

**TC
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
İKTİSAT PROGRAMI**

DOKTORA TEZİ

**KURUMLAR VE MÜLKİYET HAKLARI
İKTİSADI: ÜÇ DENEME**

**ÖZGE KAMA
3711024**

**TEZ DANIŞMANI
Prof. Dr. TURAN YAY**

**İSTANBUL
ARALIK 2009**

TC
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
İKTİSAT PROGRAMI

DOKTORA TEZİ

KURUMLAR VE MÜLKİYET HAKLARI
İKTİSADI: ÜÇ DENEME

ÖZGE KAMA
3711024

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih:.....

Tezin Savunulduğu Tarih:.....

Tez Oy Birliği/Oy Çokluğu ile başarılı bulunmuştur.

	Unvan Ad Soyadı	İmza
Tez Danışmanı:	Prof. Dr. Turan Yay	
Jüri Üyeleri:	Prof.Dr. Gülsün Yay	
	Prof. Dr. Ahmed Güner Sayar	
	Prof.Dr. Kaya Ardıç	
	Doç.Dr. Hüseyin Taştan	

İSTANBUL
ARALIK 2009

ÖZ

KURUMLAR VE MÜLKİYET HAKLARI İKTİSADI: ÜÇ DENEME

Özge Kama

Aralık, 2009

Çalışma, odak noktasında kurumların bulunduğu üç farklı denemeden oluşmaktadır. Her bir denemede kurumlarla ilgili farklı bir tartışma çözümlenmeye çalışılmaktadır. Kurumsal yapının en önemli unsurlarından biri olan mülkiyet hakları, yasal altyapı ve düzenlemeler ile desteklendiğinde, bireylere üretim ve yatırımlarını artırma yönünde müsevvik sağlar. Son dönemlerde yapılan ampirik çalışmalarda belirli kurumsal altyapılara sahip ülkelerin daha etkin büyüme oranlarına sahip olduğunun ortaya konması konunun iktisadi tartışmalardaki önemini daha da arttırmıştır. Bu noktada, kurumlara verdiği önem ile *Kurumsal İktisat* diğer iktisat okullarından farklı bir yere sahiptir. İlk deneme, Yeni Kurumsal İktisat Okulu üzerine ayrıntılı bir literatür taraması olarak değerlendirilebilir. Okul, kurumların incelenmesinde farklı disiplinlerin bakış açısını barındırması ve matematiksel araçları kullanması nedeni ile Neoklasik iktisadın eksik kaldığı yerleri doldurmaktadır. Devlet ve piyasa ilişkisinde, *denge* yerine *sürecin* önem kazanması tarafların birbiri ile etkileşiminin ve rekabetinin ayrıntılı biçimde incelenmesine olanak sağlamaktadır. Kurumların değişimi de bölümde yer alan başlıklardan biridir. İkinci denemenin asıl teması mülkiyet haklarıdır. Hakların oluşumu incelenirken konu, tarihi olduğu kadar, felsefi açıdan da ele alınmaya çalışılmıştır. Mülkiyet haklarının toplum genelinde yarattığı iktisadi, politik ve hukuki sonuçlar ayrı başlıklar altında incelenmektedir. Özellikle hakların oluşumunda, bireylerin birbirleriyle ve devletle olan ilişkisi oyun teorik modeller kullanılarak betimlenmiştir. Üçüncü ve son denemede ise, ülkelerin kurumsal yapıları ile iktisadi büyümeleri arasındaki ilişki sorgulanmaktadır. North (1990) etkin olmayan mülkiyet hakları sisteminin, Üçüncü Dünya’da mevcut olan açlık ve sefaletin en önemli kaynağı olduğunu ifade eder. Bu ülkelerde gerçekleştirilen yatırımlar kısa dönemli, firmalar küçük ölçekli, kullanılan teknoloji ise eskidir. Son bölüm ilk iki denemede çeşitli açılardan tartışılan kurumların gerçek hayat ile ilişkisini kurarak, kurumların önemini büyüme modelleri bağlamında ampirik olarak sorgulaması nedeniyle özellikle önemlidir.

ABSTRACT

THREE ESSAYS ON INSTITUTIONS AND ECONOMICS OF PROPERTY RIGHTS

This study consists of three different essays where the main focus is institutions. Each of the essays analyzes different aspects of institutions. For this respect property rights, when supported by other elements like regulation procedures and judiciary, provide individual's incentives to produce and invest. Topic becomes more popular as a result of the recent empirical works indicating that some institutional structures are more efficient in maintaining sustainable growth rates. At this point Institutional Economics differs from others because of its emphasis on institutions. The first essay is a detailed review of the existing literature in the field of New Institutional Economics. School is important for using multidisciplinary point of views and mathematical tools in analyzing institutions which can be seen as an important contribution in fulfilling the missing points of Neoclassical economics. In the relationship between the state and the market, process is more important than the equilibrium itself. Focusing on process enables economists to examine the interaction and the competition between the state and the market more exhaustively. The first essay also examines institutional progress. Property rights are the main theme in the second essay. We tried to investigate the formation of rights not only historically, but also philosophically. The effects of property rights in the society's economic, political and legal inference are addressed under different headings. Especially in the formation of rights, the relationship between individuals and government was described by Game Theoric Models. The relationship between economic growth and institutions were investigated in the third essay. North (1990) emphasizes that famine and misery in the Third World countries are the results of the lack of a properly designed property rights structure. As a result these countries frequently suffer from short term investments, small size firms and old technology. Last essay is especially important for establishing a relationship between real life and the issues discussed before. We empirically investigate the importance of institutions for economic performance by using panel data analysis.

ÖNSÖZ

Doktora tezi yazma sürecinin, akademik hayatın sonraki dönemlerini de etkileyen önemli bir aşama olduğuna inanmaktayım. Eğitici olduğu kadar zorlu olan bu süreçte bana manevi ve maddi destek veren kimseler olmadan tezin bitmesi mümkün olmazdı. Danışmanım Prof. Dr. Turan Yay'ın gerek doktora öğrenimimde, gerekse de tez yazım sürecinde bana katkısı büyüktür. Kendisinin entelektüel birikimi ve her alanda bana sağladığı destek olmasaydı, akademik anlamda eksik kalırdım. Tezin ilk basamağı olan konunun belirlenmesinden, sonuç bölümünün yazılmasına kadar yaptığı ayrıntılı okumalar, eleştiriler ve gösterdiği kaynaklar tezin tamamlanmasını sağlamıştır. Prof. Dr. Gülsün Yay çalışmanın oluşma sürecinde benden yardımını ve birikimini esirgememiştir. Yaptığımız konuşmaların bilgi birikimime etkisi önemlidir. Prof. Dr. Ahmed Güner Sayar, ihtiyaç duyduğum anlarda bana kıymetli vaktini ayırmış, benzersiz deneyimlerinden istifade etmemi sağlamış ve çalışmalarını hiç çekinmeden benimle paylaşmıştır. Yazılan bu tez büyük oranda Tez İzleme Komitesinin katkıları sayesinde var olmuştur. Doç Dr. Hüseyin Taştan'ın özellikle son bölümle ilgili yaptığı yapıcı eleştiriler ve yorumlar, öne sürdüğüm tezlerin daha açık ve anlaşılır hale gelmesini sağlamıştır.

Ayrıca tezin yazılma sürecinde Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) Bilim İnsanı Destekleme Daire Başkanlığı (BİDEB)'nin sağladığı burs imkânının benim için önemini ifade etmem gerekir. Yaptıkları finansal destek sayesinde IMT-Lucca (İtalya)'da konu üzerinde çalışan değerli akademisyenlerle çalışma fırsatına sahip oldum. Burs sayesinde edindiğim deneyimlere paha biçilemez.

Son olarak büyük bir sabırla tezimin bitmesini bekleyen aileme çok şey borçluyum. Onların varlığı, desteği ve sevgisi sayesinde bulunduğum yerdeyim.

Çabalarım katkı sağlayan herkese sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI.....	ii
ÖZ.....	i
ABSTRACT	ii
ÖNSÖZ.....	iii
İÇİNDEKİLER.....	viv
TABLolar LİSTESİ.....	vvi
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	viii
GİRİŞ	8
KURUMSAL İKTİSAT OKULU.....	14
I. Giriş.....	14
II. Eski Kurumsalcılara Karşı Yeni Kurumsalcılar	16
III. Yeni Kurumsal İktisadın Temel Varsayımları	23
III.1 İşlem.....	26
III. 2.Firma Teorisi	28
III.3 Organizasyon Yapısı	32
III.4 Mülkiyet Hakları Üzerine.....	34
III.5 Sözleşme Teorisi.....	37
III.6 Politik Kurumlar	40
IV. Normlar ve Kurallar	47
V.Kurumların Değişimi.....	52
VI. Sonuç	55
MÜLKİYET HAKLARI VE KURUMLARI.....	58
I-Giriş	58
II-Tanım Olarak Mülkiyet	60
III-Mülkiyet Haklarının Tarihsel Gelişimi	65
IV-Mülkiyet ve Hukuk İlişkisi.....	68
V-Mülkiyet ve Devlet İlişkisi	75
VI-Mülkiyet ve İktisat İlişkisi.....	83
VI. 1 Maddi Nesnelerin Mülkiyeti.....	85
VI. 2 Nispi Mülkiyet Hakları	93
KURUMLARIN ÜLKELER ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN AMPİRİK ANALİZİ	
.....	99
I.Giriş.....	99
II.Kurum Kalitesinin Değerlendirilmesi.....	105
II.1 Kurum Kalitesinin Ölçülmesine Yönelik Belli Başlı Endeksler.....	106
II.2 Büyüme Modellerinde Kurumların Rolü.....	119

III. Kurumların İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkisinin Ampirik Analizi	124
III.1 Literatür Değerlendirmesi	124
III.2 Verilerin Değerlendirilmesi	127
III.3 Ekonometrik Modeller	129
III.4 Modellerin Yapısı ve Çözüm Sonuçları	136
IV. Mülkiyet Hakları	147
Hukuk Sistemleri ve Mülkiyet Hakları İlişkisi	148
V.Sonuç	155
SONUÇ	157
KAYNAKÇA	163
EKLER	170
ÖZGEÇMİŞ	174

TABLO LİSTESİ

Tablo 2.1 Mahkumlar

Çıkması.....72Hata! Yer işareti tanımlanmamış.

Tablo 2.2 Üç Seçenekli Yapı.....74

Tablo 3.1 Çeşitli Ülkelerin Özet Endeks Değerleri.....116

Tablo 3.2 Çeşitli Ülkelerin Kurumsal Değişkenlerinin İstatistiksel Özeti.....121

Tablo 3.3 Kişi Başına Düşen GSYİH değişimi ve Kurum İlişkisi.....124

Tablo 3.4 Demokrasi Endekslerinin Korelasyonu.....128

Tablo 3.5 Gelir Artışı ve Politik Sistemin Sürekliliği.....131

Tablo3.6 İktisadi Büyüme ve Politik Sistemin Sürekliliği (FGLS).....134

Tablo 3.7 İktisadi Büyüme ve Demokrasi.....136

Tablo3.8 İktisadi Büyüme ve Demokrasi (FGLS)138

Tablo 3.9 Mülkiyet Hakları Endeksleri Korelasyonu146

Tablo 3.10 Kurumların Kalitesini Belirleyen Etmenler.....147

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 2.1 Sigara İçen ve İçmeyen Pazarlığı.....	80
Şekil 2.2 Ortakların Trajedisi	83
Şekil 3.1 Çeşitli Ülkelerin Dünyada Özgürlük Değerleri.....	100
Şekil 3.2 Çeşitli Ülkelerin Ekonomik Özgürlük Değerleri.....	103
Şekil 3.3 Ülke Yönetiminde Demokrasi-Otokrasi Trendi.....	104
Şekil 3.4 Çeşitli Ülkelerin Demokrasi Trendi.....	106
Şekil 3.5 Türkiye’de Kurumsallaşmış Güvenilirlik.....	107
Şekil 3.7 Büyüme Oranları ve Demokrasinin Kalitesi.....	126
Şekil 3.8 Dış Ticarete Açıklık ve Büyüme.....	139

GİRİŞ

Yeni Kurumsal İktisat ile yeniden gündeme gelen kurumlar günümüzde iktisat disiplini içerisinde önemli bir yere sahiptir. Ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarının nedenlerinin tartışıldığı çalışmalarda, emek, sermaye, coğrafya ve teknoloji gibi uzun zamandır ele alınan unsurların yanında kurumların etkisine de giderek artan bir vurgu yapılmaktadır. Kurumsal İktisatçılar, günümüzde kurumlara attettikleri önem ile diğer iktisat okullarından ayrılırlar. Kurumlar ve özel mülkiyet kavramları, ilk bakışta sosyoloji, politika ve hukuk disiplinlerini çağrıştırırsa da, iktisatçıların bu kavramlara olan ilgisinin oldukça eskilere dayandığını söyleyebiliriz. İktisat yazınında Kurumsal İktisat, Eski Okul ve Yeni Okul olarak ikiye ayrılmaktadır. Eski Kurumsal Okulun en önemli özelliği, bireysel davranışlardan çok toplu davranışlara odaklanarak, iktisadi evrimsel bir süreç içinde incelenmesidir. Okulun Amerika’da tanınmasını sağlayan Veblen’e göre kurumlar, geçmişin ürünleri olmalarına rağmen, kendilerini değişen koşullara uydurarak bugünkü biçimlerini almışlardır. Kurumlarda meydana gelen değişim, birikimli yapıya sahip olması nedeni ile geçmişin izlerini bünyesinde barındırmaktadır. Dolayısıyla hareket alanlarının belirli bir patika izlediği ifade edilebilir. Kurumsal değişimi tetikleyen başlıca faktörler ise; demografik yapı, bilgi birikimi (teknoloji) ve ideolojide meydana gelen değişikliklerdir (North, 2002). Üstelik değişikliğe neden olan faktörlerin sadece tek yönlü etkileri değil, birbirleri üzerinde yarattıkları karşılıklı etkileşimler de önemlidir. Zaman içinde meydana gelen değişimin genelde işlem maliyetlerini azaltıcı yönde etki göstermesi beklense de, bu koşul her zaman geçerli olmayabilir. Örneğin teknoloji, getirdiği yenilikler sayesinde bilgi düzeyimizi arttırıp bazı maliyetleri düşürse de, teknolojinin nasıl kullanılacağını öğrenmek kişilere ek bir maliyet getirmektedir. Özellikle internet sayesinde çok çeşitli bilgiye sahip olunması, elde edilen bilgilerin büyük bir kısmının kişinin ilgi alanının dışında kalması da, sahip olunan bilginin işlenmesini gerektirir. Uzmanlaşmanın artması ve piyasaların büyümesi ile insanlar genel bilgiden vazgeçerek mikro bilgi denilen uzmanlaşmaya doğru geçiş yapmaktadırlar.

Zaman içinde Kurumsal Okulun kendisinde meydana gelen bazı değişiklikler sonucu, çözümlemenin odağı ya da hareket noktası topluluklardan bireye doğru kaymıştır. Bireyin öne çıkması sonucunda, sosyal davranışlar yorumlanırken çözümleme birimi olarak bireyden hareket edilmeye başlanmıştır. Birey yapılan yorumlarda rasyonel olsa da eksik bilgi sahibi olarak kabul edilir. Kendisine müşevvik sağlayan en önemli etken ise kişisel çıkarlarıdır. Bireylerin eylemlerini kimi zaman karşılarındaki kişilerin önceki davranışlarını referans alarak, kimi zaman da tahminde bulunarak gerçekleştirmesi, Oyun Teorisini Yeni Kurumsal İktisat Okulu için önemli bir çözümleme aracı haline getirmiştir. Okulun çalışma alanına giren bir diğer konu da işlem maliyetleridir. İşlem maliyetleri, içinde yaşadığımız düzende bilginin zahmetsiz ve bedelsiz olarak dağıtılamamasından kaynaklanan bir sorundur ve fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyeti olarak tanımlamak mümkündür (Coase, 1937). Piyasada işlem maliyetleri ile genelde pazarlık maliyetleri, sözleşme maliyetleri, gözlemlene ve sözleşme kurallarına uyulmaması halinde oluşan yaptırım maliyetleri ifade edilmektedir. Yeni Kurumsal İktisat'ın inceleme alanı içerisinde yer alan ve özellikle Douglass North ile anılan diğer bir konu da kurumlarda yaşanan değişiklikler ve bunların nedenleridir. Kurumlardaki değişim iki farklı görüş ile açıklanabilir: Bunlardan ilki, kurumlardaki değişimin zaman içinde herhangi bir rasyonel tasarıma maruz kalmadan kendiliğinden oluştuğu, diğeri ise politika yapııcılarının bilinçli olarak kurallarda yaptıkları değişiklikler ile meydana geldiğidir.

Literatür incelemesi yapıldığında, kimi kaynaklarda kurum ve organizasyon kavramlarının eşanlamlı kullanıldığı görülebilir. Hâlbuki *kurumlar* içinde yaşanan toplumda bireylerin ve kuruluşların davranışlarını biçimlendiren kuralların tümü olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir ifade ile bireylerin uzun dönemden beri karşılaştıkları sorunların çözümünde kullandıkları davranış kalıplarıdır. Buna karşılık, *organizasyonlar* fırsatları değerlendirmek için birey ya da bireyler tarafından belirli bir amaca yönelik olarak oluşturulmuşlardır. Kurumlar iktisadi aktörlerin hareket alanını tanımlarken, iktisadi aktörler de yaptıkları işlemler ve birbirleriyle etkileşimleri sayesinde kurumların değişiminde rol oynamaktadırlar.

Çalışmamızda, kurumların ve özellikle de özel mülkiyetin iktisadi, tarihi ve ampirik çözümlemesi amaçlanmaktadır. Üç denemeden oluşan çalışmanın ilk denemesinde iktisat biliminde kurumların yeri ve önemi sorgulanmaktadır. Kurumlara özel bir

önem atfeden Kurumsal İktisat Okulu'nun, gelişimi ve araştırma konuları ayrıntılı biçimde incelenmeye çalışılmaktadır. Tanım olarak kurumlar, bireylerin eylemlerini koordine eden, düzenleyen ve istikrarını sağlayan sosyal yapılardır. Kurumlar genel yapıları itibarıyla, sadece zaman içerisinde değil, aynı dönemde toplumlar arasında da değişiklikler gösterebilmektedir. Üstelik zaman içerisinde kurumların toplumlar arasında benzer bir dengeye ulaşacağı da söylenemez (Schotter, 1981). Berman'a (1983) göre hukuk; *“Hem bütün bir toplumun yapı ve adetlerinden çıkarak yukarı doğru gelişir hem de toplumun yöneticilerinin, siyaset ve değerlerinden çıkarak, aşağı doğru hareket eder”*. Yani, toplumların kurumsal farklılıklarının nedeni onların farklı teknolojik, ahlaki ve kültürel yapılarıdır. Mevcut her toplum aynı kurumları oluştursa da, zaman içerisinde işleyiş bakımından farklılıklar görülecektir. O halde özellikle kurumların gelişimini yorumlamada, topluma dair özellikleri de göz önünde bulundurmak son derece anlamlıdır. Ayrıca politik yapı ve ekonomik yapı iç içe geçmiş kurumlar olduğundan, ülkelerin politik yapısı da yapılan analizlerde yer almalıdır.

Yeni Kurumsal İktisatçıların firma teorisine yaptıkları katkılar azımsanamaz. Neoklasik iktisat teorisinde firmanın tek varlık amacı, karını ençoklaştırmaktır. Dolayısıyla firmada üretim sürecinin nasıl gerçekleştiği ve kararların nasıl bir yapı altında alındığına dair bilgi bulunmaz. Firma daha çok bir yandan girdi alarak, diğer yandan optimal koşullarda üretim yapıp kar elde eden bir tür kapalı kutu biçiminde yorumlanmaktadır. Girişimcinin elde ettiği kara dair bilgi ise ex-ante değil ex-post anlaşılabilir. Dolayısıyla eksik bilgi sonucu girişimcinin aldığı riskin sonuçlarını değerlendirebilmek ancak belirli bir dönem sonunda mümkün olacaktır. Üstelik günümüzün kurumsallaşan şirketlerinde, alınan kararların tek bir kişiye bağlı olmaması da işleyiş sürecini önemli kılmaktadır. Neoklasik teori, firmayı kapalı bir kutu gibi bırakırken, Kurumsal iktisat firmayı organizasyon yapısı dâhil olmak üzere ayrıntılı biçimde incelemektedir.

İkinci denemenin asıl teması en önemli kurumlardan biri olan mülkiyet hakları üzerinedir. Bireylerin nesneler üzerinde sahip olduğu haklar ve hakların zaman içindeki evrimi, hem kurumlar hem de toplumlar için farklılıklar yaratan önemli unsurlar olması nedeni ile bölüm içerisinde ayrıntılı biçimde incelenmektedir. İktisadın çıkış noktası da sayılan kıt mallar, kullanım ile ilgili bazı kuralların oluşturulmasına neden olmuştur. Mülkiyet hakları kişiler arasında kullanıma dair

oluşturulan kurallar bütünüdür. İşte bu nedenden dolayı da mülkiyet hakları, bireyler ve nesneler arasındaki ilişkilerin tanımlanmasından çok, bireylerin birbirleri üzerinden kıt malların tanımlanması olarak ifade edilebilir (Alchian, 1965).

Mülkiyet hakkı üç ana kategoride incelenmektedir; İlki, varlığımızı kullanma hakkımızdır ve gerekli gördüğümüzde biçimini değiştirmek ya da imha etmek bu kategoride incelenir. İkincisi, başkalarıyla yaptığımız sözleşmeler sonunda varlıktan elde ettiğimiz getiriyi kullanma hakkıdır. Son olarak, varlık üzerindeki hakkımızı daimi olarak diğer bir şahsa transfer etme hakkıdır ki, söz konusu olan unsur varlığın satışı ya da devridir (Eggertsson,1990) Nesneler bireylere özel mülkiyet ile bağlanırken, başkalarına transferi sözleşme yapabilme özgürlüğü sayesinde mümkündür. Varlıklar üzerinde söz konusu haklarımızı özgürce kullanabiliyorsak ve hakları uygulatmanın bedeli düşük ise varlıklarımızın değeri yükselecektir.

Mülkiyet etrafımızda görülen her türlü nesne için iddia edilemez. Oluşabilmesi için zorunlu iki koşul; varlıkların sınırlı miktarlarda bulunması ve arzulanır olmasıdır. Örneğin, insan hayatı için temiz su kaynağının bulunması şarttır. İçme su kaynaklarının nispeten az olduğu şehirlerde su için bedel ödenirken, kaynakların daha bol bulunduğu bölgelerde doğrudan kaynakları kullanma şansımızın olması halinde belirli ödeme yapılmayacaktır. Dolayısıyla mülkiyet tanımı bu bölgelerde su için yapılmaz. Varlıkların miktarının sınırlı olması ise, kullanımla ilgili bazı düzenlemeler yapılmasını gerekli kılar. Sınırlı miktarlarda bulunan varlık, etkin biçimde ancak belirli sayıda bireyin kullanabileceğini ifade etmektedir. Söz konusu varlığa daha fazla değer verenler, onu ellerinde tutabilmek için belirli bir bedel ödemeye hazırdırlar. Bu da varlıkların onlara en fazla önem atfedenlerde bulunacağının bir göstergesidir.

