILIK**

Bir ekonominin fiili ve potansiyel gelişme oranı arasındaki farkı kapatabilmesi, ekonomi yönetiminin kararlılığına, uygun politikalar oluşturma ve uygulama becerisine bağlıdır. İyi yönetişimin ardındaki mantık da bununla bağlantılı olarak yolsuzlukla, nepotizmle ve kötü yönetimle mücadelenin şeffaflık ve hesap verebilirliğe uygun bir biçimde yapılması ve yardımların yoksulluğu azaltma hedefine ulaşmak için etkin bir şekilde kullanılmasıdır (Nanda, 2006:272). Ekonominin kötü yönetiminin, yolsuzluk, kaynak israfı, demokratik katılım eksikliği ve bürokrasideki aksaklıklardan kaynaklandığı düşünülmektedir. Bununla bağlantılı olarak son dönemde reel sektör ve finans piyasalarındaki düzenleyici ve denetleyici kurumların zayıflığıyla yolsuzluğun artışı arasında güçlü bir ilişki bulan çalışmaların yapıldığı görülmektedir. Daniel ve arkadaşlarının (2018:474) çalışmasına göre mahkemelerin ve yargı sisteminin etkisiz olması, işgücü piyasası kurumlarının yeterince esnek olmaması alternatif arayışları beraberinde getirmektedir. Yüksek kaliteli kurumların olmadığı, düzenleyici sistemin verimsiz olduğu ortamlarda girişimciler ya çok fazla çaba harcamak zorunda kalmakta ya da gayri resmi ödemeler (hediye ya da rüşvet) gibi diğer önlemlere başvurmaktadırlar.

Zayıf yargı sisteminin Sahra Altı Afrika'da iş yapma konusunda önemli maliyetler getirdiğini ortaya koyan Fafchamps (2004:65) çalışmasında Gana'lı ve Kenya'lı firmaların yasal prosedürleri çok az kullandıklarını göstermiştir. Örneğin Gana'lı firmalara, bir firma ya da müşteri ile anlaşmazlık yaşadığında mahkemeye gidip gitmeyeceği sorulduğunda olumlu yanıtların oranı %10'un altında kalmıştır. Kenya'lı firmaların neredeyse hiçbiri avukatlık hizmeti almamaktadır. Özellikle küçük firmalar işlem büyüklükleri de sınırlı olduğu için avukat ücretine katlanmak istememektedirler. Bu ülkelerde mahkemelere güvenin yerini ilişkisel sözleşmeler almaktadır. Diğer taraftan zayıf yargı sisteminin, girişimciliği de çeşitli yollardan engellediği görülmektedir. Yüksek giriş maliyetleri, iyi korunmayan mülkiyet hakları, zayıf bir sözleşme ortamı

(gerek ikili sözleşmeler gerek mahkemeler düzeyinde) ya da algılanan getirilerin düşük olması (Rodrik, 2008a:102) girişimcileri gayri resmi yollara yönlendirmektedir.

Bununla birlikte geçmişte yolsuzluğun belirli şartlar altında, kötü hükümet kararlarını ve politikalarını savuşturmak ya da alt etmek adına kullanılabileceği ve aşırı bürokratik işlemlerin önünü keserek büyümeyi teşvik edebileceğini savunanlar da olmuştur (Pomerantz, 2011: 165). Bunlardan biri yolsuzluğu tıpkı reform gibi işlevsel gören ve yolsuzluğun, yapısal değişiklikler için çeşitli sınıfların hükümet üzerinde kurduğu baskıyı azaltmaya hizmet ettiğini savunan Huntington (1968:64)'dur. Huntington demokrasiyi rekabet halindeki çıkar gruplarının kopardığı bir yaygara ve hızlı ekonomik büyümenin düşmanı olarak kabul etmektedir. Huntington'a göre mevcut siyasi kurumlar vatandaşların katılım taleplerini karşılayamıyorsa yeni toplumsal aktörlerin harekete geçirilmesi siyasi düzeni olumsuz etkileyecektir. Nitekim demokratikleşmenin artan düzensizliğe yol açabileceğine dair endişe içeren görüşler günümüzde de kendisine yer bulmaktadır. Afrika'yı ele alan çalışmasında Bates (2008:121) hükümetlerin gelir kaybı yaşaması durumunda daha yırtıcı hale geldiklerini savunmaktadır. Bates siyasi tekellerini kaybeden hükümetlerin daha az güvenilir hale geldiğini ve koruyucu rollerini terk ettiklerini iddia etmektedir.

Bu çalışmaların birbiriyle çelişen bulguları göz önüne alındığında demokratik kurumların büyüme üzerinde yarattığı etkinin son derece bağlamsal olduğunu belirtmek gerekmektedir. Gelişmeye yönelik politikalar yürüten devletler tarafından yönetilen ülkelerde vatandaşlara daha fazla siyasi katılım verilmesi ve bunun ani bir şekilde başlatılması yeniden dağıtım sorunlarına ve rant arama faaliyetlerinin artmasına neden olarak büyümeye zarar verme ihtimali kabul edilmelidir. Ancak düşük kurumsal kapasite ve yüksek düzeyde yolsuzluğun bir arada olduğu yağmacı bir devlet söz konusu ise demokratik hesap verebilirlik ve kurumsal değişim uzun vadeli büyüme için mevcut tek yol olabilir (Fukuyama, 2008:29). Nitekim Afrika'da 1990'ların başında yaşanan demokratikleşme dalgası birçok baskın güç sistemi üretilmesiyle sonuçlanmış, Latin Amerika'da ve komünizm sonrası bağımsızlığını kazanan ülkelerde ise demokratikleşme yalnızca liyakatsiz çoğulculuk getirmiştir. Fakat yaklaşık olarak aynı dönemde kalkınmacı devletin iki başarılı örneği olan Güney Kore ve Tayvan'da otoriter bir rejim altında ancak kapsayıcı ve eşitlikçi bir büyüme ortamı yakalandığı görülmektedir. Weiss ve Hobson (1999:293), bu ülkelerde farklı derecelerde bürokratik özerkliklerin

endüstriyel değişimi koordine edici kapasiteye dönüştürdüğü sonucuna ulaşmıştır. Bu devletler değişimi, toplumla aralarındaki mesafeyi arttırarak değil, piyasanın önemli aktörleriyle kurumsal bağlar kurarak gerçekleştirmişlerdir. Kurulan bağlar hem devletin siyasi meşruiyetini arttırmış hem de politika üreten elitlerin stratejik düşünme kapasitesine katkıda bulunmuştur (Weiss & Hobson, 1999:24). Bunun sonucunda Doğu Asya ekonomileri için şeffaf ve açık kurallar geliştirmek diğer pek çok ülkeye kıyasla kolay olmuştur<sup>39</sup>. Carothers (2002:7) bu süreci “*demokratik mayalanma*” olarak ifade etmektedir. Buna göre demokratikleşme bir dizi aşama sonrasında ortaya çıkmaktadır. Sırasalcı bir yaklaşım izleyen Carothers (2007:12), bir ekonomi politikasını yönetmek için öncelikle iyi derecede kapasitesi olan yetkili bir devletin varlığına ihtiyaç olduğunu belirtmiştir. Buna göre toplumun demokratikleşmeden önce iyi işleyen bir devlet ve hukukun üstünlüğü gibi belirli ön koşullara sahip olması gerekmektedir. Demokratikleşme, buna yeterince hazır olmayan ülkelerde kötü sonuçlar doğurabilir ve demokratikleşme her zaman iyi bir fikir olmayabilir. Dolayısıyla demokratik rejime geçiş sürecinin yararlı olup olmadığı konusunda ülkelerin kendi tarihsel bağlamları özelinde değerlendirilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmaktadır.

Przeworski ve arkadaşları (2000:37), demokrasinin büyümeye zarar verdiği görüşünü reddettikleri çalışmalarında, ele aldıkları 135 ülkenin 100’ünün 1950 ile 1990 dönemi boyunca aynı rejime (diktatörlük ya da demokrasi) sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ortalama olarak toplam gelirlerin iki rejimde de hemen hemen aynı oranlarda büyüdüğü sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla diktatörlük altında olağanüstü büyüyen ülkelerin demokratik bir rejimde de bu başarıya ulaşma ihtimali yüksektir. Çalışmada gelişme için demokrasinin feda edilmesi gerektiğine dair bir kanıt bulunmamıştır. Ancak iki rejim arasında bulunan önemli fark, zengin diktatörlüklerin göreceli olarak daha eşitsiz bir gelir dağılımına sahip olmalarıdır<sup>40</sup>. Kişi başına düşen gelirler demokrasilerde daha hızlı büyümektedir. Yazarlar bunun sebebi olarak

---

<sup>39</sup> Demokratik rejime geçişin sancısız olmasını sağlayan en önemli göstergelerden biri Güney Kore’de hukukun üstünlüğü ve yolsuzluğa karşı duruştur. 1964 yılında Samsung grubunun kurucusu olan Pyong-Chol Yi’ye açılan dava bu bakımdan dikkate değerdir. Dönemin en büyük projelerinden biri olan Kook gübre fabrikasını kuran Yi’nin oğlunun ve üst düzey yöneticilerinin gübre yapımında kullandıkları bir hammaddeyi Japonya’dan kaçak yollarla getirdikleri skandalı patlak vermiştir. Cumhurbaşkanı Park olaya hemen el koyarak haksız yolla büyük kazanç sağlamasına yönelik büyük bir soruşturma başlatmıştır. Soruşturma sonrasında fabrikanın %51’i Yi tarafından devlete bağışlanmıştır (Göbekoğlu vd., 2012:46).

<sup>40</sup> Doğu Asya ülkeleri kalkınmacı devlet anlayışı ile otoriter bir rejim altında hızlı büyüdüğü dönemlerde dahi gelir dağılımını adaletli bir şekilde gerçekleştiren ülkeler olarak dikkat çekmiştir.

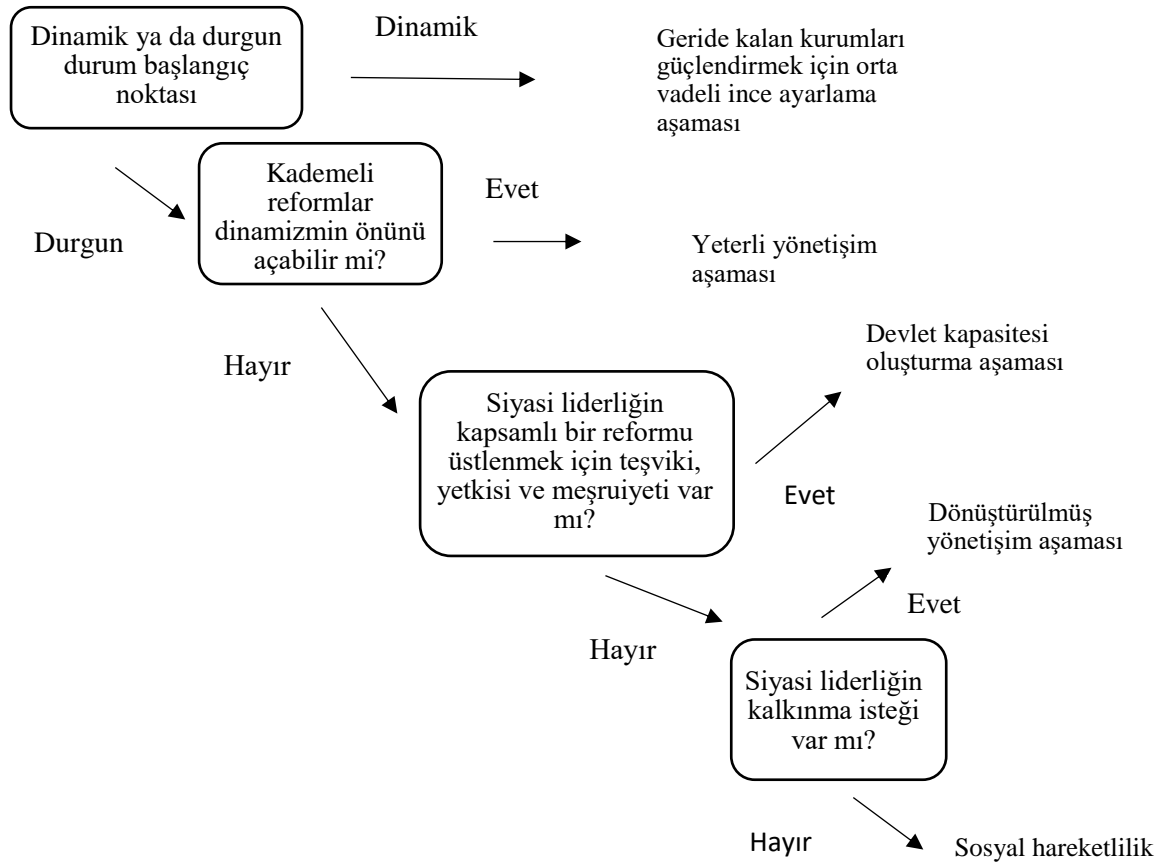
demokrasilerin daha düşük nüfus artış oranına sahip olmalarını göstermektedir. Diktatörlüklerde ölüm oranlarının çok yüksek, doğumda yaşam beklentilerinin ise çok daha kısa olmasına rağmen doğurganlık oranının yüksek seyrettiği görülmüştür. Bu durum özellikle diktatörlük altında yaşayan kadınlar için kasvetli bir tabloya işaret etmektedir. Kadınlar demokrasilerde olduğu gibi kazanç getiren faaliyetlere katılmakta ancak düşük ücrete razı olmaktadır. Aynı zamanda daha fazla çocuk sahibi olup demokratik rejim altında yaşayan kadınlara oranla doğum sırasında ölme olasılıkları daha yüksektir. Tüm bu bulgular demokrasilerin mükemmel olmaktan uzak olsalar da diktatörlük altındaki ülkelere göre daha yaşanılabilir olduğunu göstermektedir (Przeworski vd., 2000:271).

Öte yandan büyümenin mülk sahibi bir orta sınıf ürettiği ve bu sınıfın daha sonra haklarını korumak için hukukun üstünlüğünü talep ettiklerini ve siyasi katılım için baskı yaptıklarını savunan çalışmalar da vardır. Bu literatürün önde gelen yazarlarından Lipset (1959:83) artan refahın yalnızca işçilerin sosyal koşullarını değiştirmekle kalmadığını, tabakalaşmanın yapısını değiştirerek orta sınıfın siyasi rolünü etkilediğini belirtmiştir. Büyüme ile birlikte daha açık bir siyasal sistemde temsil edilmeyi talep eden yeni sosyal aktörlerin ortaya çıkması gündeme gelmektedir. Siyasi sistemin bu yeni aktörleri bünyesine katmayı başarması Güney Kore örneğinde olduğu gibi hem siyasi istikrar hem de uzun vadeli büyüme adına önemli katkı sunmaktadır (Fukuyama, 2008:31).

Bu çerçevede görülmektedir ki demokratik süreçleri genişletmek başlı başına başarının temelini oluşturmamaktadır. Bazı ülkelerde demokrasiye geçiş sancısız olurken demokrasi deneyimi olmayan ve siyasi kurumlara yatırım yapılmamış olan ülkelerde demokrasiye geçiş zor olmaktadır. Bu tür kurumları destekleyen bir toplumsal beklenti yoksa ve bu geçiş az gelişmişlik zemininde ilerlemek zorundaysa alışılmadık derecede gergin bir durumun ortaya çıkma ihtimali göz önünde bulundurulmalıdır. Fukuyama (2015:63) yoksul ülkelerde kurumsal gelişimin önündeki tek ciddi engelin kurumlara ve kurumsal reformlara yönelik talebin yetersizliği olduğunu belirtmiştir. Bu sebeple kurum talebi oluşturmak için dışarıdan teknik destek alarak ya da uluslararası borç sisteminden alınan borçları ödemek için getirilen koşulluluk gereği hayata geçirilen reformların başarılı olamayacağı vurgulanmıştır.



Fukuyama ülkelerin gelişmişlik düzeylerine ve kurumsal kapasitelerine göre bir strateji belirlemeleri gerektiğini aşağıda verilen karar ağacı üzerinden göstermiştir. Şekil 7'ye göre 1. aşama devletin işlevsel bozukluğunu, devletin etkinliğine dönüştürmek için gereken kapasiteyi oluşturma yani devleti inşa etme aşamasıdır. Devlet gücü zayıf ya da çökmüş ülkeler için temel siyasi meşruiyet ve düzenin tesis edilmesi ilk adımdır. Bu sebeple Afganistan, Haiti ya da Sierra Leone gibi ülkelerin ilk olarak siyasi istikrar sağlayacak temel kurumlara, vatandaşlarının temel fiziksel korunmalarını sağlayacak ve hükümetin meşruiyetini ve otoritesini arttıracak girişimlere ihtiyaç duydukları açıktır (Grindle, 2004:537). Devletin siyasi otoritesinin sürdürülmesi ve korunması kurumsal yeniliklerin ve gelişimin öncüsü olmaktadır. Ancak toplumda ekonomik büyüme çok az ya da hiç yoksa, devlet kapasitesi yok denebilecek kadar zayıfsa ve hukukun üstünlüğüne riayet edilmiyorsa siyasi güç, statükoyu değiştirme arzusu olmayan aktörlerin elinde demektir. Sivil toplum dışındaki tüm kanalların engellendiği böyle bir durumda kalkınmanın birincil itici gücü, temel kamu hizmetlerini sunabilen bir devlet talebini arttıracak olan sivil toplumun seferber edilmesi olacaktır. 2. aşama hukukun üstünlüğünü güçlendirecek demokratik mekanizmaları tespit ederek ülkenin siyasi kurumlarını dönüştürme çabasına girişmek için, 3 aşama ise yönetişimi dönüştürmeye yönelik gelişmiş politik kurumların kullanılması için uygun aşamadır (Levy & Fukuyama, 2010:29-30).



Şekil 7: Ülke Koşulları ve Gelişme Aşamaları (Levy & Fukuyama, 2010:37).

Bu karar ağacına göre geniş ve kapsamlı değişiklikler yapılmadan önce ön koşulların hazır olup olmadığı dikkate alınmalıdır. Örneğin Hindistan, Çin, Brezilya, Güney Afrika gibi ülkeler şeffaf bütçe ve hesap verebilirliği sağlama, düzenleyici sistemler oluşturma ve yoksullar için riskleri minimize etme gibi görece zor yönetim reformlarını üstlenebilecek bir kurumsal kapasiteye sahiptirler. Sri Lanka, Bangladeş, Pakistan gibi etnik gerilimlerin yüksek olduğu ülkeler gündelik yönetim meselelerine zorunlu olarak öncelik vermekte, iş yapma maliyetlerini ve risklerini düşürmek için şiddetli iç çatışmalarla mücadele etmektedirler (Bloom vd., 2004:73). Ancak Burkina Faso, Tanzanya, Gana gibi ülkeler ise sadece kamu hizmetlerini yoksul çoğunluğa yayma, kamu kaynaklarının düzgün yönetme gibi temel düzeydeki konularda yeterli bir kurumsal yapıya sahiptirler (Grindle, 2004:537).

Dolayısıyla ülkeler kendilerine özgü koşulları göz önüne alarak dinamizmlerini açığa çıkarabilecek ve kalkınma süreçlerini en az kesintiye uğratabilecek seçenekler üzerinde

yoğunlaşmalıdırlar. Her ülke kendi kapasitesini objektif olarak değerlendirerek uygun olan aşamayı kendi seçmeli, sahip olduğu yönetim mekanizması içindeki birbirinden farklı formel ve informel kurumları dikkate almalıdır. Geniş kapsamlı kalkınma reformlarını üstlenmeden önce meşruiyet, otorite ve yeterli talebin olduğundan emin olunmalıdır. Eğer kalkınma dinamiklerini harekete geçirebilecek yeterli talep oluşmamışsa aktif sivil toplumun gelişimini teşvik edilerek kurum talebi oluşturulmalıdır. Ancak burada önemli olan kurumsal olarak en az yıkıcı olan seçeneği değerlendirmek olmalıdır. Dış aktörlerin ve bağışçı kurumların destekleriyle sivil toplumu geliştirmeye yönelik müdahalelerin olumsuz sonuçları doğurabileceği de göz önünde bulundurulmalıdır. Dolayısıyla özellikle halihazırda dinamik bir yolda olan ülkeler için temel hareket noktası, Levy ve Fukuyama (2010:36)'nın ifadesiyle “bozuk değilse düzeltmeyin” ilkesiyle mevcut ivmeyi sürdürmek olmalıdır.

Gelişmede başlangıç noktası olarak dinamik bir noktada yer alan ülke için ilk hamle, kurumsal düzenlemelerde küçük değişiklikler olabilir. Ancak başlangıç noktası yanlış belirlenmişse bu hamle başarıyla sonuçlanmama riski taşımaktadır. Nitekim 1997-1998 Asya ekonomik krizi, piyasaları yönlendirecek düzenleyici kurumlar olmadan vakitsiz bir biçimde gerçekleştirilen liberalleşme hamlelerinin ne kadar tahrip edici olabileceğini göstermiştir. Rodrik, büyümeyi sürdürmek için gerekli olan koşullar ile onu başlatmak için gerekli olan koşulların birbirine karıştırılmaması gerektiğini belirtmektedir. Yatırım, zayıf mülkiyet hakları tarafından kısıtlanıyorsa finansal aracılığın iyileştirilmesi yatırımların artmasına yardımcı olmayacaktır. Ancak diğer taraftan yüksek sermaye maliyetleri söz konusu ise kurumsal kalitenin iyileştirilmesi işe yaramayacaktır. Bu nedenle ülkeye özgü bağlayıcı kısıtlamaların doğası hakkında bilgi edinmek ve tecrübe sahibi olmak reform sürecinin ayrılmaz bir parçasıdır (Rodrik, 2006:977-987). Rodrik (2009:196)'e göre güçlü kurumlar büyümenin başarılı bir kalkınmaya dönüşmesi için önem arz etmektedir. Ekonomik büyümeyi sürdürmek için mutlaka kurumsal reforma ihtiyaç duyulacaktır. Ancak ekonomi büyümekteyken ve maliyetler zamana yayılabilirken bunu yapmanın daha kolay ve daha etkili olabileceği göz önüne alınmalıdır (Rodrik, 2006:980).

Her ülkenin kendi kalkınma dinamikleri, tarihsel bağlamları ve karakterize özellikleri olduğu ve politika yapımcıların ülkede izleyeceği rotanın buna göre belirlenmesi gerektiğini Türkiye ve Güney Kore üzerinden ele almak mümkündür. Bilindiği üzere

Türkiye ve Güney Kore'nin 1960'larda sahip olduğu kaynak donanımı, iktisadi koşulları ve kalkınma için yürüttükleri politikalar bakımından başlangıç aşaması benzer iki ülke<sup>41</sup> olarak görülmektedir. Ancak bu iki ülkenin kurumsal kapasitelerine bağlı olarak devlet müdahaleciliğinde izledikleri yol bakımından birbirinden ayrıldıkları söylenebilir. Türkiye hem 1960'lı yılların planlı ekonomisi döneminde, hem de 1980'lerin ihracata dayalı büyüme politikası döneminde dikkate değer politikalar üretmiş ancak bu politikaları uygulamaya geçirme ve sürdürme konusunda başarısız olmuştur. Türkiye'de çok partili rejime geçişle birlikte hükümetler toplumun çeşitli kesimlerinin taleplerine daha duyarlı hale gelmişlerdir. Tüccarların, sanayicilerin, köylülerin ve işçilerin talepleri daha fazla dikkate alınmaya başlanmış, bu taleplere cevap verilirken uzun vadeli kalkınma hedefi için kurallar koyulmamış, yaptırımlar uygulanmamıştır (Pamuk, 2017:254). Enformel kurumlardan olan güçlü aile bağlarının piyasayı karakterize eden bir faktör olduğu Güney Kore'de ise devlet, kalkınma politikalarının uygulanmasında etkin bir mekanizma oluşturmuştur. Bir taraftan hedefler çerçevesinde iyi performans gösteren firmalara büyük kaynak aktarılmış öbür taraftan koyulan kurallara uymayan firmalar kararlı ve tutarlı bir biçimde cezalandırılmıştır (Göbekoğlu vd., 2012:45).

Stoker (1998:23) yönetim perspektifinin bir harita gibi olduğunu, tarihe ve yere özgü olduğunu ifade etmektedir. Bu perspektif çerçevesinde tüm haritalarda olduğu gibi karmaşık bir gerçekliğe basitleştirici bir mercekle uygulandığını ancak önemli olanının meseleyi basitleştirmeden sadeleştirmek ve uygun yol arayışına ışık tutmak olduğunu belirtmiştir. Kalkınma stratejisi oluşturmanın önündeki en önemli zorluk, optimal ekonomi politikaları belirlemenin ötesine geçmek ve bunun yerine ekonomik, politika ve sosyal kısıtlamalar ve dinamikler arasındaki etkileşimlere geniş bir bakış açısıyla bakabilmektir. Bu noktada reform politikasının, öncelikli alanlar arasında zorlu ödünleşmeleri de beraberinde getirdiği unutulmamalıdır. Önceliklerin belirlenmesi; idari zorlukların sıralanması ve derecelendirilmesi gibi teknik konuların yanı sıra ülkeye özgü ihtiyaçlar, kapasiteler ve çıkarlar arasındaki ödünleşmeleri içeren çok boyutlu bir iştir (Grindle, 2004:539). Bu karmaşıklık, her ülkenin kurumların ve kurallarının kendi tarihlerinden, coğrafyalarından ve kültüründen benzersiz izler taşımasından ve

---

<sup>41</sup> Her ne kadar bahsi geçen dönemde Güney Kore'de merkezîyetçi ve otoriter bir rejim varken Türkiye'de çok partili rejime geçilmiş olsa da 1980'li yıllara kadar Türkiye'de de devlet yönetimi nispeten otoriter bir özelliği olduğunu söylemek mümkündür.

dolayısıyla yönetişimin çok boyutlu doğasından kaynaklanmaktadır<sup>42</sup>. Her ülke geniş bir tarihsel, coğrafi ve kültürel faktörler dizisini yansıtan farklı bir siyasi, ekonomik ve sosyal gelişmişlik düzeyinde yer almaktadır (World Bank, 1992:9).

Bu durum göz ardı edilerek her türlü toplumsal ve kültürel bağlamdan koparılmış, aktarılması ve adapte edilmesi gereken bilgi, teknik ve kurumlara odaklanılmış bir kalkınma stratejisi ile hareket etmek başarısızlıkla sonuçlanmaktadır (Ünsaldı, 2014:250). Ünsaldı (2014:82)'nin ifadesiyle az gelişmiş ülkeler için kullanılan “geç kalma” ya da “treni kaçıрма” şeklindeki ifadeler, patolojik bir suçluluk duygusunu barındırmaktadır. Bu düşünceye göre söz konusu ülkeler 19. yüzyılın sanayileşme trenini kaçırmış ve ona eşlik eden “büyük dönüşümün” dışında kalmışlardır. Ancak bu bakış açısı geliştirmekte olan ülkeleri, kendilerine özgü kurum ve kuralları arkaik gören, sadece gelişmiş ülkelerin kurumlarını ithal ederek kalkınabileceğine inanan ülkeler konumuna itmiştir. Halbuki Doğu Asya'nın başarılı örneklerine bakıldığında yerli kurumlarını dışlamadıkları, ithal ettikleri kurumlar uğruna terk edip yok saymadıkları aksine ithal ettikleri kurumları kendi toplumlarında işleyebilecek şekilde değiştirdikleri görülmektedir (Fukuyama, 2015:124).

Tüm bu açıklamalar ışığında geçmişin izlerini taşıyan kurumsal yapılar, normlar dikkate alınmadan ortaya konulan hiçbir politika reformunun başarılı sonuçlar vermeyeceğini ifade etmek mümkündür. Üstelik hali hazırda kaynak yetersizliği ile mücadele eden geliştirmekte olan ülkeler için söz konusu sınırlı kaynakların hangi reformlar için tahsis edileceğine titizlikle karar vermek oldukça önemlidir. Her ülkenin kendi bağlamında neyin öncelikli ve yararlı olacağını anlaması ve geçmiş politika tecrübelerinden ders alması başarılı bir kalkınma stratejisinin ön koşulunu oluşturmaktadır.

---

<sup>42</sup> Fukuyama (2015:153) ABD'yi bu nokta da diğer bütün devletlerden ayırmaktadır. ABD'nin en önemli özelliği daha az devletçi, daha çok bireyci ve eşitlikçi olmasıdır ancak burada Avrupa'nın eski toplumlarının aksine ABD'nin politik bir fikir temel üzerine kurulduğunu dikkate almak gerekir. ABD'nin kuruluşundan evvel var olan bir Amerikan halkı ya da ulusu yoktur. Amerikalılık kimliği, dini, kültürel, ırksal ya da etnik bir kimlik değil sadece vatandaşlık kimliğidir. Dolayısıyla ülkenin siyasal kurumları neredeyse dini bir itibara sahiptir. Bu, kimliğe dair çok daha eski köklere sahip olan Avrupa'lılar ya da Japonlar gibi demokratikleşmeden çok uzun zaman önceye uzanan ortak bir tarihleri olan ülkeler için geçerli olmayan bir olgudur.

### 3. BÖLÜM

## İKTİSADİ GELİŞMİŞLİK DÜZEYİNE GÖRE KURUMLAR VE GELİŞME ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİSİNİN ANALİZİ

### 3.1. TEORİK ÇERÇEVE VE LİTERATÜR İNCELEMESİ

Önceki bölümlerde iktisatçıların uzun süre kurumların ekonomi üzerindeki rolüne şüphe ile yaklaştıkları, öte yandan Adam Smith'e kadar götürülebilecek iktisat geleneğinde, çıktılarının belirlenmesinde kurumlara atıfta bulunulduğu üzerinde durulmuştur. Günümüzde bu görüşün güçlenmesinde şüphesiz ampirik çalışmaların payı oldukça büyüktür.

Kurumsal gelişmenin iktisadi gelişme için temel belirleyici olarak kabul edilmesi, kurumsal yapıyı oluşturan unsurların neler olduğu ve kurumların kalitesinin nasıl ölçüleceği sorusunu gündeme getirmiştir. Bu bakımdan Yeni Kurumsal iktisadın en önemli katkılarından biri kurumları ölçme ve iktisadi gelişme ile ilişkisini test edebilme imkanı sunmasıdır. Kurumların kalitesini ölçmeye yarayan yeni veriler ve ampirik çalışmalar aracılığıyla, kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki ilişkiye yönelik önemli katkılarda bulunulmuştur. Tüm bu katkılar geleneksel modellerin açıklayıcılık kapasitesini geliştirmiştir. Bahsi geçen gelişmeler doğrultusunda iktisadi gelişme literatürüne sunulan çok sayıda çalışmada, kurumlar ve iktisadi gelişme ilişkisi ele alınmış ve kurumların ülkelerin ekonomik performansları üzerindeki rolü değerlendirilmiştir. İlk olarak North tarafından kuramsallaştırılan bu yaklaşıma ilişkin şüpheler zaman içinde yapılan ampirik çalışmaların etkisiyle azalmış, nispeten yeni olan veri tabanları sosyal bilimcilere kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki bağlantıyı ampirik olarak inceleme olanağı sunmuştur (Chong & Calderón, 2000:69).

Ampirik araştırmalarda teorik yapının nasıl kavramsallaştırılması gerektiği dikkatlice ele alınarak yeni iktisadi gelişme, pozitif işlem maliyetlerini içeren daha gerçekçi bir ekonomi sistemi halinde incelenmeye çalışılmaktadır. Kurumların analize dahil edilmesiyle beraber, benzer teknolojiye, fiziki ve beşeri sermayeye sahip olan ülkelerin gelişme bakımından neden farklılaştıklarını açıklamak daha mümkün hale gelmiştir. Ampirik çalışmalar sonucu ortaya çıkan bulgular yorumlandığında ortaya çıkan genel yargı, kurumların iktisadi gelişmenin pozitif ve istatistiki olarak anlamlı

belirleyicileri olduğu yönündedir. Özellikle yolsuzluk önlemleri, bürokratik kalite, hukukun üstünlüğü gibi ekonomik kurumsal değişkenler ile gelişme arasında güçlü bir bağ olduğu yönünde önemli kanıtlar sunulmuştur. Ampirik literatüre yapılan katkılar, kurumsal kalitenin hangi kanallar aracılığıyla iktisadi gelişme ile etkileşim halinde olduğunu anlamamıza yardımcı olmakta, her bir katkı iktisadi gelişmişlik farklarını açıklamakta gerçeğe biraz daha yaklaşmamızı sağlamaktadır.

Bu bölümde öncelikle iktisadi gelişme literatüründe kurumlara yönelik ilginin zayıf kalmasının en önemli sebebi olarak görülen kurumların ölçüm sorunlarına değinilmiş, alana ilişkin ampirik çalışmaların artışın arkasındaki en önemli faktörlerden olan kurum veri hesaplama yöntemlerine yer verilmiştir. Bunun ardından ülkeler arasındaki kurumsal farklılıkları ekonomik gelişmişliğin ya da azgelişmişliğin temel açıklayıcısı olarak ele alan ampirik çalışmalara ve kurumsal gelişme ile iktisadi gelişme arasındaki nedensellik ilişkilerini araştıran çalışmalara yer verilmiştir. Söz konusu literatür incelemesinden sonra çalışmada kullanılan yöntem, model ve kullanılan veri seti doğrultusunda elde edilen bulgular açıklanmıştır.

### ***3.1.1. Kurumsal Gelişmişliğin Ölçümü***

İktisadi gelişme için “*kurumlar önemlidir*” önermesinin kabulü beraberinde kurumsal gelişmenin doğasını ve ülkelerin gelişme süreçlerine etkilerini anlamayı gerektirmektedir. Bu noktada kurumsal değişimin nasıl gerçekleştiğinin açıklanması ve iktisadi gelişme ile arasındaki ilişkinin ampirik olarak incelenebilmesi için kurumlarla ilgili verilere ulaşmanın önemi de ortaya çıkmıştır.

Bu bağlamda alternatif büyüme ve kalkınma teorilerine bakıldığında kurumsal boyutun ihmal edilmiş ya da örtük olarak değerlendirilmiş olmasının en önemli sebeplerinden biri kurumsal kalitenin ölçümündeki zorluktan kaynaklanmaktadır. Kurumları, sermaye ya da emek gibi kolayca ölçmek mümkün olmadığı için kurumların büyümeyi ve gelişmeyi nasıl etkilediği uzun bir süre değerlendirilememiştir. Ancak kurumlar bir yandan ekonomik sistemdeki adeta gizli faktörler olduğu için (Kunčič, 2014:141) öte yandan karmaşık oldukları için nicel ölçümü de bir hayli karmaşık olmakta (Matthews, 1986:917) ve kurumsal ortamın kalitesini uygun bir şekilde temsil edecek bir vekil bulmak oldukça güç olmaktadır. Teorik modellemenin diğer alanlara kıyasla daha

zor olduğu bu alanda ampirik çalışmaların da bu sebeple diğer alanlara göre özel bir zorluk ile karşı karşıya olduğunu belirtmek gerekmektedir.

Kurumları ölçmek için zaman içinde farklı göstergeler geliştirildiği ve araştırmacılar tarafından yaygın olarak kullanılmaya başlandığı görülmektedir. Literatürde araştırmacıların sıklıkla belirli göstergelere rağbet ettiği görülmekle beraber hem aynı göstergelere başvuran hem de birbirinden farklı göstergeleri kullanan çalışmalar alana önemli katkılar sunarken mukayese imkanını da arttırmaktadır.

Glaeser ve arkadaşları (2004: 275) karmaşık kurumları bir araya getiren, toplulaştırılmış uygun ölüm aletlerine ve bu kurumların ülke özellikleriyle nasıl etkileşime girdiklerine dair kavrayışa tam olarak sahip değil olunmadığının altını çizerek kurumları ölçmek için literatürde öncü olan ve sıklıkla başvurulan birkaç değişken setine odaklanmıştır:

- i. İlk veri seti Knack ve Keefer (1995), Hall ve Jones (1999) ve yakın zamanda Acemoğlu ve diğer (2001) tarafından kullanılan, 1980'lerde ve 1990'larda toplanan Uluslararası lke Risk Kılavuzundaki (ICRG) kurumsal kalite leği veri setidir. ICRG, uluslararası yatırımcılara risk değerlendirmeleri sunma konusunda uzmanlaşmış ve 1980'lerden itibaren veri toplayan bir firma olan The PRC Group tarafından hazırlanmaktadır.
- ii. İkinci veri seti, Rodrik, Subramanian ve Trebbi (2002) tarafından kullanılan, Kaufmann ve diğer (2003) tarafından toplanan, çoğunlukla hükümet etkinliğine ilişkin olan anket değerlendirmelerinin toplu bir endeksidir<sup>43</sup>. Bu veri seti, Evrensel Yönetişim göstergeleridir (WGI). Son araştırmalarda WGI, ülkelerin kurum kalitesini ölçmek için yaygın olarak başvurulan bir göstergedir. Bu veri setinde altı yönetişim göstergesi kategorize edilerek çok sayıda kurumun kapsanması amaçlanmıştır.
- iii. Siyaset bilimciler tarafından toplanan Polity IV veri seti (Jagers ve Marshall, 2000), en sık kullanılan nc veri setidir. Doğrudan yürütme gücünün sınırlarını ölçmeyi amaçlamaktadır. Dolayısıyla daha çok siyasi sonuçları yansıtılmaktadır.

---

<sup>43</sup> 2008 ve 2010 veri seti güncellemeleri çalışmaları yapılmıştır.



Bu göstergelerden bazıları, birçok değişkeni içeren kompozit göstergeler iken bazılarında birden çok değişken ayrı ayrı hesaplanmakta ve servis edilmektedir.

### *3.1.1.1. İlk Ölçümler*

Ampirik çalışmalarda ilk kullanılan ölçeklerden biri Gastil'in siyasi haklar ve sivil özgürlüklerdir. Gastil endeksi olarak da bilinen bu iki özgürlük ölçüsü, 1973 yılından itibaren yılda bir yayınlanan Karşılaştırmalı Özgürlük Araştırmasında yayınlanmış ve dünyadaki özgürlük durumu ile ilgili olan araştırmacılar için önemli bir referans olmuştur (Gastil, 1982:3). Anketteki siyasi haklar, öncelikle bir toplumdaki vatandaşların, hukukun doğasının ve yönetiminin belirlenmesine doğrudan ya da bağımsız olarak seçilmiş temsilciler aracılığıyla katılma haklarıdır. Modern bir devlette bu, birbiriyle rekabet eden siyasi partileri ve nihai olarak seçilmiş hükümetin farklı kademelerini gerektirmektedir. Sistemin vaat ettiği siyasi eşitliğin etkinliği toplumdan topluma değişmektedir. Ancak siyasi eşitliğe ulaşılacak en yakın yaklaşımı, hukuk ve tecrübe ile makul ölçüde genişletilen ve korunan çok partili demokrasi sunmaktadır. Sivil özgürlükler ise öncelikle alternatif, yeni ya da resmi olmayan görüşlerin örgütlenmesine ve harekete geçirilmesine imkan tanıyan özgürlükleri kapsamaktadır. Sisteme karşı şiddet girişimleriyle doğrudan ilişkili olmayan tüm inanç ve düşünce örgütlenmelerinde kesinlikle infaz ya da işkence yapılmaması gerektiğini ima etmektedir. Sivil özgürlükler politik alanının ötesine geçerek dini özgürlük, ikamet özgürlüğü gibi sorunlara kadar uzanmaktadır. Siyasi haklar (özgürlükler) çoğunluğun haklarını güvence altına alırken sivil özgürlükler, azınlık olan bireylerin haklarını güvence altına almaktadır. Dolayısıyla özgürlüğün iki biçimi de birbirini tamamlayıcı niteliktedir (Gastil, 1982:4).

Bu ölçek geniş bir ekonomik özgürlük ölçüsü geliştirilmesi ve özgürlük kavramı ile iktisadi çıktılar arasındaki ilişkinin araştırılması bakımından literatürde öncü niteliğindedir. Ancak Gastil tarafından ölçülen siyasi özgürlükler, ekonomik özgürlüklerle ilişkilendirilmekle beraber, siyasi kurumlardan ziyade ekonomik kurumların refah ürettiği analizlerde dikkat çeken önemli bir husus olmuştur (Gwartney vd., 2006:256). Bu bakımdan kurumsal düzenleme türlerini ölçmesi hususunda bu ölçümün çok elverişli olmadığı ve yetersiz kaldığı görüşü hakimdir.

Acemoglu, Johnson ve Robinson (2001b) kolonileşmiş alanlar için yaptıkları araştırmada kurumsal kalite için vekil değişken olarak sömürgecilerin ölüm oranlarını

kullanmışlardır. Literatürde oldukça büyük etki yaratan çalışmaya göre sömürgecilerin nispeten daha az sağlık tehlikesiyle karşılaştıkları yerlerde, mülkiyet haklarını korumak ve hukukun üstünlüğünü sağlamak için sağlam kurumlar inşa ettikleri, sağlık koşullarının elverişli olmadığı yerlerde ise amaçlarının sadece kaynakları hızlı bir biçimde çıkarılması olduğu için zayıf nitelikte kurumlar kurdukları iddia edilmiştir. Hall ve Jones (1999) ise kurumsal kalite için vekil değişken olarak İngilizce ve Batı Avrupa dillerini konuşan nüfusun bir kısmını kullanmışlar ve dil vekilleriyle ölçülen kurumlar ile kişi başına düşen gelir seviyesi arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu çalışmalarda başvurulan vekil değişken yaklaşımı içsellik sorununu en aza indirmesi bakımından tercih edilmiştir. Ancak vekil değişkenlerin tam olarak neyi temsil ettikleri ve zaman içindeki kurumsal değişimi yansıtıp yansıtmadığı noktasında soru işaretleri oluşmuştur (Gwartney vd., 2006: 257).

#### *3.1.1.2. Kurum Kalitesinin Ölçümü için Geliştirilen Veri Tabanları*

Kurumlar için bazı vekil değişkenlerin ülkeler arası büyüme ve yatırım denklemlerine dahil edilmesi literatürde, Aron (2000:102-103)'un ifadesiyle, bir Rönesans etkisi yaratmıştır. Araştırmacılar siyasi istikrarsızlığı, siyasi kurumların niteliklerini, sosyal sermaye ve iktisadi faaliyeti etkileyen kurumların kalitesini ölçen çeşitli ölçeklerden faydalanmışlardır. Bu ölçekler genellikle kurumlarla ilgili uzman değerlendirmeleriyle devlet yetkilileri ve hanehalkıyla yapılan anketlerden elde edilmektedir.

Bu ölçeklerin geliştirilmesinde 1990'lardaki iyi yönetim temasının yükselişinin de büyük bir rol oynadığını belirtmek gerekir. Dünya Bankası'nın kalkınma yardımları alan ülkelere sadece iyi kurumlara sahip olan, iyi politikalar yürüten ülkelerin etkin bir şekilde yararlandığını pek çok raporda vurgulaması ve yardım alan ülkelere daha sağlam politikalar ve kurumlar inşa etmeleri yönünde reform önerilerinde bulunması (World Bank, 1998:3) bu süreçte oldukça etkili olmuştur. Gelişmekte olan dünyada ekonomik kurumlarda ve politikalarda yapılan iyileştirmelerin yoksulluğun azaltılmasında büyük bir sıçrama tahtası olarak görülmeye başlamasıyla birlikte kurumların kalitesi ve iyi yönetimin önemi ile ilgili iddiaları test etmek için geçerli ölçülere ihtiyaç duyulmuştur (Thomas, 2010:32).

Bu doğrultuda geliştirilen bağımsız kurumsal kalite ölçümlerinin çoğunun bilim insanları tarafından oluşturulan sistematik ve öznel derecelendirmeler olduğunu belirtmek gerekmektedir. İlk olarak Scully (1988) tarafından kullanılan Gastil'in politik haklar ve sivil özgürlükler endeksleri akademisyenler tarafından geliştirilmiştir. Ardından, başta özel firmalar tarafından üretilip yatırımcılara satılan siyasi ve kurumsal risk ölçekleri geliştirilmiş fakat bu ölçekler de daha sonra akademisyenler tarafından kullanılmıştır<sup>44</sup> (Clague, Keefer, Knack, & Olson, 1999:197). 2000'li yıllara gelindiğinde literatürde kurumların kalitesini ölçmek için kullanılan vekil göstergelerin önemli ölçüde arttığı görülmektedir.

### 3.1.2.1. Freedom House Endeksi (Gastil Endeksi)

Bu endeks 1972'den bu yana kullanılan en eski göstergelerden biridir. Raymond Gastil tarafından geliştirildiği için Gastil endeksi olarak da adlandırılmaktadır. Bu endekste ekonomik özgürlükten çok politik haklar ve sivil özgürlükler esas alınmaktadır. Demokrasi ve ekonomik performansla ilgili ampirik çalışmalarda Gastil (1989)'in siyasi haklar ve sivil özgürlükler ölçekleri oldukça önemli bir referans olagelmıştır. İlk olarak Scully (1988), Gastil (1982)'in ülkelerin kurumsal özelliklerine ilişkin yayınladığı siyasi haklar ve sivil özgürlükler ölçüsünü kullanarak bu alanda öncü sayılabilecek bir ampirik çalışma yapmıştır. Bu erken dönem deneysel çalışmada özgürlükler ve büyüme arasında ilişki olduğu ortaya konmuştur.

Gastil ölçeği, demokratik bir siyasi sistemin özelliklerini ya da gerekliliklerini tanımlamaktan öte siyasi ve iktisadi süreçlerin bir çeşit sonucu olarak değerlendirilebilecek hakları içermektedir (Clague vd., 1996:251). Gastil'in geliştirdiği metodolojiye dayanan Dünyada özgürlük (Freedom in The World) raporları 1978 yılından itibaren Freedom House kuruluşu tarafından yıllık olarak yayınlanmaktadır. Raporlar 195 ülke ve 14 bölgeyi kapsamaktadır. Siyasi haklar ve sivil özgürlüklere ilişkin derecelendirme 1 ila 7 arasında değer almaktadır. Bu derecelendirmede 1 en yüksek özgürlük derecesini, 7 en düşük özgürlük derecesini temsil etmektedir. Bu derecelendirmelerin ortalamasına göre bir ülkedeki ya da bölgedeki genel özgürlük durumu, özgür, kısmen özgür ya da özgür değil statüsünü almaktadır (Puddington, 2018:1210).

---

<sup>44</sup> Bkz. Knack & Keefer, 1995; Mauro,1995.

Dünyada Özgürlük raporlarında puanlama, derecelendirme ve statüden oluşan üç katmanlı bir sistem vardır. Puanlamada, her bir ülke ya da bölgeye, siyasi haklar göstergesi için 10, sivil özgürlük göstergesi için 15 soru sorulmakta ve her biri için 0 ile 4 arasında puan verilmektedir. 0 en düşük 4 en büyük özgürlük derecesini göstermektedir. Siyasi haklar için verilebilecek en yüksek toplam puan 40, sivil özgürlükler için en yüksek toplam puan 60, en yüksek genel toplam ise 100'dür. Böylece siyasi haklar ve sivil özgürlüklerle ilgili belirli bir toplam puan aralığına karşılık gelecek şekilde iki ayrı derecelendirme elde edilir. 1 en yüksek özgürlük derecesini, 7 en düşük özgürlük derecesini temsil eder. Bu özgürlük derecelendirmesine göre ülkelere ya da bölgelere, özgür (1.0 ile 2.5 arası), kısmen özgür (3.0 ile 5.0 arası) ya da özgür değil (5.5 ile 7.0 arası) olmak üzere bir statü verilir (Puddington, 2018:1205).

### 3.1.1.2.2. Fraser Enstitüsü Ekonomik Özgürlükler Endeksi (EFW)

Kurumsal kaliteyi ölçmek için kullanılan endekslerden biri de Fraser Enstitüsü'nün J. Gwartney, Lawson ve Block (1996) tarafından geliştirilen Ekonomik Özgürlükler Endeksidir (EFW). Bu endekste veriler 5 yıllık aralıklarla 1970'li yıllara kadar gittiği için zaman serisi analizlerinde de kullanılabilir. Bu sebeple kullanımı yaygın olan bu endeks, ekonomik özgürlüğün farklı yönlerini ölçmeyi hedefleyen bir dizi kategoriyi birleştirmektedir (Williams & Siddique, 2008: 146).

Bu kategoriler doğrultusunda EFW endeksi, bir ülkenin kurumlarının ve politikalarının, gönüllü mübadeleyi, mülkiyet haklarının korunmasını, açık piyasaları ve ekonomik faaliyetin asgari düzeyde düzenlenmesini ne ölçüde desteklediğini ölçmek için tasarlanmış 38 bileşeni içeren kapsamlı bir endekstir. 38 bileşenin her biri için elde edilen ham veriler sıfır ile on arasında bir ölçeğe dönüştürülmektedir. Derecelendirme için beş ana alan kullanılmaktadır. Bunlar; hükümetin boyutu, mülkiyet haklarının yasal yapısı ve güvenliği, sağlam (güvenilir) paraya erişim, yabancılarla mübadele ve ekonomik faaliyetin düzenlenmesidir. Bu endeks, 1986-1994 yılları arasında gerçekleştirilen Fraser Enstitüsü tarafından desteklenen bir dizi konferansın<sup>45</sup> sonucunda oluşturulmuştur (Gwartney vd., 2006: 257).

---

<sup>45</sup> Söz konusu konferanslar Milton ve Rose Friedman ile Fraser Enstitüsü Direktörü Michael Walker tarafından müşterek olarak düzenlenmiştir. Konferanslara katılan iktisatçılar arasında Douglass C. North, Gary Becker ve Peter Bauer da vardır.

EFW endeksinin yapısı Olson'un pazarı güçlendiren hükümet fikriyle uyumludur. Bir ülkenin yüksek bir EFW derecesi elde etmek için bazı şeyler yapması gerekirken diğer bazı şeyleri ise yapmaktan kaçınması gerekmektedir. Ülkenin yasal kurumları, (legal institutions) mal sahiplerinin mülkiyet haklarını korumalıdır. Sözleşmeler uygulanmalı, güvenilir değere sahip paraya erişim sağlanmalıdır. Ayrıca hükümetler gönüllü mübadeleye müdahale eden, emek, sermaye ve ürün piyasalarına girişi sınırlayan, piyasa organizasyonu yerine vergilerin ve siyasi harcamaların ikame edilmesini sağlayan eylemlerden kaçınmalıdır. Düşük EFW derecelendirmeleri, devlet harcamalarının büyük olduğu, devlete ait işletmelerin ve düzenlemelerin yaygın olduğu, tarife ve kotaların yüksek olduğu ve faiz oranı, döviz kuru ve diğer fiyat kontrol biçimlerinin yaygın olarak uygulandığı durumlarda ortaya çıkar (Gwartney vd., 2006: 258).

### *3.1.1.2.3. Uluslararası Ülke Risk Rehberi (ICRG)*

Uluslararası Ülke Risk Rehberi (ICRG- The International Country Risk Guide) değişkenleri, kurumlarla ilgili yapılan ampirik çalışmalarda kurumsal kalitenin vekili olarak kullanılan en yaygın ölçeklerden biridir. Aylık olarak güncellenen, 140 ülkeyi kapsayan ICRG veri setine 1982 yılından itibaren ulaşılabilmektedir. Bu endeks, yabancı yatırımcıların ülke risk analizleri ve derecelendirmeleri için başvurdukları en önemli ticari kaynaklardan biridir (PRS, 2020). ICRG ayrıştırılmış iş riski göstergeleri literatürde ilk olarak Knack ve Keefer (1995) tarafından kurumsal kalite ölçümü için kullanılmıştır. Endeksin bileşenleri sözleşme ve mülkiyet hakları güvenliğini kapsamaktadır. ICRG değişkenleri, hukukun üstünlüğü, hükümette yolsuzluk, bürokrasinin kalitesi, hükümet tarafından sözleşmelerin tanınmaması ve özel yatırımın kamulaştırılması riskinden oluşmaktadır (Aron, 2000:107).

ICRG derecelendirmesi, politik (12), finansal (5) ve ekonomik (5) olmak üzere üç alt risk kategorisinde 22 değişkeni içermektedir. Tablo 2'de yer alan risk kategorilerindeki her bir değişken için ayrı bir dizin oluşturulmaktadır. Politik risk endeksi 100, finansal risk endeksi 50 puan ve ekonomik risk endeksi 50 puan bazındadır. Bu üç endeksten alınan puanlar bileşik ülke riski puanı hesaplaması için ikiye bölünür. 0 ile 100 arasında değer alan bileşik ülke riski puanında 80 ile 100 puan arası çok düşük risk, 0 ile 49,9 puan arası çok yüksek risk aralığını ifade etmektedir (PRS, 2012). ICRG'de de daha yüksek değerler daha iyi kurumsal kaliteyi gösterir.

Tablo 2: ICRG Derecelendirmesindeki Risk Kategorileri

Politik Risk Kategorisi	Finansal Risk Kategorisi	Ekonomik Risk Kategorisi
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hükümet İstikrarı</li> <li>• Sosyo-Ekonomik Koşullar</li> <li>• Yatırım Profili</li> <li>• İç Çatışmalar</li> <li>• Dış Çatışmalar</li> <li>• Yolsuzluk</li> <li>• Politikada Askeriyenin Yeri</li> <li>• Dini Gerilimler</li> <li>• Kanun ve Düzen</li> <li>• Etnik Gerilimler</li> <li>• Demokratik Hesap Verebilirlik</li> <li>• Bürokrasinin Kalitesi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• GSYİH yüzdesi olarak Dış Borç</li> <li>• Mal ve Hizmet İhracatının Yüzdesi Olarak Dış Borç Servisi</li> <li>• Mal ve Hizmet İhracatının Yüzdesi Olarak Cari Hesap</li> <li>• Aylık İthalat Teminatı Olarak Net Uluslararası Likidite</li> <li>• Döviz Kuru İstikrarı</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kişi Başına GSYİH</li> <li>• Reel GSYİH Büyümesi</li> <li>• Yıllık Enflasyon Oranı</li> <li>• GSYİH Yüzdesi Olarak Bütçe Dengesi</li> <li>• GSYİH Yüzdesi Olarak Cari Hesap</li> </ul>

Kaynak: (PRS, 2012).

Knack ve Keefer (1995:210), siyasi özgürlük göstergesi olarak Gastil indeksini kullanmış ancak ekonomik kurumların kalitesinin ölçütü olarak iki özel uluslararası yatırım riski hizmeti veren firma tarafından derlenen ICRG ve BERI<sup>46</sup> kurumsal göstergelerini kullanmıştır. ICRG kamulaştırma riski değişkenleri ile kamulaştırma riskinin ve hukukun üstünlüğünün ölçümü yapılmıştır. Bu değişkenler, uyuşmazlık hakkında karar verirken yerleşik barışçıl mekanizmaların olup olmadığını ölçen, mülkiyet ve sözleşme hakları güvenliğinin vekil değişkenleri olarak yorumlanmaktadır. Ülkelerin bu boyutlarda düşük puan alması durumunda fiziki ve hatta beşeri sermaye yatırımlarının miktarında ve verimliliğinde düşüş yaşanması muhtemel görülmektedir. Yatırımcıların yatırımdan elde edecekleri geliri kaybetme olasılığı arttıkça yatırımlar azalmakta, kaynaklar kamulaştırma tehdidinin olmadığı daha güvenli faaliyetlere, örneğin imalattan ticarete kaymaktadır. Yatırımcı daha az karlı olsa da risk almamak adına bu yönde tavır almaktadır. Ayrıca bu kategorilerde düşük puan almak bürokrasinin işleyişle ilgili

<sup>46</sup> İş Ortamı Risk İstihbaratı

açıklıktan ya da teknik yeterlilikten yoksun olduğunun güçlü bir kanıtı olarak kabul edilmektedir. Bu durumda hükümet politikalarının belirlenmesinde ya da kamu mallarının tahsisinde verimlilikten başka kriterlerin uygulanması olasılığı yükselmektedir. Bunun yanı sıra yolsuzluğun daha yüksek, liyakatin düşük olduğu bürokrasilerde mülkiyet hakları ihlallerine karşı güçlü bir siper oluşturma ihtimalinin daha düşük olacağı öngörülmektedir (Knack & Keefer, 1995: 211).