Tarih içinde mülkiyet kavramının gelişimine baktığımızda, kavramın çağlar arasında değişmekle kalmayıp, modern piyasa toplumları arasında da farklılıklar gösterdiğini gözlemlenebilir. Bireyler mülkiyet hakkını çok uzun zaman önce eski Roma'da elde etmiş olmalarına rağmen, hakkın yasalar tarafından tanınması çok daha yenidir. Eski Roma'da vatandaşların arazi üzerinde kullanım ve sahiplik hakkı bulunurken, değişim hakkı tanınmamaktadır (DeCoulange, 2001). Aristo'dan 17. yy'a kadar bireyin başkalarını kendi sahip olduğu mallardan dışlama hakkı yanında, ortak mülklerin kullanımından dışlanmama hakkı bulunmaktadır. Günümüzde ise farklı bir mülkiyet kavramı ile karşılaşmaktayız. Yüzyıl öncesine kadar bireyler arasında

büyük oranda piyasalarda elle tutulur maddi nesnelerin değişimi gerçekleştirilmekteydi. Şimdi ise bireyin sahip olduğu en önemli kaynaklar arasında kişinin bilgisi, uzmanlığı ve yeteneği gelmekte, piyasalarda gerçekleştirilen değişim de bu duruma ayak uydurarak, daha çok elle tutulmayan varlıklar pazarlanmaktadır. Maddi olmayan varlıkların el değiştirmeye başlaması ise mülkiyet tanımının sınırlarının açıkça çizilmesini gerektirir. Açıkça sınırları belirlenmemiş mülkiyet haklarının varlığı halinde, bireyler geleceğin belirsiz olmasının katkısı ile de ileriye dönük yatırım yapmaktan kaçınacaklardır.

Çalışmada yer alan üçüncü ve son deneme, ülkelerin kurumsal yapıları ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi sorgulanmaktadır. North (2002) etkin olmayan mülkiyet hakları sisteminin, Üçüncü Dünya'da mevcut olan açlık ve sefaletin en önemli kaynağı olduğunu belirtir. Bu ülkelerde gerçekleştirilen yatırımlar kısa dönemli, firmalar küçük ölçekli, kullanılan teknoloji ise eskidir. Yakın dönemlerde özellikle Gelişme ve Büyüme ile ilgilenen araştırmacıların bir çoğunun mülkiyet hakları ve iktisadi kalkınma arasındaki ilişkiyi sorgulayan ampirik çalışmalar yapması ve çıkan sonuçların da aradaki ilişkiye işaret etmesi konunun önemini vurgulayan bir diğer işarettir. Yapılan çalışmalar, ülkelerin büyüme oranlarında gözlemlenen farklılıkları ve bireylerin ekonomik performanslarını biçimlendirmede kurumların rolünün hangi noktalarda ön plana çıktığını vurgulamaktadır. Geniş bir yelpazede yer alan çalışmalar kültürün kurumlar üzerindeki etkisinden (Levine, 1997), Avrupalı yerleşimcilerin sömürge ülkelerdeki nüfusa oranına ve ülke kurumlarına etkisine kadar değişebilmektedir (Acemoglu et al, 2001). Üstelik kurumsal değişimin sadece ticari piyasalarda değil, kamusal piyasalarda da gerçekleşmesi değişime dair politik modellerin kurulmasını da beraberinde getirmiştir. Ülkelerin ekonomik kalkınması üzerinde politik yapı ve hükümet kalitesinin etkisini araştırmak için kurulan modeller genelde devletin ekonomideki payı, ülkenin hukuki yapısı, ekonomik ve politik özgürlükleri gibi değişkenleri kullanmaktadır (LaPorta, 1999).

Bireylerin birbirleriyle olan ilişkilerinin düzenlenmesinde politika yapımcılarının da etkisi olduğundan, ülkede geçerli olan politik sistemin vatandaşlara çalışma yönünde müşevvik sağlaması (mülkiyet haklarının sınırlarını belirlemesi) iktisadi kalkınmada önem kazanmaktadır. Devletin güç kullanımında tekel sahibi olması, vatandaşlarını istismara açık bırakabilir. Devletin sınırlandırılmasının önemini ise tarih boyunca

pek çok düşünür dile getirmiştir. Özellikle Montesquieu (1748) ve Smith (1776) ile başlayan bu süreçte, iktidarın gücünün sınırlandırılmasının gerekliliği tekrar tekrar vurgulanmıştır. Dolayısıyla, özellikle kurulan büyüme modellerinde demokrasinin etkisi farklı yöntemlerle sorgulanır olmuştur. Çalışmanın son kısmında geliştirilen ekonometrik modellerle hem kesit veri hem de panel veri yöntemi kullanılarak çeşitli kurumların kişi başına düşen Gayri Safi Milli Hasıla üzerindeki etkisi sorgulanmaya çalışılmaktadır. Ayrıca, bir kurumsal değişken olarak bir ülkedeki politik sistemin etkisi de iki farklı değişken kullanılarak test edilmekte ve sonuçları yorumlanmaktadır. Yapılan ilk panel veri model testinde, politik sistemin sürekliliği, bireylerin yatırımlarına devam etmeleri için bir istikrar unsuru olarak değerlendirilip değerlendirilmediği, kişi başına düşen GSYİH üzerinden incelenmektedir. Sonrasında ise yine aynı bağımlı değişken ve kurum değişkenleri ile demokrasinin kalitesinin kişi başına düşen gelir artışı üzerinde yarattığı fark ele alınmaktadır.

Yapılan panel veri testlerinde incelenen dönem 1970-2005 arası dönemdir. Sağlıklı bir analiz yapabilmek için mümkün olan her veri kurulan modellerde değerlendirilmeye çalışılmıştır. Veri setlerinde ülkelerin aynı değişkene ait gözlemlerinin farklı yıllarda başlaması ise sahip olunan veri setini dengesiz hale getirebilmektedir. Genelde gelişmiş ülkelerde devletin desteği ile kurulan istatistik bölümleri bu ülkelere ait daha çok veri sahibi olma şansını arttırmaktadır. Bu nedenden dolayı dengeli testlerde daha çok gelişmiş ülkelerin yer alması mümkündür. Sadece bir grup ülkenin gözlemlerinin bulunduğu model sonuçlarına dayalı yorum yapmak ise hatalı neticeler verebilir. Yapılan çalışmada yanlış sonuçlara yol açacak bir hata yapmamak adına, model hem dengeli hem dengesiz gözlemlerle kurularak elde edilen sonuçlar karşılaştırılmıştır.

Kurulan son model grubunda, ülkelerde fark yaratan önemli kurumlardan olan mülkiyet hakları ve kanunların gücü üzerinde etkin olan unsurlar, ülkelerin yapısal bazı özellikleri ile birlikte test edilmektedir. Bu noktada ülkenin *hukuki orijini* ve *etnik alt yapısından* kaynaklanan sonuçlar değerlendirilmeye çalışılmaktadır. Farklı hukuki orijine sahip ülkelerin, geçmişte yaptıkları seçimlerin yüzyıllar sonra kurumları üzerinde hala etki yaratıp yaratmadığı da, çalışmada sorgulanan bir başka faktördür. Deneme, elde edilen sonuçların genel bir değerlendirilmesi ile son bulmaktadır.

KURUMSAL İKTİSAT OKULU

In the realm of ends everything has either a price or a dignity. Whatever has a price can be replaced by something else which is equivalent; whatever is above all price, and therefore admits of no equivalent, has a dignity. (Immanuel Kant 1785-1949,182).

I. Giriş

Arkamızda bıraktığımız 20. yy pek çok değişikliğin yaşandığı bir yüzyıl olmuştur. Meydana gelen değişiklikler etkisini pek çok bilim dalında olduğu gibi iktisat alanında da göstermiştir. İktisat biliminde yaşanan gelişmeleri en temelde, iktisat kavramının tanımlanmasında meydana gelen değişikliklerden hareketle de gözlememiz mümkündür. İktisat biliminin inceleme alanı tanımlanırken yakın bir geçmişe kadar Lionel Robbins’ın *The Nature and Significance of Economic Science* kitabında yaptığı “kıt kaynakların alternatif amaçlar arasında dağılımı” kullanılmaktaydı (1932, 16). Yapılan tanımlamada iktisadın, kıt kaynakların paylaşımından ibaret olması, sorunun matematiksel denklemlerle çözülebilecek ençoklaştırma (maksimizasyon) problemine indirgenebileceğini ifade etmektedir. Ancak, reel hayatta toplumun genelini oluşturan bireyler karşı karşıya kaldıkları seçenekleri sadece maksimum fayda açısından değerlendirmezler. Bireyin yaptığı seçimlerde yaşadığı toplumun diğer üyelerini de dikkate aldığını gözlemleyen Buchanan, sonrasında daha kapsamlı bir iktisat tanımı geliştirmiştir. Buchanan’a göre iktisadın temel sorunsalı “çıkarları farklı olan bireyler arasında, işbirliği gerektiren ilişkiler” olmalıdır (Yay ve Yay, 2007, 94). Modern sosyolojinin kurucusu Emile Durkheim (1893) ise iktisadı, piyasaların bilimi olarak tanımlamaktadır. Ülkemizde Kurumsal İktisat üzerinde uzmanlaşan az sayıdaki iktisatçıdan biri olan Eyüp Özveren de iktisat biliminin ancak kurumsallaşmış bir süreç olarak tanımlanabileceğini ve anlaşılabilirliğini ifade etmektedir (Özveren, 2007, 17). Bir

anlamda iktisat ve kurumlar daha başlangıç noktasında örtüşmektedir. Kurumların olmadığı bir iktisat biliminin soyut olacağı ve onların oynadığı önemli rol her geçen gün daha fazla sayıda iktisatçı tarafından kabul edilmektedir.

İktisat biliminde son dönemlerde bireysel ilişkilerin önem kazanmaya başlaması ile Neoklasik iktisattan, Kurumsal iktisada doğru bir geçiş yapılabilir. Söz konusu iki okulun pek çok ortak noktası olduğu gibi farklılaştığı noktalar da bulunmaktadır. Kurumsal iktisat bir anlamda Neoklasik okulun gerçek hayatta karşımıza çıkan fakat üzerinde çok da durmadığı sorulara cevap aramaktadır. Her iki okul bireysel seçimlere atfettiği önem ve fiyat teorisinin kullanılması ile benzeşmektedir. Ancak Kurumsal iktisadın diğer konularda Neoklasik iktisatla aynı kulvarda olduğunu söylemek pek de mümkün olmayacaktır. Okul, Neoklasik iktisadın, tam bilgi, rasyonel birey ve tam piyasalar gibi bazı katı varsayımlarını daha esnek hale getirmektedir. Kurumsal İktisat, bireylerin gözlemlenemez olaylar ve belirsizlik karşısında sınırlı zihinsel kapasiteye sahip olduğunu, bu nedenle de olayların gelişimi hakkında tam bilgiye sahip olamayacaklarını savunur. Ortodoks iktisatta ise hayat her yönüyle öngörülebilir olduğundan, geleceği değerlendirirken tüm yapıyı tahmin etmek mümkündür. Gerçek dünyada karşımıza çıkan eksik bilgi ve belirsizlik, bireylerin seçimlerini yine eksik sistemler arasından gerçekleşmesine neden olmaktadır. Douglass North'a göre Neoklasik iktisadın yaptığı tam bilgi gibi katı varsayımlar, okulun gerçek hayattan izole kalmasına neden olup gözden düşmesine yol açarken, oluşturduğu modellere kurumları ekleyen Kurumsal İktisat, yapıyı daha dinamik hale getirebilmektedir. North (1994, 359) Neoklasik iktisadın ulusların gelişimini açıklamada da yetersiz bir araç olduğunu, piyasaların nasıl geliştiğini değil nasıl işlediğini sorguladığını ifade etmektedir. Örneğin iktisat kitaplarına konu olan çıkar maksimizasyonu peşinde koşan birey, değişime yönelik bir karar oluştururken piyasada oluşan fiyatları veri alır. Benzer biçimde firmalar da piyasada gözlemledikleri fiyatlar neticesinde risk alarak, üretim olanakları dâhilinde çıktı üretmektedirler. Bu noktada firmaların aldığı üretim kararları sadece fiyat odaklı görünse de, aslında girişimcilerin riske bakışları, geleceğe dair beklentileri ve kişisel tercihleri son derece önemlidir. Tabii ki sonuçta firmalarda üretim yapılan miktar yönetici kararına bağlı olsa da, üretilen malların fiyatını önceden bilmek mümkün değildir ve fiyat arz-talep neticesinde piyasalarda belirlenmektedir.

Günümüzde Neoklasik iktisadın karşılaşılan sorulara yeterli cevapları veremediğinin anlaşılması ile Kurumsal iktisat yeniden ders kitaplarına girmeye başlamıştır. Kurumsal İktisat'ın başlangıç noktası adından da anlaşılabilceği gibi kurumlardır ve temeli Hume ve Adam Smith'e kadar dayanmaktadır. Yaşadığımız çevreye yön veren pek çok unsur kurum olarak tanımlanabilmektedir. Örneğin, bireylerin değişim gerçekleştirmek için bir araya geldikleri piyasalar, içinde yaşanılan toplumun norm ve kuralları, değişimde kullandığımız para hep birer kurumdur. Kurumlar sadece yapılan işlerin kurallarını değil, bireylerin beklentilerini ve kararlarını da etkileyen unsurlardır. Parsons'nın tabiriyle kurumlar bireylere belirli bir rol biçerek onların rollerine uygun davranmasını beklemektedir (1945, 239). Bireylerin yaptıkları seçimler ise gerek içinde yaşanılan toplum kurallarına, gerekse de yaşanılan zamana ait pek çok farklı unsuru içerir. Bireylerin yaptıkları seçimlerde özgürlüklerinin sınırsız olmaması, kimi zaman karar alan bireyi kısıtlayıcı nitelikte olsa da, çoğunlukla içinde yaşanılan toplumu daha öngörülebilir kılmaktadır.

Kurumsal İktisadın ortaya çıkışı, gelişimi ve günümüzdeki inceleme alanlarını incelediğimiz deneme altı bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünün ardından ikinci bölümde Yeni Kurumsal Okul ile Eski Okulun özellikler karşılaştırılarak, tarihin akışı içinde kurumsal iktisat incelenecektir. Altı alt başlıktan oluşan üçüncü bölüm, Yeni Kurumsal Okulun temel varsayımlarını içermektedir. Sırasıyla Kurumsal İktisadın en güçlü yanı olan firma teorisi, işlem maliyetleri, organizasyon yapısı, mülkiyet hakları, sözleşme teorisi ve politik kurumlar ayrıntılı olarak bölüm içerisinde incelenmeye çalışılmıştır. Dördüncü bölümde, karar alanımızın sınırlarını çizen, düşüncelerimizin şekillenmesinde büyük önem taşıyan normlar ve kurallar incelenmektedir. Beşinci bölümde ise kurumsal değişim, bu konuya özellikle büyük önem atfeden North'un literatüre yaptığı katkılardan yararlanılarak ele alınmıştır. Sonuç bölümünde ise; konuya ilişkin genel bir değerlendirme yapılarak, gelecekte konunun inceleme alanlarına dair bazı öngörülerde bulunulmaya çalışılacaktır.

II. Eski Kurumsalcılara Karşı Yeni Kurumsalcılar

Yeni Kurumsal İktisat; hukuk, iktisat, örgütlenme kuramı, siyaset bilimi, sosyoloji ve antropoloji gibi farklı bilim dallarını bir araya getirerek, gündelik hayatta karşı karşıya bulunduğumuz –hükümet, hukuk, piyasalar, firmalar, aile gibi- toplumsal, kültürel, politik ve iktisadi kurumları açıklamaya çalışan, disiplinler arası bir girişim

olarak tanımlanabilir (Klein, 1999, 456, Williamson, 1998). Kurumsal iktisat terimi ise ilk kez Walton Hamilton tarafından 1919 yılında Amerikan İktisatçılar Birliği (American Economic Association) için hazırladığı bir makalede kullanılmıştır (Ruthherford, 2003). Tanımda Hamilton, iktisat teorisinin temelini kurumların oluşturduğunu, asıl vurgulanması gereken noktanın denge değil süreç olduğunu ifade etmektedir. Yeni Kurumsal İktisada geldiğimizde okulun isim babası Oliver Williamson (1975) olsa da, okul bir anlamda Ronald Coase'un "*The Nature of the Firm*" makalesinde iktisadi analize işlem maliyetlerini katmasıyla vücut bulmuştur. Yeni Kurumsal İktisadi, geçmişte *Yeni Kuruluşlar (organizasyon) Teorisi* olarak da tanımlayanlar olmuştur (Bromley, 1989).

Eski kurumsal okula baktığımızda, okulun önde gelen isimleri; Thornstein Veblen, J.R.Commons, Clarence Ayres ve W.C.Mitchell gibi önemli teorisyenlerdir ve bireysel eylemlerden ziyade toplu eylemlere odaklanarak, iktisadi mekanik değil, evrimsel bir yaklaşımdan incelemiştir. Yeni Kurumsalcılar da benzer biçimde, kurumları tanımlarken, onların tekrarlı insan davranışlarının doğal bir sonucu olduğunu ifade etmişlerdir. Eski Kurumsalcılardan Veblen (1898, 131) kurumların bireylerin içinde yaşadıkları kültürler tarafından belirlenen baskıcı düşünce kalıpları olduğunu ve kendiliğinden ortaya çıkmayacağını vurgulamaktadır. Commons (1934, 69) ise kurumların, bireysel davranışları denetim altında tutarak, gelişmelerini ve yayılmalarını kısıtlayan bir toplu eylemlilik diye tanımlarken, Veblen'in aksine onların kimi zaman kendiliğinden gelişen, kimi zaman da ortaklaşa tasarlanmış özünde ilerici nitelik taşıyabilen ortak davranış biçimleri olduğunu ifade etmektedir.

Okul, Amerika'da tanınmasını özellikle Veblen'e borçludur. Veblen, kurumlarda biçimlendirilen insan davranışlarına, Darwin'den esinlenerek evrimsel bir bakış getirilmesi gerekliliği üzerinde durmuştur çünkü ona göre içinde bulunduğumuz çağa en uygun düşen bilim Darwin sonrası bilimdir. Veblen'e göre Darwinci bir toplumsal evrim kuramı, iktisadi olgularla ilgilenirken değişimi anlayabilmek ve açıklayabilmek için en uygun aracı sağlamaktadır (Şenalp, 1997, 57). Yaptığı tanım doğrultusunda Darwin öncesi bilim, tanımlama ve sınıflamaya dayanırken, doğa yasalarını nedensellik ilişkisi çerçevesinde belirlendiğini ifade etmiştir. Darwin sonrası bilimsellik ise, nedensellik yanında, istikrarsızlık dönemine ve ilk neden ile son etki arasındaki sürecin kendisine önem vermektedir. (Yılmaz, 2007, 99). Veblen'le benzer fikirlere sahip olan Marshall, yirminci yüzyılın başlarında iktisadın

değişmeyen statik halinin giderek dinamik bir yapı kazanacağını belirtmiştir. Marshall'a göre var olma arzusu bireyleri geleneklerini ve alışkanlıklarını değiştirmeye yöneltmektedir. Kendisi bu noktada en iyi gelenekleri oluşturan toplumların varlıklarını devam ettireceğine inanmaktadır (Vromen, 1995).

Veblen'in oluşturmaya çalıştığı evrimsel iktisat, kurumlar odaklıdır. Kurumlar, geçmişin ürünleri olmalarına rağmen kendilerini değişen koşullara uydurarak bugünlere miras kalmışlardır. Veblen, teknoloji ve kurumlar arasındaki ilişkiyi tanımlarken, birbiriyle çelişen yapıyı ifade etmek için dikotomi terimini kullanmaktadır. Çelişkinin özünde merakın doğurduğu değişken ve dinamik yapıya sahip teknoloji hızı ile değişimi nispeten yavaşlatan kurumlar arasındaki farklılık bulunmaktadır. Kurumların değişimini ise kendisi kümülatif nedenselliğe dayandırmaktadır. Değişim kurumlarda birikimli yapıya sahiptir ve geçtiğimiz yüzyılın sonunda kavram olarak gündeme gelen patika bağımlılığının da sebebidir. Mevcut kurumların bir tür doğal seçim (natural selection) yolu ile yerleştikleri dile getirilse de, onların geçmişten gelen atalet (inertia) yoluyla gelen en etkin yapılar olduğu belirtilemez. Bireylerin birbiri ile etkileşimi sonucunda oluşan kurumlar, gene onların kendi sınırlarını belirlemektedir.

Kurumsal okulun temelinde Alman Tarih Okulu bulunur. Alman Tarih Okulu, her ülkenin özünde birbirinden coğrafi konumu ve farklı geçmişi ile ayrıldığını, bu nedenle ülkelerin sahip oldukları ekonomik sistemleri değerlendirirken, ülkelerin şekillenmesinde önem kazanan özelliklerin göz önünde bulundurulması gerekliliğine vurgu yapmaktadır. Okula göre her ülkede karşılaşılan farklı koşullar nedeniyle geçerli evrensel yasalar bulunmaz. Başka bir deyişle, tüm toplumlar ve zamanlar için geçerli iktisat yasaları kurulamaz ki bu durum da incelenen olaylar çoğu zaman vakaya ya da ülkeye özgü kılmaktadır. Tarih Okulunda öne çıkan isimlerden biri Gustav von Schmoller'dir. Kendisine göre kurumlar; ortak amaca sahip bir sistem oluşturan, birbiriyle uyumlu ahlaki kurallar ve alışkanlık topluluğudur (Chavence, 2009). Yaptığı kurum tanımının ardından, ahlaki kurallar ve hukuk arasındaki farka değinmektedir. Tarihi açıdan incelendiğinde, hukuk kuralları geleneklerden, yaptırım gücünde sahip olduğu ağırlık ile ayrılır ancak hukuk ve gelenek ilişkisi insan hayatının geneline sinmiştir ve birbirinden tamamıyla ayrı incelenmesi mümkün değildir.

Kurumsal Okulun ilk dönemde yaptığı önemli katkılardan birisi istatistikî bilgilerin toplanmasında kaliteyi arttırması yönündedir. Özellikle NBER (National Bureau of Economic Research) gibi önemli bir araştırma enstitüsünün kurulmasına öncülük ederek, kurumun topladığı istatistikî bilgiler ışığında, iş çevrimleri (business cycles) konusunda önemli çalışmalar yapılmasına katkıda bulunmuşlardır. İktisadi konulara birey davranışlarını başarılı biçimde ekleyebilmeleri ile sadece iş çevrimi modellerini değil bunun yanında firmaların fiyat teorisi, monopol ve rekabet teorileri ile piyasa başarısızlıklarını açıklamada önemli katkıları bulunmaktadır.

Kurumsal iktisat, yüzyılın başlarında yaşadığı parlak dönemin ardından düşüşe geçmiştir. Hodgson'a (1998) göre Kurumsal İktisat'ın gözden düşüşünün öncelikli nedenlerinden birisi, iki savaş arası dönemde biyolojiden esinlenen düşüncelerin sosyal bilimlerde kullanılmasına doğan tepkidir. Pozitivizmin yükselerek müşevviklerin eski önemini yitirmesi de Kurumsal İktisadi sarsan nedenlerden biridir. Düşüşte öne çıkan son etki Büyük Buhran döneminde oluşan koşullara Keynesyen İktisadın nispeten başarılı çözümler bulabilmesidir. Dönemde Keynesyen İktisadın yükselmesi ile Kurumsal İktisat iyice kan kaybetmiştir (Yılmaz, 2007, 112-113). Okulun uzun bir dönem sonrasında tekrar yükselişi ise, yerleşik iktisadın içinde yaşadığımız dünyaya ilişkin kurulan modellerde aşırı indirgemeci davranması ve değişik ülkelerin uzun dönemli büyüme performansları hakkında yeterli bilgi verememesi ile alakalıdır. Özellikle de başlangıç durumunda aynı düzeyde olan iki ülkenin sonrasında hangi koşullar nedeniyle farklılaştıklarını açıklamada yerleşik iktisat yetersiz kalmıştır. Gene de 1940'lardan başlayarak geçtiğimiz yüzyılın büyük kısmında iktisat disiplini, Neoklasik iktisadın tartışılmaz hegemonyası altındaydı. Commons, Kurumsal İktisattan önceki okulların önemli eksikleri olduğunu belirterek; kıt kaynak sorunları nedeniyle bireylerin yaşadıkları çıkar çatışmasına hiçbir okulun gereken vurguyu yapmadığının altını çizmektedir. Örneğin, Adam Smith, bireyler arasında yaşanan çıkar çatışması sorunlarının görünmez el sayesinde çözüleceğini ifade ederken, Commons bu tanımın eksik olduğunu, bireyler arasında asıl uyumun hukuk kuralları sayesinde sağlanacağını belirtmektedir (Chavence, 2009).

Eski okuldan farklı olarak Yeni Okul bireylerin amaç, plan ve davranışlarını açıklamada metodolojik bireyciliği kullanır. Metodolojik bireycilik aslında genelde Avusturya Okulu ile ilişkilendirilen bir kavramdır. Yapılan tüm kimyasal analizlerin

temelinde onların en küçük parçası olan atomların bulunduğu gerçeği gibi, toplumsal ilişkilerin özünde de bireyin bulunduğunu ve analizlerin başlangıç noktasını bireyin oluşturması gerektiği düşüncesi yatmaktadır. Birey sosyal bir varlık olarak toplum içinde yaşadığı için kişisel ilişkilerine önem vermektedir. Dolayısıyla herhangi bir karar alırken kendi faydası yanında toplumsal ilişkilerini de göz önünde bulundurmaktadır. Kendi faydasını bir birim arttırmak, diğerlerine üç birim zarar vermek anlamına geldiğinde çoğu zaman eyleminden vazgeçebilir. Bu anlamda bireylerin sıklıkla karşı karşıya geldiği durumlarda bir kişinin alacağı karar toplumun diğer üyelerinin aldığı kararlardan bağımsız olamaz. Yeni Kurumsalcıların sıklıkla kullandıkları bir yöntem olan oyun teorisi aslında metodolojik bireycilik kavramının formülasyonudur (Arrow, 1994).

Söz konusu ilişki, Yeni Kurumsal iktisadın en çok kullandığı araçlardan biri olan Oyun teorisi ile de analiz edilebilir. Oyun teorisinde en çok atıf yapılan konuların başında gelen mahkûmlar çıkmazı incelendiğinde konu daha kapsamlı değerlendirilebilir. Mahkûmlar çıkmazında bireyler karar alırlarken, kendileri için en iyi olan seçenek yerine karşılarındaki aktörleri de düşünerek onların davranışlarının nasıl sonuçlanacağını tahmin ederek bu yönde karar alırlar. Belirsizlik altında yapılan seçim genelde birey için en iyi olan seçenek olmayabilir. Üstelik kişinin aldığı karar, yapılan anlaşmanın tek dönemli olması ya da çok dönemli olması halinde de farklı sonuçlar doğurabilmektedir. Çok dönemli oyunlarda kimi zaman bireylerin işbirliği ile başlayan bir oyun, tarafların karşılıklı birbirlerinin davranışlarını veri alarak davranması ile dişe diş göze göz stratejisi ile işbirliğinden giderek uzaklaşabilir (Axelrod, 1984). Özellikle son dönemde geniş uygulama alanı bulan Oyun teorisi en çok sözleşmelerde ve organizasyon yapılarını incelerken karşımıza çıkmaktadır. Oyun teorisi dışında işlem maliyetleri, sınırlı akılcılık (bounded rationality), mülkiyet hakları ve sözleşmeler Yeni Kurumsal İktisadın temel çalışma konularını oluşturmaktadır.

Yeni Kurumsal İktisat Okulu, özellikle işlem maliyetleri kavramına yaptığı vurgu ile geleneksel mikro iktisattan ayrılmaktadır. İşlem maliyetleri, bireylerin sahip oldukları iktisadi varlıkların mülkiyetini değiştirirken yaptıkları araştırma, anlaşma, yasal olarak sözleşmenin kurulma maliyetleri ile sonrasında gözetim ve yaptırım maliyetlerinin tümünü kapsamaktadır. Matthews'un tanımı ile işlem maliyetleri, ex-ante dönemde sözleşmeleri düzenlerken, ex-post dönemde de sözleşmelerin

gözlemlenmesi ve uygulatilmasında karşımıza çıkarlar (Matthews, 1986). North'a göre de işlem maliyetleri; hem ölçüm, hem de denetim ve uygulama maliyetlerini içermektedir. İşlem maliyetleri kavramının kimi zaman bilgi (enformasyon) maliyetleri ile karıştırıldığını gözlemleyebiliriz. Ancak sadece bilgi maliyetleri tanımlaması yapmak da eksik olacaktır. Özellikle tam piyasaların olmadığı bir durumda bilgi edinmek için yaptığımız çabalar, sıraya girme, rüşvet verme, araya tanıdık sokma gibi davranışlara harcadığımız zaman ve kaynaklar işlem maliyetlerini oluşturmaktadır. Bu nedenle işlem maliyetleri bir anlamda mükemmel olmayan uygulama ve denetim kayıplarını da içermektedir. llmesinin zor olması sonucunda kesin olarak yarattığı maliyetleri tam olarak hesaplayamayız; ancak gene de tahmini hesaplamalar yapmamız olasıdır.

Yeni Kurumsal İktisadı diğer okullardan farklılaştıran akılcılık olgusunun temelinde Jeremy Bentham ve Thomas Hobbes'a dayandırılan hazzcılık ve bencillik kavramları bulunmaktadır. Yeni Kurumsal İktisadın sınırlı akılcılık varsayımı, yerleşik iktisadın karını enoklamayı hedefleyen akılcı birey kavramı ile çatışmaktadır. Yerleşik iktisada göre bireyler dünyadaki tüm olası koşullar hakkında bilgi sahibidirler ve yaptıkları seçimlerin tüm olası sonuçlarını bedelsiz olarak kestirebilirler. Herbert Simon'a göre gerçek yaşamda karşımıza çıkan belirsizlik ve risk, akılcı birey kavramının geçerli olmadığıının iyi bir göstergesidir. Sınırlı akılcılık terimi de zaten kendisinin iktisada kazandırdığı bir kavramdır. Dolayısıyla sınırlı akılcılığın temelinde hem geleceğin öngörülemezliği hem de insan aklının ve kavrayışının sınırlı olması bulunmaktadır. Kısıtların varlığı, özellikle eski Kurumsalcıların insan kavrayışına etkilerinden dolayı alışkanlıklara büyük önem atfetmesine neden olur. Aklın kavrayışının sınırlı olması bireylerin belirli konularda uzmanlaşmasına yol açarak, sonuçta kişisel yeteneklerin iktisadi yanını ortaya çıkarmıştır. Sınırlı akılcılıktan kaynaklanan sorunlar etkisini ileride ayrıntılı biçimde inceleyeceğimiz eksik sözleşmelerde göstermektedir.

Kişilerin gerçekleştirdikleri değişimlerin maliyetli olmasının nedeni, değişime konu olan nesnelerin özelliklerini belirlemek için belirli bir çaba harcanması ve bu bilgiyi elde etmenin maliyetli olmasıdır. Alıcılar satın aldıkları mal hakkında sahip olabilecekleri her türlü bilgiyi elde etmek isterler. Ancak mübadeleye konu olan mal hakkında alıcı ve satıcının bilgisi eşit değil asimetriktir. Satışı yapan taraf ister ürettiği, ister kullandığı mal olsun malın kalitesi hakkında karşısındakinden daha

fazla bilgiye sahiptir. Genelde de sahip olduğu bilgiyi saklamak kendisine satışta fayda sağlayacağından, sahip olduğu bilgiyi saklamayı tercih edecektir. Yerleşik iktisatta ise, piyasada gerçekleştirilen mübadele işlemi anlıktır ve değişime konu olan nesneler hakkında taraflar tam bilgiye sahiptirler. Fiyat sisteminin bize gereken tüm bilgiyi sağladığı varsayılmaktadır. Fiyat teorisinden hareket ettiğimizde, Neoklasik okul ve kurumsal okul arasında ciddi farklılıklar olduğu gözlemlenir. Neoklasik okul fiyatın oluşmasında arz, talep ve marjinal faydayı asıl faktörler olarak kabul etmektedir. Buna karşılık kurumsalcılar fiyatların belirlenmesinde, alışkanlıkların şekillendirdiği sosyal eğilimlerin daha etkin olduğunu savunmaktadırlar. Bu anlamda fiyat teorisi, fikirlerin, beklentilerin, kurumların, alışkanlıkların ve süregelen değer (valuation) kriterlerine dayanmaktadır. Okul genel bir fiyat teorisi oluşturmadan belirli sorunların çözümünde yol göstericidir.

Yeni Kurumsal iktisadın gündeme getirdiği önemli noktalardan bir diğer de, günümüzde varlığını hala sürdürmekte olan kurumların iktisadi açıdan etkin oldukları için yaşamlarını devam ettirdikleri tezine karşı çıkmasıdır. Konu üzerinde ayrıntılı bir biçimde duran North ve Thomas (1973), görelili fiyat değişimlerinin daha verimli kurumlar inşa etmeyi teşvik ettiklerini kabul etmekle beraber, kısa vadeli kurumların varlığını sürdürmesini de kısa vadeli bakış açısı olan yöneticilere bağlamaktadır. North yazdığı *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans* kitabını olduğu gibi kurumların değişiminde rol oynayan faktörlere ve varlığını halen sürdüren kurumlara ayırmıştır (1999/2002). Kitapta ekonominin kurumsal matrisini açıklarken verimsiz kurumların varlığını sağlayan birbirini besleyen iki özellik olduğu belirtilmektedir. Bunlar, enformel kısıtlar ve siyasi süreçte içsel olarak yer alan maliyetlerdir.

Kurumsal İktisat teknolojiyi incelerken, onu veri ve dışsal olarak ele alan yerleşik iktisattan farklı olarak, toplumsal ve ekonomik gelişmenin itici gücü olarak değerlendirir. Kurulan modellerde teknoloji dışsal olarak ele alındığında, firmanın hangi koşullar altında nasıl bir teknolojiyi seçtiği ve teknolojik gelişmeyi tetikleyen unsurlar hakkında yeterli bilgi almak mümkün olmayacaktır. Üstelik firmaların sahip oldukları farklı organizasyon yapılarına bakıldığında da, seçilen organizasyon yapısını belirleyen etmenler gibi fark yaratan unsurlar eksik kalacaktır. Kurumlar, işleyişte neden olduğu işlem maliyetleri yüzünden teknoloji maliyetleri ile birlikte firmanın üretim maliyetleri arasında bulunur. Firmanın düşük maliyetlerle üretim

yapabilmesi onun piyasadaki rekabet gücünü arttıracığından, işlem maliyetleri göz ardı edilmez önemli bir faktördür.

Yeni Kurumsalcılardan, Williamson daha çok piyasaların organizasyon yapıları üzerine odaklanmayı tercih ederken, Schotter mülkiyet hakları, Sugden ise kurumların kendiliğinden nasıl geliştiklerinde uzmanlaşmaktadır. Yapılan kurumsal değişim analizinin boyutları da iktisatçılar arasında farklılık göstermektedir. Firmalarda işlem maliyetleri analizi asıl-vekil ilişkisi çerçevesinde mikro düzeye de indirgenebilir. Kimi Kurumsalcılar firmalar boyutunda değişimi incelerken, diğerleri de daha kapsamlı bir boyutta, yapının tümüne bakarak değerlendirme yapmaktadır. Williamson'a göre kurumların asıl amacı ve etkisi, işlem maliyetlerini indirmeye yetileri ile belirlenmektedir. Yapılacak analizlerde başlangıç noktası olarak değişim alınması gerektiği görüşünü John Commons ile paylaşmaktadır.

Yeni Kurumsal Okula farklı bir bakış katan iktisatçılardan bir başkası ise Mancur Olson'dur. Yaptığı araştırmalarda, çıkar grupları ve katılımcıları incelemiştir. Büyük gruplarda üyeliğin devamında baskı gruplarının ve zorlama mekanizmalarının önemine değinmiştir (Olson, 2000). Olson'a göre sorunun özünde (temelinde) ulusun, kurumlar vasıtası ile bireylerine sağladığı müşevvik önemlidir. Mülkiyet haklarının veya hukuki (yasal) düzenin zayıf olduğu bir toplumda, etkin bir işbirliğini gerektirecek bireysel optimizasyonlar çözüm olmamaktadır. Özetle; ilgilenilen konular açısından ele alındığında, Yeni Kurumsal İktisat Okulunun çatısının Neoklasik İktisat Okulunun hemen sınırından başlattığını ifade etmek mümkün olacaktır.

III. Yeni Kurumsal İktisadın Temel Varsayımları

İlkel toplumlarda bireyler doğa şartlarına tek başına karşı koyma yerine birlikte karşı koymanın daha kolay olduğunu keşfettiklerinden beri bir arada yaşamayı seçmişlerdir. Topluluk halinde yaşamayı seçen birey, tek başına gerçekleştiremediği işlerin üstesinden işbirliği sayesinde başkaları ile yardımlaşarak gelebilmektedir. Ancak bireyin başkalarından beklediği yardımı onların sadece yardımseverliği sayesinde alması pek ikna edici değildir. Adam Smith (1776)'ın da belirttiği gibi *“Yemeğimizi kasabın, biracının ya da fırıncının yardımseverliğinden dolayı değil, onların kendi çıkarlarını gözetmeleri nedeniyle elde ederiz. Onların insancılıklarına değil, bencilliklerine sesleniriz ve hiçbir zaman kendi ihtiyaçlarımızdan değil,*

onların kazançlarından söz ederiz”. Yüzyıllar önce yapılan bu başarılı tanımlama bize insanların nasıl kendi çıkarları peşinde koşmaları sonucunda toplumsal değişime katkıda bulunduklarını açıklamaktadır.

Bireylerin görece daha yetenekli olduğu işleri kendilerinin gerçekleştirerek uzmanlaşması, ihtiyaç duyduğu diğerleri için de mübadelede bulunması, sadece toplumsal işbölümünü ve değişimi değil, bunun yanında ülkelerin kalkınmasını açıklamada önemli noktalardan biridir. İşbirliği ve uzmanlaşma sayesinde toplumdaki bireyler beraberce kazanırlar. İktisadi açıdan analiz edildiğinde, toplumun bir üyesi olmak, bazı bireylerin kazanıp, bazılarının kaybettiği sıfır toplamı bir oyundan ziyade herkesin kazandığı pozitif toplamı bir oyundur. Söz konusu durumu bireylerin birbiri ile gerçekleştirdiği en basit eylemlerde dahi gözleyebilmek mümkündür. Örneğin, bireylerin karşılıklı gerçekleştirdikleri mübadele işlemlerini ele aldığımızda, birey daha az değer verdiği nesneleri, gönüllü olarak daha çok değer verdikleri ile değiştirebiliyorsa, gerek kendisi gerekse gerçekleştirdiği mübadeleye taraf olanlar hep birlikte kazanır ve yapıdan fayda sağlarlar.

Nüfusun giderek hızlı bir biçimde artması ve bireylerin giderek daha kalabalık bir nüfus içinde yaşamaya başlaması çeşitli sorunları beraberinde getirmiştir. Her birey toplumda kendi kurallarını dayatmaya çalıştığında meydana gelen kaos bir arada yaşamayı zorlaştırır. Zamanla toplum içinde yerleşik hayatı kolaylaştırmak adına bazı ortak kurallar geliştirilmiştir. O halde bireylerin birlikte yaşamayı seçmesi ile birlikte, ortak yaşam kuralları ve toplumsal kararların nasıl alınacağı önem kazanmaktadır.

Kurumların tarih boyunca gösterdikleri gelişim ve oluşumları hakkında iki farklı argüman bulunmaktadır. İlk görüş Menger (1892), Hayek (1976) ve Shotton’un (1981) geliştirdiği kurumların bireylerin tekrarlı davranışları sonucunda kendiliğinden oluştuğudur. Bu görüşe göre, bireyler tekrarlı ilişkilerinde karşılaştıkları sorunları deneme yanılma yöntemi sayesinde çözerek, işe yarayan çözümleri kullanarak standart hale getirmişlerdir. Diğer bir ifade ile günlük hayatta karşımıza çıkan kurallar, kimi zaman yüzyıllar süren tekrarlı davranışların sonucu olabilmektedir. Bu sayede denenerek standart hale gelen davranışlar bizlere zaman kazandırmaktadır. North (1990) ve Williamson (2000)’ın savunduğu diğer görüş ise, kurumların bireyler tarafından dışsal olarak oluşturulduğudur. Williamson’ın, yaptığı

tanımlamada kurumlar, bir toplumda oynanan oyunun kuralları, ya da daha formel bir anlatımla insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, insanların getirdiği kısıtlamaların tümüdür. Menger kurumların ayrımında, kendiliğinden oluşan kurumları “organik”, bireyler tarafından oluşturulanları ise “pragmatik” olarak isimlendirmektedir. Menger (1892) organik kurumların başında gelen paranın, insanların hedeflemeden, kendi çıkarlarını izlemeleri sonucunda oluştuğuna dikkat çekmektedir. Ona göre iktisatçıların çözümlemesi gereken sorun, insanların ortak refahına hizmet eden ve kalkınmalarında büyük katkısı olan kurumların ortak bir irade olmadan nasıl oluşabildiğidir. Kurumların oluşumunu açıklarken, ileri sürülen görüşlerden sadece birini seçmek gerekmez. Örneğin, para oluşumu gereği kanun tarafından yaratılmasa da, sonrasında yapılan pragmatik müdahaleler ile mükemmellik kazanmıştır.

Menger’den sonra gelen Hayek (1973) de, bilinçli düzenlenen yapı ve planlanmamış kurumlar ayrımını yeniden gündeme getirmiştir. Bilinçli düzende belirli bir amaca ulaşabilmek için, yönetim kuralları kullanılarak eylemler arasında bilinçli bir koordinasyon sağlanmaya çalışılmaktadır. Buna karşılık kendiliğinden düzen nispeten daha karmaşık, belirli bir düzenleyenin olmadığı, koordinasyonun kendiliğinden oluştuğu bir yapıdır. Kendiliğinden oluşan kurumlar, olaylardan daha bağımsız gerçekleşir ve hedeflenmiş bir amaca sahip değildir.

İktisadi kurumlar literatürü tarandığında, kimi kaynakların kurum ve organizasyon (North’un Türkçeye çevrilen kitabında organizasyon yerine kuruluşlar terimi kullanılmış, 2002) kavramlarını eşanlamlı kullandığı görülmektedir. Hâlbuki kurumlar en basit tanımlama ile toplumdaki birey ve organizasyonların davranışlarını biçimlendiren kurallar bütünüdür. Organizasyonlar ise, fırsatları değerlendirmek için birey ya da bireyler tarafından belirli bir amaca yönelik olarak oluşturulmuş yapılardır. Kurumlar, iktisadi aktörlerin hareket alanının tanımlarken, birer iktisadi aktör gibi davranan organizasyonlar, gerçekleştirdikleri işlemler ile kurumların değişiminde rol oynamaktadır.

Piyasalar, bireyler arasındaki ilişkilerin en yoğun olarak yaşandığı alanlar olduğundan üzerinde hassasiyetle durulmasını gerektiren yapılardır. Bireyler, piyasalar ve diğer iktisadi kurumlar sayesinde mevcut kaynakların dağıtımını gerçekleştirirler. Kurumlar sadece dağıtıma yardımcı olmakla kalmaz, bunun yanında bireylerin zevk ve tercihlerini şekillendirerek, sundukları kaynaklar neticesinde de

üretimin arttırılması yönünde gereken müşevviği sağlarlar. Birey, içinde yaşadığı toplumun kurumlarına bağlı olarak kaynak dağılımından pay almaktadır. Bireyin aldığı bu pay kimi zaman fiyat sistemine göre, kimi zaman çalışma sistemine göre, kimi zaman da akrabalık bağlarına göre şekillenmektedir. Fiyat sistemini etkileyemeyecek kadar çok sayıda alıcı ve satıcının bulunduğu eşanlı değişimin mümkün olduğu piyasa sistemi aslında bünyesinde sorun teşkil etmeyen bir yapıdır. Taraflardan biri bedel karşılığında mal satmaya, diğer taraf ise satılan malı almaya hazırdır. Değişim anında mal veya hizmet bedel ile karşılıklı el değiştirir. Eş anlı değişimler nispeten sorunsuz gerçekleştirilirken, değişime zamanın katılması ile süreç içine belirsizlik devreye girmektedir. Kurulan düzende yaptırımların zayıf olması halinde ise fırsatçı davranışların sık sık karşımıza çıkmasına neden olabilmektedir.

III.1 İşlem maliyetleri

İşlem maliyetlerinin fikir babası 1937 yılında yazdığı “*Firmanın Doğası*” adlı eseri ile Ronald Coase’dur. Geçen zaman içinde söz konusu eser en çok atıf yapılan makalelerin başında gelmiştir. Herhangi bir mal üretilirken girişimciler, sadece üretim maliyeti olan girdi masraflarını değil, bunun yanında işlem maliyetlerini de göz önünde bulundurmak durumundadır. İşlem maliyetleri, içinde yaşadığımız dünyada bilginin zahmetsiz ve bedelsiz olarak dağıtılamamasından kaynaklanmaktadır. İşlem maliyetlerini, fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyeti olarak da tanımlamamız mümkündür (Coase, 1937).

İşlem maliyetleri ve iktisadi kurumlar birbiri ile yakından ilgilidir. Piyasada işlem maliyetlerinden söz edildiğinde genelde pazarlık maliyetleri, sözleşme maliyetleri, gözlemlleme ve sözleşme kurallarına uyulmaması halinde oluşan yaptırım maliyetleri ifade edilmektedir. Sözleşmelerin oluşturulması ve yaptırımlarının maliyetli olduğu her yerde, pozitif işlem maliyetleri karşımıza çıkabilmektedir. Piyasaların genişlemesi ile sosyal ilişkilerin zayıflaması, işlem maliyetlerinin artmasıyla sonuçlanmıştır.

Yatay ilişkiler ağı olan piyasalar, bünyesinde pek çok belirsizlik taşır. Değişim yapmak isteyen birey, çok sayıda alıcı ve satıcı ile karşılaşacağından hangisinin en iyi ve en kaliteli malı en kısa zamanda sunacağını araştırma yapmadan belirleyemez. Birey aradığını bulduğunda satıcı ile fiyat üzerinden pazarlık yaparak, karara varılan

unsurları bir sözleşmede formel ya da enformel olarak belirtmek isteyeceklerdir. Birey çok fazla girdi barındıran bir mal satın almak istediğinde, girdiler üzerinde emeği olanlarla tek tek sözleşme yapması gerekmektedir. Üstelik bütün bunlara bir de gözlemlene ve yaptırım maliyetleri eklenmektedir. Üretimi yapılan her bir mal için harcanması gereken tüm bu masraflar, üretimin firmalarda yapılması ile çözülmüştür. Herhangi bir işlemin firma içerisinde mi yoksa piyasada mı yapılacağını ise söz konusu olan işlemin maliyeti belirleyecektir. Üretim maliyetleri teknik (ikame) tercihleri belirlerken, işlem maliyetleri üretim sürecinin hangi basamaklarının fiyat sistemine bırakılıp, hangilerinin firma içinde gerçekleştirileceğini göstermektedir.