Knack ve Keefer (1995: 211)'e göre Gastil verilerinden farklı olarak bu iki kaynak (ICRG ve BERI), North (1990), Olson (1982) ve diğer teorisyenler tarafından vurgulanan kurumlarla daha yakından ilgili olan mülkiyet haklarının ayrıştırılmış boyutları hakkında, büyük örneklem için ayrıntılı derecelendirme sunmaktadır. Gastil endeksi, mülkiyet güvenliğine ilişkin bazı hususları somutlaştırmakla birlikte mülkiyet haklarıyla yakın ilişkili olmayan din özgürlüğü, işçi birliği hakları gibi çeşitli başka boyutları da içerdiği için sözleşmeleri etkilediği düşünülen belirli kurumların değerlendirilmesinde önemli ölçüm hatalarına yol açabilmektedir. Dolayısıyla Knack ve Keefer (1995: 221-223), ICRG ve BERI indekslerinin Gastil değişkenlerinden önemli ölçüde daha iyi performans gösterdiğini, bu göstergelerin istatistiksel ve iktisadi olarak açıklayıcı gücünün daha yüksek olduğu belirtmişlerdir. Böylece kurumların etkilerini doğru bir biçimde açıklamak için siyasi ve sivil özgürlük göstergelerinin yetersiz vekil değişkenler olduğu, ekonomik büyüme ve yatırımlarla ilişkilendirilebilecek ve mülkiyet hakları güvenliğine dair bilgi veren doğrudan göstergelere ihtiyaç duyulduğu ifade edilmiştir.

#### 3.1.1.2.4. İş Ortamı Risk İstihbaratı (BERI)

İş Ortamı Risk İstihbaratı (BERI- Business Environmental Risk Intelligence) endeksi 1972 yılından beri hesaplanmaktadır. İlk olarak Knack ve Keefer (1995) tarafından kullanılmıştır. Politik riskle ilgili bu endeksinin kapsadığı başlıca üç alan vardır: dahili nedenler, harici nedenler ve belirtiler. Bu üç alanın altında toplam on bileşen vardır. Her bir bileşen 0 ile 7 arasında puan alır. 7 politik riskle ilgili sorun olmadığına, 0 ise engelleyici sorunların varlığına işaret etmektedir. Yüksek skor, söz konusu değişkenlerin etkinliğini gösterir. Bir ülkenin toplamda alabileceği maksimum puan 100'dür. BERI endeksi, ICRG endeksine göre daha geniş bir zaman dilimine sahiptir. Ancak ICRG'ye kıyasla çok daha küçük bir ülke grubunu kapsamakta, 26'sı OECD ülkesi olmak üzere sadece 53 ülkeye ait verileri servis

etmektedir. Dolayısıyla akademik çalışmaların çoğunda yönetim ölçüsü olarak başka bir birincil kaynak kullanılmakta ve BERI endeksinden sadece sonuçların sağlamlığını test etmek adına yararlanılmaktadır<sup>47</sup> (Williams & Siddique, 2008:140).

#### 3.1.1.2.5. Dünya Genelinde Yönetişim Göstergeleri (WGI)

Dünya Genelinde Yönetişim Göstergeleri (WGI- Worldwide Governance Indicators) ülkeler arası yönetim göstergelerini geliştirmek için uzun süreden beri devam eden bir araştırma projesidir. 1990'ların başlarında başlayan yönetim tartışmalarının sonrasında uluslararası karşılaştırılabilir yönetim ya da yolsuzluk ölçümlerinin geliştirilmesi gündeme gelmiştir. WGI bu doğrultuda 1996 yılında Daniel Kaufmann ve Aart Kraay, Pablo Zoido-Lobaton ve Massimo Mastruzzi'nin yardımlarıyla geliştirilmiş altı yönetim göstergesinden oluşmaktadır.

1996 yılından bu yana yayımlanan, 200'den fazla ülkeyi kapsayan ve yönetimin çeşitli boyutlarını yansıtan bu 6 bileşik gösterge, 31 farklı veri kaynağından elde edilen yüzlerce değişkene dayanmaktadır<sup>48</sup>. Bu veri kaynakları ankete katılanlar, sivil toplum kuruluşları, bilgi sağlayıcı ticari şirketler ve kamu kesimi kuruluşları tarafından bildirilen kaynaklardır (Kaufmann, Kraay, & Mastruzzi, 2010:2). Geniş kapsamlı veri kaynağından faydalanıyor olması, WGI veri tabanının ampirik araştırmalardaki güvenilirliğini oldukça yükseltmektedir.

---

<sup>47</sup> BERI endeksi genellikle ICRG endeksi ile birlikte kullanılmaktadır. Bkz. Chong & Calderón, 2000b; Knack & Keefer, 1995.

<sup>48</sup> WGI veri kaynakları: African Development Bank Country Policy and Institutional Assessments, Afrobarometer, Asian Development Bank Country Policy and Institutional Assessments, Business Enterprise Environment Survey, Bertelsmann Transformation Index, Freedom House Countries at the Crossroads, Global Insight Global Risk Service, European Bank for Reconstruction and Development Transition Report, Economist Intelligence Unit Riskwire & Democracy Index, Freedom House, Transparency International Global Corruption Barometer Survey, World Economic Forum Global Competitiveness Report, Global Integrity Index, Gallup World Poll, Heritage Foundation Index of Economic Freedom, Cingranelli Richards Human Rights Database and Political Terror Scale, IFAD Rural Sector Performance Assessments, iJET Country Security Risk Ratings, Institutional Profiles Database, IREEP African Electoral Index, Latinobarometro, International Research and Exchanges Board Media Sustainability Index, International Budget Project Open Budget Index, World Bank Country Policy and Institutional Assessments, Political Economic Risk Consultancy Corruption in Asia Survey, Political Risk Services International Country Risk Guide, Reporters Without Borders Press Freedom Index, US State Department Trafficking in People report, Vanderbilt University Americas Barometer, Institute for Management and Development World Competitiveness Yearbook, Global Insight Business Conditions and Risk Indicators (Kaufmann vd., 2010:29).



WGI göstergeleri oluşturulurken yönetim, bir ülkede otoritenin uyguladığı gelenekler ve kurumlar olarak tanımlanmış ve bu doğrultuda üç ana katmana dikkat edilmiştir. Bu üç alanın her birine karşılık gelen iki yönetim göstergesi oluşturulmuş ve toplamda 6 yönetim boyutu elde edilmiştir (Kaufmann vd., 2010:4);

a. Hükümetlerin seçilmesi, izlenmesi ve değiştirilmesi süreci

- *İfade Özgürlüğü ve Hesap Verebilirlik (Voice and Accountability)*: Bir ülkedeki vatandaşların kendi hükümetlerini seçmeye ne ölçüde katılabileceklerine ilişkin algıyı ve ifade özgürlüğü, örgütlenme özgürlüğü ve özgür medyayla ilişkili algı
- *Siyasi İstikrar ve Şiddet/ Terörizmin Olmaması (Political Stability and Absence of Violence/ Terrorism)*: Hükümetin siyasi güdümlü şiddet ve terörizm dahil olmak üzere anayasaya aykırı olan ya da şiddet içeren yollarla istikrarsızlaştırılması veya devrilme olasılığına ilişkin algılar

b. Seçilmiş hükümetin etkili bir şekilde sağlam politikalar formüle etme ve uygulama kapasitesi

- *Hükümetin Etkinliği (Government Effectiveness)*: Kamu hizmetlerinin kalitesi, siyasi baskılardan bağımsızlık derecesi, politika oluşturma ve uygulama kalitesi ve hükümetin bu tür politikalara olan bağlılığına ilişkin güvenilirlik algısı
- *Düzenleyicilik Kalitesi (Regulatory Quality)*: Hükümetin özel sektör gelişimine izin veren ve teşvik eden sağlam politikalar ve düzenlemeler formüle etme ve uygulama becerisine ilişkin algı

c. Vatandaşların ve devletin, kendi aralarındaki ekonomik ve sosyal etkileşimleri yöneten kurumlara saygı duymaları

- *Hukukun Üstünlüğü (Rule of Law)*: Temsilcilerin toplum kurallarına ne ölçüde güvendiğine ve bunlara ne ölçüde uyduğuna, özellikle de sözleşmelerin uygulanmasına, mülkiyet haklarına, polise, mahkemeye olduğu kadar suç ve şiddet olasılığına ilişkin algılar
- *Yolsuzluğun Kontrolü (Control of Corruption)*: Küçük ya da büyük çaptaki yolsuzluk biçimleri, devletin seçkinler ve özel çıkar grupları tarafından ele geçirilmesi de dahil olmak üzere kamu gücünün ne ölçüde özel kazanç için kullanıldığına dair algı

6 toplu WGI göstergesinin her biri ölçülen yönetim kavramına karşılık gelen temel kaynaklardan alınan verilerin ortalamasının alınmasıyla oluşturulmaktadır. WGI metodolojisi üç adımdan oluşmaktadır (World Bank, 2021):

Adım 1: Bireysel kaynaklardan gelen veriler söz konusu 6 göstergenin altında tasnif edilmektedir. Örneğin düzenleyici ortamlarla ilgili bir anket sorusu *Düzenleyicilik Kalitesi* göstergesine ya da basın özgürlüğü ile ilgili soru *İfade Özgürlüğü ve Hesap Verebilirlik* göstergesine atanacaktır.

Adım 2: Ayrı ayrı veri kaynaklarından gelen sorular ilk olarak 0'dan 1'e kadar ölçeklendirilmektedir. Daha yüksek değerler daha iyi sonuçlara karşılık gelmektedir. Örneğin bir anket sorusunda minimum 1 maksimum 4 ölçeğinde yanıtlar isteniyorsa ve verilen puan 2 ise yeniden ölçeklendirme şu şekilde yapılmaktadır:  $(2 - \text{minimum değer}) / (\text{maksimum değer} - \text{minimum değer}) = (2 - 1) / 3 = 0.33$ .

Adım 3: Her bir kaynak için ayrı göstergelerin ağırlıklı ortalaması oluşturulurken Gözlemlenmeyen Bileşenler Modeli (UCM - Unobserved Components Model) kullanılmaktadır. UCM modeli olarak bilinen bu istatistiksel araç ile 0 ile 1 arasında ölçeklendirilmiş verileri karşılaştırılabilir hale getirilmekte ve her ülke için farklı kaynaklardan elde edilen verilerin ağırlıklı ortalaması oluşturulmaktadır. Bu model, her bir kaynaktan elde edilen gözlemlenmiş verilerin gözlemlenmemiş yönetim seviyesinin doğrusal bir fonksiyonu olduğunu (hata terimi ekleyerek) varsaymaktadır. Elde edilen yönetim tahminleri aynı zamanda veri kaynakları arasındaki korelasyon modelini yansıtmaktadır. UCM, birbiriyle daha güçlü bir biçimde ilişkili olma eğilimindeki veri kaynaklarına daha fazla ağırlık atamaktadır. Bu ağırlıklandırma toplu göstergelerin istatistiksel duyarlılığını arttırmakta ancak ülkelerin toplu göstergelere göre sıralanmasını çok fazla etkilememektedir. UCM ile elde edilen bileşik yönetim ölçümleri, ortalaması sıfır, standart sapması bir olan, yaklaşık -2,5 ile 2,5 arasında değişen standart normal dağılıma sahip birimler halindedir. Burada da daha yüksek değerle daha iyi yönetiştirme karşılık gelmektedir. Bunun yanı sıra veriler, 0 en düşük sıra, 100 en yüksek sırayı ifade etmek üzere yüzdelik terimle de rapor edilmektedir.

Bu altı kurumsal gelişim ölçeğini kurum göstergesi olarak ilk kullanan çalışmalardan biri Easterly ve Levine (2003:13)'nin çalışmasıdır. Easterly ve Levine söz konusu altı ayrı göstergenin eşit olarak ortalamasını almış ve küresel bir endeks

tanımlamıştır. Bu çalışmada kurumları düzeltmeden politikaları düzeltmenin çok az uzun vadeli fayda sağlayacağı sonucuna ulaşılmıştır. Easterly ve Levine'nin çalışmasında olduğu gibi altı göstergenin ortalamasını kullanan çalışmalar olduğu gibi bu yöntemi uygun bulmayan araştırmacılar da vardır. Haggard ve Tiede (2011: 679), toplulaştırılmış bir ölçüm kullanıldığında bu ölçümün iktisadi performansı iyileştiren tamamlayıcı kurum kombinasyonlarını yansıtmayabileceğine dikkate çekmişlerdir. Bunun yanı sıra oluşturulan endeksin alt bileşenlerinden biri veya bir kaçıyla ilişkili oluşabilecek hatalar sebebiyle endeksin topyekûn olarak sorunlu görülmesi riskini değerlendirmek gerektiğini belirtmişlerdir. Bergh ve arkadaşları (2014: 372) da bu görüşe destek vermektedir. Örneğin bir ülke grubunda yüksek yolsuzluk seviyesi ile nispeten iyi işleyen mülkiyet hakları birleştirilmişken bir diğer ülke grubunda bu kurumsal boyutların her ikisi de kötü olabilmektedir. Dolayısıyla bu göstergelerin ortalamasını almak yerine ayrı ayrı analiz etmenin iktisadi olarak daha anlamlı sonuçlar vereceği vurgulanmıştır.

Yakın zamanda kurumların kalitesi için vekil değişken olarak WGI ölçeği ile farklı ölçekleri bir arada kullanan ve yakın regresyon sonuçları elde eden çalışmalar giderek çoğalmaktadır (Vianna & Mollick, 2018 ; Bergh, Mirkina, & Nilsson, 2014; Law vd., 2013; Aixalá & Fabro, 2007). Bu durum WGI veri tabanının kurumlar için önemli bir ölçüm sağladığını kanıtlamaktadır.

#### *3.1.1.2.6. Heritage Vakfı Endeksi*

Bu endeks EFW endeksiyle büyük bir benzerlik taşımaktadır. Heritage Vakfı Ekonomik Özgürlükler Endeksi, hükümetlerin tipik olarak politika kontrolü uyguladıkları ekonomi ve girişimle ilgili ortamın dört temel yönüne odaklanmaktadır. Endekste bu dört kategorideki koşullar değerlendirilirken her biri 0'dan 100'e kadar derecelendirilen toplam 12 ekonomik özgürlük bileşeni ölçülmektedir (Miller Kim & Roberts, 2020:489):

- i. Hukukun Üstünlüğü (Mülkiyet hakları, yargının etkinliği ve hükümet bütünlüğü)
- ii. Hükümetin Büyüklüğü (Vergi yükü, hükümet harcamaları ve mali durum)
- iii. Düzenlemenin Etkinliği (İş yapma özgürlüğü, çalışma özgürlüğü ve parasal özgürlük)
- iv. Piyasaların Açıklığı (Ticaret özgürlüğü, yatırım özgürlüğü ve mali özgürlük)

1995 yılından itibaren yıllık olarak yayınlanan bu endeks 186 ülkeyi kapsamaktadır. Ülkeler yukarıda açıklanan dört kategori üzerinden aldıkları puana göre ‘özgür’(100- 80 arası), ‘çoğunlukla özgür’ (79,9- 70 arası), ‘kısmen özgür’ (69,9- 60 arası), ‘çoğunlukla özgür değil’ (59,9- 50 arası) ve ‘baskı altında’ (49,9- 40 arası) olmak üzere sınıflandırılmaktadır (Heritage Foundation, 2020).

#### *3.1.1.2.7. Yolsuzluk Algıları Endeksi (CPI)*

1995’ten beri yolsuzluğu ölçmeye yönelik olarak başvuru alan önemli bir göstergedir. Bu gösterge ile dünya genelinde 180 ülke ve bölgede kamu kesiminde yolsuzluk algılanan seviyeleri ölçülmektedir. Uluslararası Şeffaflık Örgütü (TI- Transparency International) tarafından geliştirilmiş olan Yolsuzluk Algıları Endeksi (CPI- Corruption Perceptions Index) ile birçok ülkede kamu kesimi ve politikacılar arasındaki yolsuzluğun algılanan düzeyi ölçülmektedir. CPI, değerlendirilen ülke ve bölgelerde çalışan yerel uzmanlar, iş adamlarının görüş anketleri dahil olmak üzere dünya genelindeki gözlemcilerin görüşlerini yansıtan bileşik bir endekstir (Docquier, 2014:27).

Çok sayıda saygın kurum ve farklı pek çok kaynaktan gelen veriler bir araya getirilerek yolsuzluk gibi karmaşık ve tartışmalı bir alanda her ülke için kapsamlı bir yolsuzluk algısı verisi elde edilmektedir. Farklı örnekleme çerçeveleri ve çeşitli metodolojiler kullanılarak yolsuzluk algıları istatistiksel olarak en sağlam şekilde ölçülmeye çalışılmaktadır (Lambsdorff, 1999:2). CPI endeksinin son açıklanan 2019 verisi, 12 farklı kurumdan 13 farklı veri kaynağı kullanılarak hesaplanmıştır. (Transparency International, 2020:26).

Veri kaynakları 0 ile 100 arasında bir ölçek ile standartlaştırılmaktadır. Bu hesaplamada 0 ‘en kirli’, 100 ise ‘en temiz’ anlamına gelmektedir. Dolayısıyla puanlamada bir ülkenin puanı ne kadar yüksekse o ülkede o kadar az yolsuzluk yaşanıyor/ algılanıyor demektir. Bu standartlaştırma CPI puanlarının yıldan yıla ve ülkeden ülkeye karşılaştırılabilir olmasını sağlamaktadır. Uluslararası Şeffaflık Örgütü yolsuzluğu sona erdirmek ve siyasete olan güveni tesis etmek için politik yolsuzluk fırsatlarını önlemeyi ve politik sistemlerin bütünlüğünün güçlendirilmesini tavsiye etmektedir. (Transparency International, 2020:5).

#### *3.1.1.2.8. Polity IV Endeksi*

Politik kurumları temsilen Marshall ve Jagers tarafından geliştirilen Polity endeksi, Polity I, Polity II, Polity III ve son olarak Polity IV araştırmasını içeren bir projedir. Center for Systemic Peace (CSP) tarafından sunulan Polity veri seti otokratik gerileme, merkezi otoritenin çöküşü (devlet başarısızlığı), askeri darbeler dahil olmak üzere önemli politik değişimleri göstermektedir (Marshall & Jagers, 2014:1). Polity verileri yalnızca merkezi hükümetin kurumlarını ve bu yetki kapsamında hareket eden siyasi gruplar hakkındaki bilgileri içermektedir. Otoriteden çıkarılmış grupların, bölgelerin ya da henüz merkezi devlet politikaları ile siyasallaştırılmamış olan kesimler dikkate alınmamaktadır (CSP, 2020).

Serinin geliştirilmekte olan son versiyonu olan Polity V projesinde karşılaştırmalı ve nicel analizler aracılığıyla dünya sistemindeki devletlerin otorite özelliklerini kodlayan Polity araştırma geleneği sürdürülmektedir. Polity V veri kümesi 1800-2018 dönemini ve 167 ülkeyi kapsamaktadır. Polity skoru, rejimin otorite spektrumunu -10 (kalıtsal monarşi) ile +10 (sağlamlaştırılmış demokrasi) arasında değişen bir ölçeğe dayanarak oluşturulmaktadır. Politika puanlarına göre üç kategori belirlenmektedir: “Otokrasiler” (-10 ila -6 arası), “anokrasiler” (-5 ila +5 arası ve üç özel değer: -66, -77 ve -88) ve “demokrasiler” (+6 ila +10 arası). Burada tamamen kurumsallaşmış otokrasilerden anokrasi olarak adlandırılan karma ya da tutarsız otokrasilere ve tamamen kurumsallaşmış demokrasilere kadar uzanan geniş bir yönetim otoritesi yelpazesinden hareket edildiği görülmektedir (CSP,2020).

### ***3.1.2. Kurumların İktisadi Gelişme Üzerindeki Etkisini İnceleyen Çalışmalar***

Gelişmekte olan ülkelerin arzulan iktisadi gelişme performansına sahip olamamaları yeni argümanlar doğurmuş, özellikle güvensiz mülkiyet hakları, hukukun üstünlüğünün zayıf olması gibi olumsuz kurumsal koşullara odaklanılmıştır. Politika yapıcıların iktisadi gelişme reformlarını hayata geçirirken karşılaştıkları güçlükler, politika başarısızlığının kurumsal çerçeveden incelenmesine yol açmıştır. Yapılan ampirik çalışmalarda çeşitli ekonomik özgürlük ölçümleri ile ülkelerdeki ekonomik büyüme oranları arasında tutarlı bir şekilde pozitif ilişki olduğu sonucuna ulaşılması da kurumsal argümanı giderek güçlendirmiştir.

Kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki ilişkiyi araştıran ampirik çalışmalarının genelinde kurumların iktisadi gelişme üzerindeki etkisinin incelendiği ve bu çalışmaların

çoğunluğunun yatay kesit regresyon analizi uygulayan çalışmalar olduğu görülmektedir. Ülkelerarası değerlendirme için oluşturulan bu regresyon modelleri, bir ülkenin gelişmesinde hangi kurumların gerekli olduğunu belirlemek için tam anlamıyla yeterli araçlar olmasalar da bazı ampirik düzenliliklerin olduğunu tespit edilmesi ve elde edilen bulguların genel kabul halini alması bakımından literatüre büyük katkı sağlamışlardır. Bu kabullerden ilki, kurumsal değişkenler -neyi ölçüyor olursa olsun- tipik olarak ekonomik büyümenin önemli bir kısmını açıklamasıdır. İkincisi siyasi rekabeti ve sivil özgürlükleri arttıran ve işbirliğini teşvik eden kurumların, kişi başına düşen gelir seviyesi ve büyüme oranlarıyla istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif ilişkiye sahip olduğudur (Shirley, 2005:627).

Bu alana ilk katkıları sunan ve en iyi bilinen ampirik çalışmalar Scully (1988), Mauro (1995) ve Knack ve Keefer (1995)'nin çalışmalarıdır. Scully (1988), politik olarak açık toplumların, hukukun üstünlüğünü, özel mülkiyeti ve kaynakların pazar tahsisini kabul ettiklerini ve bunları kabul etmeyen ülkelere kıyasla daha hızlı büyüdüklerini ifade etmiştir. Mauro (1995) çalışmasında yolsuzluk ve iktisadi büyüme arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Mauro, yolsuzluğun ekonomik büyümeyi ne ölçüde engellediğini ölçmüş; kurumsal verimsizliğin, düşük yatırıma neden olduğuna dair kanıtlar elde etmiştir. Mauro (1995:695)'ya göre kötü kurumların büyüme oranını etkilediği ana kanal, yatırım oranıdır. Yolsuzluğun yatırımı düşürdüğünü ve bu kanaldan büyümeyi olumsuz etkilediğini ortaya koymuştur. Hem OLS (en küçük kareler) hem de iki aşamalı OLS (2SLS) ile yapılan tahminlere göre yolsuzluk ile yatırım oranı arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır. Yolsuzluk doğrudan yatırımları azaltarak siyasi istikrarsızlığa yol açarken dolaylı olarak ülke içindeki fikirlerin ve teknolojik yeniliklerin yayılmasını yavaşlatmaktadır. Knack ve Keefer (1995), ise bürokrasinin kalitesi, mülkiyet hakları ve ülkenin siyasi istikrarı gibi farklı kurumsal unsurların ekonomik performans ile pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkisi olduğunu tespit etmiştir. Knack ve Keefer (1995) az gelişmiş ülkelerin neden yüksek gelirli ülkelere yakınsayamadığını açıklarken, en önemli sebep olarak kurumsal kalite farklılıklarına işaret etmiştir. Kurumsal kalite önlemlerinin ekonomik performans ile pozitif bir bağlantı içinde olduğunu göstermişlerdir.

Bu öncü çalışmaların ardından iktisadi büyüme ve gelişme alanındaki ampirik çalışmalarda, giderek daha fazla kurumların önemine odaklanıldığı görülmektedir.

Kurumsal kalitenin ülkelerin ekonomik performansının temel belirleyicisi olduğu yönündeki iddia, analizlerin ana eksenini oluşturmaya başlamış; ülkeler arası ekonomik gelişmişlik karşılaştırmalarında kurumların uzun dönemli ekonomik büyümedeki etkisine yönelik kanıtlar sunulmuştur. Bahsi geçen erken dönem katkılarının ardından Hall ve Jones (1999), Acemoğlu ve diğ (2001,2002), Easterly ve Levine (2003), Dollar ve Kraay (2003) ve Rodrik ve arkadaşlarının (2004) çalışmalarıyla beraber iyi kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkili olduğu üzerine bir literatür oluşmuş ve yakın dönemde gelişen bu kapsamlı literatür çerçevesinde iktisadi gelişmenin temel belirleyicilerinin kurumlar olduğu üzerinde genel bir uzlaşıya varılmıştır.

### ***3.1.3. Kurumlar ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisini İnceleyen Çalışmalar***

Kurumların ekonomik gelişme üzerindeki etkisini ilişkiyi inceleyen kapsamlı bir literatür olmakla beraber kurumlar ve ekonomik gelişme arasındaki nedensellik ilişkisini araştıran çalışmaların sayısı oldukça sınırlıdır. Kurumların büyüme ve gelişme sürecindeki önemine ilişkin oldukça fazla katkı sunulmuştur. Ancak kurumlarla ilgili çözümsüz kalan temel soru, daha ziyade nedensellik sorusudur. Chang (2011:477) yalnızca kurumlardan iktisadi gelişmeye doğru bir bakış açısıyla araştırma yapmanın, büyük resmin sadece bir kısmını verdiğini ifade eder. Kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki etkileşimin nasıl gerçekleştiğini net biçimde açıklığa kavuşturmak ve doğru politika tavsiyesinde bulunmak için nedenselliğin iki yönüne de bakmak gerekmektedir.

Literatürdeki çalışmaların genelinde, çeşitli ekonomik ve siyasi özgürlük göstergeleri ile büyüme ölçütleri arasında kısmi bir ilişki olduğu ortaya konmuş, ülkeler arasındaki büyüme regresyonlarında kurumlar ve büyüme arasında korelasyon olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Fakat korelasyon bulgusu bir dizi soruyu beraberinde getirmektedir. Sorulması gereken ilk soru özgürlük büyümeye neden olduğu için mi bu korelasyon ortaya çıkmaktadır? İkincisi büyüme özgürlüğe neden olduğu için mi korelasyon görülmektedir? Ya da özgürlük ve büyüme diğer başka faktörlerden tarafından belirlendiği için mi korelasyon ortaya çıkmaktadır? Bu soruların net bir cevabına ulaşıldığını söylemek mümkün değildir. Örneğin özgürlük normal bir mal olarak kabul edilirse, ülkedeki yaşam standartlarını yükselten ekonomik gelişmeyle beraber hükümet tarafından daha yüksek seviyede özgürlük tanınması söz konusu

olabilecektir. Bu durumda nedenselliğin yönü büyümeden özgürlüğe doğru ilerler. Ancak mevcut literatürde yalnızca iki ölçü arasında var olan korelasyon tespit edilmeye çalışılmış, nedenselliğin yönünün kurumlardan ekonomik performansa doğru olduğu varsayımından hareket edilmiştir. Diğer taraftan literatürde ters nedensellik üzerinde duran çalışmalar da mevcuttur.