Piyasada para veya sözleşme kullanılarak gerçekleştirilen tüm değişim işlemlerinde, değişime dair tüm koşullar önceden belirlenmektedir. Değişim sürecinde meydana gelmesi olası tüm koşullar, yapılan sözlü anlaşmalarda veya yazılı anlaşmalarda ele alınmaya çalışılmaktadır. Hâlbuki hiyerarşik yapılarda gerçekleştirilen değişimlerde değişime dair her olasılık tarafların çıkarları açısından kesin çizgilerle belirlenmemiştir. Beklenmeyen olaylar karşısında tarafların kendi çıkarları doğrultusunda pazarlık yapmalarına olanak verebilmek için özellikle hareket alanı sağlanarak yapıya esneklik kazandırılmaya çalışılmıştır.

Williamson, işlem maliyetlerini (1979, 1981, 1985) hem *değişim* özelliklerine hem de *davranışsal* özelliklere bağlamaktadır. İşlem maliyeti oluşmasına neden olan davranışsal özelliklere baktığımızda “sınırlı rasyonalite” ve “fırsatçılık” karşımıza çıkar. Sınırlı rasyonalite Spencer’in ifadesiyle bireylerin isteseler dahi tüm koşulları değerlendirememeleri nedeniyle tam rasyonel olamayacaklarını ifade ederken; fırsatçılık bireylerin yapısında kurnazlığın bulunduğunu, bireylerin kendi çıkarlarına uygun bulmaları halinde bilgi saklayabileceklerini ifade etmektedir.

Yapılan değişimlerde maliyetlerin artmasında etkin olan iki unsurun ilki belirsizliktir. Belirsizlik gelecekte oluşması mümkün tüm koşullar konusunda bireylerin tam bilgi sahibi olamayacaklarını ifade eder. Maliyet arttırıcı ikinci etken ise değişim işleminde tarafların karşısında oligopol gibi az sayıda kişinin çıkmasıdır (Williamson, 1975). Ancak tarafların yaptıkları bazı işlemlerler sonunda işlem maliyetleri azalma yönünde bir eğilim de gösterebilir. Örneğin özellikle tarafların değişim yapmak için çok sık bir araya gelmeleri ile işlem maliyetleri düşme eğiliminde olacaktır

Williamson'un Yeni Kurumsal Okul literatürüne yaptığı diğer bir katkı, yaptığı analize spesifik (özellikli) aktifleri eklemesidir. Bireyler belirsizlik, sınırlı rasyonalite veya fırsatçılık koşulları altında yaptıkları sözleşmelerden herhangi bir nedenden dolayı çıkmak istediklerinde, çoğunlukla çok büyük maliyetlere katlanmadan sözleşmeyi bozmaları mümkündür. Sözleşme feshinde işlem maliyetlerinin artmasına neden olan en önemli etken, özellikli aktiflerdir. Sözleşme taraflarından biri kurulan sözleşme gereği özellikli bir yatırım yapmak durumunda kalıyorsa, sözleşmenin bozulması ile yatırım yapan tarafın zarar etmesi olasıdır. Belirsizliğin yüksekliği ve yatırım yapılan malın çok spesifik olması değişimde sorunlara neden olabileceğinden, üretim genelde firma sınırları içinde gerçekleştirilmektedir. Aktifin çok spesifik olmaması ve kısmen öngörülür bir belirsizlik, yapılacak değişimin piyasada gerçekleştirilebilmesine olanak tanır; gene de sözleşmelerde istenmeyen sonuçlarla karşılaşmamak için taraflar sözleşmeden sapmayı en aza indirecek tazminat gibi caydırıcı önlemler almaktadırlar. Otomobil sektöründe firmaların yaptıkları sözleşmeleri inceleyen Monteverde ve Teece (1982), tam da bekleneceği gibi yoğun mühendislik gerektiren parçaların genelde şirketin içinde üretildiğini gözlemlemiştir

Rekabetçi koşulların bulunması halinde organizasyonlar rekabette devam edebilmek için işlem maliyetlerini minimuma indirecek düzenlemeleri uygulamaya çalışırlar. Aslında gerçekleşen değişimin yapısı da, uygulamaya konacak düzenlemenin belirlenmesinde önem kazanmaktadır.

III. 2.Firma Teorisi

Coase'un, "*Firmanın Doğası*" makalesinin öncesinde firma; piyasadan aldığı fiyatlar doğrultusunda mal üreten, pek çok iktisatçının (Arrow, Klein) kullandığı tabirle, bir "kara kutu"ydü (1937). Kara kutu tanımlaması ile yerleşik iktisadın firmaların işleyişi ve organizasyon yapıları üzerinde fazla durmadıkları kastedilmektedir. Neoklasik teori, firmayı kişiselleştirerek (tam bilgi, kısıtlanmamış piyasa değişimi ve iyi tanımlanmış mülkiyet haklarının bulunması halinde) karını ençoklaştıracığını varsaymaktadır. Firmanın kişiselleştirilmesi sonunda firma sadece girişimci davranışları ile değerlendirilen bir yapı halini alır. Girişimcinin temel hedefi karını arttırmaktır. Gelecekte elde edilmesi beklenen kar için ise, geleceği tam öngörebilmemiz ve olaylar hakkında tam bilgi sahibi olmamız gerekir. Ancak mevcut koşullar altında yalnızca olası davranışların sonuçlarını kestirebiliriz. Gerçek

hayatta karşımıza çıkan yapı, bahsi geçen mükemmel tanımlamaların oldukça uzağındadır. Firmanın incelenmesinde görülen eksiklikler sadece Neoklasik iktisada has bir durum da değildir. Arrow'un deyişi ile *“Neoklasik iktisat teorileri dışında da herhangi bir standart iktisat teorisi, yaptığı varsayımlara firmaların varlığı ile başlamamaktadır”* (Arrow, 1999). Yapılması gereken firmaları bir üretim fonksiyonu olarak görmenin ötesinde, birer yönetim yapısı olarak değerlendirmektir (Williamson, 2000).

Firmaları sadece üretim fonksiyonunu olarak gördüğümüzde, girişimcinin karını ençoklaştırmasını bekleriz ki, bu her zaman gerçekleşmeyebilir. Rekabetçi piyasalarda önemli olan yatırımcıların umdukları değil elde ettikleri kardır. Girişimcinin aldığı kararların doğruluğu ancak ex-post dönemde değerlendirilebilir. Unutulmaması gereken bir diğer faktör de, karı belirleyen en önemli etmenlerden birinin girişimcinin aldığı risk ile ilişkisidir. Her girişimcinin kara bakış açısının benzeşmesi ise beklenemez. Alchian, mevcut iktisadi sistemde karı öngörebilen işadamlarının varlıklarını sürdüreceğini, diğerlerinin ise piyasadan silineceğini belirtmiştir (1950, 213).

Foss (1995) daha geniş bir tanım ile firmaların varlık nedenini, fiyat sistemini kullanmanın maliyetine bağlamıştır. Ancak firmaların varlığını, bir tek bu nedene bağlamak yetersiz olacaktır. Yeni Kurumsal okulun firmalara ilişkin yaptığı çalışmalarda, fiyatlama sürecinin nasıl işlediği ve üretim kararlarının nasıl alındığı gibi sorunlar başarılı bir biçimde açıkladığı gibi rekabet koşullarında meydana gelen önemli değişikliklerin kararlar üzerindeki etkileri üzerinde de durulmaktadır. Ancak firmanın sınırları üzerinde pek durmamış olması eleştiri konusu olmaktadır.

Neoklasik iktisat teorisi, yönetim yerine fiyatlar sayesinde gerçekleşen dağıtım sorunlarını incelediğinden, firmaların nasıl karar aldıkları konusunda gereken bilgiyi sağlamamaktadır. Fiyat sistemi görevini tam anlamıyla yerine getirdiğinde, kaynak dağılımını en iyi biçimde sağlanmaktadır. Üstelik tam rekabet şartları altında yönetim giderleri sıfırdır; çünkü fiyatlar, mallar ve teknoloji herkes tarafından bilinmektedir. Gerçek hayatın oluşturulan modellerin uzağında kalması, Yeni Kurumsal İktisadın geliştirdiği firma teorisi ile boşluğu doldurmasına olanak sağlamıştır. Yeni Kurumsal İktisat okulunda da firmanın incelenmesinde bazı fikir farklılıkları gözlemlenebilir. Örneğin, Demsetz (1967) çiftlik tek bir kişiden oluşsa bile yaptığı üretim eğer piyasada satılıyorsa, yapının firma olarak

isimlendirilebileceğini belirtirken, Coase (1937) için firma birden çok kişiyi ifade etmektedir. Neoklasik teori yönetim ilişkilerine değil uzmanlaşma üzerine odaklanırken, Coase'un teorisi uzmanlaşma yerine yönetim ilişkilerine odaklanmaktadır.

Firmalar kendi dinamik içyapılarına sahip dikey (hiyerarşik) oluşumlardır. Firmaların varlık nedenini sorgulayan Coase ünlü makalesinde (1937), bizi iktisadi organizasyonların maliyeti üzerinde düşünmeye zorlamıştır. Coase'a göre firmaların varlığının asıl nedeni piyasalarda işlem maliyetlerinin yüksekliğidir. Oluşturulan organizasyon yapısının dikey (hiyerarşik) olmasının nedeni bu biçimde dışsallıkların içselleştirilmesinin daha az maliyetli olmasındandır. Yatırımcı piyasada karşılaştığı bahsi geçen maliyetlerden kaçınmak için firma içinde farklı bir yapılandırmaya giderek yönetim ağı kurmuştur. Amacı daha az maliyete katlanarak çalışanları arasında etkin bir iletişim sağlayabilmektir. İşlem maliyetlerini en aza indirebilen firma, doğal olarak piyasada başarı olasılığını arttıracaktır.

Firma temelde işlem maliyetlerini mümkün mertebe düşürüp, bünyesinde çalıştırdığı kişiler arasında iletişimi arttırarak (koordinasyon sağlayarak) sinerji yaratmayı hedeflemektedir. Piyasada kendi emeğini satan, yetenekleri birbirinden farklı, homojenlikten uzak, çok sayıda emek sahibi bulunmaktadır. Kar elde etmek isteyen girişimci kendi çıkarları doğrultusunda birbirine eşit olmayan emek sahiplerinden bir kısmını firmasında barındırmak ister. Emeğin diğer faktörlerden farklı olarak standart olmaması ise yarattığı sonuçlar bakımından son derece önemlidir. Bu durum tarafların aynı bilgi seviyesine sahip olmamalarına yol açacaktır. Bireyin firmasında çalışması için belirli bir maaş veren girişimci, karşılığında çalışanı üzerinde sınırları çizilmiş bir kontrol sahibi olmaktadır. Çalışanın kontrol edilmeyi kabul etmesinin altında ise geleceğin belirsizliğine karşı kendisinin elde edeceği geliri bir anlamda garantilemesi yatmaktadır.

Yaparak öğrenmenin verimlilik üzerindeki öneminin farkında olan girişimci; yanında çalıştıracağı kişinin yasal düzenlemeler dâhilinde tüm zamanını tek bir konuda sabitlemesini amaçlar, böylece firmasının etkinliğini arttırmayı hedeflemektedir. Firma bir anlamda kendi çıkarları doğrultusunda çalışanlarını bir tür makine gibi standartlaşmaya uğraşmaktadır. Çalışanın yeteneklerini gelir karşılığında belirli bir noktada toplamayı planlayan girişimci onu firmanın iş tanımına göre özellikli aktif haline getirmeye çalışmaktadır.

Bireyin yaptığı işte giderek daha özellikli olmasında, ya da diğer bir ifade ile uzmanlaşmasında, eğitimin yanı sıra işte geçirdiği zamanın rolü de büyüktür. Bazen seçilen uzmanlık alanının çok spesifikleşmesi, gelirden artış yaratmasına rağmen bireyin aldığı riski de yükselmektedir. Konuyu bir örnekle açıklamak istersek; tropik bölgelerde çay bitkisi üretme hedefi olan bir firmanın, konu üzerinde uzmanlaşan bir ziraat mühendisini istihdam etmesi onun çalıştığı dönem boyunca iyi bir gelir elde etmesini sağlarken, firmanın kapanması durumunda mühendisin yeni bir iş bulmasını son derece zorlaştıracaktır. Uzmanlaşmanın bu tür yan etkileri olsa da, geçen zaman içinde meydana gelen teknolojik gelişmelerin daha çok incelenen konu üzerinde belirli bir çaba harcayan bireyler tarafından gerçekleştirdiği ortaya çıkmıştır. İstihdam edilen kişinin diğer ilgi alanlarından vazgeçerek, belirli bir konu üzerinde daha spesifik olmayı kabul etmesinin nedeni ise gene bu sayede elde edeceği gelir ile faydasını fazlalaştırabilmesidir.

Firma, hammadde aldığı arz edenler ile ürettiği malın tüketicisi olan müşterileri arasında yer almaktadır. Firma alıcısı olduğu hammaddenin ve gene üretimini yaptığı malın satışını piyasada gerçekleştirebileceği gibi, ikili anlaşmalar sayesinde piyasaya inmeden aracı firmalarla da gerçekleştirebilir. Kendi çıkarına olduğuna karar verdiği kimi durumlarda ise alıcı veya satıcı ile birleşme yoluna gitmeyi tercih edebilmektedir. Özellikle taraflar yoğun olarak sözleşme yapıyorlarsa, birleşme ile firma dışı sözleşme maliyetlerini sıfırlayacaklardır. Ancak, birleşme sonunda organizasyonun büyümesi beraberinde özellikle karar alma, uygulama ve işçileri gözlemlenmede maliyetleri arttırıcı bir unsur olabilmektedir.

Şirket birleşmeleri farklı biçimlerde gerçekleşebilmektedir. Şirket aynı iş kolunda faaliyet gösteren başka bir şirket ile birleşerek yatay birleşme gerçekleştirebilir. Yatay birleşme ile firma piyasadaki payını arttırabilmekte ve kimi durumlarda tekel haline gelebilmektedir. Diğer bir birleşme türü ise dikey birleşmedir. Firmanın üretimden satış aşamasına kadar olan sürecin herhangi bir aşamasında başka bir şirketle birleşmesine dikey birleşme adı verilir. Dikey birleşmede üretim yapan veya hizmet sunan firmanın kendine hammadde veya faktör girdisi sağlayan firma ile birleşmesine geriye dönük, daha önce müşterisi konumunda olan firmayı alıp malını doğrudan kendisinin pazarda sunmayı gitmesine ise ileriye dönük birleşme adı verilir.

III. 3 Organizasyon Yapısı

Genelde belirsizliğin yüksek olduğu durumlarda tarafların piyasa yerine hiyerarşik bir düzenlemeye yöneldikleri görülmektedir. Organizasyon yapısının sorunsalı, genelde birbiri ile çelişen asil ve vekilin çıkarlarının nasıl uyumlu hale getirilebileceği ile alakalıdır. Amaç, farklı çıkarlara sahip bireylerin etkin çalışmasını sağlayabilmek için optimal bir müşevvik sistemi dizayn edebilmektir.

Hiyerarşik yapılar; işlemlerin tekrarlı olması ile fırsatçılığın zararlarının azaltılmasında yardımcı olacaktır. Ancak hiyerarşik bir yapı oluşturmanın iki önemli maliyeti bulunmaktadır: Hiyerarşik yapıyı oluşturma maliyeti olan ilki, piyasaya alternatif bir düzenleme oluşturmanın, meydana gelen işlem maliyetlerini azaltmanın maliyetidir. Maliyet artışına neden olan bir diğer etmen de hiyerarşik yapılarda müşevviklerin azalmasıdır. Ancak, her iki yapıda da değişim sayısının artışı ile tarafların bilgileri artacağından söz konusu maliyetler azalacaktır.

Geçtiğimiz asırda organizasyonların nasıl bir gelişim gösterdiğini Edwards'ın (1979) makalesinden hareketle incelememiz mümkündür. Kapitalizmin ilk dönemlerinde kullanılan makine teknolojisi oldukça basit olduğundan, vasıfsız işlerde kolayca makineleri kullanabilir olması işverenin istediği gibi çalışanlarını işten atma veya ödüllendirme hakkını tanımaktaydı. Firmaların zaman içinde büyümesi ve çok sayıda çalışanın aynı çatı altında birleştirilmesi ile yapı daha karmaşık bir hal almıştır. Aynı çatı altında birleşen işçiler isteklerini birlikte daha yüksek sesli ifade edebilir hale gelmişlerdir ki bu da çoğu zaman işverenin zararına sonuçlanmıştır. Sorunu çözmek için firmalar farklı organizasyon yapıları oluşturma yoluna gidebilirler. Kimi firmalar oluşturdukları organizasyon yapısında, işçiler arasındaki dayanışmayı kırarak daha rekabetçi bir düzenleme oluşturmayı tercih ederlerken, kimi firmalar da mevcut işbirliği ve dayanışma sayesinde etkinliğin arttırılması yolunun seçmektedirler. Özellikle organizasyon yapısının çok kademeli olması, işini etkin yapan kişilere organizasyon yapısında yükselme olanağının tanınması, çalışanlara müşevvik sağladığı anlaşılmıştır. Organizasyon yapısında yükselebilmek için birbiri ile rekabet içinde olan kişiler arasındaki dayanışmanın ise daha sınırlı olduğu gözlenmiştir.

Firmanın kurduğu organizasyon yapısı ile doğrudan işçinin çıktısını gözleyebildiği durum ideal yapıdır. Ancak özellikle yönetim kademesindeki çalışanların üretime yaptıkları katkıyı belirleyebilmek son derece zordur. Kimi durumlarda da tek bir

işçinin üretimi yerine grup olarak çıktıyı gözlemlemek mümkündür. Böyle bir durumda eğer grubun alacağı maaş/prim miktarını grubun çıktı miktarı-kalitesi üzerinden düzenlersek işçinin elde edeceği gelir, arkadaşlarının çalışmasına bağlı olduğundan, onları gözleme kendi çıkarına olacaktır. Aksi durumda, her bir bireyin tekil olarak davranışları gözlemlenemediğinden kaytarma olgusu mümkündür.

Coleman (1995, 135)'a göre, işçilerin hangi koşullar altında daha etkin çalıştıklarını gözlemlemek isteyen bir firma, çalışanlarını iki gruplara ayırarak, ağaç diktirmiştir. Çalışanlara yapılacak ödeme, grupların diktikleri ağaç sayısına ve yaptıkları işin kalitesine göre değişecektir. Her bir grup aldıkları ücreti kendi arasında istediği gibi dağıtabilecektir. Sonuçta dikim yapılırken kaliteyi ölçebilmek için her bir çalışanın kendi sağındaki ve solundaki komşusunu gözlemlediği ideal grup sayısının oniki kişiden olduğu ortaya çıkmıştır (Coleman, 1995,135). Oniki kişinin üzerindeki gruplarda sosyal organizasyon yapısı zayıflamaya başlamaktadır. Japon araba firmalarının da kullandıkları benzer bir düzenlemede, üretim aşında her bir işçi kendisine gelen parçayı beğenmemesi halinde, parçayı geri döndürebilmektedir. Üretim sürecinde gelen parçayı reddetmek, her bir işçinin ürettiği parçanın sorumluluğunu alarak, üretim kalitesinin artırılmasını sağlamıştır. İşçilere verilen primler de yapılan işin kalitesine göre dağıtıldığında, firmalar arasında ciddi bir etkinlik farkı yaratılabilmektedir.

Farklı organizasyon yapılarının karlar üzerindeki etkisine dair en çarpıcı araştırmalardan birini Shelton (1967) yapmıştır. Daha önce maaşlı yönetici olarak çalışırken, kendilerine bayilik (franchise) verilen veya tam tersi biçimde kendi bayilerinde çalışırken yapılan anlaşmalar ile maaşlı yönetici olan kişilerin durumlarını sorgulamıştır. Elde ettiği sonuçlar, maaşlı çalışmayan yöneticilerin maaşlı olanlara nispeten daha karlı çalıştıklarını ortaya koymuştur. Öyle ki maaşlı çalışanlara maaşlarının %30'una varan primler ödense dahi elde edilen sonuçlar değişmemektedir.

Klein'in (1999) Yeni Kurumsal İktisat okulunun genel bir perspektifini çizdiği makalesinde, ahlaki çöküş ve asil vekil sorununa atıf yapan ilk makalenin Barle ve Means'e (1932) ait olduğunu belirtir. Söz konusu makale büyük firmalarda sahiplik ve kontrolün ayrışması ile söz konusu sorunların başladığı belirtilmiştir. Firma veya hisse sahipleri, yanlarında maaş karşılığı çalışan yöneticilerin her eylemini doğrudan

kontrol etme şansına sahip değildirler. Aldıkları kararlar ile firmanın kar yapısını etkileyen yöneticiler, hata yapmaları halinde borsaya da açılmışlarsa pek çok kişinin hayatını etkileyebilmektedirler.

III.4 Mülkiyet Hakları Üzerine

İnsanların yaşadıkları çevrede kaynakların kıt olması söz konusu varlıkların kullanımı ile ilgili bazı kuralların oluşturmasını gerektirmiştir. Mülkiyet hakları da bireylerin mevcut kaynakları etkin biçimde kullanabilmeleri için oluşturdukları çeşitli düzenlemelerdir. Söz konusu haklar; tek bir bireyin, grubun ya da organizasyonun belirli kaynaklara ulaşım koşullarını belirlemektedir. Özel mülkiyet diğer mülkiyet türlerinden farklı olarak bireye; miras bırakabilme, başkalarını dışlayabilme, devredebilme ve haklarını kullanmada çeşitli yaptırım mekanizmalarını kullanabilme olanaklarını sağlamaktadır (Alcian ve Demsetz, 1973). Mülkiyet hakları kavramının hukuk kuralları tarafından korunması, konuyu hukukçular tarafından da araştırma konusu haline getirmektedir.

Mülkiyetin oluşabilmesi için gerekli iki koşul; varlıkların sınırlı miktarlarda bulunması ve arzulanır olmasıdır. Sınırlı miktarlarda bulunan varlık belirli sayıda bireyin onu kullanabileceği anlamına gelir. Söz konusu varlığa daha fazla değer verenler bunu ellerinde tutabilmek için belirli bir bedel ödemeye hazırdırlar. Bu yapı da, varlıkların kendilerine en fazla önem atfedenlerde bulunacağını betimlemektedir. Oksijen insan hayatının devamı için gerek şart olsa da bol miktarda bulunması ve başkalarının kullanımının kısıtlanamaması üzerinde mülkiyet tanımlaması yapılmasını engellemektedir. Kurumsal bir anlaşma olarak mülkiyet hakları üç boyutta analiz edilebilir: enformel kısıtlar, yazılı kurallar ve yaptırım (North,1990).

Varlıklara ilişkin haklar özel kişilerin elinde toplanabileceği (özel mülkiyet) gibi devlet elinde de toplanabilir (kamu mülkiyeti). Kamu mülkiyetine benzer bir başka yapı da, ortak mülkiyettir. Burada mülkiyeti elinde tutanlar, diğerlerini dışarıda tutarak kaynağın yönetimine kendileri ortak olarak karar verebilirler. Varlığın ortak mülkiyette bulunması, hiç kimsenin imtiyazlı olmadığı herkesin eşit haklara sahip olduğu anlamına gelmektedir. Ortak mülkiyet kimi zaman özel mülkiyet oluşturma veya yaptırımları uygulatma yüksek maliyetli olması nedeniyle de seçilen bir yapı olabilir. En güçlü devletlerde dahi belirli alanlarda, yüksek işlem maliyetlerinin varlığı ortak mülkiyeti daha etkin bir kurumsal yapı haline getirebilmektedir. Hiçbir

zaman bir tip mülkiyet yapısını benimsemek, diğerlerini dışarıda tutmayı gerektirmez. Günümüzde pek çok ekonomide değişik mülkiyet yapıları bir arada varlığını sürdürebilmektedir.