Ters yönlü ilişki en çok Lipset (1959:98)'in çalışmasıyla ilişkilendirilmektedir. Lipset'in, büyümenin daha iyi politik kurumlara yol açması yönündeki hipotezine göre demokratik kuralların oluşturulabilmesi ve toplumda geçerli olabilmesi için öncelikle belirli bir iktisadi gelişmişlik düzeyine sahip olmak gerekmektedir. Lipset'e göre gelişmiş ülkelerdeki eğitilmiş insanlar şiddete başvurmak yerine müzakere ve oylama yoluyla farklılıkların çözülmesine daha eğilimlidirler. Bu yüzden mahkemelerin işleyişi ve vatandaşların devlet kurumlarıyla etkin ilişki kurmasını sağlamak için öncelikli ihtiyacın eğitim olduğuna işaret edilir. Glaeser ve arkadaşlarına göre ise kurumların ekonomik performans üzerinde ikinci derece bir etkisi vardır. Diktatörlük altında olan ve yoksulluktan çıkan ülkelerin beşeri ve fiziki sermaye biriktirip zenginleştikten sonra kurumlarını geliştirme olasılıkları giderek artmaktadır (Glaeser vd., 2004:272- 298).

Bu yaklaşımda daha zengin ülkelerin yetkin bir hükümet bürokrasisini, sağlam hukuk kuralını ve yolsuzluğa göz yumulmayan bir ortamı sağlamaya ilişkin maliyetleri daha iyi karşılayabileceği savunulmaktadır. Bu durum, gelirlerden kurumlara doğru olumlu geri bildirimler olduğunu göstermektedir. Ancak bunun ilgili ampirik incelemelerin yetersiz kaldığı görülmektedir. Öte yandan Kaufmann ve Kraay (2003:2) kişi başına düşen gelirlerin yönetim üzerindeki etkilerini ayırmaya izin veren yeni bir metodoloji önermiş ve bu etkinin negatif olduğuna dair kanıtlar bulmuştur. Buna göre ülkeler zenginleştikçe yönetimde iyileşmenin otomatik olarak gelmesini beklemek pek olası değildir.

Faria ve arkadaşlarına (2016:109) göre ilgili tartışma, beşeri sermaye ve kurumların önemli ölçüde iç içe geçmesinden kaynaklanmaktadır. Kurumları temel olarak beşeri sermaye tarafından üretilen fikirler olarak değerlendirmek mümkündür. Buna göre fikir üretimi kısmen de olsa fikri mülkiyet haklarını koruyan kurumlar tarafından teşvik edilmektedir. Beşeri sermayeyi meydana getiren birikim okullarda verilen eğitim ile doğrudan ilişkilidir. Eğitimin kalitesi ise eğitim sistemini yöneten kurumsal kaliteye



bağlıdır. North ve Thomas (1973:2) da yenilikler, ölçek ekonomileri, sermaye birikimi gibi faktörlerin büyümenin nedeni olmadıklarını, bunların bizatihi büyüme olduklarını ifade etmişlerdir. Buna göre beşeri sermaye, fiziksel sermaye ve toplam faktör verimliliği büyümeyi somutlaştırmaktadırlar. O halde bu faktörler büyümenin belirleyenleri olarak değil büyümenin ölçütleri olarak değerlendirilmeli ve büyümeye içkin oldukları kabul edilmelidir.

Tüm bu açıklamalar göz önüne alındığında kurumlar ve iktisadi gelişme arasında derin ve yakın bir ilişki olduğu ve ikisinin birbirini beslediğini söylemek mümkündür. Kurumları iktisadi büyümenin ve gelişmenin sebebi olarak değerlendiren çalışmalar olduğu gibi sonucu olarak değerlendiren çalışmaların da olduğu görülmektedir. İki değişken arasındaki nedensellik ilişkisine dair ihtilaflar, alandaki ampirik çalışmalarının geçerliliğini kısıtlayan bir unsur olmuştur. Kurumlar ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiye literatürde artan bir ilgi söz konusuken iki değişken arasındaki nedensellik ilişkileri üzerine yapılan araştırmaların oldukça sınırlı kaldığı söylenebilir. Kurumsal gelişmişlik ve iktisadi gelişme arasında nedensellik araştırması yapan literatürün kısa bir özeti Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3: Kurumlar ve İktisadi Gelişme Arasında Nedensellik İlişisini İnceleyen Çalışmalar

Yazarlar	Örneklem	Kurum Göstergesi ve Kapsadığı Dönem	Yöntem	Bulgular
Farr ve diğ. (1998)	20 gelişmiş ve 78 gelişmekte olan ülke	Fraser Institute ve Freedom House (1975-1995) 5 yıllık ortalamalar	Havuzlanmış Granger nedensellik testi (Yatay kesit)	Ekonomik özgürlük ve iktisadi gelişme arasında çift yönlü nedensellik
Chong ve Calderon (2000)	55 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke	BERI (1972-1995), ICRG (1982-1995) 5 ve 10 yıllık ortalamalar	VAR doğrusal geri bildirim Granger nedensellik testi (zaman serisi)	Kurumlar ve iktisadi gelişme arasında çift yönlü nedensellik
Dawson (2003)	Verisine ulaşılabilen tüm ülkeler	Fraser Institute (1970-2000) 5 yıllık ortalamalar	Havuzlanmış Granger nedensellik testi	Ekonomik özgürlük iktisadi gelişmenin nedeni
Vega- Gordillo ve Alvarez-Arce (2003)	45 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke	Fraser Institute ve Freedom House (1975-1995) 5 yıllık ortalamalar	Panel OLS kukla değişkeni (LSDV) Granger nedensellik testi	Ekonomik özgürlük ve politik özgürlük, iktisadi gelişmenin Granger nedeni; iktisadi gelişme, politik özgürlüğün Granger nedeni
Glaeser ve diğ. (2004)	54 ile 71 arasında gelişmiş ve gelişmekte olan ülke	ICRG (1982-1997), WGI (1998-2000), Polity IV (1960-2000)	OLS(Yatay kesit)	Ekonomik özgürlük ve iktisadi gelişme arasında çift yönlü nedensellik

---

Justesen (2008)	77 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke	Fraser Institute (1970-1999) 5 yıllık ortalamalar	Panel Granger nedensellik testi	Ekonomik özgürlük iktisadi gelişmenin nedeni
Lee ve Kim (2009)	63 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke	Polity IV (1965-2000)	Panel GMM nedensellik testi	Kurumlar ve iktisadi gelişme arasında çift yönlü nedensellik
Law, Lim ve İsmail (2013)	60 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke	ICRG (1990-2008), WGI (1996-2008)	Hurlin panel Granger nedensellik testi	Ülke örneklerine göre değişiklik göstermekle beraber kurumlar ve iktisadi gelişme arasında çift yönlü nedensellik

\*Yazar tarafından hazırlanmıştır.

---

Literatürdeki ilgili ampirik bulgular ne kadar başarılı olsa da, mevcut çalışmaların çoğunda baskın bir biçimde varsayılan nedensellik yönü, kurum kalitesinden ekonomik performansa doğrudur. Ancak tersinin de geçerli olabileceği genellikle ihmal edilen bir husus olmuştur. Ekonomik özgürlük verilerini kullanarak nedensellik üzerine yapılan en eski çalışmalardan biri Farr ve arkadaşlarının (1998) çalışmasıdır. Bu çalışmada ekonomik özgürlük, politik özgürlük ve refah düzeyi arasındaki Granger nedensellik ilişkilerini test etmek için kullanılmış ve çift yönlü nedensellik bulunmuştur. Dokuz farklı denklem kullanılarak bir dizi testler yapılmış; 20 sanayileşmiş ülke ve 78 sanayileşmemiş ülkeden oluşan iki ayrı veri seti oluşturulmuştur. Parametre tahmini OLS ile yapılmıştır. Analiz, biri endüstriyel ülkeler diğeri ise endüstriyel olmayan ülkeler olmak üzere iki ülke grubu üzerinden, havuzlanmış yatay kesit zaman serisi verileriyle (pooled cross-sectional time-series data) gerçekleştirilmiştir. Sonuçlar, ekonomik özgürlüğün hem endüstriyel hem de endüstriyel olmayan ülkeler için ekonomik refah düzeyinin Granger nedeni olduğu yönündedir. Bulgular iki ülke grubu için de benzerdir. Bunun yanı sıra ekonomik refah seviyesi de ekonomik özgürlüğün Granger nedeni olarak gösterilmektedir. Bu durum iki değişkenin içsel olarak ilişkili olduğuna dair bir geri bildirim ya da kanıt olarak değerlendirilmiştir. Siyasi özgürlük ve ekonomik refah seviyesi arasındaki ilişki ise daha farklıdır. Ekonomik refah seviyesinin siyasi özgürlüğün Granger nedeni olduğu sonucuna ulaşılrken siyasi özgürlüğün ekonomik refah seviyesinin Granger nedeni olduğuna dair kanıt bulunamamıştır. Bu, tek değişkenli bir nedensellik çizgisine işaret etmektedir. Çalışmada ekonomik özgürlük ve siyasi özgürlük arasındaki ilişki de incelenmiş fakat her iki yöne doğru da işleyen bir nedenselliğe rastlanmamıştır. Burada iki değişken arasında kişi başına düşen reel GSYİH aracılığıyla dolaylı bir ilişki olabileceğine yönelik imada bulunulmuştur (Farr vd., 1998: 260).

Bu noktada Chong ve Calderon (2000)'un makalesi de nedensellik çalışmaları arasında öncü niteliktedir. Chong ve Calderon'a göre, daha yüksek kurumsal verimlilik sadece daha yüksek ekonomik performans ve iktisadi gelişme sağlamakla kalmaz. Aynı zamanda yüksek büyüme oranları ülkeyi daha zengin hale getirebili ve bu durum mevcut kurumların kalitesini iyileştirebilir. Dolayısıyla daha zengin ülkelerin, zengin oldukları için daha iyi kurumlara sahip olabilecekleri göz önüne alınmalıdır. Chong ve Calderón (2000:69-80)'un çalışması, bir ülke ne kadar fakirse ve bekleme süresi ne kadar uzunsa,

kurumsal kalitenin iktisadi büyüme üzerindeki etkisinin o kadar yüksek olduğunu göstermektedir. Yine aynı çalışmada ters nedenselliğin varlığına dikkat çekilerek, iktisadi büyümenin kurumsal kalitenin de nedeni olduğunu ifade edilmiştir. Hem ICRG hem de BERI veri setini kullanılarak ülkelerin gelişmiş düzeylerine göre yapılan bu çalışmada iki gösterge de birbiriyle tutarlı sonuçlar vermiştir. 5 yıllık dönem için büyümenin kurumlar üzerindeki etkisinin ters nedensellikten daha önemli görünmektedir. Analize göre, ekonomik büyüme kurumsal gelişmeyi, kurumsal kalitenin büyüme için gereken süreden daha kısa bir sürede ve daha yüksek oranda etkilemektedir. Çalışmada, kurumların kalitesinin artırılmasının ekonomik büyüme için önemli olduğu ancak bu yöndeki politikaların meyvesini vermesi için uzun bir zamana ihtiyaç duyulduğu ortaya konulmuştur.

Öte yandan Gwartney, Holcombe ve Lawson (2006)'ın yaptığı çalışmaya göre ekonomik özgürlükteki artışlar büyümeden önce gelme eğilimindedir. Ekonomik özgürlüğün mü yoksa büyümenin mi önce geldiği sorusunu soran (Gwartney vd., 2006:268-271), on yıllık periyodları birbiriyle karşılaştırmıştır (1980-1990 ile 1990-2000 dönemleri). 1980'lerde daha düşük GSYİH büyüme oranlarına sahip ülkelerin 1990'larda daha büyük kurumsal gelişmeye sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır. 1980'lerdeki GSYİH büyümesi ile 1990'lardaki kurumsal iyileşmeler arasındaki ilişki pozitif değil negatiftir. Buna göre kurumsal kalitedeki değişimler hem cari dönemde hem de gelecek dönem büyüme üzerinde olumlu etki yaratırken büyümenin kurumların gelecekteki kalitesine olumlu yönde bir etki yapmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum, ekonomik özgürlükteki gelişmeler ile uzun vadeli büyüme oranları arasında nedensel bir ilişki olduğu görüşüyle tutarlıdır. Kurumsal değişiklikler ekonomik faaliyeti gecikmeli olarak etkileyebilir. Bu nedenle örneğin geçtiğimiz on yılda meydana gelen değişikliklerin içinde bulunulan on yıllık süreçte ortaya çıkan değişikliklerle beraber iktisadi gelişme üzerinde daha büyük bir etkiye sahip olacaktır yorumunda bulunulabilir.

Yakın dönemde yapılan çalışmalardan Vega- Gordillo ve Alvarez- Arce (2003)'un makalesinde ekonomik özgürlük ve ekonomik büyüme ilişkisi, Granger nedenselliğini test etmek için çeşitli panel model spesifikasyonları şeklinde ele alınmıştır. Çalışmada, Fraser bileşik ekonomik özgürlük endeksinin büyüme üzerinde önemli bir nedensel etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Vega-Gordillo ve Alvarez-Arce (2003:201) OLS kukla değişken tahmincisi kullanılarak panel Granger nedensellik testi

uygulamışlardır. Çalışmada Fraser Enstitüsü'nün ekonomik özgürlük endeksini ve Freedom House'un siyasi özgürlük endeksi kullanılarak ekonomik özgürlük, demokrasi ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik örüntüleri analiz edilmiştir. Çalışmanın bulguları ekonomik özgürlüğün ekonomik büyümeyi etkilediği yönündedir. Bunun yanı sıra demokrasi, ekonomik büyümeyi ve artan ekonomik özgürlüğü teşvik etmektedir.

Nedensellik açısından şimdiye kadarki en kapsamlı çalışmalardan olan Dawson (2003)'un çalışmasında ise bileşenlerin hem seviye hem de değişim değerleri arasındaki nedensel ilişkiyi değerlendirmek için Granger testleri kullanılmıştır. Çalışmada kompozit endeks seviyesinin ekonomik büyümenin Granger nedeni olduğu buna karşın ekonomik büyüme ve genel ekonomik özgürlükteki değişiklikler arasındaki nedenselliğin iki taraflı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dawson (2003:493), genel ekonomik özgürlük seviyesinin büyümeye neden olduğunu, özgürlükteki değişikliklerin ise büyümeyle birlikte belirlendiğini bulmuştur. Buna mukabil ekonomik özgürlükteki artışların, siyasi özgürlük seviyesinden kaynakladığı sonucuna ulaşılmıştır. Sonuçlar, ekonomik özgürlüğün önemini ve özellikle serbest piyasaların ve mülkiyet haklarının uzun vadeli ekonomik refahı teşvik etmedeki rolünü vurgulamaktadır. Ekonomik özgürlüğün büyümeyi etkileme yeteneğinde yatırım eğilimlerinin oldukça önemli olduğuna dikkat çeken Dawson (2003:480)'a göre özgürlük seviyesi, serbest piyasaların varlığıyla ve mülkiyet haklarının korunmasıyla ilişkilidir. Bu çalışmanın sonuçları, özgürlüğün çeşitli yönleri arasında sadece bir korelasyondan fazlasını göstermesi ve kurumsal değişimin meydana geldiği süreç hakkında yeni ayrıntılar sunması bakımından oldukça önemlidir.

Justesen (2008:644) çalışmasında 1970-1999 arasındaki 30 yıllık dönem 6 büyüme dönemine ayrılarak Panel Granger Nedensellik testi uygulanmıştır. Bağımlı değişken olarak her 5 yıllık dönem için kişi başına reel ekonomik büyümenin basit ortalaması, bağımsız değişken olarak da ekonomik özgürlük endeksi (beş bileşenin ortalaması) kullanılmıştır. Çalışmada nedenselliğin iki yönü de araştırılmıştır. Buna göre ekonomik özgürlüğün bazı yönlerinin büyümeyi ve yatırımları etkilediği ortaya konmuştur. Öte yandan ekonomik büyümenin politika yapımcıları ekonomik reformlar gerçekleştirmeye yönelik teşvik edeceği ihtimali göz önüne alınmak kaydıyla büyümenin ekonomik özgürlüğü etkilediğine dair çok az kanıt elde edilmiştir. Justesen (2008) kurumsal mühendisliğin maliyetli olduğunu dikkate alarak yüksek ekonomik büyümenin, politika yapımcıların mevcut kurumları ve politikaları oluşturması, düzeltilmesi ya da

iyileştirmesi için gerekli kaynakları üreten şey olduğunu belirtmiştir. Çalışmada ekonomik reformları mümkün kılan konjonktürün ise ekonomik patlamalardan ziyade durgunluk ve kriz dönemleri olduğu gözlemlenmiştir. Negatif büyüme dönemlerinde kriz bilinci oluştuğu, bunun hem politika yapıcılarını hem de seçmenleri liberal ekonomik reformları tercih etmeye sevk ettiği iddia edilmiştir.

Lee ve Kim (2009), uzun vadeli ekonomik büyümenin belirleyicileri hakkındaki tartışmayı, ülkeleri gelir düzeylerine göre sınıflandırarak farklı ülke gruplarında farklı faktörlerin önemli olduğu fikrinden hareketle ele almıştır. Lee ve Kim (2009:535) ülkelerin gelişimini ilk aşamada ilk ve orta öğretim veya kurum gibi temel faktörlere dayandırmış; yüksek gelir gruplarına geçişte ise yükseköğretim ve teknolojik yenilik gibi gelişmiş faktörlerin etkili olduğunu belirtmiştir. Sistem GMM tahmini yapılan çalışmanın sonuçlarına göre, orta öğretim ve siyasi kurumlar düşük gelirli ülkeler için önemliyken teknoloji gelişimini ve yükseköğretimi destekleyen politikalar ise üst orta ve yüksek gelirli ülkeler için büyüme yaratmada daha etkilidir. Buna göre kişi başına gelir 10.000 ABD Dolarını aştığında, ekonomik büyümenin kurumsal gelişmeye yol açıp açmadığına ya da kurumsal koşulların ekonomik büyümeyi kolaylaştırmasına bakılmaksızın, ülkeler arasında kurumsal gelişme düzeyi bakımından daha az farklılık olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

### **3.2. KURUMLAR VE İKTİSADİ GELİŞME ARASINDAKİ NEDENSELLİK ÖRÜNTÜLERİNİN PANEL VERİ ANALİZİ İLE İNCELENMESİ**

Kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki nedensellik ilişkisinin - konu hakkında sınırlı da olsa bir literatür oluşmasına rağmen- çözümlenmesinin oldukça güç olduğu görülmüştür. İlgili literatürdeki sınırlılık, kurumların ölçülmesiyle ilgili kavramsal sorunlardan ve ekonometrik tekniklerdeki kısıtlamalardan kaynaklanmaktadır.

Çalışmanın bu bölümünde hem yatay kesit bağımlılığını dikkate alan hem de heterojenliği açıklayan bir test olarak öne çıkan Bootstap panel Granger nedensellik analizi ile kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki nedensellik ilişkileri ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre analiz edilecek ve nedensellik örüntülerindeki farklılıklar ortaya konulmaya çalışılmıştır.

### 3.2.1. Çalışmanın Yöntemi Olarak Panel Veri Analizi ve Özellikleri

Alandaki çalışmalar, kullandıkları ekonometrik tekniklere göre sınıflandırıldığında birinci grup çalışmalarda sadece ülkeler arası korelasyon katsayılarının incelendiği; ikinci grup çalışmalarda yatay kesit regresyon analizi uygulandığı; üçüncü grupta ise ülkelere göre zaman serisi tekniklerinin kullanıldığı görülmüştür. Dördüncü grup çalışmalar ise Panel veri yaklaşımını kullanan çalışmalardır (Konya, 2006:979).

Zaman boyutuna sahip olan yatay kesit verilerinden oluşan verilere panel veri denilmektedir. Panel veriler kullanılarak, iktisadi ilişkilerin panel veri modelleri aracılığıyla tahmin edilmesi ise panel veri analizi olarak ifade edilmektedir.

Bir panel veri modeli aşağıdaki gibi yazılabilir (Tatoğlu Yerdelen, 2016:4-5):

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

Buna göre Y bağımlı değişken, X ise bağımsız değişkendir.  $\alpha$  sabit parametre,  $\beta$  eğim parametresi ve  $u$  hata terimidir. Tüm değişkenler, parametreler ve hata terimi  $i$  ve  $t$  alt indislerini taşımaktadır. Buradaki  $i$  alt indisi, birey, firma ya da ülke gibi birimleri gösterirken,  $t$  alt indisi ise gün, ay ya da yıl şeklinde zamanı belirtmektedir. Panel veri modelinde sabit ve eğim parametreleri hem zamana hem de birimlere göre değer almaktadır.

Baltagi (2013:6) panel veri analizinin kullanımının yatay kesit analizine kıyasla oldukça fazla avantajı olduğunu ifade ederken getirdiği bazı kısıtlamalara da dikkat çekmiştir. Öncelikle panel veri analizinde zaman (T) ve yatay kesit (N) boyutunun bir arada kullanılıyor olması araştırmacıya daha fazla veri (T\*N) ile çalışma imkanı sunmaktadır. Bu avantaj gözlem sayısını arttırarak serbestlik derecesini yükseltmektedir. Daha etkin tahmin yapmayı sağlayan bu durum panel veri analizinde 2. tip hataya düşme ihtimalini (Yanlış  $H_1$ 'i kabul etme) de düşürmektedir. Bu sebeple panel veri testlerinin daha güçlü testler olduğunu söylemek mümkündür. Ayrıca açıklayıcı değişkenler arası çoklu doğrusal bağlantı derecesi azalmakta, ekonometrik tahminin etkinliği ve güvenilirliği artmaktadır. Bu yöntemde sadece zaman serisi ya da yatay kesit analizi ile çözülemeyecek iktisadi sorunlar da analiz edilebilmektedir. Öte yandan yöntemin bazı sınırlılıkları ve eleştirilen yönleri de söz konusudur. Bunlar, hata payında oluşan



sapmalar, veri toplama problemi ve zaman serisinin kısa olma problemi olarak özetlenebilir (Tatoğlu Yerdelen, 2016:9-14). Bu noktada esas olan ilgili veriye en uygun yöntemi bularak analiz etmektir.

Literatürdeki kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki bağlantıyı araştıran ampirik çalışmaların çoğunda saf yatay kesit yaklaşımının kullanıldığı dikkati çekmektedir. Acemoglu, Johnson ve Robinson (2001); Glaeser ve arkadaşları (2004); Rodrik, Subramanian ve Trebbi (2004) gibi literatüre öncülük eden çalışmalar örnek olarak gösterilebilir. Fakat zaman unsurunu dikkate almayan bu çalışmalar, kurumsal değişim ve iktisadi gelişme arasındaki ilişkileri tam olarak açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Ayrıca bu testler ölçüm hatalarına, endojenite yanlılığına (endogeneity biases) ve mekânsal otokorelasyona (spatial autocorrelation) yatkın testler olduğu gerekçesiyle eleştirilmektedir (Kar vd, 2019:244).

Öte yandan ampirik çalışmalarla ilgili bir diğer problem, örneklem heterojenliğidir. Ekonometrik çalışmalarda, büyüme ve kurumsal değişkenler arasındaki ilişkilerin örneklemedeki tüm ülkeler için aynı olduğunu varsayılmaktadır. Fakat ilişkilerin ülkeler arasında farklılık göstermesi, istatistiksel açıdan homojenlik koşulunu ihlal edeceğinden parametreler kararsız hale gelmekte ve sonuçları belirli örneklere duyarlı (yanlı) olmaktadır. Bu durumun politika açısından anlamı, ele alınan ülkelerin her birinde farklı modellerin geçerli olmasıdır. Bir diğer ifadeyle bu modeller aynı işlevsel forma sahip olsalar dahi bir ülkede işe yarayan politika reformu, başka bir ülkede geçersiz olabilmektedir (Ros, 2013:378).

Çalışmanın bu bölümünde kurumsal değişkenler ile iktisadi gelişme arasındaki nedensellik örüntüleri incelenecektir. Buraya kadar yapılan açıklamalarda ülkelerin kurumsal yapılarının ve kurum geçmişlerinin birbirinden oldukça farklı olduğu ve bu farklılığın ülkelerin gelişmişlik düzeyleriyle belirgin bir biçimde ilintili olduğu açıklanmaya çalışılmıştır. Bununla bağlantılı olarak bu bölümde hem kesit hem de zaman boyutunu içeren panel veri analizi kullanılarak ülkeler arası bir karşılaştırma yapılacaktır.

### ***3.2.1. Bootstrap Panel Granger Nedensellik Analizi***

İktisattaki yaygın sorunlardan biri, bir değişkendeki değişikliklerin diğer bir değişkendeki değişikliklere neden olup olmadığının belirlenmesidir. Bu sorun kurumlarla

iktisadi gelişme arasındaki ilişkinin analizinde de önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. İki değişken arasında bir ilişki olduğu kabul edilmektedir. Ancak kurumların mı iktisadi gelişmeye neden olduğu ya da iktisadi gelişmenin mi kurumsal gelişmeyi sağladığı sorusuna tatmin edici bir yanıt sunulduğu söylenemez. Bu tartışmayı kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki ilişkinin içsel olarak mı belirlendiği sorusu takip eder. Literatürde bu tür soruları yanıtlamaya yönelik geliştirilen yöntemlerden biri Granger (1969) tarafından sunulan nedensellik testidir. Test, değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin analizinde en sık kullanılan yöntemlerden biridir. Granger nedenselliğindeki temel fikir, belirli bir değişkenin gecikmeli değerlerinin, başka bir değişkenin eşzamanlı değerini önemli ölçüde etkileyip etkilemediğinin test edilmesidir. Daha spesifik olarak ifade edildiğinde bir X değişkeni, Y değişkenine neden oluyorsa, X, Y'den önce gelmelidir. Y değişkeni, Y'nin geçmiş değerleri üzerinden tahmin edilirken X'in geçmiş değerlerinin de eklenmesi, tahminin açıklayıcı gücüne önemli ölçüde katkı sağlamaktadır (Dawson, 2003: 483). Bu bakımdan Granger nedensellik, bir X değişkeninin geçmiş değerlerine ait bilginin, başka bir Y değişkeninin gelecekteki değerini tahmin etmede kullanılması anlamına gelmektedir. (Bozoklu & Yıllancı, 2013:175). Dolayısıyla neden sonuç ilişkisinde bir zaman gecikmesi söz konusudur.

Granger (1969:430)'ın kullandığı nedensellik tanımı,  $X_t$  gibi bir serinin tahmin edilebilirliğine dayanmaktadır. Buna göre başka bir  $Y_t$  serisi  $X_t$ 'nin tahminine yardımcı olan geçmiş bilgiye sahipse ve bu geçmiş değer bilgisi ile  $Y_t$ 'nin geçmiş değerlerinin kullanıldığı bir tahmin, kullanılmadığı bir tahmin göre daha başarılı ise  $Y_t, X_t$ 'nin Granger nedenidir. Panel veri analizinde Granger nedensellik testinin kullanılmasının en önemli sebebi, panel veri modellerinin yapısı gereği sahip olduğu avantajlardan faydalanabilmektir. Panel veri analizi, geleneksel zaman serisi analizlerine göre birimlerin davranışlarını modellemeye daha esnek bir şekilde izin vermektedir. Öte yandan tekil zaman serilerine göre daha fazla gözlem barındırdığı için geleneksel Granger testlerinden daha etkin sonuçlar üretmektedir (Bozoklu & Yıllancı, 2013:175).

Nedensellik üzerine yapılan ampirik çalışmalar takip edilerek tanımlanan iki değişkenli model aşağıdaki gibidir

$$Y = f(X) \quad (2)$$

Bir panel veri analizinde nedenselliğin yönünü incelemek için kullanılan üç temel yaklaşım vardır (Kar vd., 2011:688). İlk yaklaşım genelleştirilmiş momentler yöntemi (GMM) tahmincisi aracılığıyla panel vektör hata düzeltme modelinin tahmin edilmesine dayanmaktadır. Fakat bu yaklaşım ne yatay kesit bağımlılığını ne de heterojenliği dikkate almaktadır. Bunun yanı sıra GMM tahmincilerinin, eğim katsayıları homojen olmadıkça tutarsız ve yanıltıcı parametreler üretme ihtimali de vardır. Dumitrescu ve Hurlin (2012) tarafından önerilen ikinci yaklaşımda heterojenlik kontrol edilse de yatay kesit bağımlılığı açıklanamamaktadır. Üçüncü yaklaşım ise bu çalışmada da kullanılan, Kónya (2006) tarafından önerilen panel bootstrap Granger nedensellik analizidir. Bu testin çalışma için sunduğu iki avantaj vardır. İlki yatay kesit bağımlılığını dikkate alması, ikincisi ise heterojenliği açıklayan bir test olarak öne çıkmasıdır.

Kurumsal değişkenleri açıklayıcı değişken olarak kullanan bir dizi çalışmada, yatay kesitler arasında eşanlılık ya da diğer bir ifadeyle bağımlılık problemi olasılığına vurgu yapılmıştır. Bu yanlılığın kaynağı, zengin ülkelerin güçlü kurumlar inşa etmek için daha fazla kaynağa sahip olmalarıdır. Bir diğer olası yanlılık, nüfusun gelir ve servet arttıkça daha fazla siyasi ve sivil özgürlük talep etmesinden kaynaklanmaktadır. Eşanlılığın tahmin sonuçlarını etkileyip etkilemediğini test etmek için yaygın kullanılan yöntemlerden biri modelin bir enstrümantal değişken tekniği (instrumental variable technique) ile tahmin edilmesidir. Ancak bu yöntemde, dışsal değişkenle ilişkili olup hata terimleriyle ilişkili olmayan iyi araçlar (enstrümanlar) bulmanın zor olması yöntemin önemli kısıtları arasındadır<sup>49</sup> (Butkiewicz & Yanikkaya, 2006:659).

Yatay kesitler arasında eşanlı ilişki olması OLS (en küçük kareler) tahmincilerini etkisiz kılacağı için denklem sisteminin tahminin SUR (görünüşte ilişkisiz regresyon) tahmincileri ile yapması daha uygun bulunmaktadır. Dolayısıyla panel veri analizinde nedensellik tahmini yaparken eğer yatay kesit bağımlılığı söz konusu ise OLS yaklaşımından ziyade SUR yaklaşımının kullanılması ve bootstrap kritik değerlerinin oluşturulması<sup>50</sup> daha verimli sonuçlar vermektedir (Zellner, 1962:363). Diğer panel nedensellik analizleri, ülkeler arası yatay kesit bağımlılığını gözden kaçırmaya

---

<sup>49</sup> Bu teknikle ilgili en olası enstrümanları öneren örnek çalışmalar için bkz. Mauro (1995) ve Rodrik ve diğ. (2004)

<sup>50</sup> Ülkelere özgü bootstrap kritik değerlerinin oluşturulması için yürütülen prosedür için bkz. Kónya (2006:985-986).

eğilimlidir. Konya (2006) tarafından önerilen panel bootstrap Granger nedensellik analizinde ise panelde yer alan seriler arasındaki yatay kesit bağımlılığını hesaba katmaya izin veren SUR tahminini baz alınmakta ve ülkelere özgü bootstrap kritik değerlere sahip Wald testlerine başvurulmaktadır. Bu özellik, testin önemli bir avantajıdır.

Testin bir diğer avantajı paneldeki her bir seri için tahmin edilen parametrelerdeki heterojenliğin dikkate alınmasıdır. Panel veri analizindeki parametreleri homojen varsaymak ülkelerin kendilerine özgü özelliklerinden kaynaklanan heterojenliğin gözden kaçırılması anlamına gelmektedir (Breitung, 2005:151). Fakat bootstrap panel nedensellik testinde tüm panel için tek bir hipotez gerekmemekte, panelin homojen olduğu varsayılmamaktadır. Böylece her bir panel için ayrı ayrı nedensellik testi yapılmasına imkan tanınmaktadır (Yıldız & Yıldız, 2019:335).

Özet olarak, kesitler arası özgün farklılıkları dikkate alması, panelde yer alan ülkelere özgü sonuçlar üretmesi ve yatay kesit bağımlılığı konusunda hassas bir test olması sebebiyle bu çalışmada Konya testinin uygulanması uygun görülmüştür.

Konya (2006:981-982) panel nedensellik yaklaşımında iki denklem setini içeren bir sistem tanımlanmaktadır:

$$\begin{aligned}
 y_{1,t} &= \alpha_{1,1} + \sum_{i=1}^{mly_1} B_{1,1,i} y_{1,t-i} + \sum_{i=1}^{mlx_1} \gamma_{1,1,i} x_{1,t-i} + \varepsilon_{1,1,t} \\
 y_{2,t} &= \alpha_{1,2} + \sum_{i=1}^{mly_1} B_{1,2,i} y_{2,t-i} + \sum_{i=1}^{mlx_1} \gamma_{1,2,i} x_{2,t-i} + \varepsilon_{1,2,t} \quad (3)
 \end{aligned}$$

$$y_{N,t} = \alpha_{1,N} + \sum_{i=1}^{mly_1} B_{1,N,i} y_{N,t-i} + \sum_{i=1}^{mlx_1} \gamma_{1,N,i} x_{N,t-i} + \varepsilon_{1,N,t}$$

ve

$$\begin{aligned}
 x_{1,t} &= \alpha_{2,1} + \sum_{i=1}^{mly_2} B_{2,1,i} y_{1,t-i} + \sum_{i=1}^{mlx_2} \gamma_{2,1,i} x_{1,t-i} + \varepsilon_{2,1,t} \\
 x_{2,t} &= \alpha_{2,2} + \sum_{i=1}^{mly_2} B_{2,2,i} y_{2,t-i} + \sum_{i=1}^{mlx_2} \gamma_{2,2,i} x_{2,t-i} + \varepsilon_{2,2,t} \quad (4)
 \end{aligned}$$

$$x_{N,t} = \alpha_{2,N} + \sum_{i=1}^{mly_2} B_{2,N,i} y_{N,t-i} + \sum_{i=1}^{mlx_2} \gamma_{2,N,i} x_{N,t-i} + \varepsilon_{2,N,t}$$

(3) no'lu ve (4) no'lu denklem setleri SUR sistemleridir. Regresyonlar arasındaki tek olası bağlantı sistemler içindeki eş zamanlı korelasyondur. Bu yaklaşımda ülkeye özgü bootstrap kritik değerleri kullanılacağı için  $y_t$  ve  $x_t'$ 'nin durağan olması beklenmemektedir. Değişkenler, zaman serisi özelliklerinden bağımsız olarak seviyelerini ifade etmektedir. Dolayısıyla gecikme yapısının belirlenmesi gerekmesine rağmen birim kök ve eşbütünleşme için ön test yapılmasını gerektirmemektedir. Değişkenlerin seviye durumunda ampirik analizde kullanılması nedensellik bağlantılarının belirlenmesinde çok önemli bir rol oynamaktadır. Zira değişkenleri durağan hale getirmek, serinin trend dinamiklerinde kayba yol açabilmektedir (Menyah, Nazlioglu ve Wolde-Rufael, 2014:391). Öte yandan birim kök ve eşbütünleşme testlerinin genel olarak düşük güce sahip olması ve farklı testlerin genellikle çelişkili sonuçlara yol açması bakımından da değerlendirildiğinde bu özelliğin testin önemli bir avantajı olduğu görülür (Kónya, 2006:979- 991).

### ***3.2.2. Yatay Kesit Bağımsızlığı ve Homojenlik Testleri***

Bir panel veri analizinde Granger nedensellik testini uygulamadan önce iki konunun dikkate alınması gerekmektedir. Öncelikle panelde yer alan seriler arasında yatay kesit bağımlılığın olup olmadığı kontrol edilmelidir. Yatay kesit bağımlılığının test edilmesinin ardındaki mantık, küreselleşmenin ve ülkelerarası entegrasyonların oldukça fazla olduğu günümüz iktisadi koşullarında, bir ülkeyi etkileyen bir şokun, panelde yer alan diğer ülkeleri de hızlı bir şekilde etkiliyor olmasına dayanmaktadır (Kar vd., 2011:688). Pesaran (2006:992), bir panel veri analizinde yatay kesit bağımlılığı göz ardı edildiğinde tahmincilerin büyük ölçüde yanlı olacağı ve çok düşük performans göstereceği ve büyük boyutlu bozulmalara tabi olacağına dikkat çekerek yatay kesit bağımlılığını test etmenin önemini vurgulamıştır. İkinci konu ise paneldeki her bir seri için tahmin edilen parametrelerdeki heterojenliğinin dikkate alınmasıdır. Herhangi bir iktisadi olguyla ilgili nedensellik ilişkisi bir ülkede geçerli olurken diğer ülkelerde geçerli olmayabilir (Breitung, 2005:152). Bu nedenle panel Granger nedensellik testini yaparken seriler arası heterojenliğin dikkate alınması oldukça önemlidir.

Panel veri analizinde seriler arasında yatay kesit bağımlılığın olup olmadığının ve eğim katsayısının homojenliğinin test edilmesi, yapılacak panel nedensellik analizinin sonuçları bakımından oldukça önemlidir. Kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki ilişki açısından değerlendirildiğinde bazı ülkeler için oldukça anlamlı sonuçlar elde edilirken bazı ülkeler için tam tersi bulgulara ulaşıldığı bilinmektedir. Bu nedenle, nedensellik ilişkisinde homojenlik varsayımında bulunmanın yanıltıcı bulgulara yol açabileceğini belirtmek gerekmektedir.

Yatay kesit bağımlılığının test edilmesi için geliştirilen testlerde sıfır hipotezi yatay kesit bağımlılığının yokluğu, alternatif hipotez ise yatay kesit bağımlılığının varlığı anlamına gelir.

$$H_0: Cov(\varepsilon_{it} \varepsilon_{jt}) = 0, \text{ tüm } t \text{ ve } i \neq j \quad (5)$$

$$H_1: Cov(\varepsilon_{it} \varepsilon_{jt}) \neq 0, \text{ en az bir } i \neq j \text{ çifti için}$$

Yatay kesit bağımlılığının test edilmesi için geliştirilen testlerden ilki Breusch ve Pagan (1980) tarafından geliştirilen Lagrange çarpanı (LM)'dır. LM testi, zaman boyutunun (T) yeterince büyük ve yatay kesit boyutunun (N) oldukça küçük olduğu durumlarda etkin sonuçlar vermektedir (T>N). LM test istatistiği aşağıdaki gibidir:

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \quad (6)$$

Pesaran (2004) N büyük olduğunda LM testinin uygulamanın dezavantajlı olacağını,  $N \rightarrow \infty$  durumunda uygulanamayacağını belirterek  $CD_{LM}$  testini önermiştir.  $CD_{LM}$  test istatistiği aşağıdaki gibidir:

$$CD_{LM} = \sqrt{\left(\frac{1}{N(N-1)}\right) \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T \hat{\rho}_{ij}^2 - 1)} \quad (7)$$

$CD_{LM}$  testi  $T \rightarrow \infty$  ve  $N \rightarrow \infty$  iken kullanılabilen ancak  $N > T$  olduğunda bu test de önemli boyut bozulmaları göstermektedir. Bu sorunun üstesinden gelmek için Pesaran (2004) CD test istatistiğini geliştirmiştir. CD test istatistiği aşağıdaki gibidir:

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \quad (8)$$

Bu testin tutarsız sonuçlar verdiği ve  $T > N$  olduğu durumlar için Pesaran Ullah ve Yamagata (2008)  $LM_{adj}$  test istatistiğini geliştirmişlerdir.  $LM_{adj}$  test istatistiği aşağıdaki gibidir:

$$LM_{adj} = \sqrt{\left(\frac{2}{N(N-1)}\right)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \left[ \hat{\rho}_{ij}^2 \left( \frac{(T-k) \hat{\rho}_{ij}^2 - \mu_{Tij}}{u_{Tij}} \right) \right] \quad (9)$$

Yatay kesit bağımlılığı testleri ile seriler arasında etkileşim olup olmadığının analiz edilmesinin ardından serilerin kendilerine özgü özellikleri yansıtmayı yansıtmadıklarının da test edilmesi gerekmektedir. Homojenliği test etmek için geliştirilen delta testlerinde sıfır hipotezi eğim katsayılarının homojen olması, alternatif hipotez eğim katsayılarının heterojen olmasıdır.

$$H_0: (\beta_i = \beta), \text{Eğim katsayıları homojendir} \quad (10)$$

$$H_1: (\beta_j \neq \beta), \text{Eğim katsayıları heterojendir}$$

Modelin eğim katsayısının homojenliğinin test edilmesi için Swamy (1970) tarafından önerilen ve Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen delta testi (küçük örneklem için) ve düzeltilmiş delta testi (büyük örneklem için) istatistikleri aşağıdaki gibidir:

$$\hat{\Delta} = \sqrt{N} \frac{N^{-1} \check{S} - k}{\sqrt{2k}} \quad (11)$$

$$\hat{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} \frac{N^{-1} \check{S} - E(Z_{it})}{\sqrt{Var(Z_{it})}} \quad (12)$$

### 3.3. KULLANILAN MODEL VE VERİ SETİ

Bu çalışmada kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki ilişkiyi anlamak için gelir seviyelerine göre bir sınıflandırma yapılmasının analizi anlamlı kılacağı düşünülerek, kullanılan model ve veri seti bu sınıflandırma dikkate alınarak oluşturulmuştur. Bilindiği

üzere kurumsal gelişme, tarihin her aşamasında farklı bir biçimde gerçekleşmektedir. Ticaretin, uluslararası entegrasyonun gelişmesiyle beraber yeni kurumlara talep oluşmaktadır. Buradan hareketle farklı iktisadi gelişme seviyelerinden olan ülkelerin farklı kurumlara ihtiyacı olduğu öngörüsünde bulunmak yanlış olmayacaktır. Devlet otoritesinin neredeyse hiç olmadığı, dünyaya kapalı bir toplum ile dünyaya entegre olmuş, uluslararası kuruluşlarla iş birliği içinde olan toplumlarının kurumları tabiatı itibariyle farklı olacaktır. Bu temel mantık, kurumsal değişkenlerin iktisadi gelişme üzerindeki gelişimsel etkisinin, her ülkenin gelişme düzeyine bağlı olduğu izlemine uyandırmaktadır (Butkiewicz & Yanikkaya, 2006:656). Savoia ve Sen (2016:182) da bu görüşe uygun olarak gelişmekte olan ekonomilerin kurumsal kalitede iyileşmeler yaşadıklarını ve ileri ekonomilerle arasındaki boşluğu azalttıklarını göstermiştir. Bu çalışmada 1970'lerden 2010'a kadar olan dönemde koşullu yakınsama için ikna edici kanıtlar elde edilmiştir. 1980'lerden bu yana uluslararası politikanın evrimindeki değişimin ve küreselleşmenin, söz konusu yakınsama sürecini açıklayan önemli bir faktör olduğu belirtilmiştir.

Çalışmada ele alınan ülkeler gelişmişlik düzeyine göre sınıflandırılırken Dünya Bankası Atlas metodu dikkate alınmıştır. Bu yöntemde ülkeler Dolar bazında kişi başına GSMH ile ölçülen gelişmişlik düzeylerine göre sınıflandırılmakta ve ülkeler, yüksek gelirliler, üst-orta gelirliler, alt-orta gelirliler ve düşük gelirliler olarak gruplandırılmaktadır. Atlas metoduna göre, Temmuz 2019 verileri itibariyle, kişi başına GSMH'si 1,025 dolardan az olan ülkeler düşük gelirli ülkeler, 1,026 dolar ile 3,995 dolar arasında olanlar alt-orta gelirli ülkeler, 3,996 dolar ile 12,375 arasında olanlar üst-orta gelirli ülkeler, kişi başına GSMH'si 12,376 dolardan fazla olan ülkeler ise yüksek gelirli ülkeler sınıflandırılmasına dahil edilmektedir (World Bank,2019a). Orta gelir grubundaki ülkeler 20. yüzyılın başında küresel ekonominin beşte birinden daha azını oluştururken (%17) 2017 yılına gelindiğinde paylarını ikiye katlamışlardır (%35). Güncel olarak dünya nüfusunun beşte birinden daha azına ev sahipliği yapan yüksek gelirli ülkelerin küresel GSYİH içinde aldıkları payın bu süreçte %83'ten %64'e düştüğü görülmektedir (World Bank, 2019b).

Dünya üzerinde pek çok ülke zaman içinde kayda değer ekonomik büyüme yaşamış ve gelir grubu eşiklerini aşmıştır. Sınıflandırma eşikleri reel olarak sabit tutulduğundan günümüzde düşük gelirli ülke statüsündeki ülke sayısının azaldığı ve daha



fazla ülkenin orta veya yüksek gelirli ülke statüsü kazandığı görülmektedir. 2003'ten bu yana düşük gelirli ülkelerin sayısı neredeyse yarı yarıya azalmış, 2019'da 66'dan 31'e düşmüştür. 1990'larda 50'den az olan yüksek gelirli ülke sayısı 80'e yükselmiştir. Orta gelirli (alt- orta ve üst orta) ülkelerin sayısı 107'dir<sup>51</sup>. Tüm grupların dünya nüfusundan aldıkları paylara bakıldığında, nüfusun büyük çoğunluğunun (%75'inin) alt ve üst orta gelirli ülkeler olarak tanımlanan ülkelerde yaşadığı görülmektedir. Özellikle Hindistan ve Çin gibi büyük nüfuslu ülkelerin, düşük gelirli ülkeler sınıfından çıkarak orta gelirli ülke statüsüne geçmesi nüfus payları bakımından önemli değişikliğe sebep olmuştur. 1990'larda dünya nüfusunun her 10 kişisinden 6'sı düşük gelirli ülkelerde yaşarken bugün bu oran 10'da 1'dir (World Bank,2019a).

Örnekleme oluşturulurken çalışmanın kapsamı ve sınırlılıkları çerçevesinde öncelikle kendi buldukları gelir grubu içinde kişi başına düşen gelire göre yapılan sıralamada en yüksek gelire sahip olan ülkeler ve tüm gelir gruplarında dünya nüfusundan alınan paylar esas alınmıştır. Küresel ekonomiden aldıkları payın büyüklüğü ve dünya nüfusunun yaklaşık %60'ını oluşturması bakımından G20 ülkelerinin özellikle dikkate alınması gerektiği düşünülmüştür. G20 ülkelerinin dünya GSYİH içindeki payı %80'den fazladır ve söz konusu ülkeler küresel ticaretin de %75'ini gerçekleştirmektedir (G20,2021). Diğer taraftan dünya nüfusunun 1950'lerden beri neredeyse üç katına ulaşması ve bu nüfus artışının büyük çoğunluğunun kaynak ve altyapı yetersizliğiyle başa çıkmaya çalışan gelişmekte olan ülkelerde görülmesi, örneklem oluşturulurken dikkate alınan bir diğer husus olmuştur. Üstelik bu ülkelerde kentsel nüfusun da günden güne arttığı görülmektedir. Şehirde yaşayan insanların oranının 2025'te nüfusun üçte ikisine ulaşacağı tahmin edilmektedir. Bu durum büyük ölçüde kırsal nüfusun ihtiyaçlarına göre dizayn edilmiş kurumların, hızla büyüyen şehirleri yönetmek için uygun olmadığını, birçok dünya şehrinin kaotik bir biçimde büyüdüğünü ve devletlerin erişim ve etkisinin giderek sınırlandığını açıkça ortaya koymaktadır (Bloom vd., 2004:58). Bu çerçevede kurumsal gelişmişlik için önemli bir gösterge olması bakımından örneklem

---

<sup>51</sup> Bu ülkelerden 60'ı üst-orta gelirli, 47'si alt-orta gelirli ülke statüsündedir. Bu iki grup arasında zaman zaman düşme ya da yükselme yaşayan ülkeler olmaktadır. Bu sebeple genel olarak orta gelirli ülkelerin sayısı zaman için çok fazla değişmemiştir.

oluşturulurken bir nüfus kriteri belirlenmiş ve nüfusu 10 milyon ve üzeri olan ülkeler dikkate alınmıştır<sup>52</sup>.

Panel 31 ülkeden oluşmakta ve 1996 - 2019 dönemini kapsamaktadır. Ülkeler Dünya Bankası gelişmişlik sıralaması dikkate alınarak 4 gruba bölünerek incelenmiştir. Ekonometrik analizde tüm değişkenlerin doğal logaritmaları alınarak kullanılmıştır. Çalışmanın kapsamına uygun veri seti kısıtlamasından dolayı iktisadi gelişme göstergesi olarak 2015 yılı sabit ABD Doları cinsinden Kişi başına GSYİH göstergesi kullanılmıştır. Çalışmada ele alınan kurumlar ise Yeni kurumsal iktisat teorisine uygun olarak üç sınıflandırma altında toplanmış, ekonomik, yasal ve politik kurumlar dikkate alınmıştır. Sosyal ve örgütsel kurumların dışlanmasının nedeni, bu kurumların tek bir boyutu temsil edemeyecek kadar heterojen olmalarıdır. Ekonomik, yasal ve politik kurum gruplarının ise nispeten homojen oldukları görüşü vardır. Bunun yanı sıra hem ülkeler arası hem zaman boyutunda karşılaştırılabilir vekil değişkenlerin mevcudiyeti bakımından yasal, politik ve ekonomik kurumlar, sosyal ve örgütsel kurumlara göre çok daha iyi performans sunmaktadır. Böylece teorik çalışmalarla ampirik çalışmalar arasında daha güçlü bağ kurulabilmektedir (Kunčič, 2014:139) Bu durum göz önünde bulundurularak, hem yüksek gelirli hem de düşük gelirli ülkeler için kurumsal kalitenin çeşitli yönlerinin oldukça kapsamlı bir ölçüsünü vermesi bakımından öne çıkan (Bergh vd., 2014:371) WGI indeksindeki altı kurum göstergesinden üçüne odaklanılmıştır<sup>53</sup>. Teoriye uygunluk bakımından tercih edilen bu göstergeler, ekonomik kurumları temsilen düzenleyicilik kalitesi, yasal kurumları temsilen hukukun üstünlüğü ve politik kurumları temsilen yolsuzluğun kontrolüdür. Bu doğrultuda çalışmada gelişmişlik aşamalarına göre farklı gelir grubunda olan ülkelerdeki kurumsal gelişmişlik ve iktisadi gelişme arasındaki nedensellik ilişkisinin yönü bahsi geçen üç gösterge üzerinden ampirik olarak incelenmiştir. Modelde yer alan değişkenlere dair bilgiler Tablo 4'te yer almaktadır:

---

<sup>52</sup> Atlas metoduna göre oluşturulan ülke sıralamasında nüfusu yaklaşık 1 milyonun altında olan öte yandan vergi oranlarının neredeyse sifıra yakın olması (vergi cenneti ülkeler) bakımdan yüksek finansal işlem hacmine sahip olan ve bu sebeple kişi başına düşen geliri oldukça yüksek çıkan ada ülkeleri, iktisadi gelişmişlik açısından gerçeği yansıtmadığı için kapsam dışı tutulmuştur.

<sup>53</sup> WGI veri seti, 1996 ile 2002 yılları arası için sadece iki yılda bir yayınlanmıştır. 1997, 1999 ve 2001 yıllarına ait eksik gözlemler için literatür takip edilerek, iki yıllık değerlerin ortalamaları alınmıştır.

Tablo 4: Değişkenlere İlişkin Bilgiler

Değişkenin Adı	Değişkene Dair Açıklama	Değişkenin Kaynağı
$\ln GDP_{i,t}$	2015 yılı sabit ABD Doları cinsinden kişi başına GSYİH göstergesinin doğal logaritması	The World Development Indicators (WDI)
$\ln CC_{i,t}$	Devletin seçkinler ve özel çıkar grupları tarafından ‘ele geçirilmesi’ dahil olmak üzere küçük, büyük tüm yolsuzluk biçimlerini içeren, kamu gücünün özel kazanç için ne ölçüde kullanıldığına ilişkin algıları yansıtan <i>Control of Corruption</i> (Yolsuzluğun Kontrolü) göstergesinin doğal logaritması	The Worldwide Governance Indicators (WGI)
$\ln RL_{i,t}$	Temsilcilerin toplum kurallarına ne ölçüde güvendiklerine ve bunlara ne ölçüde uydularına, özellikle de sözleşmelerin icrasının kalitesinin, mülkiyet haklarının, polisin ve mahkemelerin güvenilirliğine bunun yanı sıra suç ve şiddet olasılığına da ilişkin algıları yansıtan <i>Rule of Law</i> (Hukukun Üstünlüğü) göstergesinin doğal logaritması	The Worldwide Governance Indicators (WGI)
$\ln RQ_{i,t}$	Hükümetin özel sektör gelişimine izin veren ve teşvik eden sağlam politikalar ve düzenlemeler oluşturma ve uygulama kabiliyetine ilişkin algıları yansıtan <i>Regulatory Quality</i> (Düzenleyicilik Kalitesi) göstergesinin doğal logaritması	The Worldwide Governance Indicators (WGI)

Analizde kullanılan model aşağıdaki gibidir:

$$\ln GDP_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \ln INS_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (13)$$

Değişkenlere ait alt indislerden  $i$  ülkeleri,  $t$  ise zaman boyutunu göstermektedir. Hata terimi  $\varepsilon$  ile gösterilmiştir.

Kurumsal gelişmenin farklı yönlerini yakalayabilmek için toplulaştırılmış bir değişken kullanmak yerine alt göstergeler tek tek kullanılmış ve nedensellik ilişkisi üç farklı kurum göstergesi üzerinden ayrı ayrı araştırılmıştır. Böylece örneğin yolsuzluğun etkisi ile hukukun üstünlüğünün etkilerinin ayrıştırılması amaçlanmıştır. Justesen (2008:657), kurumların ekonomik büyüme için önemli olduğu, ancak bazı kurumların

diğerlerinden daha etkili olduğunu ortaya koymuştur. Buna göre örneğin mülkiyet haklarının ekonomik etkisi, ticari düzenlemelerin kapsamına ya da gelişmiş mali piyasaların ve kredi fırsatlarının varlığına bağlı olabilmektedir. Dolayısıyla Justesen'e göre ortaya atılan sorunları çözenin yolu, farklı kurumlar ve politikalar arasındaki etkileşimlere odaklanmak ve kurumların farklı unsurlarının ya da farklı kompozisyonların iktisadi gelişme üzerinde güçlü etkilerinin olup olmadığının araştırılmasıdır. Bergh ve arkadaşları (2014:372) da yaptıkları çalışmada farklı kurumsal kalite türlerinin bir araya gelme biçimlerinin ülkeden ülkeye değiştiğini, örneğin gelişmekte olan ülkeler grubunda yüksek yolsuzluk düzeyinin, nispeten iyi işleyen mülkiyet haklarıyla birleştiğini ortaya koymuşlardır. Dolayısıyla çalışmada söz konusu literatür takip edilerek göstergelerin ortalamasını almak yerine ayrı ayrı analiz edilmesi uygun görülmüştür.

Çalışmanın kurumların iktisadi gelişme açısından önemini tartışıldığı ilgili literatüre iki yönden katkı sunması beklenmektedir. İlki, kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki ilişkilerin ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre ayrıştırılarak değerlendirilmesidir. Bununla bağlantılı olarak sunulması umulan ikinci katkı, ampirik analizde yakın dönemde geliştirilmiş olan ve ülkelere özgü özelliklerden kaynaklanan heterojenliği ve yatay kesit bağımlılığını dikkate alan Bootstrap panel Granger nedensellik testinin kullanılarak literatüre kazandırılmasıdır.