Klasik iktisatta mülkiyet hakları analize konu olmamış, bireyin doğrudan mal sahibi olduğu ve kaynakların en etkin dağılımı sağlayacak biçimde sıfır işlem maliyeti ile el değiştirdiği varsayılmıştır. Ancak gerçek hayatta işlem maliyetleri birey haklarının tam bir çerçevesini sunmanın uzağında kalmaktadır. Örneğin, hava kirliliğinin yarattığı negatif dışsallık, etkilenen kişi sayısının çok olması nedeniyle, çoğu zaman zarar gören tarafların gerektiği gibi tazmin edilmesinin önüne geçebilmektedir. Mülkiyetin varlığı yarattığı müşevvikler sayesinde de dışsallıkların içselleştirilmesini sağlayabilmektedir. Ancak bireyler kimi zamanlarda bilinçli olarak kaynakların mülkiyetini ele geçirmek istemeyebilir. İşlem maliyetleri elde edilmesi beklenen kazançlarla karşılaştırıldığında eğer düşük kalıyorsa bu tür bir sonuç elde edilebilir. Kölelerin işçi gibi kullanıldığı firmada, yönetici işçilerin davranışının asıl maliyetlerini keşfedemeyecektir. Yönetici, işçilerin günlük yiyecek ve barınma ihtiyaçları karşılığında gösterdikleri çabayı veri kabul edecektir ki, bu tür bir yapılarda bireyin çok büyük çaba göstermek gibi ekstra gayreti bulunmaz. Ancak kölelere çalışmalarının beklenen getirisi karşısında özgürlüğe kavuşacakları sözünü vermeleri sonunda gerçek maliyet hesaplamaları yapılabilir (Demsetz, 1967).

Yeni Kurumsal İktisatçıların değerli kaynaklar üzerinde oluşan mülkiyete büyük önem atfettikleri gözlemlenebilir. Mülkiyet odaklı çalışmalar genelde iki etmenden dolayı yapılmaktadır:

- a) belirli bir kontrol sisteminin nasıl geliştiğini, korunduğunu ve bozulduğunu (dağıldığını) açıklayabilmek,
- b) belirli bir kontrol yapısını hem yarattığı iktisadi sonuçlar açısından, hem de iktisadi davranışların organizasyonu bağlamında inceleyebilmek (Eggertson,1995).

Gerçek hayatta mülkiyet hakları yapısını kontrol ederek kendi durumlarını en çoklaştırmak isteyen aktörler bu doğrultuda kültürel faktörleri, işlem maliyetlerini ve bireylerin sınırlı rasyonalitesini kullanmaktadırlar. Kimi zaman politik aktörlere rant ödemek suretiyle de elde edilen bazı ayrıcalıklar toplumun ortak refahını arttırmaktan çok, güçlü aktör ve organizasyonların çıkarlarını yansıtabilmektedir.

Ödenen bedelin çok sayıda kişi arasında bölüştürülmesi ile küçülmesi de bireylerin hem algılamasını hem de bir araya gelmesini zorlaştıracaktır.

İktisadi bireylerin kontrolünde bulunan kaynaklar onların kullanımına dair kişilere belirli bir zaman perspektifi sunması açısından da önemlidir. Bireyler belirli bir kaynağın tam kontrolüne sahip olduklarında, uzun dönemli düşünerek kaynağın değerini arttırmaya yönelik uzun dönemli yatırımlarda bulunmaktan kaçınmazlar. Tersine, kontrolün kimde olduğunun belli olmaması ya da sahip olunan dönemin kısalığı, söz konusu kaynağın kullanımında gelecek nesillerin aleyhine kararlar alınması ile sonuçlanabilir. Birey eğer sahip olduğu kaynakların kullanımında diğerlerini dışlama hakkına sahip değilse, kaynaklarını iyileştirme yönünde belirli bir müşevviğe de sahip olmayacaktır.

Yeni Kurumsal iktisatçılar tarafından mülkiyet kavramının kaynaklar üzerindeki tüm kontrol hakları biçiminde yapılan tanımlaması iktisatçıların inceleme alanını genişletmektedir (Foss, 1995, xxvii). Önde gelen Kurumsal İktisatçılardan, Demsetz (1967) ve North (1981), kurumların oluşumları üzerine yaptıkları incelemelerde özellikle de söz konusu olan mülkiyette, hakları yaratmanın faydası maliyeti aştığında kurumların oluşturulduğunu ifade etmişlerdir. Politika teorisyenlerden de önce Marx (1872/1974) ardından North (1990) politik kurumların incelenmesinde, güç sahibi kişilerin sahip oldukları gücü devam ettirebilmek adına yaptıkları çabalara odaklanmıştır.

Mülkiyet haklarının çeşitli ülkelerdeki gelişim sürecine baktığımızda, görece nadir olan kaynaklarda devletin ilk mülkiyet düzenlemelerini gerçekleştirdiğini gözlemleyebilmek mümkündür. Bir bölgede toprak yerine diğer kaynaklar daha nadir bulunuyorsa, mülkiyet dair kurallar ilk önce o alanda oluşturulmaktadır. Örneğin, Feder ve Feeny (1991), Tayland'da mülkiyet haklarının emek ve arazi alanlarındaki gelişimini incelemişlerdir. 19.yy'da kıt olan kaynağın emek olması, diğer kaynaklardan ziyade bu alanda gayet açık tanımlanmış kuralların bulunması ile sonuçlanmıştır. Nüfus yoğunluğunun artmaya başlaması sonunda Tayland'da toprağın kıt hale gelmesi sonrasında toprak mülkiyetine dair kuralların gelişmesine yol açmıştır.

III.5 Sözleşme Teorisi

İşlem maliyetlerinin varlığı Neoklasik iktisadın tam bilgi kavramının yerini sınırlı rasyonaliteye bırakmasıyla sonuçlanmıştır. Yeni Kurumsal İktisat eksik sözleşmelere verdiği önem nedeniyle de diğer okullardan ayrılmaktadır. Değişim işlemlerinde ortaya çıkan bilgi sorunları yüzünden sözleşmelerin tam olmaması, sözleşmelerde bazı eksikliklerin bulunmasına yol açmaktadır. Eksik sözleşmelerin varlığı tarafların tahmin edemedikleri çeşitli riskleri alması ile sonuçlanabileceği gibi, gelecekte karşılaşılması olası kimi olayların olumsuz etkilerine karşı bir tür emniyet sübabı görevini de görebilir. Asimetrik bilgi taraflar arasında maliyet yaratan unsurların başında gelir. Asimetrik bilgiden kaynaklanan asil vekil (principal agent) sorununda vekil sahip olduğu bazı ek bilgiler nedeniyle kimi zaman asile göre daha avantajlı konumda olabilir. Taraflar arasında bilgi sorunundan kaynaklanan diğer maliyet unsurları da ahlaki çöküş (moral hazard) ve ters seçimdir (adverse selection) .

Coase'un kurduğu kuramsal çatıdan hareketle Williamson, çalışmalarının büyük bir kısmında işlem maliyetlerini, maliyetlerin artmasına neden olan faktörleri ve maliyetlere dair kurumsal düzenlemeleri incelemeye adanmıştır (1975, 1985, 1996, 2000). Williamson'a göre karşımıza çıkan maliyetler, yapılacak olan değişimin sayısında son derece etkilidir. Söz konusu olan bu işlem maliyetleri piyasa başarısızlıklarına neden olmakta ve kurumların düzeltme yapması yönünde talep yaratmaktadır. Yerleşik iktisat teorilerinde kurulan sözleşmeler tamdır. Yani bu tür bir sözleşme yapısında gerçekleşmesi mümkün tüm koşullar belirlenerek kar ve zarar dağıtımı gerçekleştirdiğinden, taraflar sözleşmeye uymayı kendi çıkarlarına uygun bulmaktadırlar. Hâlbuki içerisinde yaşadığımız dünyada gelecek kesin olarak bilinemez; ancak gerçekleşmesi mümkün olan olayların olasılık dağılımları bilinmektedir. Olayların gerçekleşme olasılıklarının hesaplanabilir olması bunların belirsizlik değil risk olduğu anlamına gelmektedir. İçeriği açıkça belirtilmeyen ancak taraflarca bilindiği varsayılan anlaşmalar olan *örtük sözleşmeler* (implicit contracts) de bir tür tamamlanmamış sözleşmedir. Williamson tamamlanmamışlık durumunu, iktisadi yaşamda karşımıza çıkan sınırlı akılcılık ile açıklamaya çalışmaktadır.

En basit haliyle mübadele, sadece eldeki malların veya alınacak hizmetin, eşanlı değişiminden ibaret olsa dahi, tarafların yerine getirmesi gereken bazı koşullar bulunmaktadır. Öncelikle mübadeleye taraf olanların kendi iradeleri ile bu işlemi yerine getirmek için bir araya geldikleri bir alan bulunmalıdır. Tarafların değişimi

gerçekleştirmeye karar vermelerinin ardından eğer trampa gerçekleştirmiyorlarsa, malın karşılığının nasıl ödeneceği önem kazanacaktır. Tarafların ödeme koşullarında anlaşıp değişimin gerçekleşmesi ile işlem sonuçlanır. En basit biçimi ile tarafların işlemlerini sözlü gerçekleştirirler dahi Hicks'e göre sözleşme olarak adlandırılabilir (Aoki, 2007).

Sözleşmenin bireyler arasında asıl önem kazanması, planlanan değişimin eşanlı değil sonraki dönemlere ertelenmesi halinde oluşur. Değişim gelecek dönemlere ertelendiğinde güven bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Taraflar değişimi eşanlı gerçekleştirmediklerinde, gelecek dönemlere dair bazı taahhütlerde bulunmaktadırlar. Tarafların kendilerine verilen sözlerin yerine geleceğinden şüphe duymaları halinde ise yapılacak değişim sadece eşanlı gerçekleşir ki, bu durumda piyasalar sığ kalmaya mahkûmdurlar. Hume (1740; 488)'a göre toplumun bizlere sağladığı en büyük fayda büyük miktarlarda mal sağlama yetisinin olmasıdır bu ise ancak bireylerin kanunlara ve adalete saygı duyması ile gerçekleşebilir. Az kişinin bulunduğu, herkesin birbirini tanıdığı pazarlarda gerçekleşen değişim işlemleri nispeten daha basittir. Örneğin köy ya da küçük ölçekli kasaba gibi alanlarda çoğu zaman taraflar yazılı anlaşmalara bağlı kalmadan sözlü anlaşmalarla işlemlerini gerçekleştirebilmektedirler. Söz konusu yerlerde geçerli olan sıkı enformel bağlar, ticaret ağının sözlü anlaşmalar ile de olsa sorunsuz işlemlerini sağlamaktadır. Bireyler birbirleri hakkında yoğun ve kişisel düzeyde bilgi sahibidirler. Pazar büyüklüğü arttıkça, yoğun toplumsal ağ yerini oyuncuların daha seyrek müşterileşmesine (karşılaşmasına) bıraktığından, bölgesel ticaret dahi işlem maliyetlerinde ciddi bir artışa yol açar. İnsanların günlük hayatta karşılaştığı birey sayısının artması ile kişisel bağlar, gönüllülük esasına dayanan kısıtlar ve aforoz mekanizması etkinliğini yitirmektedir. Sözleşmeden sapmanın kazancı, kişisellikten uzak sözleşmelerin mevcut olmaması halinde, bu tür karmaşık mübadele biçimlerinin önüne geçecek kadar yüksektir.

North'un da aralarında bulunduğu pek çok iktisatçı makro anlamda kamusal kurumlar ve kurallar üzerinden, işlem maliyetlerini arttıran ve azaltan faktörler üzerinde durmuştur. Belirsizlikle dolu bir dünyada, hiç kimse karşılaşılacak sorunları bilemez ve dolayısıyla sonuç olarak hiç kimse etkinliği maksimize edemez. En çok sayıda denemeye izin veren toplumun, zaman içinde sorunları çözme olasılığı, daha az sayıda denemeye izin veren toplumdaki çok daha yüksektir (North, 2002).

İkili ilişkilerin daha karmaşık bir hal alması, beklenmeyen olayların ortaya çıkışı, tarafların önceden tahmin etmedikleri sonuçlar üzerinde yeniden pazarlık etmesini gerektirir. Yeniden başlayan süreçte tarafların birbirini tanımaması veya tekrar karşılaşma durumlarının olmaması halinde adil davranmamaları muhtemeldir. Dolayısıyla içinde bulunduğumuz toplumda kurulan sözleşmeler mükemmelliğin çok uzağındadır. Basit değişim sistemlerinden daha karmaşık bir yapıya doğru geçişi Williamson'un *The New Institutional Economics* makalesinde ayrıntılı biçimde inceleyebiliriz (2000). Değişim açısından bakıldığında toplum geliştikçe, bireyler eşanlı değişimden daha riskli olan değişimlere doğru geçiş yapmıştır. Riskli hale gelmeye başlayan sözleşmeler, beraberinde ek güvenlik önlemlerini de zorunlu kılmış ve yapı beraberinde bazı ek maliyetler getirmiştir. Riskli sözleşmelerin güvenilirliğinin devamını sağlayabilmek için hükümet ek yaptırım ve kontrol mekanizmaları geliştirerek bürokratik maliyetlerin artmasına da neden olmuştur. Artan maliyetlerin etkin kurumlar sayesinde azaltılması, etkisini ülkelerin gelişmesinde göstermektedir.

Değişimin eksik bilgi altında gerçekleşmesi çok önemli iki sonuç yaratmaktadır. İlki, sözleşmelerin eksik bilgi nedeniyle etraflıca ele alınamamasına neden olup yaptırımların daha maliyetli olmasına yol açması. İkincisi ise, sözleşmede kişilerin olması gereken unsurlar yerine kendi psikolojik durumları yüzünden önem verdikleri maddelerin yer almasıdır. Bu şartın geçerli olması halinde mevcut yapı gerçek olaylara karşı koruyucu olmanın çok uzağında bulunabilir. Yapılan sözleşmenin uzun vadeli olması da tarafların ilişkilerini kimi zaman yeniden yapılandırmalarına yol açabilmektedir (Nee,1998).

Kurumsal İktisat Okulunun bir kolu ayrıntılı olarak asil vekil sorunları üzerinde durmakta, yoğun olarak da asimetrik bilgiye odaklanmaktadır. Asil-vekil (principle-agent) ilişkisinde asil kendisi için gerçekleştirilmek üzere vekille belirli bir iş sözleşmesi gerçekleştirmektedir. Yapılan sözleşme doğrultusunda vekilin yapmayı seçtiği davranış ölçüsünde her iki taraf da durumdan etkilenmektedir. Söz konusu ilişkide, tarafların amaçlarının birbirinden farklı olduğu gözden kaçırılmamalıdır. Asil vekil ilişkisi genelde hiyerarşik yapılardaki değişimleri analiz etmektedir. Vekil her zaman kendisinde bulunan nitelikler konusunda asilden daha fazla bilgi sahibidir. Buna asil vekil arasındaki asimetrik bilgi yol açmaktadır ki genelde vekil davranışlarının tam olarak gözlenememesini kendi lehine kullanmaktadır. Firmaların

yaptıkları sözleşmelere taraf olan kişilerin firma içinde veya dışında olmasına göre sözleşme biçimleri değişkenlik gösterebilmektedir. Farklılığın en büyük nedenlerinden biri, taraflara farklı müşevvik sağlamakla ilgilidir (Reve, 1995, 143).

Yeni Kurumsal Okul asil vekil sorunlarının yanında, şeffaflık ve şirket yönetimi (corporate governance) üzerinde de durmaktadır. Modern toplumlarda, şirket sahibi ve yönetici farklı kişilerdir dolayısıyla da hisse sahipleri kimi zaman yöneticileri denetlemede zorluklar yaşamaktadır. Analiz bürokraside yaşanan yolsuzluk çalışmalarını da içerir. Öne sürülen çözümler; performansa dayalı müşevvikler, daha etkin denetleme tekniklerini ve şeffaflık ölçütlerini kapsamaktadır (Pejovich, 1998).

III.6 Politik Kurumlar

North araştırmalarını iktisadi büyümede devletin ve iktisadi kurumların rolünü anlamaya ayırmıştır. İktisadi büyümenin sağlanması için devletin varlığının gerekli olduğunu ancak çoğu durumda yaşanan iktisadi sıkıntıların da kaynağında gene devletin bulunduğunu belirtmektedir (Fogel, 1997, 25). Bir ekonominin performansını değerlendirmede iktisadi ve siyasi bünye, birbirine ayrılmaz şekilde bağlıdır. Buchanan iktisadi tüm değişim ilişkilerinin incelenmesi olarak tanımlarken, siyaseti ise baskıcı (zorlayıcı) ilişkilerin incelenmesi olarak tanımlamaktadır. Kurumsal kısıtlar kümesi, iki taraf arasındaki değişim ilişkisini tanımlar ve siyasi/ekonomik sistemin nasıl işlediğini belirler. Hükümet sistemleri, ekonominin temel müşevvik yapısını belirleyen mülkiyet haklarını tanımlayıp uygulamakla sınırlı değildir. Siyasi bünye aynı zamanda modern dünyada sürekli değişen düzenlemelerin gayri safi milli hâsıla içindeki payını ve ekonomik performansını anlamının en önemli araçlarından biridir. İşveren ve işçi sendikalarının ücretler ve çalışma koşulları konusundaki pazarlık güçleri ile pazarlık güçleri taraflara tanınan haklar çerçevesinde belirlenmektedir. İyi işleyen bir makro ekonomi modelinde ve hatta mikro ekonomi modelinde kurumsal kısıtların bulunması gerekmektedir.

Belirli bir toplumda grupların pazarlık gücü, diğer toplumlardakilerden farklı olduğu için, her toplumdaki marjinal uyarlamalar da diğer toplumlardan farklıdır. İki farklı topluma ortak kurallar kümesi getirildiğinde ortaya çıkan sonuçları ise tarihsel bir örnekten açıklayabilmemiz mümkündür. 19. yüzyılda birçok Latin Amerika ülkesi bazı değişikliklerle ABD Anayasası'nı kendi durumlarını iyileştireceğini düşünerek kabul etmiştir; birçok Üçüncü Dünya ülkesi de başarılı Batı medeniyetlerinin

mülkiyet hakları yapısını uygulamaya koymuştur. Elde edilen sonuçlar ise ABD'nin ve başarılı Batı ülkelerinin elde ettikleri sonuçlardan oldukça farklıdır. Kurallar aynı olsa da, yaptırım mekanizmaları, yaptırımın nasıl uygulandığı, davranış normları ve oyuncuların öznel modelleri farklıdır. Dolayısıyla gerçek teşvik yapıları ve politikaların algılanan sonuçları nedeniyle uygulamada farklılaşma meydana gelmektedir. Bu nedenle göreceli fiyatlarda ortak kökten değişim kümesinin ya da bir dizi kuralın ortaklaşa uygulanması, farklı kurumsal düzenlemeleri olan toplumlarda birbirinden çok farklı sonuçlara yol açacaktır (North, 1999/2002).

Politik değişimin ve piyasa değişiminin pek çok ortak unsuru bulunmaktadır. İktisadi analizde kullandığımız araçları kullanarak, politik piyasaları çözümleyebiliriz. Bireyler piyasada ödedikleri bedel karşılığında istedikleri hizmet ya da mal birleşimini alabilirlerken, benzer biçimde ödedikleri vergi karşılığında tekelleri güç durumundaki devletin kendilerine sağladığı olanaklardan yararlanabilmektedirler. Ödenilen vergiye karşı vatandaşların ne kadar fayda sağlanacağı içinde bulunan ülkenin politik yapısına göre farklılık göstermektedir. Demokratik seçimlerin yapıldığı ülkelerde hükümetin bir sonraki seçim dönemini düşünerek sunduğu hizmetlere karşılık, talep ettiği fiyatın makul olması beklenmektedir. Tek kişinin hükümlerinin geçerli olduğu yapılarda ise birey sunduğu hizmet karşılığında istediği fiyatı dayatabilecektir. Ancak ne kadar istediği bedelin yüksekliği sonraki dönemlerde ranttan pay almak isteyen bireylerin artmasına ve onlar tarafından devrilmesine tol açabilir. Politik piyasalarda tıpkı mal piyasalarında olduğu gibi rekabetçi yapının artması sunulan malın kalitesini arttırırken fiyatının da düşmesini sağlayacaktır.

Mal piyasasında bireyin kendi bütçesi doğrultusunda istediği mal miktarını belirlemesi mümkündür. Politik piyasalarda ise, seçim döneminde mevcut hükümetin toplandığı vergi karşılığında sunduğu hizmet miktarı bellidir. Tarafların sunulan hizmet miktarını yetersiz bulmaları halinde sonraki dönemde sahip oldukları oy hakkını kullanarak söz konusu hükümeti seçmemeleri olasıdır. Aradaki fark ise piyasada aldıkları hizmet karşılığında taraflar gönüllülük ilkesi ile bedel öderlerken hükümet istediği bedeli (vergi) almada zorlayıcı olabilmektedir.

Kişinin, tek başına olmak yerine başkaları ile birlikte gerçekleştirdiği eylemlerin tümü ortak eylemlerdir. Yapıya devlet sadece bir düzenleyici ve kural koyucu olarak katılmaktadır. Bu tanımlamada devlet gerçekleştirilecek eylemin yer aldığı çevreyi

düzenleyen bir tür makineden ibarettir. Devletin sadece bir düzenleyici olması onu insan eliyle yapılmış, yapay bir çerçeveye sokar. İnsan yapısı olan diğer düzenler gibi doğası gereği değişme ve çeşitli düzenlemelere maruz kalacaktır (Buchanan ve Tullock, 1965, 13).

Taraflar sosyal sözleşmeleri kendi çıkarlarını desteklediği sürece onaylarlar. Pazarlık yapan kişiler, gerçek hayatta Rawls'ın peçesini takmayacaklarından, erdemli davranacaklarını ve ait oldukları grup haricindekilerin çıkarlarını da kendi çıkarları kadar gözeteceklerini bekleyemeyiz (1971). Sosyal sözleşmeler, kimi zaman tarafların sahip oldukları güçlerin farklılığı nedeniyle adaletsiz bir dağılımla sonuçlanmıştır. İlk toplumların oluşumunda mevcut yapı olan kaostan (anarşi düzeninden) çıkmak için gerçekleştirilen çözümde herkes adil biçimde söz sahibi değildir. Güçlü olan tarafların pazarlık avantajı bulunması sonucu toplumsal bir sözleşmeyi kabul ederken, zayıf olan kesim elindekinin hiç olmazsa bir kısmını koruyabilmek adına yapılan sözleşmeyi kabul edecektir. Düzenin alternatifi olan kaos durumunda güçlü olan zayıfı yağmalayarak bütün mal varlığına sahip olabileceği gibi canına da kast edebilir. Sözleşmede her iki taraf da fayda sağlayacağından kabul yoluna gidecekleri düşünülür.

Hobbes *Leviathan* kitabında devletin de üyesi olan bireylerden çok farklı olmayarak kendi çıkarlarını gözettiğini ifade etmektedir. İlkel toplumlarda bahsettiğimiz güçlü olan tarafa bir tür devlet tanımlaması yapılabilir. Devletin yönetim yapısının tiranlık, demokrasi ya da ara yönetim biçimlerinden biri olması, alınan kararlar açısından da önemli olacaktır. Demokratik bir yapıda bireyler seçim yoluyla kendilerini yönetecek olan hükümetleri seçme şansına sahiplerdir. İktidarı ele geçiren yöneticiler de devletin gözetiminde olan bazı tekel karlarından faydalanabilmek için belirli bir seçmen onayına ihtiyaç duymaktadırlar. Yönetimdeki farklı gruplar arasında gerçekleştirilen pazarlıklar sonunda kararlar salt çoğunluğa veya oybirliğine göre alınabilir. İdeal yapı, kararların herkesin fikrine saygı gösterecek biçimde oybirliği ilkesine göre alınmasıdır. Ancak herkese eşit fırsat sağlayacak oybirliği ilkesi hem bireyleri tek tek ikna etme gerekliliği hem de bazılarının veto hakkını kullanarak daha fazla çıkar elde edebileceğini umması nedeniyle gerçek hayatta kullanışsızdır.

Mevcut devlet yapılarının tümünde kaynak dağılımı tamamıyla piyasada gerçekleşemediğinden, bir kısmını devletin yönetim sistemi sayesinde gerçekleştirmektedir. Devlet yönetiminde yeni reformların söz konusu olması halinde

çıkar sağlayacaklarını düşünen bireyler bir araya gelip kararları etkilemeye çalışırlar. Bu nedenle devletin doğrudan yönetimi altında ne kadar az kaynak bulunursa, bunları ele geçirmek için mücadele eden kişi sayısı da o oranda azalma gösterecektir. Yeni Kurumsal İktisatçılar için güçlü mülkiyet hakları, dürüst ve etkin bir yargı sistemi esas unsurlar olarak tanımlanırken, hükümetlerin küçük ve temiz kalması gerektiği savunulmaktadır. Mülkiyet haklarının önemsendiği Yeni Kurumsal okulda söz konusu hakların tanınması ve geliştirilmesi yönünde devletin görev alması gerektiğini belirtirken, bir yandan da devletin sivil alana müdahale etmesini engellemeye çalışmaktadır.

Sosyalist sistemde mülkiyet hakları, değişim ve üretim hakkında söylenebilecek en önemli nokta, devlet mülkiyetinin bir tür yanılsama olduğudur. Sistemde başta bulunan yöneticiler, mülkiyetin asıl sahiplerdir. Başta bulunan elit kesimin asıl amacı, elindeki gücü sağlamlaştırarak yerini koruyabilmektir. Sosyalist sistemin Rusya'da gelişmesinin en önemli nedenlerinde biri toprakların genişliğine karşılık insan nüfusunun azlığıdır. Toprakların genişliği sonucunda Rus köylüleri arasında Tanrının toprağı, hava ve su gibi herkesin ortak faydası için yarattığı, kimsenin onun sahibi olamayacağı düşüncesi yaygınlaşmıştır (Pipes, 1999). Karma bir ekonomi olarak görülebilen Yugoslavya'nın tarihine bakıldığında ise ülkenin merkezi planlamadan kaçış yolunun 1950'lerde açıldığının gözlemlenmesi mümkündür. Firmalar beşeri olmayan (insan olan kaynakların dışındakiler) kaynaklarının yönetimini çalışanların oluşturduğu bir yapıya devretmektedir. Çalışanların işletme hakkında alınan kararlara katılımı önemlidir; çünkü devlet elindeki işletmeler için gereken sermayeyi bulundururken, sistemin komünist yapısı da korunmaktadır.

Mülkiyet kavramının tanımı yapılırken, bunun Anayasal olarak korunduğu ifade edilmişti. Kapitalizmde sahiplik politik güç ve ekonomik servet arasındaki ilişkiyi koparmaktadır. Sosyalizmde bilindiği gibi tüm mülkiyet devlete ait olduğundan mevcut kaynakların nasıl kullanılacağına başa gelen politik parti karar vermektedir. Verilen kararlar ise bir sonraki parti seçimleriyle sona ermektedir. Hâlbuki kapitalizmde bu tür bir değişim meydana gelmediğinden, sahip olunan mülkiyetler korunmaya devam edilerek, alınan yatırım kararları daha uzun süreli olacaktır.

Rant Arama: Rant arama faaliyetini, bireylerin ve grupların kamu politikalarını bireysel çıkarlarını arttıracak servet transferini gerçekleştirmek amacıyla kullanmaları faaliyeti olarak tanımlamak mümkündür. Rant arama faaliyetleri

genelde tarımsal destekler, lisanslar, sendikalar ve teşvikler olarak sayılabilir. Bütün bu davranışların ise suni olarak devlet tarafından yaratıldığını unutmamak gerekir. Devletin başındaki iktidar sahibi dağıtacağı ayrıcalıklar karşılığında mümkün olduğunca fazla pay alabilmeye çalışır. Elde edecekleri ayrıcalık ile piyasada tekel pozisyonuna geçebilecek olan kişiler de bunun için belirli bir miktar harcamaya razı olacaktır. Bireyler üretim verimliliklerini arttıracak yöntemleri geliştirmede kullanacakları kaynakları, rant elde edebilmek için harcadıklarında kaynak israfına neden olurlar. Üstelik yapılan kaynak israfı sadece yeni fırsatları kullanmak isteyen bireylerin yaptıkları harcamaları değil, bunun yanında sahip oldukları ayrıcalıkların payının azalmasını istemeyen bireylerin yaptıkları harcamaları da kapsamaktadır ki, elde edilecek getiriden fazlası israf edilmektedir (Tullock, 1980). Çıkar gruplarının varlığı piyasa sistemini tehdit eden en önemli unsurlardan biridir. Unutmamak gerekir ki, çıkar grupları kendilerine daha fazla kaynak sağlanacağını güvence altına almadan sahip oldukları kaynakları bu yönde kullanmak istemeyeceklerdir.

Toplumda politik gücün dağılımı içseldir. Politik kurumlar ve kaynak dağılımı dinamik sistemin durağan-istikrarlı değişkenleridir; çünkü değişiklikler hem son derece yavaş gerçekleşir hem de ekonomik kurumlar üzerinde doğrudan/dolaylı etkileri bulunmaktadır. Sistemde ani değişiklikler ise nadiren meydana gelmektedir. Örneğin bir devrim nedeniyle ya da devrim korkusuyla iktidardakilerin kısmen de olsa durumlarını iyileştirici bazı reformlar gerçekleştirmesi olasıdır. Dikkatten kaçırılmaması gereken nokta t anındaki politik güç t+1 anında politik kurumların şeklini belirlemesidir. Politik güce sahip olan gruplar genelde mevcut kurumları sonraki dönemlerde de kendi öngörülerini ile çıkarları doğrultusunda düzenlemeye çalışmaktadırlar (Knight, 2003).

Politik gücü elinde tutan grubun başta kalma süresinin sınırlı olduğunu bilmesi, ona kurumlara şekil verme yönünde artı bir müşevvik tanımaktadır. O halde yapılması gereken mümkün olduğunca iyi kurumlar oluşturulmaya çalışılarak, iktidarı ellerinde tutanların yetkilerini sınırlandırmaktan geçmektedir. İyi iktisadi kurumlar ile ifade edilmek istenilen de mülkiyet haklarına saygılı, toplumun iktisadi kaynaklara ulaşmasında nispeten eşit bir dağılım sağlayabilmesine olanak veren kurumlardır. Politik gücün aslında geniş bir kesimin elinde olması, söz konusu durum çoğunluğun diktatörlüğü ile sonuçlanmadığı sürece tercih edilen bir yapıdır.

Bilgi Sorunu

Günümüzde bilgiye diğer mallara benzer nitelikte davranılmaktadır. Ancak Kenneth Arrow'un da belirttiği gibi bilginin farklı bir özelliği bulunur; bilgi bir kere yaratıldığında, diğer malların aksine sıfır marjinal maliyetle başkalarına kolaylıkla yayılabilmektedir. Yayılma etkisi ise iktisadi büyümede artan getirinin kaynağı olarak görülmektedir (1972). Yayılma etkisi önemli olsa da toplumda bilginin büyük kısmı bireyler arasında dağılmıştır ve ancak zaman içinde deneyimle, yaparak öğrenilmektedir. Çıraklık ile zaman içinde ustalaşarak öğrenme ise bilginin maliyetsiz değil, katlanılması gereken bir maliyeti olduğunu gösterir. Bilgi dağılımında ortaya çıkan bu ikili yapı nedeniyle bilgiyi özel (tacit) ve açık (codified) olarak ayırabiliriz. Açık bilgi ile semboller sayesinde kolayca el değiştiren ve stoklanabilen bilgi kastedilmektedir. Günümüzde bazı yazarlar artan teknoloji sayesinde bilginin daha ulaşılabilir olduğunu ve *açık* bilgiye dönüştüğünü savunmaktadır (Cowan ve Foray, 1997). Bilginin açık bilgi halini alması ile ona ulaşma maliyetlerinin azaldığına dikkat çekilmektedir. Benzer bir yaklaşım Walrasçı genel dengede de görülebilir. Bu modellerde paranın iktisadi hayatta herhangi bir rolü bulunmamaktadır. Bilginin sorunsuzca dağıldığı varsayıldığından, sıfır işlem maliyetlerinden hareket edilmektedir. Bilgi maliyetsizce el değiştirdiğinde, bireyler düşündükleri iktisadi çıktı miktarını gerek cari gerekse gelecek değerlerle karşılaştırarak doğru kararlara ulaşabilirler ve arada herhangi bir sapma oluşmayacaktır.

Bireyler ve organizasyonlar sahip oldukları bilgi yapısı ile kendilerine dışarıdan ulaşan enformasyonu değerlendirmektedir. Gelen bilgiyi değerlendirmede sosyal kurumların yeri oldukça önemlidir. Toplumun gelişerek bireyler arasındaki ilişkiler ağının genişlemesi, yapıyı karmaşık hale sokmuştur. Sosyal ilişkiler sonucu oluşan kurumlar sayesinde bazı eylemleri düşünmeden otomatik yerine getirmemiz mümkün olmaktadır. Otomatik yerine getirilen işlemler genelde açık bilgiyi içerse de, Langlois (2003) özel bilginin dahi kurumların içinde gizli bulunabileceğini ifade eder. Kurumlar oyuncular arasında var olan ortak bilgiyi barındırmaktadır. Üstelik oyunda yer alan taraflar ister birey olsun ister organizasyon, elde edilen sonucun tek bir Nash dengesinden ziyade çoklu denge olduğu belirtilmelidir (Aoki, 2007). Oyunda yer alan bireylerin bilgi seviyesi de çok çeşitlidir. Oyuna dâhil olan bireyler oyunun genel kuralları hakkında bilgi sahibidir. Kurallar hakkında detay bilgisi

konuyu, avukatlık gibi, uzmanlık alanı olarak seçen bireylere aittir. Tüm oyuncuların var olan tüm bilgiyi bilmesi beklenmezken, mevcut oyuna katılabilmek için genel bir bilgi şarttır. Oyuncular sahip oldukları mevcut bilgi dâhilinde ortaya çıkan fırsatları değerlendirip pay alabilirler. İnsan aklının her şeye kadir olmaması ve yeteneklerin çeşitliliği de bunların iktisadi yanını ortaya koymaktadır.

İktisadi büyümede önemli bir nokta, bilgi paylaşımı ile artan getiri sağlayabilmektir. Artan getirinin ise iki biçimde çalıştığını görmekteyiz. İlki ve üzerinde daha çok durulan etki Adam Smith'in *işbölümü* etkisidir. Daha az bilinen ikinci etki ise *miktar* (volume) etkisidir. İşbölümü ile işçiler arasında uzmanlaşma başlar ve tıpkı sadece belirli işlerde kullanılan aletler gibi işçiler belirli alanlarda uzmanlaşırlar. Bireyin sahip olduğu bilgi birikimini yaptığı araca geçirmesi de mümkündür (Langlois, 2003). Örneğin kişi dikiş makinesi üretimi gerçekleştirdiğinde, malı alan kullanıcının makinenin nasıl yapıldığını en ince ayrıntısına kadar bilmesi gerekmez. Etkin biçimde kullanabilmesi için hangi fonksiyonlara sahip olduğunu ve nasıl çalıştığını bilmesi yeterli olacaktır. Artan getiriye sağlayan ikinci etki olan miktar etkisinde Langlois, büyük miktarlarda üretim yapılması halinde emek yoğun üretimden sermaye yoğun üretime doğru bir geçişin mümkün olacağını ifade etmektedir. Kendisine göre sermaye yoğun üretime geçilmesi sayesinde de üretimi yapılan miktarlar ciddi artışlar meydana gelecektir.

Avusturya iktisatçılarından Vanberg (1994) alışkanlık ve rutinleri, kurallar olarak tanımlamıştır. Kural, sosyal ilişkiler sonucu öğrenilen veya bireyin yapmayı seçtiği davranışlardır. Nelson ve Winter'in (1982) geliştirdiği rutin kavramını irdeleyen Nelson ve Sampat (2003, 36), kavramın sosyal ilişkileri tanımlamada son derece kullanışlı olduğunu belirtmektedir. Rutin, Türk Dil Kurumu sözlüğünde, "alışlagelmiş düzen içinde yapılan" şeklinde tanımlanmaktadır. Örneğin kek yapabilmemizi sağlayan rutin işler, malzemeleri karıştırma ve pişirme gibi eylemlerin yanında, şeker, un, kabartma tozu gibi bazı standart malzemeleri eklemeyi içermektedir. Kek pişirmede kullandığımız malzemelerin de bizim elimize ulaşana kadar izledikleri bazı rutinler bulunmaktadır. Kısacası bazı eylemler az çok otomatik olarak yerine getirilmektedir. Kimi yazarlar mevcut rutinlerin bireylerin seçim olanaklarını kısıtladığını ifade etmektedir. Hâlbuki rutinler seçenekleri ortadan kaldırmadan yönlendirmektedir. Üstelik aynı rutin işlemleri takip eden bireylerin pişirdikleri keklerin tadı ekledikleri malzemelerin farklılığı nedeniyle birbirinden

ayrılmaktadır. Bir kişi kekinde özellikle  z m kullanmayı tercih ederken, diğeri vanilya sececektir. Benzer biçimde var olan kurumlar da ortak rutinlere sahip olsalar dahi uygulamada birbirlerinden son derece farklılaşabilmektedir.

Toplumdaki bilgi sorunu piyasaların sağladığı bilgiye vurgu yapmaları sayesinde Avusturya İktisat ıları ile ilişkilendirilmektedir. Mises (1920)'in merkezi planlamacının mal dağıtımında gereken tüm bilgiye sahip olmadığına atıf yapmasının ardından bilgi sorunu Hayek tarafından da ayrıntılı biçimde ele alınmıştır. Özellikle Doğu Blok'u ülkelerinin yıkılması ardından yapılan hatalar üzerinde durulduğunda merkezi planlamanın, hiçbir planlamacının yerel ve kişilerde saklı, özel bilgiyi bilme şansı olmaması nedeniyle insanların isteklerine tam karşılık veremeyeceğini belirtmektedir. Kapitalist sistemde aktörler kendi eylemlerini fiyatlar sayesinde düzeltme şansına sahiptirler. Fiyatların bize sağladığı bilgiyi planlamacıların masa başında sağlama imk nları bulunmamaktadır.

Mises'in karşı çıktığı sosyalist sistemde iktisadi hesaplama sorununun yalnızca bir kaynak dağılımı sorunu olarak algılanması ve bunun yanında mali piyasaların (sermaye, para ve mal piyasalarının) da gerekliliğinin farkında olunmamasıydı. Kısaca,  retim araçlarının devlet mülkiyetinde bulunması halinde bir değer  l s  olarak paranın, fiyatların ve kar motifinin bulunmadığı bir sosyalist ekonominin işleyemeyeceğini savunur (Yay, 2004).

IV. Normlar ve Kurallar

Posner'e göre enformel kurallar ki kendisi bunları kısaca norm diye adlandırır, yasal bir kaynak, mahkeme ya da yasama tarafından yürürlüğe konulmamış kuralların tümüdür (Posner, 1997). Normlar toplumların gelişiminde en az yazılı kurallar kadar önemlidir. Douglass North, her ne kadar piyasalar bireysel olmayan ticari anlaşma ve kurumlara dayansa da, iktisadi politika oluştururken enformel kuralları dikkate alan toplumların, kurdukları kurumların daha başarılı olduğunu kabul etmektedir (North, 1998, 503). Kanunlar, yazılı olmaları nedeni ile bazı yorum farklılıklarına neden olsa da genelde kavramsal olarak çok büyük farklılıklara yol açmazlar. Kanunlarda bireylerin yapabileceğı ve yapmayacağı davranışlar belirtilerek bunların ihlali halinde nasıl yaptırımların geçerli olacağı karara bağlanmıştır. Bireyler de davranışlarının sonuçlarını bilerek eylemlerini bu çerçevede düzenlemektedir. Normlara uyulmaması halinde ise yasal bir yaptırım uygulanmamaktadır; ancak

normlara uymak bireylere fayda sağladığı için veya uymama karşısında zarar göreceğini düşündüğü için uymayı tercih edebilir. Örneğin, birey değişim işlemlerinde trampa yerine para kullanmayı tercih ederek, işlemlerini kısaltabilir ve malının karşılığını alabilir veya sosyal hayatta dâhil olduğumuz toplulukta geçerli olan konuşma dilinin birey tarafından reddedilmesi kişinin derdini anlatmaktan mahrum kalmasına neden olabilecektir.

Normlara uymama halinde birey birlikte yaşadığı diğer kişiler tarafından olumsuz davranışlara maruz kalabileceği için uymayı tercih edebileceğini ifade ettik. Birey ait olduğu topluluk tarafından dışlanmamak için söz konusu davranışları kabul edebilir. Dışlama, topluluk halinde bir arada yaşayan bireylerin yaptıkları her tür işlemde kişiyi eylemin dışında bırakmasıdır. Dışlanan birey toplum içinde yaşamının en büyük faydalarından biri olan değişim işlemini bile gerçekleştiremez hale gelir. Kendi başına soyutlanmış biçimde yaşamak ve her tür ihtiyacını tek başına karşılamak durumunda olacaktır. Toplum bireyi dışlayarak, bireyin uzmanlık alanına giren faaliyetlerden yararlanmayarak kendisini de bir ölçüde cezalandırmaktadır. Fayda maliyet analizi yapan topluluk gelecek dönemlerde de benzer davranışlara maruz kalmak istemiyor ise yaptırımda bulunmayı tercih eder. Büyük gruplarda kontrol mekanizmasının daha zor işlemesi ise karşımıza beleşçilik sorununu çıkabilir. Gruba dâhil olan bireyler yaptırım fikrine katılsalar dahi dışlanan bireyin sağladığı faydadan yararlanmak için söz konusu faaliyeti diğerlerinin gerçekleştirmesini ister. Dolayısıyla dışlama küçük, kontrol edilebilir gruplarda daha güçlü olan bir yaptırımdır.

Sosyal normlar söz konusu olduğunda yaptırım gücünün arkasında herhangi bir kurum desteğinin olmaması, yaptırımların daha hafif ya da göz ardı edilebilir olacağını göstermez. Toplumdaki bireyler kendi çıkarları söz konusu olduğunda bir araya gelerek başkalarının da kendileri gibi davranmasını sağlayabilirler; bir anlamda ortalamadan sapanları, genel kabul görmüş olan davranış kalıplarının dışına çıkanları cezalandırabilirler. Günlük hayatta okul ve iş yeri gibi topluluk halinde bulunduğumuz alanlarda ortalamadan daha çalışkan olanlar genelde diğerleri tarafından rahatsız edilirler. Örneğin çok çalışkan olan bir öğrencinin sınıf arkadaşları tarafından çeşitli sıfatlarla anılması ya da işyerinde diğerlerinden daha verimli olan bir bireyin arkadaşları tarafından rahatsız edilmesi sonucunda, ya bulunduğu ortamı değiştirmek ya da kendi davranış kalıbını değiştirerek diğerlerinin

seviyesine inmek durumunda kalacaktır (Nee, 1998). Normlar ve yazılı kanunların toplumun çeşitli katmanları arasında uyumlu olması, bireylerin gözlemleme ve yaptırım gücünü arttırması nedeni ile işlem maliyetlerini azaltmaktadır. Birey diğerlerinin de benzer davranışlarda bulunacağını düşündüğünden, kısmen olayların yönünü tahmin edebilir. Bir anlamda kurallar bir tür bilgi paylaşımı sunmaktadır.

Normlar, toplumun geleneksel yapısı içerisinde istenmeyen davranışta bulunanları cezalandıracağından, kimi durumlarda yasal yaptırıma başvurulmasını gerektirmeyebilir. Üstelik normların yaptırımları yasal süreçten çok daha hızlı işlemektedir. Ancak geleneksel davranış biçimleri ile yasal düzenlemeler birbirlerine aykırı olabilirler. Yasalarca yasaklanan bir eylem gelenekler tarafından desteklenebilir ki, kan davası bu konuya verilebilecek bir örnektir. Bu tarz davranışların önüne geçebilmek ve bireylerin geleneksel davranış kalıpları göstermesini engelleyebilmek için mevcut cezalar ağırlaştırılabileceği gibi bireyin normlara uyum göstererek sağladığı fayda da azaltılabilir. Yasal cezaların, bireylerin üstünde olduğu düşünülen bir kurum tarafından verilmesi, tarafların haksızlığa uğradıklarını düşünmelerinin önüne geçecektir. Yasal ceza sistemi daha etkindir; çünkü ne zaman cezanın gerekli olduğu hakkında bilgi veren bir iletişim mekanizması oluşturulduğunda bireylerin söz konusu olan davranışlarda bulunması engellenir. Ayrıca ceza kamusal bir üründür. Bütün toplum ürünün faydasını elde ederken, ürünün maliyeti küçük bir grup tarafından karşılanır.

Knight (2003, 193), yazdığı makalede konu ile ilgili hala güncelliğini koruyan iki tartışmaya atıf yapar. Bunlardan ilki, devletin yaptırım gücüne dayanan kanun ve yasal düzenlemelerin, yapılan düzenlemelerle sosyal aktörlerin riayet etmesini garanti altına almasıdır. Enformel yapılarda (gelenekler ve uluslararası kuruluşlar gibi), dışarıdan kurallara uyulacağı yönünde herhangi bir baskı unsuru olmadığından, kendiliğinden zorlayıcı (self enforcing) olabilmektedir. Bu iki uç grup arasında her ikisine de benzer yapı gösteren farklı kurumlar bulunmaktadır. Kanun koyucu, yaptırım mekanizmasının etkinliğini sağlayabilmek için uygun müşevvikleri oluşturmaktadır.

Toplumdaki bireylerin bilinçlerine sinmeyi başaran normlar, bireylerin eylemlerini ve kavrayışlarını kimi zaman fark edilmeden düzenleyebilmektedir. Örneğin, trafiğin sağ taraftan akması günlük hayatta pek de farkına varmadığımız veya üzerinde durmadığımız pek çok davranışla sonuçlanmaktadır. Trafikte edindiğimiz alışkanlık

sonunda kaldırımlarda yolun sağından yürürüz, süpermarketlerde veya büyük dükkânlarda giriş çıkış düzenlemeleri buradan hareketle gerçekleştirilir. Sonuçta bazı davranış kalıpları içselleşerek biz farkında olmadan gelenek haline gelmektedirler (Schlicht, 2003).