### **3.4. AMPİRİK BULGULAR**

Çalışmanın bu bölümünde öncelikle daha önce açıklanmış olan yatay kesit bağımlılığı ve homojenlik (delta) testlerine ilişkin bulgular ortaya konmuştur. Ardından hem yatay kesit bağımlılığını hem de heterojenliği açıklayan bir yaklaşım olan bootstrap panel Granger nedensellik testine göre dört ülke grubu için ayrı ayrı yapılan denklem tahmin sonuçlarına yer verilmiş ve nedensellik örüntüleri açıklanmıştır.

#### ***3.4.1. Yatay Kesit Bağımsızlığı ve Homojenlik Testleri Sonuçları***

Çalışmanın bu bölümünde panelde yer alan tüm alt gelir grupları için uygulanan yatay kesit bağımlılığı test sonuçları ve homojenlik (delta) testi bulgularına yer verilmiştir. Panelde yer alan zaman boyutu, yatay kesiti boyutundan büyük olduğu için ( $T > N$ ) yatay kesit bağımlılığının olup olmadığının araştırılması için  $CD$  ve  $CD_{LM}$

testleri dikkate alınmıştır. Tablo 4’te hesaplanan yatay kesit bağımsızlığı test sonuçları verilmiştir.

Tablo 5: Gelir Grupları İçin Yatay Kesit Bağımsızlığı Testleri

Yüksek Gelirli Ülke Grubu İçin Yatay Kesit Bağımsızlığı Test Sonuçları								
Test	$\ln GDP_{i,t}$ T-ist	Prob	$\ln RL_{i,t}$ T-ist	Prob	$\ln RQ_{i,t}$ T-ist	Prob	$\ln CC_{i,t}$ T-ist	Prob
$CD_{LM}$ (BP,1980)	106.886	0.000***	80.583	0.001***	88.784	0.000***	79.363	0.001***
$CD_{LM}$ (Pesaran,2004)	6.523	0.000***	3.751	0.001***	4.615	0.000***	3.622	0.000***
Üst Orta Gelirli Ülke Grubu İçin Yatay Kesit Bağımsızlığı Test Sonuçları								
Test	$\ln GDP_{i,t}$ T-ist	Prob	$\ln RL_{i,t}$ T-ist	Prob	$\ln RQ_{i,t}$ T-ist	Prob	$\ln CC_{i,t}$ T-ist	Prob
$CD_{LM}$ (BP,1980)	30.397	0.084*	86.626	0.000***	39.211	0.009***	53.890	0.000***
$CD_{LM}$ (Pesaran,2004)	1.450	0.074*	10.126	0.000***	2.810	0.002***	5.075	0.000***
Alt Orta Gelirli Ülke Grubu İçin Yatay Kesit Bağımsızlığı Test Sonuçları								
Test	$\ln GDP_{i,t}$ T-ist	Prob	$\ln RL_{i,t}$ T-ist	Prob	$\ln RQ_{i,t}$ T-ist	Prob	$\ln CC_{i,t}$ T-ist	Prob
$CD_{LM}$ (BP,1980)	49.986	0.000***	35.087	0.028***	28.030	0.002***	70.556	0.000***
$CD_{LM}$ (Pesaran,2004)	4.473	0.000***	2.174	0.015**	1.085	0.002***	7.647	0.000***
Düşük Gelirli Ülke Grubu İçin Yatay Kesit Bağımsızlığı Test Sonuçları								
Test	$\ln GDP_{i,t}$ T-ist	Prob	$\ln RL_{i,t}$ T-ist	Prob	$\ln RQ_{i,t}$ T-ist	Prob	$\ln CC_{i,t}$ T-ist	Prob
$CD_{LM}$ (BP,1980)	30.841	0.076*	47.031	0.001***	35.183	0.027**	40.683	0.006***
$CD_{LM}$ (Pesaran,2004)	1.519	0.064*	4.017	0.000***	2.189	0.014**	3.037	0.001***

Not: \*\*\*,\*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 5’teki sonuçlara göre tüm alt gelir grupları için kişi başına düşen reel GSYİH, hukukun üstünlüğü, düzenleyicilik kalitesi ve yolsuzluğun kontrolü değişkenlerinin doğal logaritmaları için yapılan yatay kesit bağımsızlığı testlerinde, yatay kesit bağımsızlığını ifade eden sıfır hipotezi reddedilmektedir. Dolayısıyla oluşturulan tüm modeller için yatay kesitler arasında bağımlılık ilişkisi olduğunu söylemek mümkündür.

Tablo 6’daki sonuçlara göre ise ele alınan dönem ve veri seti için uygulanan ve tüm alt gelir grupları için ayrı ayrı yapılan homojenlik testlerinde tüm değişkenlerin

heterojen olduğu yorumunda bulunulabilir. Hesaplanan olasılık değerleri %1 düzeyinde anlamlı çıkmış ve eğim katsayısının homojenliğini ifade eden sıfır hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 6: Gelir Grupları İçin Homojenlik Testleri

Delta Testi	Test İstatistiği	Prob.
<i>Yüksek Gelirli Ülke Grubu İçin:</i>		
$\hat{\Delta}$	13.840	0.000***
$\hat{\Delta}_{adj}$	15.473	0.000***
<i>Üst Orta Gelirli Ülke Grubu İçin:</i>		
$\hat{\Delta}$	7.095	0.000***
$\hat{\Delta}_{adj}$	7.933	0.000***
<i>Alt Orta Gelirli Ülke Grubu İçin:</i>		
$\hat{\Delta}$	11.361	0.000***
$\hat{\Delta}_{adj}$	12.703	0.000***
<i>Düşük Gelirli Ülke Grubu İçin:</i>		
$\hat{\Delta}$	12.654	0.000***
$\hat{\Delta}_{adj}$	14.147	0.000***

Not: \*\*\*,\*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

### 3.4.2. *Bootstap Panel Nedensellik Testi Sonuçları*

Çalışmada Konya (2006: 981-982)'nin panel Granger nedensellik yaklaşımında tanımladığı iki denklem setini içeren sisteme göre tanımlanmış üç ayrı model, dört ülke grubu üzerinde test edilmiştir. Denklemlerde yer alan  $y$ , kişi başına düşen reel GSYİH'i gösterirken  $x$  birinci modelde hukukun üstünlüğü (RL), ikinci modelde düzenleyicilik kalitesi (RQ), üçüncü modelde ise yolsuzluğun kontrolü (CC) göstergesidir. Görünürde İlişkisiz Regresyon (SUR) tahminine dayanan bu testlerde ülkelere özgü bootstrap kiritik değerleri ile Wald testi sonuçlarına göre nedensellik tahmini yapılmıştır. Nedensellik yönü analizinde kişi başına düşen reel GSYİH ile üç kurum değişkeninin ilişkisi, yüksek gelir, üst-orta, alt-orta ve düşük gelirli ülke grupları için ayrı ayrı raporlanmıştır. Ülke grupları özelinde, kurumlar iktisadi gelişme arasındaki nedensellik ilişkisinin yönüyle ilgili genel yorum yapılırken çoğunluk dikkate alınmıştır.

#### 3.4.2.1. *Yüksek Gelirli Ülkelerde Nedensellik Örüntüleri*

Yüksek gelirli ülke grubunda ele alınan ülkeler sırasıyla Almanya, İtalya, ABD, Japonya, Güney Kore, İngiltere, Kanada, Fransa, Avusturalya ve Suudi Arabistan'dır. Yüksek gelirli ülke grubu için öncelikle hukukun üstünlüğü ardından düzenleyicilik kalitesi ve son olarak yolsuzluğu kontrolü kurum göstergeleri ile kişi başına düşen GSYİH arasındaki nedensellik ilişkileri bootstrap panel nedensellik testi ile sınanmıştır. Bu testlerden hukukun üstünlüğü ve gelişme arasındaki nedensellik ilişkisine dair bulgular Tablo 7'de yer almaktadır. Buna göre yüksek gelirli ülke grubundaki 10 ülkelerden 5'inde, Almanya, ABD, Güney Kore ve Suudi Arabistan'da %1 anlamlılık düzeyinde Japonya'da ise %5 anlamlılık düzeyinde hukukun üstünlüğü ve gelir arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur. İtalya ve Fransa'da yalnızca hukukun üstünlüğünden gelire doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmişken İngiltere, Kanada ve Avusturalya'da ise gelirden hukukun üstünlüğüne doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yüksek gelir grubundaki ülkeler için genel bir yorum yapılacak olursa bulguların, çift yönlü nedensellik ilişkisini desteklediğini söylemek mümkündür. 10 ülkeden 7'sinde hukukun üstünlüğündeki artışın gelir artışına neden olduğu, 10 ülkeden 8'inde ise gelirden meydana gelen artışın sözleşmelerin uygulanması, mülkiyet haklarının korunması gibi hukukun üstünlüğünün bileşenlerini olumlu yönde etkilediği görülmektedir.

Tablo 7: Yüksek Gelirli Ülke Grubunda Hukukun Üstünlüğü Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi

$H_0: \ln RL_{i,t}$ nedeni değildir $\ln GDP_{i,t}$					$H_0: \ln GDP_{i,t}$ nedeni değildir $\ln RL_{i,t}$			
Ülkeler	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		Kritik %10	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		Kritik %10
		%1	%5			%1	%5	
Almanya	2.091***	0.752	0.742	0.737	1.290***	0.014	0.011	0.010
İtalya	15.909***	1.185	1.152	1.136	2.834	4.918	4.846	4.800
ABD	21.721***	1.922	1.892	1.877	9.978***	0.041	0.035	0.032
Japonya	1.888**	1.201	1.187	1.177	3.868***	0.545	0.510	0.489
Güney Kore	5.414***	0.373	0.364	0.358	21.213***	0.200	0.194	0.192
İngiltere	0.023	0.728	0.716	0.710	11.052***	0.812	0.797	0.788
Kanada	0.258	0.608	0.597	0.588	6.851***	3.809	3.730	3.694
Fransa	3.042***	1.960	1.943	1.931	0.697	1.435	1.395	1.370
Avustralya	0.439	0.668	0.661	0.656	3.296***	0.951	0.917	0.896
Suudi Arabistan	11.275***	0.044	0.043	0.042	3.782***	0.071	0.059	0.053

Not: \*\*\*,\*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Düzenleyicilik kalitesi ve gelir arasındaki ilişkiye bakıldığında yüksek gelirli ülkelerin 10'da 6'sında çift yönlü nedensellik bulunmuştur. Bu çift yönlü nedensellik ilişkisi dikkate alındığında hükümetin özel sektörün gelişimine imkan tanıyan ve bu gelişimi teşvik eden politikalar ve düzenlemeleri hayata geçirme noktasında başarılı olduğu ve bu kurumsal kapasitenin iktisadi gelişme arttıkça daha çok arttığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Öte yandan ABD ve Güney Kore'de gelirden düzenleyicilik kalitesine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunup düzenleyicilik kalitesindeki gelişmeden gelire doğru nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır. Tablo 8'de yer alan bulgulara göre İtalya'da ise



gelirdeki artışın düzenleyicilik kalitesindeki gelişmenin Granger nedeni olmadığı ancak düzenleyicilik kalitesindeki artışın gelir artışına neden olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 8: Yüksek Gelirli Ülke Grubunda Düzenleyicilik Kalitesi Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi

$H_0: \ln RQ_{i,t}$ nedeni değildir $\ln GDP_{i,t}$					$H_0: \ln GDP_{i,t}$ nedeni değildir $\ln RQ_{i,t}$			
Ülkeler	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		Kritik %10	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		Kritik %10
		%1	%5			%1	%5	
Almanya	6.956***	0.597	0.589	0.584	15.624***	0.025	0.019	0.016
İtalya	2.764***	1.893	1.838	1.806	1.853	5.110	4.971	4.897
ABD	0.021	0.577	0.556	0.544	5.853***	0.034	0.030	0.028
Japonya	15.033***	0.345	0.339	0.337	5.564***	0.484	0.462	0.450
Güney Kore	0.149	0.163	0.157	0.153	4.572***	0.253	0.225	0.215
İngiltere	0.513***	0.329	0.317	0.312	2.877***	0.868	0.827	0.812
Kanada	0.248***	0.163	0.157	0.152	8.284***	3.849	3.759	3.713
Fransa	2.322***	0.001	0.000	0.000	13.164***	1.402	1.370	1.352
Avusturya	0.188	0.852	0.846	0.843	14.427***	0.917	0.894	0.880
Suudi Arabistan	8.441***	1.200	1.185	1.178	1.235***	0.067	0.058	0.054

Not: \*\*\*,\*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Yolsuzluğun kontrolü ve gelir arasındaki nedensellik ilişkisinin incelendiği Tablo 9'daki sonuçlara göre yüksek gelirli ülke grubunda yer alan ülkelerden Almanya, İtalya, Japonya, İngiltere ve Suudi Arabistan olmak üzere 5 ülkede çift yönlü nedensellik ilişkisi, %1 anlamlılık düzeyinde kabul edilmiştir. Bunun yanı sıra ABD, Güney Kore ve Avusturya'da yolsuzluktan gelire doğru, Kanada, Fransa ve Avusturya'da ise gelirden yolsuzluğa doğru bir nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır. Söz konusu 10 ülkenin 7'sinde yolsuzlukta gelire doğru, aynı şekilde 10 ülkenin 7'sinde gelirden yolsuzluğa

doğru anlamlı tek taraflı nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Bu durum bir taraftan yolsuzluğu önlemenin gelir artışına yol açtığını diğer taraftan gelirdeki artışın yolsuzlukla mücadeleyi güçlendirdiğini ortaya koymaktadır.

Tablo 9: Yüksek Gelirli Ülke Grubunda Yolsuzluğun Kontrolü Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi

$H_0: \ln CC_{i,t}$ nedeni değildir $\ln GDP_{i,t}$					$H_0: \ln GDP_{i,t}$ nedeni değildir $\ln CC_{i,t}$			
Ülkeler	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler			Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		
		%1	%5	%10		%1	%5	%10
Almanya:	0.071***	0.044	0.041	0.039	1.136***	0.024	0.017	0.012
İtalya:	16.725***	3.434	3.354	3.317	7.247***	5.612	5.278	5.103
ABD:	5.572	16.707	16.547	16.471	10.486***	0.052	0.041	0.037
Japonya:	2.275***	0.805	0.797	0.794	1.206***	0.538	0.503	0.479
Güney Kore:	0.259	0.768	0.753	0.746	3.432***	0.237	0.221	0.210
İngiltere:	9.983***	2.493	2.465	2.445	5.692***	0.969	0.897	0.857
Kanada:	7.709***	0.279	0.267	0.261	0.012	3.909	3.785	3.726
Fransa:	0.286***	0.049	0.047	0.046	0.001	1.589	1.501	1.452
Avusturalya:	0.104	3.629	3.603	3.578	0.192	0.921	0.896	0.878
Suudi Arabistan:	1.794***	0.024	0.023	0.022	13.862***	0.084	0.066	0.060

Not: \*\*\*,\*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

#### 3.4.2.2. Üst- Orta Gelirli Ülkelerde Nedensellik Örutüleri

Üst orta gelirli ülke grubunda ele alınan ülkeler sırasıyla Türkiye, Rusya, Arjantin, Meksika, Brezilya, Çin ve Güney Afrika'dır. Bu gruptaki ülkelerden Meksika ve Brezilya hariç tüm ülkelerde hukukun üstünlüğü ve gelir arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi

tespit edilirken Meksika ve Brezilya’da yalnızca gelirden hukukun üstünlüğüne doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Tablo 10’da yer alan sonuçlara göre bu gelir grubundaki tüm ülkelerde gelirden hukukun üstünlüğüne doğru anlamlı bir nedensellik ilişkisi bulunması, söz konusu ülkelerin iktisadi olarak geliştikçe hukukun üstünlüğünde ilerleme olduğu sonucunu güçlü bir şekilde ortaya koymaktadır.

Tablo 10: Üst Orta Gelirli Ülke Grubunda Hukukun Üstünlüğü Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi

$H_0: \ln RL_{i,t}$ nedeni değildir $\ln GDP_{i,t}$					$H_0: \ln GDP_{i,t}$ nedeni değildir $\ln RL_{i,t}$			
Ülkeler	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler			Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		
		%1	%5	%10		%1	%5	%10
Türkiye	3.088***	0.067	0.061	0.058	8.263***	1.014	0.922	0.879
Rusya	1.344***	0.215	0.197	0.189	6.405***	0.029	0.017	0.013
Arjantin	3.712***	0.063	0.060	0.056	0.207***	0.135	0.093	0.072
Meksika	0.000	2.085	2.060	2.049	8.684***	2.390	2.205	2.118
Brezilya	0.009	0.370	0.348	0.338	2.433***	0.022	0.014	0.010
Çin	4.667***	1.737	1.625	1.557	6.292***	0.150	0.093	0.067
Güney Afrika	4.925***	2.031	2.013	2.004	1.227***	0.481	0.376	0.343

Not: \*\*\*,\*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Bunun yanı sıra üst orta gelir ülke grubundaki tüm ülkelerde düzenleyicilik kalitesinden gelire doğru %1 düzeyinde anlamlı bir nedensellik ilişkisi olduğu Tablo 11’de yer alan bulgular ile doğrulanmaktadır. Buna göre iktisadi faaliyeti teşvik eden ve özel sektörün ihtiyaç duyduğu yasal çerçeveyi tesis eden bir kurumsal ortamda gerçekleştirilecek iyileşmeler üst orta gelir grubundaki bütün ülkelerde iktisadi gelişmede artışa neden olmaktadır. Nedensellik ilişkisinin diğer tarafına baktığımızda ise Türkiye ve Çin’de %5 anlamlılık düzeyinde, Brezilya ve Güney Afrika’da %1 anlamlılık düzeyinde gelirden düzenleyicilik kalitesine doğru nedensellik ilişkisi bulunurken Rusya,

Arjantin ve Meksika’da ise gelirin düzenleyicilik kalitesinin Granger nedeni olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 11: Üst Orta Gelirli Ülke Grubunda Düzenleyicilik Kalitesi Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi

$H_0: \ln RQ_{i,t}$ nedeni değildir $\ln GDP_{i,t}$					$H_0: \ln GDP_{i,t}$ nedeni değildir $\ln RQ_{i,t}$			
Ülkeler	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		Kritik %10	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		Kritik %10
		%1	%5			%1	%5	
Türkiye	13.331***	0.301	0.288	0.281	1.763**	1.888	1.055	0.971
Rusya	1.329***	1.288	1.253	1.239	0.006	0.092	0.054	0.038
Arjantin	6.965***	0.124	0.114	0.110	0.001	0.158	0.090	0.067
Meksika	6.494***	5.490	5.460	5.435	0.159	2.208	2.081	2.021
Brezilya	0.219***	0.148	0.140	0.134	10.754***	0.075	0.041	0.030
Çin	14.810***	4.325	4.042	3.939	0.676**	0.814	0.476	0.323
Güney Afrika	31.340***	0.523	0.514	0.507	9.374***	0.497	0.411	0.370

Not: \*\*\*,\*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 12’deki bulgular incelendiğinde üst orta gelir grubundaki ülkelerin tamamında yolsuzluğun kontrolünden gelire doğru %1 anlamlılık düzeyinde nedensellik ilişkisi olduğu gözlemlenmektedir. Ayrıca Türkiye, Rusya ve Arjantin hariç bu gruptaki tüm ülkeler için yolsuzluğun kontrolü ve gelir arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi söz konusudur. Söz konusu bulgular yolsuzlukla mücadelenin üst orta gelir grubundaki ülkeler için iktisadi gelişme bakımından oldukça önem taşıdığını göstermektedir.

Tablo 12: Üst Orta Gelirli Ülke Grubunda Yolsuzluğun Kontrolü Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi

$H_0: \ln CC_{i,t}$ nedeni değildir $\ln GDP_{i,t}$					$H_0: \ln GDP_{i,t}$ nedeni değildir $\ln CC_{i,t}$			
Ülkeler	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler			Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		
		%1	%5	%10		%1	%5	%10
Türkiye	1.765***	0.530	0.514	0.507	0.017	0.958	0.913	0.885
Rusya	3.617***	0.282	0.269	0.262	0.073	0.035	0.020	0.015
Arjantin	2.784***	0.003	0.002	0.001	2.075***	0.085	0.061	0.049
Meksika	31.399***	0.039	0.036	0.034	0.974	2.660	2.453	2.336
Brezilya	3.866***	0.428	0.408	0.397	0.792***	0.115	0.065	0.045
Çin	29.439***	4.006	3.810	3.727	0.362***	0.227	0.150	0.105
Güney Afrika	6.715***	0.052	0.050	0.049	15.353***	0.726	0.575	0.494

Not: \*\*\*,\*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Bu bulgulardan hareketle üst orta gelir grubu için kurum kapasitesinin geliştirilmesiyle ilgili genel bir yorum yapmak gerekirse söz konusu ülkelerde yolsuzluğun azaltılmasının ve düzenleyicilik kalitesindeki artışın tüm ülkelerde iktisadi gelişmeyi olumlu yönde etkilediği söylenmek mümkündür. İstisnasız tüm ülkelerde gelirden hukukun üstünlüğüne doğru nedensellik ilişkisinin bulunması ise bu gruptaki ülkelerde gelir artışının ardından hukukun üstünlüğüne bağlılığa daha çok önem verildiğini göstermektedir.

#### 3.4.2.3. Alt- Orta Gelirli Ülkelerde Nedensellik Örüntüleri

Alt orta gelirli ülkeler grubu altında incelenen ülkeler sırasıyla Endonezya, Filipinler, Hindistan, Bangladeş, Vietnam, Senegal ve Sri Lanka'dır. Burada da öncelikle hukukun üstünlüğü ve gelir arasındaki nedensellik ilişkileri test edilmiştir.

Tablo 13'deki bulgulara göre alt orta gelir grubundaki Filipinler hariç tüm ülkelerde hukukun üstünlüğü ve gelir arasında %1 anlamlılık düzeyinde çift yönlü nedensellik ilişkisi görülmüştür. Filipinler'de ise yalnızca gelirden hukukun üstünlüğüne

doğru anlamlı bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çift yönlü nedenselliğe ilişkin bu güçlü bulgu alt orta gelir grubundaki ülkelerde toplumsal kurallarına duyulan güvenin ve bu kurallara ne ölçüde uyum sağlandığının iktisadi gelişme açısından oldukça önemli olduğunu ve hukukun üstünlüğündeki gelişme ve iktisadi gelişmenin birbirini pozitif anlamda etkilediğini göstermektedir.

Tablo 13: Alt Orta Gelirli Ülke Grubunda Hukukun Üstünlüğü Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi

$H_0: \ln RL_{i,t}$ nedeni değildir $\ln GDP_{i,t}$					$H_0: \ln GDP_{i,t}$ nedeni değildir $\ln RL_{i,t}$			
Ülkeler	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		Kritik %10	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		Kritik %10
		%1	%5			%1	%5	
Endonezya	0.710***	0.192	0.185	0.180	21.711***	0.515	0.364	0.304
Filipinler	0.144	1.147	1.037	0.983	1.543***	0.105	0.058	0.043
Hindistan	0.703***	0.361	0.344	0.336	8.052***	0.189	0.166	0.153
Bangladeş	2.122***	0.756	0.732	0.722	3.940***	0.705	0.645	0.616
Vietnam	3.750***	0.247	0.232	0.233	5.448***	0.354	0.258	0.226
Senegal	2.487***	0.877	0.832	0.809	3.580***	0.219	0.131	0.095
Sri Lanka	4.987***	0.864	0.850	0.842	1.569***	0.372	0.302	0.262

Not: \*\*\*,\*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Alt orta gelir grubunda düzenleyicilik kalitesi ve iktisadi gelişme arasındaki nedensellik ilişkisine ilişkin bulgular Tablo 14'te yer almaktadır. Buna göre Bangladeş ve Sri Lanka için düzenleyicilik kalitesinden gelire doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisine ulaşılırken Endonezya ve Senegal için nedenselliğin yönünün gelirden düzenleyicilik kalitesine doğru olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Vietnam ise bu ülke grubunda düzenleyicilik kalitesi ve gelir arasında çift yönlü nedensellik ilişkisine sahip olan tek ülkedir.

Tablo 14: Alt Orta Gelirli Ülke Grubunda Düzenleyicilik Kalitesi Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi

$H_0: \ln RQ_{i,t}$ nedeni değildir $\ln GDP_{i,t}$					$H_0: \ln GDP_{i,t}$ nedeni değildir $\ln RQ_{i,t}$			
Ülkeler	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		Kritik %10	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		Kritik %10
		%1	%5			%1	%5	
Endonezya	1.114	1.591	1.557	1.542	10.565***	0.353	0.292	0.261
Filipinler	0.152	0.373	0.311	0.273	0.040	0.108	0.068	0.053
Hindistan	0.322	2.081	2.003	1.963	0.003	0.219	0.179	0.158
Bangladeş	9.715***	2.420	2.374	2.347	0.166	0.719	0.653	0.620
Vietnam	5.595***	0.145	0.133	0.128	11.779***	0.606	0.380	0.297
Senegal	3.294	18.334	18.072	17.913	0.264***	0.151	0.090	0.063
Sri Lanka	5.078***	2.015	1.965	1.938	0.023	0.809	0.516	0.380

Not: \*\*\*,\*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Alt orta gelir grubu için test edilen yolsuzluğun kontrolü ve gelir arasındaki nedensellik ilişkilerine dair bulgular Tablo 15'te yer almaktadır. Bu ülkelerden Endonezya ve Sri Lanka için yolsuzluğun kontrolü ve gelir arasındaki nedensellik ilişkisinin çift yönlü olduğu bulgusuna ulaşılırken Filipinler için nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır. Bangladeş ve Senegal için yolsuzluktan gelire doğru, Hindistan ve Vietnam için ise gelirden yolsuzluğa doğru tek yönlü nedensellik saptanmıştır. Bu sonuçlardan hareketle alt orta gelir grubu dikkate alındığında hukuk düzeninin korunması ve sürdürülmesinin iktisadi gelişme bakımından düzenleyicilik kalitesi ve yolsuzluğun önlenmesine kıyasla öncelikli bir kurumsal gelişme göstergesi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre söz konusu ülkelerde düzenleyici kalitenin geliştirilerek özel yatırımların teşvik edilmesine, iktisadi faaliyetin düzenlenmesine ve arttırılmasına hizmet edecek reformlardan önce hukukun üstünlüğünün tesis edilmesinin iktisadi gelişme için daha önemli olduğu çıkarımında bulunulabilir.

Tablo 15: Alt Orta Gelirli Ülke Grubunda Yolsuzluğun Kontrolü Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi

$H_0: \ln CC_{i,t}$ nedeni değildir $\ln GDP_{i,t}$					$H_0: \ln GDP_{i,t}$ nedeni değildir $\ln CC_{i,t}$			
Ülkeler	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler			Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		
		%1	%5	%10		%1	%5	%10
Endonezya	2.878***	0.019	0.016	0.014	11.049***	1.807	1.051	0.758
Filipinler	0.206	1.536	1.359	1.287	0.007	1.249	0.595	0.380
Hindistan	0.073	1.539	1.501	1.483	0.415**	0.478	0.345	0.277
Bangladeş	8.387***	1.180	1.153	1.134	0.851	3.065	1.838	1.392
Vietnam	0.774	1.273	1.226	1.196	0.828***	0.671	0.467	0.345
Senegal	10.116***	10.460	10.254	10.155	0.479	2.328	1.888	0.811
Sri Lanka	4.258***	2.368	2.334	2.319	8.830***	0.468	0.322	0.265

Not: \*\*\*,\*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

#### 3.4.2.4. Düşük Gelirli Ülkelerde Nedensellik Örüntüleri

Düşük gelirli ülke grubunda ele alınan ülkeler Burundi, Etiyopya, Nepal, Nijer, Benin, Mali ve Tanzania'dır. Bahsi geçen ülke grubunda hukukun üstünlüğü ve iktisadi gelişme arasındaki nedensellik ilişkisinin incelendiği test sonuçları Tablo 16'da yer almaktadır. Bulgulara göre düşük gelirli ülke grubunda Etiyopya ve Mali'de çift yönlü nedensellik ilişkisi saptanırken Burundi ve Nepal'de hukukun üstünlüğünden gelire doğru, Benin ve Tanzania'da ise gelirden hukukun üstünlüğüne doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Nijer'de ise herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır. Genel olarak değerlendirildiğinde 7 ülkeden 4'ünde tek yönlü nedensellik ilişkilerinin bulunması (hukukun üstünlüğünden gelire doğru ya da gelirden hukukun üstünlüğüne doğru) bu ülkelerde hukukun üstünlüğü ve iktisadi gelişme arasında anlamlı nedensellik örüntülerinin olduğunu göstermektedir.