Toplumların giderek daha karmaşık bir hale gelmesi, doğal olarak, (yazının gelişmesiyle mümkün hale gelen) kısıtların formelleştirilmesi sürecine dönüş oranını arttıracak, ölçüm maliyetlerini düşürecek; teknolojik değişimi, kesin, standart ağırlık ve ölçülerin geliştirilmesini teşvik edecektir. Daha karmaşık uyumsuzlukları çözebilmek için gerekli formel yasal sistemlerin ortaya çıkmasında formel kuralların nasıl oluşturulacağı önem kazanır (North, 2002, 64). Yazılı kurallar, toplumdaki bireyler tarafından geniş katılımlı bir halkoyu ile uygulamaya konulabileceği gibi yönetimde hak iddia eden tarafların pazarlıkları sonucunda da uygulamaya konulabilir. Yazılı kurallar toplum bireylerine tanıdığı haklar nedeniyle iktisadi sonuçlar doğurmaktadır. Yapılan kanunların değişiminin nasıl gerçekleştiği ve sonuçları hukuk ve iktisatçıların ortak çalışma konularıdır. Kurulan sözleşmeler ve mülkiyet hakları Yeni Kurumsal iktisadın özellikle üzerinde durduğu noktaların başında gelmektedir.

İstikrarlı ve güvenilir kurumlar sosyal yapıyı güçlendirir. Belirsizliğin baskın olduğu dünyamızda bireylere olaylar hakkında genel bir bilgi sağlayarak, işlem maliyetlerini azaltmasını bekleriz. Yönetimin bireyler tarafından kabul görmesi de onların daha az maliyetle konulan kurallara uymaları anlamına gelecektir. Yönetimin koyduğu kurallar bireyler tarafından sorgulanması halinde uymayı reddetmeleri olasıdır. Bu tür bir durumda devletin denetleme ve gözlemlleme maliyetleri artış gösterir. Katlanılması gereken maliyetler elde edilmesi beklenen kazançların üzerine çıkabilir ve durum kanunların yüksek maliyetler yüzünden kaldırılması ile sonuçlanabilir. 1920–1933 yılları arasında A.B.D’de içki satışının, üretimin, ihracat ve ithalatın yasaklandığı dönemde bunu görebiliriz (Pejovich, 1998): Yönetimin uygulamaya soktuğu alkol yasakları bireylerce sorgulanmış ve tatminsizlik yaratmıştır. Konulan yasaklara bireylerin uymayı reddetmesi kaçakçılığı arttırırken, denetimi de zorlaştırmıştır. Olağanüstü durumların (deprem, savaş vs.) yaşandığı dönemlerde ise bireyler genelde yönetimin koyduğu kurallara büyük oranda riayet etmektedirler. Bireyler, konulan kısıtlara büyük oranda uyarak yönetimin denetim ve gözlemlleme için ek çaba harcamasını engelleyebilirler.

Toplumda bilgi paylaşımını arttırmak ve bunların öğrenilmesini sağlamak amacıyla kullanılan en etkin yöntem eğitim sistemidir (Posner, 1977). İçinde yaşanan toplumun kuralları küçük yaşlardan itibaren okullar sayesinde bireye öğretilmeye çalışılır. Zaman içerisinde benzer eğitime tabi tutulan kişilerin ortak özellikler göstermesi şaşırtıcı olmamalıdır. Yapılan araştırmalar içinde yaşanan toplumun birey davranışları üzerinde karşı konulamaz etkisini göstermiştir. Örneğin, bireyin etrafında çalışan herkesin rüşvet alması sonunda kendisinin de benzer davranışı göstermesiyle sonuçlanacaktır. Bir arada yaşayan bireyler ait oldukları topluluktan dışlanmamak için benzer davranışları gösterebilirler. Yasa koyucular bazı davranışların örnek olmasını isterlerse, bu davranışları belirleyerek eğitim sayesinde toplumun geneline söz konusu davranışları yaymaya çalışabilirler.

Normlar halen pek çok toplumda ağırlığını sürdürmektedir. Üstelik göçler sayesinde ağırlıklı olarak az gelişmiş toplumların bir özelliği olmaktan da çıkmıştır. İş bulmak amacı ile farklı ülkelere göç eden bireylerin, öncelikle kendi vatandaşları ile aynı çevrede oturmaya çalışması bunun bir örneğidir. Göç eden birey yeni ülkedeki yasal kurallara sahip olsa da kendi çevrelerinde genelde geleneklerini sürdürmeye devam etmektedirler. Verdiğimiz bu örnek yasal kurallar büyük oranda değişse de benzer biçimde düşünen belirli sayıda insan olması halinde normların ne kadar zor değiştiğinin belki de en güzel örneğidir. Birbirinin benzeri olan küçük toplumlarda ortak noktaların yoğunluğu nedeni ile kendi aralarında düşük olsa da toplumun geneline uyumda sorun oluşturabilmektedir. Sorunun temelinde ise insanların alışkanlıklarından kaynaklanan patika bağımlılığı bulunmaktadır.

Bireylerin gelişiminde eğitim her ne kadar önemli olsa da asıl etkinin yaşanan çevre tarafından verildiğini belirtmemiz gerekecektir. Özellikle okul çağındaki çocukların temel konuşma kalıplarını arkadaşlarından ve özendikleri kimselerden almaları bu tür bir örnektir. Tabii ki gözlenen durum okul ve eğitimin önemli olmadığı anlamına gelmeyip, bazı sosyal davranışların güçlenmesinde daha değişik etkenlerin devreye girdiğini ifade etmektedir. Diğer yandan kültür de insan davranışlarını ve iktisadi hayatı etkileyen son derece önemli bir faktördür. Kültür ve iktisadi kalkınma arasındaki ilişkiye Weber değinmiştir. Protestan hayat tarzının gelişmeye etkisi üzerinde durmuştur. Protestanlıkta zamanı boşa geçirmek ilk ve en önemli günahdır. Dolayısıyla dini vecibeleri gereği sıkı çalışmadan kaçınmayıp kazandıklarını tasarruf ederler. Barro ve McCleary (2003) dini inançların özellikle de cennet ve cehenneme

inanmanın, çeşitli gruplar arasındaki gelir dağılımını açıklamada başarılı olduğunu göstermiştir. Örneğin, İtalya’da yaşanan kuzey-güney farklılaşmasının temelinde Güneylilerin kendi aileleri dışında pek kimseye güvenememelerinin yattığı belirtilmektedir (Banfield, 1958).

V. Kurumların Değişimi

İletişim ve bilgiye dair maliyetlerin azalması, çevremizdeki diğer ülkeler hakkında da daha fazla bilgi edinmemizi sağlamıştır. Farklı büyüklüklerde farklı coğrafi alanlara dağılmış çok sayıdaki ülke birbirinden çok farklı gelişme düzeyleri göstermektedir. Günümüzde kurumların ülkelerin gelişim düzeyleri üzerinde çok önemli etkilere sahip olduğunu belirtebiliriz (World Bank, 2002). Gelişmiş ülkelere baktığımızda bunların genelde piyasa ekonomisini geliştirerek, yapılan sözleşmeleri güvence altına alan ve özel mülkiyeti tanıyan ülkeler olduğu görülmektedir. Gelişmekte olan ülkelere ise gelişmiş ülkelere nazaran kurumsal yapıda bazı eksiklikler bulunmaktadır. Az gelişmiş ülkeler için gelişmiş ülkelerin sahip oldukları kurumsal çerçeve, ülkelerin çok farklı özellikleri nedeniyle birer prototip model gibi dayatılmamalıdır. Gelişmekte olan ülkeler kalkınma yolunda yazılı kanunlarını bir gecede değiştirmeleri mümkünken (dağılan Doğu Blok ülkeleri), eski sistemleri nedeniyle yerleşmiş olan normları değiştirmek hem zahmetli, hem de oldukça zaman isteyen bir süreçtir. Kurumsal değişiklik yapılacak ülkelere aynı kurallar getirilse bile, zaman içinde uygulamada farklılıklar gözlemlenebilir. Bu nedenden dolayı iktisadi değişimi ve performansın nasıl arttırılacağını anlamak için oyunun temel kurallarını, normları ve alışkanlıkları bilmek yeterli olmayacak, bireylerin nelere inandığını ve bu inançlara nasıl ulaştıklarını da anlamak gerekecektir.

Sosyal ve kurumsal değişim uzun zamandır araştırmacıların gündeminde olan bir konudur. Konu ile ilgili birbirinden çok farklı görüşler olmasına rağmen, bunlar iki farklı noktada birleştirilebilir: Değişim ve gelişmeye dair ilk görüş, kurumların tüm topluma sağladığı faydalı etkiler üzerine odaklanır. İkinci bir görüş ise, kurumların bazı toplumsal katmanlara sağladığı özel faydaları incelemektedir. Genelde kurumların gelişiminin üç biçimde açıklandığını gözleriz. Kendiliğinden ortaya çıkış, piyasa ile etkileşim ve sosyal seçim. Görüşler kaynağını sırasıyla David Hume, Adam Smith ve Herbert Spencer’den almıştır. Hume, adalet ve mülkiyet gibi normların kendiliğinden ortaya çıkışlarına atıf yapmaktadır. Görüşe göre bu

kurumlar doğaldır ve bilinçli planlanmamışlardır. Sosyal aktörler ortaya çıkan sorunları zaman içinde tekrarlayarak standartlaştırmışlardır. Hume'dan sonra Hayek de benzer bir bakış açısı ile kendiliğinden düzen kavramını geliştirmiştir. Sosyal kurumlar birey eylemlerinin amaçlanmayan sonuçlarıdır ki, kimsenin bilinçli tasarımı olmaması herhangi bir grubun çıkarına hizmet etmediği anlamına gelmektedir. Smith'de farklılaşan nokta bireylerin kendilerini bazı iç ve dış denetim mekanizmaları sayesinde kontrol altına almasına yaptığı vurgudur. Dış denetim mekanizması ile bireyin ait olduğu toplumdan dışlanmaması, iç denetim mekanizması ile ise bireyin kendi iç huzuru kastedilmektedir. Smith zaman içinde verimsiz olan kurumların daha verimlileri ile yer değiştireceğini de savunmaktadır (Knight, 2003). Spencer, Darwin'in evrim teorisinden hareketle kurumların içinde bulundukları topluma hizmet edebildikleri derecede var olduklarını savunmaktadır. Spencer'a göre toplumun gelişimi ile birlikte toplumda oluşan yapısal farklılaşma neticesinde çok sayıda kurum meydana gelir ve mevcut rekabet şartları neticesinde sosyal seçim sürekli olarak yenilenmektedir (1969). Veblen (1931) ise, mevcut kurumların insanların sorunlarını çözme yetisine bakmakta ve bireylerin kurumlardan nasıl etkilendiğini araştırmaktadır. Veblen, gelişmeler karşısında kurumlarda yaşanan değişimin son derece yavaş ve bünyesinde zaman aralıkları barındırdığından söz etmektedir. Değişimi meydana getiren asıl unsur olarak teknolojiyi öne çıkartır. Kendisine göre bireyler geçmiş deneyimlerin, geleneklerin, uzlaşımların birer ürünüdür. Birey için geçerli olan, topluluk için de geçerlidir ki iktisadi değişim aslında toplumun değişimidir. Ona göre birey, kültürel veya kalıtsal yollar ile geçmişten gelen alışkanlık ve eğilimlerin ürünüdür. Veblen'e göre kurumlar ki bunların başında din gelmektedir, toplumun ekonomik ve sosyal gelişimi önündeki engellerdir. Alternatif bir görüş ise sosyal kurumların toplumun belirli katmanlarına sağladığı faydalar ölçütünde açıklanmasıdır. Görüş, toplumun çeşitli kesimlerinin çatışan çıkarlarına dikkati çekmektedir. Dağıtım sorununa dikkat çeken iki iktisatçı Karl Marx ve Max Weber'dir. Marx, sosyal ve kurumsal değişimin tüm toplumun faydasını arttıran düzgün bir patika (doğru) izlemediğini, istikrar ve değişim arasında dalgalandığını ve her bir dalgalanmanın da belirli bir gruba fayda sağladığını savunmaktadır (Knight, 2003).

İlkel dönemlerden beri dünya üzerinde pek çok uygarlık varlık gösterip kaybolmuştur. North (1991) ticaretin faydalarından yararlanmak için kurumların

nasıl değiştiğine atıf yaptığı kurumlar makalesinde değişimi etraflıca ele almaktadır. Makalede; kabile toplumu, pazar ticaretinin olduğu bir yerel ekonomi ve uzun mesafeli karavan ticaretinin gelişimi incelenmiştir. Pazar ticaretine günümüzde hala bazı Kuzeydoğu Afrika lkelerinde rastlasak bile, sistem basit düzeyde kalarak ülke gelişiminde çok etkili olamamıştır. Hâlbuki uzun mesafeli ticaret özellikle de Avrupa’da karmaşık organizasyonların oluşumuna olanak sağlayarak işlem maliyetlerini azaltmıştır. Gelişmeler etkisini sermaye hareketliliğini arttırmada, bilgi maliyetini azaltmada ve riskin dağıtılması konularında göstermiştir. Günümüzde hala yüksek işlem maliyetlerine (pazarlık gibi) ve homojen olmayan mal ve hizmet değişimine sahip Pazar sisteminin varlığını açıklamak kolay değildir.

Yeni Kurumsal İktisadın getirdiği yenilikleri inceleyen Williamson (2000) dört basamaklı bir analiz gelişirmiştir. Her basamak ardından gelene katkı yapmakta ve bir öncekinin temellerine dayanmaktadır. Kurulan sistem zaman içerisindeki gelişimi incelemek anlamında da önemlidir. İlk basamak kural, adet, gelenek ve göreneklerin bulunduğu sosyal gizlilik düzeyidir. Kurumsal değişim sosyal normların baskın olmsaı nedeniyle son derece yavaş olduğu noktadadır. İkinci basamakta, kurumsal kısıtların (yaptırımlar, tabu, gelenekler, yönetim usul ve nizamları) tesine geçilip formel kurallar (anayasa, kanunlar, mülkiyet hakları) kullanılır. Kurumsal değişim zordur; iç savaşlar, tehditler, yıkımlar, askeri darbeler, finansal krizler gibi yönetimi zor olan nedenlerden kaynaklanabilir. Söylemin güçlü yanı, özel mülkiyet sisteminin özel (bireysel) girişim sisteminin kaynaklar üzerinde mülkiyet hakları tanımlanmadan doğru dürüst çalışamayacak olması ve tanımlandığında da kaynakları kullanmak isteyen bireylerin sahibine ödeme yapma zorunluluğudur. Mülkiyet hakları tanımlanıp yaptırımları belirlendiğinde devlet kenara çekilir ve piyasa kendi işleyişine bırakılır. nc düzeyde devlete ait kurumlar bulunmaktadır. Mülkiyet hakları önemini hala korurken, sözleşme kuralları ve yaptırımlarına dair gayet iyi tanımlanmış hukuk sistemi bulunmaktadır. Devlet yapısı müşevvikleri biçimlendirmektedir. Dördüncü ve son basamakta ise Neoklasik analiz kullanılmaktadır. Optimalite, genelde marjinal analiz ve bu amaçla da firma ile üretim fonksiyonu kullanılmaktadır. Fiyat ve miktar ayarlaması az çok gerçekleşmektedir.

İçinde yaşadığımız dünyada kaynaklarımızın sınırlı olması bizi rekabetçi bir yapıya sürüklemektedir. Toplumlar mevcut kaynaklardan en fazla faydayı sağlayabilmek

için kurumsal yapılarını mümkün olduğunca rekabetçi bir düzene sokmak isterler. Rekabetin yoğunluğu kurumsal değişimin hızını da belirlemektedir; ancak değişimin hangi yönde gerçekleşeceği aktörlerin tercihlerine bağlıdır. Bu noktada kurumların etkinliğini biçimlendiren birbiri ile yakından ilişkili iki özellik ne çıkmaktadır: Enformel kısıtlar ve siyasi süreçte içsel olarak yer alan işlem maliyetleri (North, 1999/2002, 179). Enformel kısıtlar toplumsal değerlerin sonraki nesillere aktarılmasında yaşanan sorunlar ve koordinasyon sorununa getirilen çözümlerin kurumlar üzerindeki etkisini içermektedir. Toplumun geleneksel değerlerinde çok çalışmak, dürüstlük ve tutarlılık gibi etkenlerin bulunması enformasyon maliyetlerini düşürerek, kurumsal değişimin daha etkin olmasına yardımcı olur.

Siyasi piyasalarda işlem maliyetlerinin yüksekliliği; seçilen politikacıların devlet kaynaklarını dağıtabilme yetkilerinin olması ve bu yetkiyi kendi çıkarları doğrultusunda kullanabileceklerini ifade etmektedir. O halde, etkin kurumların dağıtılması için seçilmeleri ile kurumları kendi istedikleri yönde değiştirmek isteyen politikacıların ellerini bağlamak gerekmektedir. Bunun için de etkin bir mülkiyet hakları mekanizması ve seçim öncesinde verdikleri sözlere uyma yönünde içsel bir mekanizmanın olması gerekir (ile sağlamak mümkündür). Kaldı ki, özellikle parlamenter sistemde seçilen kişilerin liste usulü yerine doğrudan halkın seçimleri ile meclise girmesi, onları sadece halka karşı sorumlu kılarak, bağımsızlıklarını arttıracaktır.

Oluşturulmuş bir düzenin bozularak daha önce denenmemiş farklı bir kurumsal düzenlemenin oluşturulması oldukça maliyetlidir. Ancak mevcut düzenin yıkımı asıl gelişmeyi oluşturmaktadır. Genelde kurumsal yapıların düzeninin değiştirilmesi söz konusu olduğunda toplumlar taklit yolunu seçmeyi tercih ederler. Diğer toplumlarda başarılı olan sistemleri ya bire bir ya da kendi özelliklerine göre düzenleyerek uygulamak, benzer yapılar gösteren ülkelerde planarak oluşturulan sistemlerden daha az maliyetli olabilmektedir. Bunun en önemli nedenlerinden biri belki de belirsizlik ve sınırlı bilgiye sahip olmamızın planladığımızın çok ötesinde sonuçlar retebilmesinden kaynaklanmasıdır.

VI. Sonuç

Karşımıza çıkan iktisadi sorunların üzümünde, kurumların önemini göz ardı etmemiz mümkün değildir. İktisadın sosyal bir bilim olması, onu kurumlar eşliğinde

incelemeyi zorunlu kılıcı bir unsurdur. Kurumların dışarıdan tepeden inme biçiminde oluşmaması, her toplumun kendi tarihsel yapısı içinde evrim göstermesi, işlerlik açısından baktığımızda önemli olan unsurların başında gelmektedir. Geçen zaman içinde toplumlar birbirinden farklı kurumsal yapılar denemesine rağmen, bunların bir kısmı varlığını sürdürmüş, diğerleri ise zaman içinde yok olup gitmiştir. O halde günümüze kadar varlığını sürdürmeyi başaran kurumların sırrını bilmek bundan sonra daha istikrarlı bir düzen kurma açısından önemli olacaktır.

Genelde kurumsal değişimi ifade etmek için kullanılan kavram, evrimdir. İnsanlar her ne kadar düşünüp, planlayarak geleceğe dair bazı öngörülerde bulunarak bazı eylemleri gerçekleştirseler de kurumsal değişimin içinde çokça deneme-yanılma, yeniden deneme ve yapılan hatalardan ders alma bulunmaktadır. Tüm bu süreç ise kesinlikle bir kültürel gelişim sürecidir. Kurumların oluşumu ve gelişimi hakkında kapsamlı bir teori geliştirebilmek için sosyal kurumlar ve birey davranışları arasındaki ilişkinin doğru incelenmesi gerekmektedir. Standart teoriler, sosyal aktörlerin etkileşimi sonucunda toplumsal çözümlere ulaşıldığını, kurumların ise ilişkinin sınırlarını belirleme açısından önemli olduğunu ileri sürerler. Hâlbuki söz konusu ilişkiyi incelemede rasyonel davranışları ve norm kaynaklı eylemleri kullanabiliriz (Knight, 2003).

Günümüzde bazı önemli yayınlarda, kurumları belirli bir oyunun denge sonuçları olarak görebilmekteyiz (Aoki, 2003, 297). Kurumlara yaptığımız denge tanımlaması ile, onları rijid kabul etmemekteyiz. Kurumlar değişmektedir; oyundaki oyuncuların pazarlık güçlerinin değişmesi ile kurallar üzerindeki etkileri değişmekte, bu da kendisini yeni denge oluşumları ile göstermektedir. İnsanlar kendilerini, kendi oluşturdukları kurallarla bağlamaktadırlar.

Kurum tanımlamasının aslında üç farklı yaklaşımla yapıldığını görmememiz mümkündür: İlk yaklaşım, kurumlar için oyuncular tanımlamasını yapar (büyük organizasyonlar), bir diğeri oyunun kuralları der (North, Hurwicz) ve sonuncusu da dengenin sonucudur tanımlamasını kullanmaktadır (Schotter, Grief, ve Aoki). Yapılan çalışmada kurumların öne çıkmasının ardında bulunan etmenler ortaya konulmaya çalışılmıştır. Kurumsal iktisat okulunun geçen zaman içerisinde yaşadığı değişimi, ele aldığı konularda gösterdiği farklılıktan hareket ederek incelenmiştir. Okulu tanımlarken yaşanan en öneml sorunlardan biri tek bir kesin kalıp altında toplamanın mümkün olmamasıdır. Okul iktisat bilimini, özellikle kurumların

oluşumunu sosyoloji, antropoloji, siyaset bilimi ve tarih ile harmanlayarak geniş bir perspektiften incelemektedir. Üstelik okulun kendi içerisinde de yapılan tanımlamalarda bazı farklılıklar bulunur. Örneğın ülkelerin kalkınmasında nasıl bir iktisat politikası izlenmesi gerektiğı konusunda pek çok farklı görüş bulunmaktadır. Genelde yeni kurumsal iktisat okulu ılımlı liberal bir çizgiye yakın bulunsa da, bazı heterodoks kurumsalcılar mdahalecidir ve iktisadi liberalizme eleştirel yaklaşmaktadır.

MÜLKİYET HAKLARI VE KURUMLARI

I. Giriş

Yeni Kurumsal İktisat Okulu, yaptığı analize kurumları ve mülkiyet haklarını ekleyerek toplumların gelişim sürecini daha iyi anlayabilmemizi sağlamıştır. Yapılan çalışmalar, girişimcilerin kendilerini ve yatırımlarını güvende hissettikleri, kanun ve kurallara uyulan toplumlarda refahın arttığını, buna karşılık sözleşmelerin zayıf veya eksik olduğu toplumlarda ise gelişmenin arzulanan düzeylere ulaşmadığını, fakir kaldıklarını ortaya koymaktadır (Rodrik, 2004, 10). Mülkiyet hakları, kendini oluşturan formel ve enformel kuralların ışığında, iktisadi değişimi biçimlendirmekte, fiziki, beşeri ve entelektüel sermaye oluşumuna katkıda bulunmaktadır. Kimi zaman da iktisadi yapıdaki fayda-maliyet değişimi, mülkiyet rejiminde farklılaşma yaratır. Hangi nedenden kaynaklanırsa kaynaklansın, bireylerin mülkiyet kullanımının çerçevesini iktidarın koyduğu kuralların belirleyecek olması, yapılan hak tanımlanmasında iktisadi unsurlar kadar, politik unsurların da baskın olacağı anlamına gelmektedir.