Tablo 16: Düşük Gelirli Ülke Grubunda Hukukun Üstünlüğü Ve Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi

$H_0: \ln RL_{i,t}$ nedeni değildir $\ln GDP_{i,t}$					$H_0: \ln GDP_{i,t}$ nedeni değildir $\ln RL_{i,t}$				
Ülkeler	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		Kritik %10	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		Kritik %10	
		%1	%5			%1	%5		
Burundi	4.109***	0.014	0.009	0.007	0.097	4.312	3.792	3.573	
Etiyopya	3.667***	0.218	0.177	0.157	14.498***	0.257	0.179	0.148	
Nepal	3.176***	0.014	0.007	0.004	0.009	0.453	0.349	0.300	
Nijer	1.698	5.395	5.146	5.031	0.007	1.413	1.233	1.130	
Benin	0.057	0.158	0.127	0.116	4.766***	0.335	0.213	0.157	
Mali	4.894***	1.282	1.244	1.222	3.741***	0.644	0.377	0.236	
Tanzanya	0.010	0.236	0.210	0.194	5.980***	3.268	2.101	1.665	

Not: \*\*\*,\*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Diğer taraftan düşük gelirli ülke grubundaki tüm ülkelerde gelir artışından düzenleyicilik kalitesinin artışına doğru %1 düzeyinde anlamlı bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Tablo 17'de yer alan bulgular, sağlam politikalar geliştirilmesi ve iktisadi faaliyeti teşvik edici düzenlemeler formüle edilmesi için öncelikle iktisadi gelişmede bir ilerleme olması gerektiğini ortaya koymaktadır. Öte yandan 7 ülkeden 4'ünde düzenleyici kalite ve iktisadi gelişme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisine ulaşılması söz konusu kurum göstergesinin bu gruptaki ülkeler için oldukça önemli olduğunu göstermektedir.

Tablo 17: Düşük Gelirli Ülke Grubunda Düzenleyicilik Kalitesi Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi

$H_0: \ln RQ_{i,t}$ nedeni değildir $\ln GDP_{i,t}$					$H_0: \ln GDP_{i,t}$ nedeni değildir $\ln RQ_{i,t}$			
Ülkeler	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		Kritik %10	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		Kritik %10
		%1	%5			%1	%5	
Burundi	5.299***	2.707	2.649	2.623	11.590***	4.219	3.599	3.241
Etiyopya	10.409***	0.773	0.696	0.651	0.389***	0.274	0.202	0.170
Nepal	1.318***	0.602	0.557	0.537	5.249***	0.926	0.648	0.541
Nijer	0.142	1.089	1.025	0.996	2.403***	1.622	1.429	1.342
Benin	4.898***	0.882	0.814	0.774	3.266***	0.282	0.246	0.220
Mali	0.082	0.758	0.711	0.693	16.596***	0.204	0.126	0.097
Tanzanya	0.269***	0.072	0.049	0.039	4.432***	1.464	1.138	1.017

Not: \*\*\*,\*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Düşük gelirli ülke grubundaki tüm ülkelerde (Nepal'de %5, geri kalan ülkelerde %1 düzeyinde olmak üzere) gelirdeki artıştan yolsuzluğun kontrolüne doğru nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Öte yandan Tablo 18'de yer alan sonuçlara göre yolsuzluğun kontrol altına alınması sadece 3 ülkede iktisadi gelişmenin Granger nedenidir. Bu sebeple bahsi geçen düşük gelirli ülkelerde, belirli bir düzeyde iktisadi gelişme sağlandıktan sonra hayata geçirilen yolsuzlukla mücadele politikalarının başarılı olduğu çıkarımında bulunmak mümkündür.

Tablo 18: Düşük Gelirli Ülke Grubunda Yolsuzluğun Kontrolü Ve İktisadi Gelişme Arasındaki Nedensellik İlişkisi

$H_0: \ln CC_{i,t}$ nedeni değildir $\ln GDP_{i,t}$					$H_0: \ln GDP_{i,t}$ nedeni değildir $\ln CC_{i,t}$			
Ülkeler	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		Kritik %10	Wald İstatistiği	Bootstrap Değerler		Kritik %10
		%1	%5			%1	%5	
Burundi	0.254	0.495	0.470	0.459	4.318***	4.017	3.530	3.179
Etiyopya	0.608	6.119	5.648	5.427	2.544***	0.387	0.284	0.237
Nepal	3.601***	0.374	0.340	0.321	0.462***	0.525	0.398	0.359
Nijer	12.222***	0.129	0.112	0.102	5.713***	1.805	1.551	1.407
Benin	0.236***	0.165	0.130	0.119	1.414***	0.405	0.323	0.286
Mali	0.403	13.149	12.990	12.872	0.519***	0.643	0.321	0.233
Tanzanya	1.461	6.756	6.478	6.298	4.213***	1.722	1.390	1.243

Not: \*\*\*,\*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

## GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Ülkelerin kurumsal matrisleri, hem buldukları döneme ilişkin hem de geçmişten miras kalan kurumların tamamını içeren tarihsel bir bütündür. Dolayısıyla ülkelerin kendilerine özgü kuralları ve kurumları, izlenen tarihsel yola da bağlı olarak, uzun dönemli iktisadi gelişme performansına şekil vermektedir (Chavance,2019: 95). North, ülkeler benzer kuralları kabul etseler dahi bu kuralların birbirinden çok farklı etkilerinin ortaya çıktığını ve ülkelerin ekonomik performans bakımından farklılaştıklarını belirtmektedir (North, 1994: 366).

Ülke grupları üzerine yapılan testler göstermiştir ki kurum kapasitesi ve iktisadi gelişme arasındaki nedensellik ilişkileri, ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre değişmektedir. Çalışma kapsamında incelenen 31 ülkenin tamamı dikkate alındığında dört gelir grubu için farklı nedensellik örüntülerinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu bağlamda çalışmanın en önemli bulgularından biri, her bir gelişmişlik düzeyi ve ülke örneği dikkate alındığında farklı kurumsal göstergelerin, iktisadi gelişme performansı ile etkileşimlerinin farklı olduğunun tespitidir. Bu sonuç, bir ülkede etkin işleyen kurumların başka bir ülkeye aktarılmasının beklenenden çok farklı sonuçlar doğurabileceğine işaret eden teori ile uyumludur. Ampirik çalışmada, ülkelere özgü özelliklerden kaynaklanan heterojenliği ve yatay kesit bağımlılığını dikkate alan Bootstap panel nedensellik analizi sonuçlarının ülkeler bazında raporlanmış olması bu bakımdan literatüre sunulan önemli bir katkı niteliğindedir.

Öte yandan literatürde yaygın bir biçimde nedenselliğin yönünün kurumlardan iktisadi gelişmeye doğru olduğu varsayılmaktadır. Ancak kurumların verimliliğini arttırmayı ve böylece iktisadi gelişmeye katkı sunmayı hedefleyen politikaların hayata geçirilmeden önce ters nedenselliğin de dikkate alınması gerekmektedir. Nitekim iyi bir iktisadi performans kurumsal verimliliği arttırmakta, zaman içinde mülkiyet hakları daha değerli hale gelmekte ve bu hakları korumak için daha fazla kaynak harcanmaya başlanmaktadır. Söz konusu etkileşimlerin iyi bir şekilde tahlil edilebilmesi için nedenselliğin iki yönünün de araştırılması oldukça önemlidir.

Granger nedensellik testlerinde nedensellik ilişkisinin etkisinin, hızının ve ortaya çıkan geri bildirimlerin belirsiz olması çalışmanın önemli sınırlılıkları arasındadır. Ancak yasal kurum göstergesi olarak hukukun üstünlüğü, ekonomik kurum göstergesi olarak düzenleyicilik kalitesi, ve politik kurum göstergesi olarak yolsuzluğun kontrolü değişkenlerinin kurumsal yapıyı oluşturan unsurlar olarak ayrı ayrı test edildiği modellerde, ilişkilerin yönüne ve gücüne ilişkin büyük farklılıklar olduğu gözlemlenmiştir. Tüm ülke grupları ve kurum göstergeleri birlikte dikkate alındığında, kurumlardan iktisadi gelişmeye doğru nedensellik ilişkisine ilişkin en güçlü bulgular Türkiye'nin de içinde bulunduğu üst orta gelir grubu için yapılan analizde elde edilmiştir. Bu durum belirli bir iktisadi gelişme düzeyine ulaşan ülkelerde kurumsal kapasitenin geliştirilmesi yönünde talebin oluştuğunu ve kurumlardaki gelişmenin, iktisadi gelişmenin temel belirleyicilerinden biri olduğunu göstermektedir. Mülkiyet haklarını koruyan, iktisadi faaliyetleri düzenleyen sistemlerin ve mekanizmaların uygun bir biçimde kurulması ve işler hale gelebilmesi için öncelikle yeterli derecede iktisadi faaliyet hacmine sahip olunması gerektiği ortaya çıkmıştır. Kişi başına düşen gelir düzeyi belirli bir eşik düzeyini aştıktan sonra kurumların sosyal faydaları sosyal maliyetlerini aşmaktadır. Dolayısıyla kurum kapasitesinin geliştirilmesi ve kurumların iktisadi gelişme üzerinde güçlü bir etkiye sahip olabilmesi için önce belirli bir iktisadi gelişmişlik düzeyine ulaşmanın öncül şart olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ampirik sonuçlar, yüksek gelirli ve üst-orta gelirli ülkelerde kurumsal gelişmeden iktisadi gelişmeye doğru nedensellik ilişkisini yüksek düzeyde desteklemektedir. Alt kurum göstergelerine göre kurumlardan iktisadi gelişmeye doğru nedensellik ilişkilerinin toplu sonuçlarının yer aldığı Tablo 19'a göre özellikle üst-orta gelirli ülkelerin tamamında düzenleyicilik kalitesindeki ve yolsuzluğun kontrolündeki iyileşmelerin iktisadi gelişmeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Alt-orta gelirli ve düşük gelirli ülke gruplarında ise bu hipotez sınırlı bir biçimde desteklenmektedir. Tablo 19'daki sonuçlar dikkate alındığında her bir üst gelir grubuna geçildiğinde kurumlardan iktisadi gelişmeye doğru olan nedensellik ilişkilerinin güçlendiği gözlemlenmektedir.

Bu tabloya göre yüksek gelirli ülkeler grubu için değerlendirme yapıldığında 10'da 7'lik bir oranla üç kurum göstergesinin iktisadi gelişme üzerinde yüksek derecede etkili olduğu görülmektedir. Türkiye'nin de dahil olduğu üst orta gelir grubu için ise düzenleyicilik kalitesindeki iyileşmenin ve yolsuzluğun kontrolündeki artışın hukukun

üstünlüğüne göre iktisadi gelişme üzerinde daha etkili olduğu görülmektedir. Alt orta gelir grubu için iktisadi gelişme üzerinde en etkili olan kurum göstergesi hukukun üstünlüğü iken düşük gelir grubu için düzenleyicilik kalitesidir.

Tablo 19: Alt Kurum Göstergelerine Göre Kurumlardan İktisadi Gelişmeye Doğru Nedensellik İlişkileri

Ülke Grubu	Nedenselliğin Yönü			
Yüksek Gelirli Ülkeler	Hukukun Üstünlüğü	(7/10)	→	GDP
	Düzenleyicilik Kalitesi	(7/10)	→	GDP
	Yolsuzluğun Kontrolü	(7/10)	→	GDP
Üst-Orta Gelirli Ülkeler	Hukukun Üstünlüğü	(5/7)	→	GDP
	Düzenleyicilik Kalitesi	(7/7)	→	GDP
	Yolsuzluğun Kontrolü	(7/7)	→	GDP
Alt-Orta Gelirli Ülkeler	Hukukun Üstünlüğü	(6/7)	→	GDP
	Düzenleyicilik Kalitesi	(3/7)	-	GDP
	Yolsuzluğun Kontrolü	(4/7)	→	GDP
Düşük Gelirli Ülkeler	Hukukun Üstünlüğü	(4/7)	→	GDP
	Düzenleyicilik Kalitesi	(5/7)	→	GDP
	Yolsuzluğun Kontrolü	(3/7)	-	GDP

Öte yandan alt kurum göstergelerine göre iktisadi gelişmeden kurumlara doğru nedensellik ilişkisi bulgularının yer aldığı Tablo 20’de düşük gelirli ülke grubunda iktisadi gelişmenin, kurumların gelişmesine yüksek düzeyde etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu gelir grubundaki ülkelerin tamamında gelir arttıkça düzenleyicilik kalitesi artmakta ve yolsuzluğun kontrolünde iyileşme meydana gelmektedir. Kişi başına düşen gelirden artış sağlandıkça ve dolayısıyla iktisadi gelişmede ilerleme meydana geldikçe ülkeler kurumsal kapasitelerini geliştirme yönlü politikaları hayata geçirmektedirler. Üst-orta gelirli ve alt- orta gelirli ülkelerin tamamında ise gelir arttıkça hukukun üstünlüğüne bağlılığın arttığı gözlemlenmiştir.

Tablo 20: Alt Kurum Göstergelerine Göre İktisadi Gelişmeden Kurumlara Doğru Nedensellik İlişkileri

Ülke Grubu	Nedenselliğin Yönü			
Yüksek Gelirli Ülkeler	GDP	(8/10)	→	Hukukun Üstünlüğü
	GDP	(9/10)	→	Düzenleyicilik Kalitesi
	GDP	(7/10)	→	Yolsuzluğun Kontrolü
Üst-Orta Gelirli Ülkeler	GDP	(7/7)	→	Hukukun Üstünlüğü
	GDP	(4/7)	→	Düzenleyicilik Kalitesi
	GDP	(4/7)	→	Yolsuzluğun Kontrolü
Alt-Orta Gelirli Ülkeler	GDP	(7/7)	→	Hukukun Üstünlüğü
	GDP	(3/7)	-	Düzenleyicilik Kalitesi
	GDP	(4/7)	→	Yolsuzluğun Kontrolü
Düşük Gelirli Ülkeler	GDP	(4/7)	→	Hukukun Üstünlüğü
	GDP	(7/7)	→	Düzenleyicilik Kalitesi
	GDP	(7/7)	→	Yolsuzluğun Kontrolü

Çalışmanın sonucunda elde edilen bulgular yüksek gelirli ülke grubu için çift yönlü nedenselliği güçlü bir biçimde desteklemektedir. Diğer ülke gruplarında da çift yönlü ilişkiler mevcut olmakla birlikte, özellikle üst orta gelir grubundaki ülkelerin tamamı için nedenselliğin yönünün kurumlardan iktisadi gelişmeye olduğuna; düşük gelirli ülke grubunda ise nedenselliğin yönünün iktisadi gelişmeden kurumlara doğru olduğuna dair anlamlı ve güçlü sonuçlar elde edilmiştir. Bu bakımdan özellikle ters nedensellik ilişkisinin, düşük gelirli ülke grubunda dikkate değer bir seviyede doğrulandığı söylenebilir.

Genel olarak çalışmanın kurumsal gelişme ve iktisadi gelişme arasındaki nedensellik örüntülerine ilişkin ortaya koyduğu bulgular, çift yönlü nedensellik kanıtları bulan Chong ve Calderón (2000), Law, Lim ve Ismail (2013) ve Lee ve Kim (2009) çalışmalarıyla uyumludur. Ancak alt orta gelir grubuna ilişkin gerçekleştirilen nedensellik analizlerinin açıklayıcılık gücünün zayıf olduğu gözlemlenmiştir. Barro (1996:24) büyüme ve demokrasi arasındaki ilişkiyi araştırdığı çalışmasında benzer sonuçlar elde etmiştir. Alt gelir seviyesinde daha güçlü, orta gelir seviyesinde ise daha zayıf sonuçlar elde eden Barro bu durumu gelişmişlik düzeyi ile açıklamıştır. Buna göre bir ülkede

düşük seviyede siyasi özgürlük varsa demokrasinin gelişmesi büyümeyi arttırabilir. Ancak hali hazırda, ılımlı bir seviyede siyasi özgürlük ortamı varsa demokrasinin artışı büyümeyi baskılayabilmektedir.

İktisadi büyümenin sürdürülebilir hale getirilmesi ve kapsamlı bir iktisadi gelişmeye dönüştürülmesi için kurumsal kaliteyle olan ilişkisinin makul bir biçimde değerlendirilmesi gerekmektedir. Çalışmanın ampirik bulguları her ülkenin iktisadi gelişme stratejisi oluştururken, bulduğu gelişmişlik aşamasını dikkate alarak kendisine özgü politikalar geliştirmesi gerektiği hipotezini desteklemektedir.

Elde edilen sonuçlar göstermektedir ki, kurumsal gelişme ve iktisadi gelişme arasındaki nedenselliğin yönü, kurumsal gelişmenin göstergesi olarak ölçülen üç farklı kurum değişkenine göre duyarlılık göstermektedir. Bu noktada analiz sonuçları, hangi ülkelerde hangi kurumların geçerli ve etkili olduğu hakkında bilgi vermesi bakımından oldukça önemlidir. Bulgular örnek ülke gruplarındaki mevcut kurumsal yapı ve iktisadi gelişme ilişkisi hakkında fikir vermekte ve iktisadi faaliyetlere ilişkin belirsizlikleri azaltmayı amaçlayan reform politikalarının etkisini ve sınırlılıklarını ortaya koymaktadır. İktisadi gelişmenin erken aşamasında iktisadi performansın desteklenmesinde kurumların itici bir güç olmaması ve nedenselliğin yönünün ters olması, kurumların düşük gelirli ülkelerde önemli olmadığı anlamına gelmemektedir. Uzun dönemde daha yüksek iktisadi gelişme sağlamak için kurumların aşamalı olarak geliştirilmesi ve bu yönde kurumsal reformların yapılması gerekmektedir. Kurumsal reform süreci zorlu ve uzun vadeli bir süreçtir. İktisadi gelişme alanında gerçekleştirilecek politikalar hayata geçirilirken farklı gelişmişlik aşamasındaki ülkelere uygun olan, özgün kurum kombinasyonlarının varlığı dikkate alınarak kurumsal kapasitenin iyileştirilmesi esas alınmalıdır.



## KAYNAKÇA

- Acemoglu, D. (2003). Root Causes: A Historical Approach to Assessing The Role of Institutions in Economic Development. *Finance & Development*, 40(2), 27–30.
- Acemoglu, D. (2008). Interactions between Governance and Growth. In *Governance, Growth and Development Decision-making* (pp. 1–8). The World Bank. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *The American Economic Review*, 91(5), 1369–1401. <https://doi.org/10.1257/aer.91.5.1369>
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2005). ‘Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth’,. In P. Aghion and S. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth, Amsterdam:(05)*, 385–472. [https://doi.org/10.1016/S1574-0684\(05\)01006-3](https://doi.org/10.1016/S1574-0684(05)01006-3)
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2014). *Ulusların Düşüşü: Güç, Zenginlik ve Yoksulluğun Kökenleri* (3. Baskı). Doğan Kitap.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2019). *Dar Koridor: Devletler, Toplumlar ve Özgürlüğün Geleceği*. İstanbul: Doğan Kitap.
- Adams, J. (1993). Institutions and Economic Development: Structure, Process and Incentive. In M. R. Tool (Ed.), *Institutional Economics: Theory, Method, Policy* (pp. 245–269). Massachusetts: Kluwer Academic Publishers.
- Adelman, I. (1972). *Ekonomik Büyüme ve Kalkınma Teorileri* (No:3). İstanbul: Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları.
- African Development Bank Group. (2008). *Governance Strategic Directions and Action Plan: GAP 2008-2012*.
- Ahrens, J. (1999). Toward a Post-Washington Consensus: The Importance of Governance Structures in Less Developed Countries and Economies in Transition. In N. Hermes & W. Salverda (Eds.), *State, Society and Development: Lessons for Africa?* (pp. 18–64). Groningen: University of Groningen.

- Aixalá, J., & Fabro, G. (2007). A Model of Growth Augmented with Institutions. *Economic Affairs*, 27(3), 71–74. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0270.2007.00758.x>
- Aron, J. (2000). Growth and Institutions: A Review of the Evidence. *World Bank Research Observer*, 15(1), 99–135. <https://doi.org/10.1093/wbro/15.1.99>
- Asian Development Bank. (1995). *Governance : Sound Development Management*. Retrieved from <http://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/32027/govpolicy.pdf>
- Baltagi, B. H. (2013). *Econometric Analysis of Panel Data* (Fifth Edit). John Wiley & Sons, Ltd.
- Bardhan, P. (1990). Symposium on the State and Economic Development. *Journal of Economic Perspectives*, 4(3), 3–7. <https://doi.org/10.1257/jep.4.3.3>
- Bardhan, P. (2002). Decentralization of governance and development. *Journal of Economic Perspectives*, 16(4), 185–205. <https://doi.org/10.1257/089533002320951037>
- Bardhan, P. K. (1989). The New Institutional Economics and Development Theory: A Brief Critical Assessment. *World Development*, 17(9), 1389–1395. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(89\)90080-6](https://doi.org/10.1016/0305-750X(89)90080-6)
- Bardhan, P. K. (2000). *Understanding Underdevelopment: Challenges for Institutional Economics from the Point of View of Poor Countries*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* (Vol. 156). Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/pdf/40752200.pdf?refreqid=excelsior%3Aaac03da39dfb2d7adfaf08bf5a839432>
- Barro, R. J. (1996). Democracy and Growth. *Journal of Economic Growth*, 1(1), 1–27. <https://doi.org/10.1111/1468-0343.00062>
- Bates, R. H. (2008). *When Things Fell Apart: State Failure in Late-Century Africa*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511790713>
- Bayramoğlu, S. (2002). Küreselleşmenin Yeni Siyasal İktidar Modeli: Yönetişim. *Praksis*, S. Retrieved from

[https://www.academia.edu/2368748/Küreselleşmenin\\_Yeni\\_Siyasal\\_İktidar\\_Modeli\\_Yönetişim](https://www.academia.edu/2368748/Küreselleşmenin_Yeni_Siyasal_İktidar_Modeli_Yönetişim)

- Bergh, A., Mirkina, I., & Nilsson, T. (2014). Globalization and Institutional Quality-A Panel Data Analysis. *Oxford Development Studies*, 42(3), 365–394. <https://doi.org/10.1080/13600818.2014.884555>
- Bevir, M. (2011). Governance as Theory, Practice, and Dilemma. In M. Bevir (Ed.), *The SAGE Handbook of Governance* (pp. 1–16).
- Bloom, D. E., Steven, D., & Weston, M. (2004). The Role of Governance in Asian Economic Development. *World Economics*, 5(4), 53–79.
- Bozoklu, Ş., & Yılcı, V. (2013). Finansal Gelişme ve İktisadi Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Gelişmekte Olan Ekonomiler İçin Analiz. *Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 28(2), 161–187.
- Bräutigam, D. A., & Knack, S. (2004). Foreign Aid, Institutions, and Governance in Sub-Saharan Africa. *Economic Development and Cultural Change*, 52(2), 255–285. <https://doi.org/10.1086/380592>
- Breitung, J. (2005). A Parametric Approach to the Estimation of Cointegration Vectors in Panel Data. *Econometric Reviews*, 24(2), 151–173. <https://doi.org/10.1081/ETC-200067895>
- Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1980). The Lagrange Multiplier Test and its Applications to Model Specification in Econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239–253. <https://doi.org/10.2307/2297111>
- Butkiewicz, J. L., & Yanikkaya, H. (2006). Institutional quality and economic growth: Maintenance of the rule of law or democratic institutions, or both? *Economic Modelling*, 23(4), 648–661. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2006.03.004>
- Campos, N. F., & Nugent, J. B. (1999). Development Performance and the Institutions of Governance: Evidence from East Asia and Latin America. *World Development*, 27(3), 439–452. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(98\)00149-1](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(98)00149-1)
- Carothers, T. (2002). The End of the Transition Paradigm. *Journal of Democracy*, 13(1),

- 5–21. <https://doi.org/10.1353/jod.2002.0003>
- Carothers, T. (2007). The Sequencing “Fallacy.” *Journal of Democracy*, 18(3), 13–27. <https://doi.org/10.1353/jod.2007.0047>
- Çetin, T. (2012). Yeni Kurumsal İktisat. *Sosyoloji Konferansları*, 1(45), 43–73. <https://doi.org/10.18368/sk.67637>
- Chang, H.-J. (2007). Institutional Change and Economic Development: An Introduction. In H.-J. Chang (Ed.), *Institutional Change and Economic Development* (p. 300). United Nations University Press.
- Chang, H. J. (2011). Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History. *Journal of Institutional Economics*, 7(4), 473–498. <https://doi.org/10.1017/S1744137410000378>
- Chavance, B. (2019). *Kurumsal İktisat*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Cheung, S. N. S. (1969). Transaction Costs, Risk Aversion, and the Choice of Contractual Arrangements. *Journal of Law and Economics*, 12(1), 23–42.
- Chhotray, V., & Stoker, G. (2009). *Governance Theory and Practice: A Cross-Disciplinary Approach*. Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.4018/978-1-4666-6433-3.ch006>
- Chibba, M. (2009). Governance and Development: The Current role of theory, policy and practice. *World Economics*, 10(2), 79–108.
- Chong, A., & Calderón, C. (2000a). Causality and Feedback Between Institutional Measures and Economic Growth. *Economics and Politics*, 12(1), 69–81. <https://doi.org/10.1111/1468-0343.00069>
- Chong, A., & Calderón, C. (2000b). Institutional Quality and Income Distribution. *Economic Development and Cultural Change*, 48(4), 761–786. <https://doi.org/10.1086/452476>
- Clague, C., Keefer, P., Knack, S., & Olson, M. (1996). Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies. *Journal of Economic Growth*, 1(2), 243–276. <https://doi.org/10.1007/BF00138864>

- Clague, C., Keefer, P., Knack, S., & Olson, M. (1999). Contract-intensive money: Contract enforcement, property rights, and economic performance. *Journal of Economic Growth*, 4(2), 185–211. <https://doi.org/10.1023/A:1009854405184>
- Clark, G. (2013). *Fukaralığa Veda: Dünyanın Kısa İktisadi Tarihi*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, (November), 386–405. [https://doi.org/10.1016/S0039-6109\(16\)37642-3](https://doi.org/10.1016/S0039-6109(16)37642-3)
- Coase, R. (1998). The New Institutional Economics. *American Economic Association*, 88(2), 72–74. <https://doi.org/10.1080/147190300000000027>
- Commons, J. R. (1931). Institutional Economics. *The American Economic Review*, 21(4), 648–657. Retrieved from <https://about.jstor.org/terms>
- Commons, J. R. (1934). *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. New York: Macmillan.
- CSP. (2020). Center for Systemic Peace. Retrieved November 22, 2021, from <https://www.systemicpeace.org/>
- Daniel, G. O., Fu, K., & Dolfsma, W. (2018). Institutional Quality and Economic Development in Sub-Saharan Africa: Can Management Effort and Bribes Compensate for Low-Quality Institutions? *Journal of Economic Issues*, 52(2), 473–482. <https://doi.org/10.1080/00213624.2018.1469920>
- Dawson, J. W. (2003). Causality in the freedom-growth relationship. *European Journal of Political Economy*, 19, 479–495. [https://doi.org/10.1016/S0176-2680\(03\)00009-0](https://doi.org/10.1016/S0176-2680(03)00009-0)
- Demsetz, H. (1967). Toward a Theory of Property Rights. *The American Economic Review*, 57(2), 347–359. <https://doi.org/10.1016/j.exphem.2012.10.011>
- Dixit, A. (2009). Governance Institutions and Economic Activity. *American Economic Review*, 99(1), 5–24. <https://doi.org/10.1257/aer.99.1.5>
- Djankov, S., Glaeser, E., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2003). The New Comparative Economics. *Journal of Comparative Economics*, 31(4), 595–619.

<https://doi.org/10.1016/j.jce.2003.08.005>

- Djankov, S., Montalvo, J. G., & Reynal-Querol, M. (2006). Does Foreign Aid Help? *Cato Journal*, 26(1), 1–28. <https://doi.org/10.2139/ssrn.896550>
- Docquier, F. (2014). Identifying the Effect of Institutions on Economic Growth. In M. Schmiegelow & H. Schmiegelow (Eds.), *Institutional Competition between Common Law and Civil Law* (pp. 25–40). Springer.
- Dollar, D., & Kraay, A. (2003). Institutions, Trade, and Growth: Revisiting the Evidence. *Journal of Monetary Economics*, 50(January), 133–162. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-3004>
- Dumitrescu, E. I., & Hurlin, C. (2012). Testing for Granger non-causality in heterogeneous panels. *Economic Modelling*, 29(4), 1450–1460. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2012.02.014>
- Easterly, W., & Levine, R. (2003). Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 3–39. [https://doi.org/10.1016/S0304-3932\(02\)00200-3](https://doi.org/10.1016/S0304-3932(02)00200-3)
- Fafchamps, M. (2004). *Market Institutions and Sub-Saharan Africa: theory and Evidence*. Cambridge: The MIT Press.
- Faria, H. J., Montesinos-Yufa, H. M., Morales, D. R., & Navarro, C. E. (2016). Unbundling the Roles of Human Capital and Institutions in Economic Development. *European Journal of Political Economy*, 45, 108–128. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2016.08.001>
- Farr, W. K., Lord, R. A., & Wolfenbarger, J. L. (1998). Economic Freedom, Political Freedom and Economic Well-Being: A Causality Analysis. *Cato Journal*, 18(2), 247–262.
- Fukuyama, F. (2007). *Civil Society and Improved Governance in Developing Countries. Keynote Address*.
- Fukuyama, F. (2008). What Do We Know About the Relationship Between the Political and Economic Dimensions of Development? In *Governance, Governance, Growth*

- and Development Decision-making* (pp. 25–34). Washington D.C.: World Bank.
- Fukuyama, F. (2015). *Devlet İnşası: Yirmi Birinci Yüzyılda Yönetişim ve Dünya Düzeni* (2. Baskı). İstanbul: Profil Yayıncılık.
- Gastil, R. D. (1982). *Freedom in the World: Political Rights and Civil Liberties. The Vital Center*. Greenwood Press. <https://doi.org/10.4324/9781351301800-10>
- Gaudin, J. P. (1998). Modern Governance, Yesterday and Today: Some Clarifications to be Gained from French Government Policies. *International Social Science Journal*, 50(155), 47–56. <https://doi.org/10.1111/1468-2451.00108>
- Gaur, S. (1997). Adelman and Morris Factor Analysis of Developing Countries. *Journal of Policy Modeling*, 19(4), 407–415. [https://doi.org/10.1016/s0161-8938\(96\)00062-2](https://doi.org/10.1016/s0161-8938(96)00062-2)
- Gisselquist, R. M. (2012). *Good Governance as a Concept, and Why This Matters for Development Policy* (No. 2012/30).
- Glaeser, E. L., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2004). Do Institutions Cause Growth? *Journal of Economic Growth*, 9(3), 271–303. <https://doi.org/10.1023/B:JOEG.0000038933.16398.ed>
- Göbekoğlu, M., Bakkal, M., & Bakkal, S. (2012). *Son 30 Yılda Türkiye ve Güney Kore'nin Ekonomik Performansı* (Birinci Ba). İstanbul: Hiperlink Yayınları.
- Granger. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods. *Econometrica*, 37(3), 424–438.
- Greif, A. (1993). Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition. *American Economic Review*, 83(3), 525–548. <https://doi.org/10.2307/2117532>
- Greif, A. (2005). *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade* (Political). Cambridge University Press.
- Grindle, Merilee S & Hilderbrand, M. E. (1995). Building Sustainable Capacity in the Public Sector : What Can be Done ? *Public Administration and Development*, 15, 441–463.

- Grindle, M. S. (2004). Good Enough Governance: Poverty Reduction and Reform in Developing Countries. *Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions*, 17(4), 525–548. <https://doi.org/10.1111/j.0952-1895.2004.00256.x>
- Grindle, M. S. (2007). Good Enough Governance Revisited. *Development Policy Review*, 25(5), 553–574.
- Gwartney, J. D., Holcombe, R. G., & Lawson, R. A. (2006). Institutions and the Impact of Government Spending on Growth. *Kyklos*, 59(2), 255–273. [https://doi.org/10.1016/S1514-0326\(11\)60017-2](https://doi.org/10.1016/S1514-0326(11)60017-2)
- Gwartney, J., Lawson, R., & Block, W. (1996). *Economic Freedom of the World: 1975–1995*. Vancouver: Fraser Institute. <https://doi.org/10.1057/jibs.1997.43>
- Haggard, S., & Tiede, L. (2011). The Rule of Law and Economic Growth: Where are We? *World Development*, 39(5), 673–685. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2010.10.007>
- Hall, R. E., & Jones, C. I. (1999). *Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others? The Quarterly Journal of Economics* (Vol. 114).
- Hayek, F. A. (1973). *Law, Legislation and Liberty*. Routledge.
- Heritage Foundation. (2020). 2020 Index of Economic Freedom. Retrieved January 15, 2022, from <https://www.heritage.org/press/2020-index-economic-freedom-global-economic-freedom-hits-all-time-high>
- Hoff, K., Braverman, A., & Stiglitz, J. E. (1993). *The Economics of Rural Organization*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.2307/1061022>
- Huntington, S. P. (1968). *Political Order in Changing Societies*. Yale University Press.
- Hyden, G. (2008). After the Paris Declaration: Taking on the issue of power. *Development Policy Review*, 26(3), 259–274. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7679.2008.00410.x>
- International Monetary Fund. (1997). *Good Governance : The IMF's Role*.
- Jessop, B. (1998). The Rise of Governance and the Risks of Failure: the Case of Economic Development. *International Social Science Journal*, 155, 29–45.



- Joskow, P. I. (2008). Introduction to New Institutional Economics: A Report Card. In E. Brousseau & J.-M. Glachant (Eds.), *New Institutional Economics a Guidebook* (pp. 1–19). Cambridge/New York: Cambridge University Pres.
- Justesen, M. K. (2008). The Effect of Economic Freedom on Growth Revisited: New Evidence on Causality from a Panel of Countries 1970-1999. *European Journal of Political Economy*, 24(3), 642–660. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2008.06.003>
- Kama, Ö. (2011). Yeni Kurumsal İktisat Okulunun Temelleri. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 183–204.
- Kar, M., Nazlıoğlu, Ş., & Ağır, H. (2011). Financial development and economic growth nexus in the MENA countries: Bootstrap panel granger causality analysis. *Economic Modelling*, 28(1–2), 685–693. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2010.05.015>
- Kaufmann, D., & Kraay, A. (2003). *Governance and Growth : Causality which way ? -- Evidence for the World , in brief.*
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2010). *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues. Policy Research Working Paper.* Retrieved from <http://ow.ly/JaiU50qDu1Z>
- Kaynak, M. (2011). *Kalkınma İktisadı* (4. Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Knack, S., & Keefer, P. (1995). Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. *Economics & Politics*, 7(3), 207–227. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0343.1995.tb00111.x>
- Kónya, L. (2006). Exports and growth: Granger Causality Analysis on OECD Countries with a Panel Data Approach. *Economic Modelling*, 23(6), 978–992. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2006.04.008>
- Kooiman, J. (1993). Social-Political Governance: Introduction. In J. Kooiman (Ed.), *Modern Governance: New Government- Society Interactions* (pp. 1–8). SAGE Publications.
- Kunčič, A. (2014). Institutional Quality Dataset. *Journal of Institutional Economics*, 10(1), 135–161. <https://doi.org/10.1017/S1744137413000192>

- Lambsdorff, J. G. (1999). *The Transparency International Corruption Perceptions Index 1999: Framework Document. Corruption Perception Index.*
- Lancaster, C. (1993). Governance and Development: the Views From Washington. *IDS Bulletin*, 24(1), 9–15. <https://doi.org/10.1111/j.1759-5436.1993.mp24001003.x>
- Landell- Mills, P., & Serageldin, I. (1992). Governance and the external factor. In L. H. Summers & S. Shah (Eds.), *World Bank Annual Conference on Development Economics 1991*. Washington D.C.
- Landell-Mills, P., & Serageldin, I. (1992). Governance and the External Factor. *The World Bank Economic Review*, 5, 303–320. Retrieved from [https://academic.oup.com/wber/article/5/suppl\\_1/303/1712183](https://academic.oup.com/wber/article/5/suppl_1/303/1712183)
- Langlois, R. N. (2010). *Economic Institutions and the Boundaries of Business Groups. The Oxford Handbook of Business Groups.* <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199552863.003.0022>
- Langlois, R. N. (2016). The Institutional Approach to Economic History: Connecting the Two Strands. *Journal of Comparative Economics*, 45(1), 1–12. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2016.04.004>
- Law, S. H., Lim, T. C., & Ismail, N. W. (2013). Institutions and economic development: A Granger causality analysis of panel data evidence. *Economic Systems*, 37(4), 610–624. <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2013.05.005>
- Lee, K., & Kim, B. Y. (2009). Both Institutions and Policies Matter but Differently for Different Income Groups of Countries: Determinants of Long-Run Economic Growth Revisited. *World Development*, 37(3), 533–549. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2008.07.004>
- Leftwich, A. (1994). Governance, the State and the Politics of Development. *Development and Change*, 25(2), 363–386. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7660.1994.tb00519.x>
- Levy, B., & Fukuyama, F. (2010). *Development Strategies: Integrating Governance and Growth. World Bank Policy Research Working Paper.*

- Lewis, W. A. (1955). *The Theory of Economic Growth*. (III.). London: Unwin University Books. <https://doi.org/10.2307/2550400>
- Libecap, G. D. (1989). *Contacting for Property Rights*. New York: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Lin, J. Y., & Nugent, J. B. (1995). Institutions and economic development. *Handbook of Development Economics*, 3(PART A), 2301–2370. [https://doi.org/10.1016/S1573-4471\(05\)80010-5](https://doi.org/10.1016/S1573-4471(05)80010-5)
- Lipset, S. M. (1959). Some Social Requisites of Democracy : Economic Development and Political Legitimacy Author ( s ): Seymour Martin Lipset Source : The American Political Science Review , Mar . , 1959 , Vol . 53 , No . 1 ( Mar . , 1959 ), Published by : American Political Sci. *The American Political Science Review*, 53(1), 69–105.
- Matthews, R. C. . (1986). the Economic and the Sources of Growth. *The Economic Journal*, 96(384), 903–918.
- Mayntz, R. (1993). Governing Failures and the Problem of Governability: Some Comments on a Theoretical Paradigm. In J. Kooiman (Ed.), *Modern Governance: New Government- Society Interactions* (pp. 9–20). SAGE Publications. Retrieved from <http://scholar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:No+Title#0>
- Meier, G. M. (2000). The Old Generation of Development Economists and the New. In G. M. Meier & J. E. Stiglitz (Eds.), *Frontiers of Development Economics* (pp. 13–50). Oxford University Press.
- Ménard, C., & Shirley, M. M. (2011). *The Contribution of Douglass North to New Institutional Economics*. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107300361.003>
- Menger, C. (1883). *Investigations Into The Method Of The Social Sciences: With Special Reference To Economics* (1985th ed.). New York And London: New York University Press.
- Menger, C. (1892). On the Origins of Money. *The Economic Journal*, 2(6), 239–255. <https://doi.org/10.30800/mises.2016.v4.175>

- Menyah, K., Nazlioglu, S., & Wolde-Rufael, Y. (2014). Financial Development, Trade Openness and Economic Growth in African Countries: New Insights from a Panel Causality Approach. *Economic Modelling*, 37, 386–394. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2013.11.044>
- Miller, T., Kim, A. B., & Roberts, J. M. (2020). *2020 Index of Economic Freedom. 2019 Index of Economic Freedom* (Vol. 25). The Heritage Foundation.
- Murphy, K. M., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1989). Industrialization and the Big Push. *Journal of Political Economy*, 97(5), 1003–1026. <https://doi.org/10.1086/261641>
- Myrdal, G. (1972). *Asian Drama*. Pelican Books. New York. <https://doi.org/10.7146/politica.v5i3-4.67139>
- Nabli, M. K., & Nugent, J. B. (1989a). *The New Institutional Economics and Development: Theory and Applications to Tunisia*. Amsterdam: North-Holland.
- Nabli, M. K., & Nugent, J. B. (1989b). The New Institutional Economics and Its Applicability to Development. *World Development*, 17(9), 1333–1347. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(89\)90076-4](https://doi.org/10.1016/0305-750X(89)90076-4)
- Nanda, V. P. (2006). The “Good Governance” Concept Revisited. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 603, 269–283. <https://doi.org/10.1177/0002716205282847>
- North, D. C. (1984). Transaction and Economic Costs , Institutions , History by. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140, 7–17.
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112.
- North, D. C. (1994). Economic Performance Through Time. *American Economic Review*, 84(3), 359–368. <https://doi.org/10.2307/2118057>
- North, D. C. (2010). *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*. İstanbul: Sabancı Üniversitesi.
- North, D. C., & Thomas, R. P. (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*. 1787. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. C., Wallis, J. J., & Weingast, B. R. (2008). *Violence and Social Orders: A*

- Conceptual Framework For Interpreting Recorded Human History. In *Governance, Growth and Development Decision-making* (pp. 9–16). The World Bank.
- Nugent, J. B. (2011). Institutions and Development: Generalizations that Endanger Progress. *Journal of Institutional Economics*, 7(4), 561–565. <https://doi.org/10.1017/S174413741100004X>
- Olson, M. (1996). *Distinguished Lecture on Economics in Government Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor*. *Journal of Economic Perspectives* (Vol. 10). Retrieved from [https://go.owu.edu/~ggskospl/E259/Additional readings/Olson - Big Bills.pdf](https://go.owu.edu/~ggskospl/E259/Additional%20readings/Olson%20-%20Big%20Bills.pdf)
- Öniş, Z., & Şenses, F. (2009). Gelişen “Post-Washington Mutakabarı”nı (PWM) Yeniden Düşünmek. In F. Şenses (Ed.), *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma: Seçme Yazılar* (pp. 347–386). İstanbul: İletişim.
- Orhan, S. (2011). Yerleşik İktisatta Heteredoksi: Yeni Kurumsal İktisat. In E. Eren & M. Sarfati (Eds.), *İktisatta Yeni Yaklaşımlar* (pp. 59–88). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511807763>
- Pamuk, Ş. (2017). *Türkiye'nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi* (7. Baskı). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Pesaran, M. H. (2004). *General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels*. IZA Discussion Paper No. 1240.
- Pesaran, M. H. (2006). Estimation and Inference in Large Heterogeneous Panels with a Multifactor Error Structure. *Econometrica*, 74(4), 967–1012. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2006.00692.x>
- Pesaran, M. H., Ullah, A., & Yamagata, T. (2008). A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence. *The Econometrics Journal*, 11(1), 105–127.
- Pesaran, M. H., & Yamagata, T. (2008). Testing Slope Homogeneity in Large Panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50–93. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2007.05.010>

- Platteau, J. P., & Nugent, J. (1992). Share Contracts and their Rationale: Lessons from Marine Fishing. *The Journal of Development Studies*, 28(3), 386–422. <https://doi.org/10.1080/00220389208422239>
- Pomerantz, P. R. (2011). Development Theory. In M. Bevir (Ed.), *The SAGE Handbook of Governance* (pp. 160–178). <https://doi.org/10.4135/9781446200964.n25>
- PRS. (2012). *International Country Risk Guide Methodology*. Retrieved from <https://www.prsgroup.com/>
- Przeworski, A. (2004). The Last Instance: Are Institutions the Primary Cause of Economic Development? *European Journal of Sociology*, 165–188. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/23999130>
- Przeworski, A., Alvarez, M. E., Cheibub, J. A., & Limongi, F. (2000). *Democracy and Development: Political Institutions and Well-Being in the World, 1950-1990*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1086/jop.64.2.2691873>
- Puddington, A. (2018). *Freedom in the World*. Freedom House. <https://doi.org/10.4324/9781351301800-10>
- Rhodes, R. A. W. (1996). The New Governance: Governing Without Government. *Political Studies*, 44(4), 652.
- Richter, R. (1996). Bridging Old and New Institutional Economics: Gustav Schmoller, Leader of the Younger German Historical School, Seen with Neoinstitutionalists' Eyes. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 152(4), 567–592. [https://doi.org/10.1007/978-3-319-14154-1\\_8](https://doi.org/10.1007/978-3-319-14154-1_8)
- Rodrik, D. (2006). Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform. *Journal of Economic Literature*, 44(4), 973–987. <https://doi.org/10.1257/jel.44.4.973>
- Rodrik, D. (2008a). Second-Best Institutions. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 98(2), 100–104.
- Rodrik, D. (2008b). Thinking about Governance. In *Governance, Growth and*

*Development Decision-making* (pp. 17–24). World Bank.

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

Rodrik, D., Subramanian, A., & Trebbi, F. (2004a). Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of Economic Growth*, 9(2), 131–165. <https://doi.org/10.1023/B:JOEG.0000031425.72248.85>

Rodrik, D., Subramanian, A., & Trebbi, F. (2004b). Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development. *Journal of Economic Growth*, 9(2), 131–165. <https://doi.org/10.1023/B:JOEG.0000031425.72248.85>

Ros, J. (2013). *Rethinking Economic Development Growth & Institutions*. Oxford University Press.

Savoia, A., & Sen, K. (2016). Do We See Convergence in Institutions? A Cross-Country Analysis. *Journal of Development Studies*, 52(2), 166–185. <https://doi.org/10.1080/00220388.2015.1060315>

Scully, G. W. (1988). *The Institutional Framework and Economic Development*. Source: *Journal of Political Economy* (Vol. 96). <https://doi.org/10.1086/261555>

Şenalp, M. G. (2007). Dünden Bugüne Kurumsal İktisat. In *Kurumsal İktisat* (pp. 45–92). Ankara: İmge Kitabevi.

Shirley, M. M. (2005). Institutions and Development. In C. Ménard & M. M. Shirley (Eds.), *Handbook of New Institutional Economics* (pp. 611–638). Springer.

Smith, A. (2014). *Milletlerin Zenginliği*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Stiglitz, J. E. (1989). Rational Peasants, Efficient Institutions, and a Theory of Rural Organization: Methodological Remarks for Development Economics. In P. Bardhan (Ed.), *The Economic Theory of Agrarian Institutions* (pp. 3–18). Clarendon Press: Oxford. <https://doi.org/10.2307/2234151>

Stiglitz, J. E. (1998). More Instruments and Broader Goals Moving Toward the Post-

- Washington Consensus. Retrieved from <https://www.wider.unu.edu/publication/more-instruments-and-broader-goals-0>
- Stiglitz, J. E. (2008). Is there a Post-Washington Consensus Consensus? In N. Serra & J. E. Stiglitz (Eds.), *The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance* (pp. 41–56). New York: Oxford University Press.
- Stiglitz, J. E. (2009). Küreselleşen Dünyada Kalkınma Politikaları. In F. Şenses (Ed.), *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma: Seçme Yazılar* (pp. 281–306). İstanbul: İletişim.
- Stoker, G. (1998). Governance as Theory: Five Propositions. *International Social Science Journal*, 50, 17–28. <https://doi.org/10.1111/issj.12189>
- Swamy, P. A. V. B. (1970). Efficient Inference in a Random Coefficient Regression Model. *Econometrica*, 38(2), 311. <https://doi.org/10.2307/1913012>
- Tatoğlu Yerdelen, F. (2016). *Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı* (3. Baskı). İstanbul: Beta.
- Thomas, M. A. (2010). What Do the Worldwide Governance Indicators Measure? *European Journal of Development Research*, 22, 31–54. <https://doi.org/10.1057/ejdr.2009.32>
- Thorbecke, E. (2016). Kalkınma Doktrininin Evrimi, 1950-2005. In F. Şenses (Ed.), *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma: Seçme Yazılar* (pp. 123–177). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Toye, J. (2003). The New Institutional Economics and Its Implications for Development. In J. Harriss & J. and C. M. L. Hunter (Eds.), *The new institutional economics and Third World development* (pp. 49–70). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203444290.pt1>
- Transparency International. (2020). *Corruption Perceptions Index 2019*. Retrieved from <http://cpi.transparency.org/cpi2013/results/>
- United Nations. (2005). *Investing in Development: A Practical Plan to Acheive the Millennium Development Goals*. New York.



- United Nations. (2012). *Governance and Development. UN System Task Team on the Post-2015 UN Development Agenda*. Retrieved from [http://www.un.org/millenniumgoals/pdf/Think Pieces/7\\_governance.pdf](http://www.un.org/millenniumgoals/pdf/Think%20Pieces/7_governance.pdf)
- Ünsaldı, L. (2014). *Bir Ekonomizm Eleştirisi: Türkiye’de Kalkınma Fikri*. Ankara: Heretik Yayıncılık.
- Veblen, T. (1901). Gustav Schmoller’s Economics. *The Quarterly Journal of Economics*, 16(1), 69–93.
- Veblen, T. (2017). *Aylak Sınıfın Teorisi: Kurumların İktisadi İncelemesi* (21st ed.). Ankara: Heretik Yayıncılık.
- Vega-gordillo, M., & Alvarez-Arce, J. L. (2003). Economic Growth and Freedom: A Causality Study. *Cato Journal*, 23(2), 199–215.
- Vianna, A. C., & Mollick, A. V. (2018). Institutions: Key Variable for Economic Development in Latin America. *Journal of Economics and Business*, 96, 42–58. <https://doi.org/10.1016/J.JECONBUS.2017.12.002>
- Wayenberge, E. Van. (2009). Washington Mutabakatı’ndan Washington Sonrası Mutabakat’a Kalkınma Yansımaları. In F. Şenses (Ed.), *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma: Seçme Yazılar* (pp. 307–346). İstanbul: İletişim.
- Weiss, L., & Hobson, J. M. (1999). *Devletler ve Ekonomik Kalkınma: Karşılaştırmalı Bir Tarihsel Analiz*. Ankara: Dost Yayınları.
- Williams, A., & Siddique, A. (2008). The Use (and Abuse) of Governance Indicators in Economics: A Review. *Economics of Governance*, 9(2), 131–175. <https://doi.org/10.1007/s10101-006-0025-9>
- Williamson, J. (2000). What Should the World Bank Think About the Washington Consensus? *World Bank Research Observer*, 15(2), 251–264. <https://doi.org/10.1093/wbro/15.2.251>
- Williamson, John. (1990). What Washington Means by Policy Reform. In John Williamson (Ed.), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington D.C.: Institute for International Economics.

- Williamson, O. E. (1998a). The Institutions of Governance. *American Economic Association*, 88(2), 75–79. <https://doi.org/10.1057/9780230226203.0037>
- Williamson, O. E. (1998b). Transaction Cost Economics: How It Works; Where It is Headed. *De Economist*, 146(1), 23–58. <https://doi.org/10.1023/A>
- Williamson, O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595–613. <https://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>
- World Bank. (1989). *Sub-Saharan Africa From Crisis to Sustainable Growth: A Long Term Perspective Study*.
- World Bank. (1992). *Governance and Development*.
- World Bank. (1994). *Governance: The World Bank's experience*. World Bank.
- World Bank. (1997). *The State in a Changing World. World Development Report 1997*. New York. <https://doi.org/10.2307/1149104>
- World Bank. (1998). *Assessing Aid: What Works, What Doesn't and Why*. New York.
- World Bank. (2000). *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*. Oxford University Press.
- World Bank. (2005). *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*. Washington D.C. <https://doi.org/10.4324/9781315678535-ch3>
- World Bank. (2007). *Strengthening World Bank Group Engagement on Governance and Anticorruption*.
- World Bank. (2021). WGI Aggregation Methodology. Retrieved December 12, 2021, from <https://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Documents#wgiAggMethodology>
- Yıldız, B., & Yıldız, G. A. (2019). Ekonomik Karmaşıklık İle Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Panel Bootstrap Granger Nedensellik Analizi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 15(2), 329–340.

- Yılmaz, F. (2000). *Heterodoks İktisat Okulları İçinde Kurumsalcılığın Yeri: Yöntembilimsel Bir Tahlil*. T.C. Uludağ Üniversitesi Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Yılmaz, F. (2007). Avrupa’da Kurumsal İktisat: G. M. Hodgson Örneği. In *Kurumsal İktisat* (pp. 93–142). Ankara: İmge Kitabevi.
- Zellner, A. (1962). An Efficient Method of Estimating Seemingly Unrelated Regressions and Tests for Aggregation Bias Author ( s ): Arnold Zellner Source : Journal of the American Statistical Association , Vol . 57 , No . 298 ( Jun ., 1962 ), pp . 348-368. Published by : American. *Journal of the American Statistical Association*, 57(298), 348–368. <https://doi.org/10.1080/01621459.1962.10480664>

## ÖZGEÇMİŞ

<b>Adı-Soyadı</b>	Nurten DERİCİ TEMEL		
<b>Doğum Yeri ve Yılı</b>			
<b>Bildiği Yabancı Diller</b>	İngilizce		
<b>Eğitim Durumu</b>	<b>Başlama-Bitirme Yılı</b>		<b>Kurum Adı</b>
<b>Lise</b>	2004	2007	Sıdıka Rodop Lisesi
<b>Lisans</b>	2007	2011	Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü
<b>Yüksek Lisans</b>	2011	2014	Bursa Uludağ Üniversitesi, S.B.E., İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat A.B.D.
<b>Doktora</b>	2014	2022	Bursa Uludağ Üniversitesi, S.B.E., İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat A.B.D.
<b>Çalıştığı Kurum (lar)</b>	<b>Başlama-Ayrılma Yılı</b>		<b>Çalışılan Kurumun Adı</b>
<b>1.</b>	2013	-	Bursa Uludağ Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü
<b>Yayınlar:</b>	<p>Derici Temel, N. (2020). Sivil Toplum, Yönetişim ve Kalkınma. <i>Liberal Düşünce Dergisi</i>, 25(97), 227-248.</p> <p>Derici N. (2017). “Sivil Toplumun Kalkınma Bağlamında Değerlendirilmesi”, 3rd International Annual Meeting of Sosyoekonomi Society, Ankara/ Turkey.</p> <p>Derici, N., Alkan H. (2016), “Kalkınma İktisadının Dünü ve Bugünü: Büyük İtiş Teorisi ve Kurumsal Kalkınma Yaklaşımının Karşılaştırmalı Analizi”, 1. Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Konferansı İnsan ve Toplum Bilimleri IBAD, Madrid/ İspanya.</p> <p>Derici N., (2014), “The Fruit and Vegetable Common Market Organization Reforms in EU : An Overview and Future Perspective”, 25th International Scientific - Experts Congress On Agriculture And Food Industry , Çeşme-İzmir/Turkey.</p>		
<b>İletişim (e-posta):</b>			
<b>Tarih</b>	03.02.2022		
<b>İmza</b>			
<b>Adı-Soyadı</b>	Nurten DERİCİ TEMEL		