Mülkiyet hakları, işlem maliyetlerinin olduğu bir dünyada yarattığı etkinlikler açısından iktisadi yapıyı, refah yaratımı ve dağıtımı sayesinde de politik istikrarı etkilemektedir. Güçlü bir mülkiyet hakları sistemi, yapısı gereği bireylerin dürüstlüğüne, karşılıklı güvenini ve ahlaklı davranmasını gerektirir. Söz konusu bu unsurlar tüm dinlerde önerilen temel davranış kalıpları olduğundan, özellikle önceki çağlarda dinin kurumlar üzerindeki etkisi göz ardı edilemez. Zaman içinde teknolojinin de gelişimi sonucu insanların büyü ve din ile ilgili tabularının eski önemini kaybetmesi ile yaptırım gücü olarak bunların yerini yasal kurallar almıştır. Yasal kurallar ile çerçevesi çizilen haklar, bunların devlet tarafından korunacağını ifade etmektedir. Tabii ki, mülkiyete dair belirli bir korunmanın gerçekleşebilmesi için korunmadan sağlanan faydanın, harcanan maliyetten fazla olmasını gerektirir. İnsanlık tarihi boyunca da yeni hakların oluşumu ve mevcut hakların evrimi incelediğinde konu daha anlaşılır hale gelecektir.

Hakların zaman sürecinde gösterdiği değişim, gelecek hakkında bazı ipuçları barındırması açısından da önemlidir. Örneğin, sahiplik kavramının bugünkü anlamı ve bundan sadece yüzyıl önce taşıdığı anlam arasında büyük farklılıklar bulunmaktadır. Bireyin anlayışındaki değişimin nedeni, büyük ölçüde meydana gelen teknolojik ve sosyal gelişmelerdir. Mevcut değişiklikler toplumlara getirdikleri fayda ve maliyetler ölçüsünde yeniden incelenerek, hak tanımlamasında, değişiklikler meydana gelmiştir. Sosyal değişikliklerin hızı bilgi paylaşımı sayesinde de hız kazanmıştır. Doğru olduğu kabul edilen veya en azından sorgulanmayan pek çok davranış geçen zaman ile biçim değiştirmiş veya ortadan tamamen kalkmıştır. Bireylerin meta olarak satılabileceğinin göstergesi olan kölelik günümüzde artık tamamen silinmiştir. Mülkiyet hakları yapısının bundan sonraki evriminde ise teknoloji ve değişen çevre koşullarının büyük rol oynayacağı düşünülmektedir.

Mülkiyet konusunda önde gelen kişilerden biri olan Locke, üzerinde yaşadığımız dünyanın tüm insanlara ortak kullanımı için verilmiş olmasına rağmen, kişinin en önemli mülkiyetinin kendi bedeni üzerinde olduğundan söz eder. Birey kendi vücudu ve el emeğini kullanarak elde ettiklerinin sahibidir. Önemli olan bireyin sahip olduğu emeği, kimseye ait olmayan (toprak) ile birleştirerek bunların meyvesini elde edebilmesidir. Birey kendi emeğini kullanarak, kimseye ait olmayan ile birleştirerek onun meyvesini elde eder ve onu kendi mülkü haline getirir. Locke'un yaptığı, tanımlamaya pek çok eleştiri getirilmiştir. Yapılan en önemli eleştirilerden biri dünyaya sonradan gelenlerin, öncelikle göre dezavantajlı olmasından kaynaklanır (Tawney, 1981). Locke getirilen eleştirileri cevaplayarak, mülkiyette amacın sahip olanları değil, emek sahibi olanları ve emeğini sunanların karşılığını korumak olduğunu belirtmektedir.

Günümüzde ülkelerin farklı kalkınma hızlarına sahip olmalarının altında yatan en önemli faktörlerden biri olarak mülkiyet yapıları ile ilgili yaptıkları seçim olduğu ifade edilmektedir. Aslında tarih boyunca mülkiyetin az veya çok tüm toplumlar tarafından kabul edildiği görülmektedir. İnsanların beraber yaşamaya başladıkları avcılık dönemi süresince daha çok ortak kabile paylaşımında olan mülkiyet, yerleşik düzene geçilmesiyle birlikte aile ve bireye doğru geçiş yaşamıştır. Zaman içinde bireylerin sahip olduğu bilgi düzeyinin artması ile ustalaşmaları da daha karmaşık aletlerin yaratabilmelerini sağlayarak üretimi hem süreç hem de mekân açısından izlenebilir ve denetim altında tutulabilir hale gelmiştir. Denetimin artışı teknolojik

gelişmeyi arttırırken, üretimi gerçekleştirmemizi sağlayan maddi araçlarında da mülkiyeti yaratmıştır (Veblen, 1964, 150–156).

Yapılan çalışma, Kurumsal İktisat Okulundan hareketle çeşitli mülkiyet yapılarını daha iyi kavramayı ve iktisadi gelişmede oynadığı rolü incelemeyi amaçlamaktadır. Günümüzde, özellikle yeni teknolojiden kaynaklanan, aktif fiyatlarındaki değişikliklerin, mülkiyet yapısında değişim yönünde baskı yapması da, konu üzerinde hassasiyetle durulması gerektiğini düşündüren diğer bir unsurdur. Çalışmanın ilk kısmında mülkiyet kavramının genel bir çerçevesi çizildikten sonra tarih içerisindeki gelişimi üzerinde durulmaktadır. Kavramın çok geniş bir kapsama alanı olması yüzünden, mutlak ve nispi mülkiyeti iki ayrı başlık altında incelenmesi yerinde olacaktır. Mülkiyet haklarının toplum genelinde yarattığı etkinin iktisadi, politik ve hukuki çıkarsamaları da ele alınmaya çalışılacaktır.

Bölümün sonunda otorite ve vatandaşları kimi zaman karşı karşıya getiren sahiplik kavramına değinilmeye çalışılacaktır. Günümüzde bireylerin, sahip oldukları en önemli aktifleri bilgi ve yetenekleri olduğu dünyamızda, toprak mülkiyeti eski önemini nispeten kaybetmiş gibi gözükse de, kişisel servetimizin hala büyük kısmını oluşturmaktadır. Toprak mülkiyeti üzerinden devam eden düzenleme değişimleri, diğer konularda da bizlere devletin bakış açısını yansıtmaları nedeni ile önemlidir. Devletin (hükümetin) özellikle bu alana getirdiği sıkı düzenlemeler, bireylerin sahip oldukları, bazı haklarda azalma yaratacağından, bir tür kamulaştırma etkisi ile karşı karşıya kaldıkları anlamına gelebilir. İktisadi ve hukuki haklar çerçevesinde, karşımıza çıkması olası sorunların çözümü için kavramların bizler tarafından iyice anlaşılması gerekmektedir. Geleceği öngörebilmek ve mevcut sorunları çözebilmek ise büyük oranda geçmişe bakarak, geçmişten bazı dersler çıkartılarak, gerçekleştirilebilir.

II. Tanım Olarak Mülkiyet

Mülkiyet, zilyetliğe veya sahipliğe konu olan tüm nesneleri kapsamaktadır. Nesneler üzerinde mülkiyet haklarının oluşma nedenlerinden en önemlisi kaynakların sınırlılığıdır. Sınırlı kaynakların varlığı, onların etkin biçimde kullanılabilmesi için kullanıcılarının belirlenmesini gerektirir. Yapılan çalışmada, mülkiyet kavramı, bireyin değer biçtiği ve üzerinde hak iddia ettiği tüm nesneleri kapsayacak biçimde en geniş haliyle ele alınmaktadır. Bu tanımdan hareketle, mülkiyet hakları sistemi,

bireylerin maddi ve/veya maddi olmayan varlıkları kendi istekleri doğrultusunda kullanma yetisidir. Herhangi bir varlığın mülkiyet hakkını bulundurmak, onun geleceğine dair karar alabilmeyi, başkalarının kullanım koşullarını belirlemeyi ve istenildiği takdirde de kullanımdan mahrum edebilmek için gereken yasal çerçeveye sahip olmayı ifade etmektedir.

Mülkiyetin insanların nesnelerin üzerindeki sahipliğini belirlediği yöndeki tanımı yanlış olacaktır. Asıl tanım, mülkiyetin nesneler aracılığıyla insanların birbirleriyle ilişkisini çizmesidir (Hohfeld, 1919). Hukuk literatüründe yasal anlamda devletin mülkiyet hakkını vatandaşlarına tanınması ile doğduğunu görebiliriz dolayısıyla devletin varlığı bir tür gereklilik halini almaktadır. Devlet, vatandaşlarına Anayasa kanalı ile haklarını ve görevlerini tanısa da bu mülkiyet hakları kurumunun sadece bir yarısıdır. Diğer yarıyı, enformel kurallar, yani insan ilişkilerinin yazılı olmayan kuralları teşkil etmektedir. Hakkın tanınmasında, yazılı kurallar kesin çerçevenin belirlenmesi açısından son derece önemli olsa da, özellikle kanunların zayıf ve eksik olduğu alanlarda enformel kurallar daha baskın olacaktır. Posner (1989)'in ifade ettiği gibi mülkiyet sosyal olarak inşa edilmiştir. Bu ise mülkiyet düzenlemelerinin en iyi, insanların varlıkların sahipliği, onların kullanımı ve değişimini yöneten kurallar üzerinde bir uzlaşmaya varıldığında işlemektedir.

Hak tanımından bahsetmenin önemli bir zorluğu, Kant'ın da belirttiği gibi, hak kavramının maddi olmamasından kaynaklanmaktadır. Kavramı ve içeriğini ancak kafamızda canlandırarak anlayabilmemizden kaynaklanmaktadır. Birey konu mülkiyet hakkı olduğunda, kendisine ait olanı tanımlayan bir beyanda bulunmaktadır ki, bu durum dışsal bir kavramın içselleşmesi için yapılan beyanın başkaları tarafından da kabul edilmesini gerektirir. Reel hayatta nesnenin sahipliği birey dışındakilerin beyanına saygı duydukları ana kadar belirsiz bir nitelik taşımaktadır.

Nesneler üzerindeki sahiplik bazı koşulları gerektirir ki, zaten mevcut olan her tür nesne üzerinde hak iddiasında bulunulmaz. Mülkiyetin oluşabilmesi için gerek şart iki koşul; varlıkların sınırlı miktarlarda bulunması ve kişiler tarafından arzulanır olmasıdır. Sınırlı miktarlarda bulunan varlık belirli sayıda bireyin kullanımına tabi olacağı anlamına gelmektedir. Örneğin, insan hayatının devamı için en önemli unsurlardan biri olan oksijenin bol miktarda bulunması üzerinde hak tanımlaması yapmamızı engellemektedir. Varlıkların kısıtlılığı neticesinde söz konusu varlığa daha fazla önem atfedenlerin, bunu ellerinde tutmak için bedel ödemeye hazır

olmaları, varlıkların kendilerine en fazla değer verenlerde bulunacağını yani daha etkin kullanılacağını ifade eder.

Dünya ekonomisi incelendiğinde, farklı ülkelerin farklı mülkiyet yapılarına sahip oldukları görülmektedir. Mülkiyeti; özel, devlet, ortak ve açık alan (open acces) biçiminde dörde ayırmak mümkündür. Varlıklara ilişkin hakların özel kişilerin elinde bulunmasına özel mülkiyet, devlet elinde bulunmasına kamu mülkiyeti denir. Kamu mülkiyetine benzer diğer bir yapı ise ortak mülkiyettir. Ortak mülkiyette, hakları ellerinde tutanlar, diğerlerini (başkalarını) dışarıda tutarak kaynağın yönetimine kendileri karar verebilirler. Varlık üzerinde ortak mülkiyetin bulunması, ortaklar dışında hiç kimsenin imtiyazlı olmadığı anlamına gelmektedir. Ortak mülkiyet kimi zaman özel mülkiyet oluşturma ve yaptırımları uygulatmanın yüksek maliyetleri nedeni ile seçilen bir yapı da olabilir. En güçlü devletlerde dahi belli alanlarda yüksek işlem maliyetleri ortak mülkiyeti daha verimli kurumsal yapı haline getirebilir. Son mülkiyet tipi olan açık alanlar ise ulaşabilen herkesin kullanma şansına sahip olduğu sahipsiz mülklerdir (Bromley, 1991). Günümüzde pek çok ekonomide farklı mülkiyet yapılarını bir arada gözleyebilmekteyiz.

Hiçbir zaman bir mülkiyet yapısının diğerlerinden daha etkin olduğu belirtilemeyeceği gibi, bir tip mülkiyet yapısını benimsemek diğerlerini dışarıda bırakmayı gerektirmez. Zaman içinde, varlık fiyatlarında yaşanan değişiklikler sonucu, alternatif maliyetlerde gözlenen değişiklikler yüzünden mülkiyet yapısının da değişebildiği görülmektedir. Örneğin, İsviçre’de çok uzun bir dönem büyükbaş hayvanların otlatılmasında ortak mülkiyet koşulları geçerli olmasına rağmen, günümüzde özel mülkiyet ağırlıklı bir yapı tercih edilmiştir. Seçilen kurumsal yapının değişimi altında yatan etmenler ise Dahlman (1980)’a göre öncelikle işlem maliyetleri, sonrasında ise karar almada etkin olan grubun öncelikleridir. Williamson’a göre işlem maliyetleri sınırlı rasyonellik, fırsatçılık ve varlıkların homojen olmamasından kaynaklanmaktadır (Williamson, 1985, 61). Dolayısıyla, kurumsal değişimde verimli teknolojinin işlem maliyetlerinde sağladığı değişimi göstermek önemlidir. İşlem maliyetlerinde yaşanan düşüşler daha etkin bir kurumsal yapıya geçişi olanaklı kılmaktadır. Ancak içinde bulunan toplumun yapısı ve gelenekler değişim hızını baskı altında tutmaktadır.

Kurumların Avrupa’daki gelişimine baktığımızda, bireylerin ticaret sayesinde yarar sağladığının ortaya çıkması ile toplumlar arasındaki etkileşim artmıştır. Ticaretten

yarar sağlayan yönetimde söz sahibi krallar, lordlar ve rahipler sahip oldukları karı arttırabilmek için mevcut işlem maliyetlerinin azaltılması yönünde çeşitli adımlar atmışlardır. Öncelikle yapılan ticari işlemlerde tarafların ahlaklı ve dürüst davranmasını sağlayabilmek için dini unsurlar kullanılmış rakipler verdikleri vaazlarda bu noktaları ne çıkartmışlardır. nemli olan diğer bir unsur ise; hem tüccarların, hem de ticarete konu olan malların güvenliği ile ilgilidir. Gerek denizyolu ticaretinde, gerekse karayolu ticaretinde seyyahlara, yolculara ve tüccarlara güvenli seyahat edebilmelerini sağlayabilmek için gerekli güvenlik önlemleri sağlanmaya çalışılmış ve bireylerin varlıkları üçüncü şahıslara karşı korunmaya çalışılmıştır.

Mülkiyetin geleneksel ve yasal bir kurum olmasının yanında doğal bir kurum olması, kendiliğinden oluştuğu anlamına gelse de, devletlerin mülkiyetin korunmasında oynadıkları aktif rol, onların şekillenmesinde de etken olduklarının bir ibaresidir. İktidar sahiplerinin günün koşullarına göre aldıkları kararlar, tarih boyunca toplumlarda mülkiyet yapılarını çeşitlendirmiş ve tam da bu nedenden, farklı kalkınma hızlarına neden olmuştur. İşpanya'nın yaşadığı değişim kalkınmakta olan ülkelere de rol model olması açısından byn anlam ifade etmektedir. İşpanya oldukça uzun bir dönem son derece güçlü bir ülke olarak kaldıktan sonra zaman içinde yerini diğer Avrupa ülkelerine bırakarak büyük kayıplar yaşamıştır. Sorunun nedenini arayan North ve Thomas (1973), yönetimde bulunanların davranışlarına önem atfetmektedir. Buna göre, söz konusu dönemde İşpanya'yı yöneten Ferdinand ve Isabella'nın kısa dönemde çıkar sağlamak için koyunları vergilendirmeyi seçmesi başta gelen etkindir. Koyunların sürü olarak sayımının kolay olması ve güçlü bir lobi oluşturan koyun sahipleri, toprak mülkiyetinin tanınmamasına, ekili alanlardan geçen sürülerin engellenememesine neden olmuştur. Kısa dönemde vergi gelirini arttıran bu durum, uzun dönemde toprak mülkiyetinin gelişemeyerek İşpanya'nın g kaybetmesi ile sonuçlanmıştır. Tabii ki bu durum mülkiyet yapısının evriminde tol oynayan tek etmen değildir. Bunun yanında ülke nüfusun çeşitli nedenlerle artmayışı ve mevcut kurumsal yapının, değişim yönünde yeterli baskı yaratamaması da etkin olan diğer bir unsurdur (North ve Thomas, 1973).

Robinson Cruseo'nun dünyasında mülkiyet tanımlaması yapmak, varlıkları paylaşacak başka kimse olmadığından gereksizdir. Kaynakların istenilen nitelikte ve yeterli miktarda bulunması paylaşımda sınırların çizilmesini bile önemsiz kılabilir.

Mülkiyet, özellikle başkaları ile k t olan kaynakların nasıl paylaşacağını belirlemesi açısından önemlidir. Bu nedenden, mülkiyet aslında kişinin nesne üzerindeki hakları değil, kişilerin nesneler üzerinden, diğer kişilerle yaptıkları sözleşmelerdir. Bireyin, nesne üzerindeki kullanım, değişim, bağış, tahrip etme ve satış işlemi gibi haklarını onaylayarak ona saygı gösterilmesidir. Mülkiyetin belki de en önemli özelliği, kendimize ait olanı başkalarına ait olandan ayırabilmesidir. Diğer bir anlamda, *benim* olanın sorumluluğunu tam olarak üstlenerek, aldığım kararların fayda ve maliyetlerinden kişisel olarak benim sorumlu olmamdır.

Kişinin kendisine ait olanı açıklayarak, nesne üzerindeki sınırlarını belirlemesi çoğu zaman yeterli değildir. Sınırların uzunluk  l s  ile belirlenmesinden daha da önemli olan nokta diğer kişilerle sorumluluklarının ve yükümlülüklerinin nasıl paylaşılacağıdır. Bireyin kişisel sorumluluğu aslında sahip olduğu nesnenin veya nesnelerin ötesinde diğer kişilere karşıdır. Bireyin, kendi sınırları çerçevesinde, başkalarına vereceği zararlardan sorumlu olması, bir anlamda gene kendi sınırları içerisinde, başkalarının da kendisine zarar vermesinin önüne geçmektedir. Sorumluluk tanımlamalarının yapılması bireyin, diğer bireylerle ilişkisinde özgürlük sınırlarını çizmektedir. Bu noktada ifade edilebilir ki, bireyin kişisel özgürlüğünün en geniş olarak tanımlanabildiği yer kendi özel mülkiyetidir. Kendi mülkünün sınırları içerisinde kendi evine istediği gibi şekil verebilir ya da i ini istediği gibi d şeyebilir. Bununla kalmayıp istediği kişilerle arkadaşlık edip, istediklerini kendi evine davet edebilir. Kendi evinde, istediği takdirde çağıracağı misafirler konusunda ayrımcılık yapabilir. Evine sadece sarışınları çağırabileceği gibi isterse sadece boyu 1.80'in  zerindekileri de çağırabilir. Kimse ters bir davranışa zorlayamaz.  zg rl kler, kendini en iyi insanların istedikleri yaşam biçimini se ebilmesinde gösterir ki, birey bunu en iyi kendi mülkiyetinde gerçekleştirir.

Mevcut ekonomik yapıda, sahip olduğumuz değerleri (k t ve herkes tarafından arzu edilen malları) maksimize etmek istiyorsak, bunu nesnelerin sahipliği ile elde edebiliriz. Tabii burada sahiplerin istedikleri anda sahip olduklarını istedikleri kişiye transfer edebilme özgürlüğü ve herkesin söz konusu m lkiyetlere erişmede eşit şansa sahip olması *olmazsa olmaz* koşullardır. Bu koşulların sağlanması ile elde ettiğimiz değerler maksimize edilecektir. Sahip olduğumuz hakların, insani nedenler dışında, transferine getirilen kısıtlamalar onlara en çok değer verenlere gitmesini

engelleyeceği için etkin değildir. Kısıtlayıcı kuralların dayatılması yatırımların ve çalışma müşevviklerinin azalması ile sonuçlanabilir.

Özel mülkiyet tarihçileri için de kavram ayrı bir öneme sahiptir; çünkü eski bir tartışma konusu olan, mülkiyet mi devletin çıkışında rol oynamıştır, yoksa devlet mi mülkiyeti oluşturmuştur sorusunun cevabını içinde barındırmaktadır. En erken antropolojik çalışmalardan biri olan Robert Lowie'nin, *Devletin Kökenleri* (1929) isimli çalışmasında otorite, belirli bir alan üzerinde etki göstermeye başladığında politik kurumların ortaya çıktığı gözlenmektedir. Yani belirli bir alan içerisinde akrabalık kanı olan kişiler dışında yabancıların da yaşamaya başlaması ile Lewis Morgan, ilişkilerin kişisel olduğu *societastan*, sınırsal olan *civitas*a geçiş yapıldığını ve otoritenin oluşmaya başladığını belirtmektedir. Marksist tanımlar genelde politik otoritenin kavim toplumlarında sınıf çatışmasını engellemek üzere oluşturulduğu betimlemesini yapmaktadır. Douglass North'a (2002) göre ise devlet, vatandaşlarının mülk ve haklarını topladığı gelirler karşılığında (vergiler) koruyan bir organizasyon yapısıdır.

III. Mülkiyet Haklarının Tarihsel Gelişimi

İnsanlar, tarih boyunca içinde yaşadıkları toplumların kurumları çerçevesinde davranışlarını düzenlemiş ve imkân buldukları oranda da onları kendi çıkarları doğrultusunda etkilemeye çalışmışlardır. Bireyin mülkiyetini koruma isteği de insanın doğal hakkı ve topluma girmesinin (toplumun bir parçası haline gelmesinin) başlıca nedenidir (Locke, 1986). Tanım, tarih boyunca yaşam şartlarına ve kültürlerine göre değişik anlamlar ifade etmiş, sürekli evrim içinde olmuştur. Eski Yunan ve Roma uygarlıklarında, toprağın mülkiyet olarak tanımlanması kavramı mevcutken, göçebe bir toplum olan Tatarlarda, toprak mülkiyeti kavramından ziyade yollarında taşıdıkları ve genelde koyun olan küçükbaş hayvanların mülkiyet olarak kabul edildiğini görmekteyiz. Mülkiyet kavramının çağlar arasında değişmekle kalmayıp, modern piyasa toplumları arasında da farklılıklar göstermektedir. Bireyler, mülkiyet hakkının ekonomik anlamda tanınmasını, çok uzun zaman önce eski Roma'da elde etmiş olsalar da, kavramın yasalar tarafından tanınması, çok daha yenidir. Eski Roma'da vatandaşların arazi üzerinde kullanım hakkı tanınırken, değişim hakkı bulunmamaktadır (DeCoulange, 2001). Aristo'dan 17. yy'a kadar

bireyin başkalarını kendi sahip olduğu mallardan dışlama hakkı yanında, ortak mülklerin kullanımından da *dışlanmama* hakkı bulunmaktadır.

Mülkiyet kavramı, birey için taşıdığı önemin yanında, bireylerin bir araya gelme ve toplum oluşturma nedeni olması ile de önemlidir. Devletin oluşumu her ne kadar muğlâk ve tartışmalara konu olsa da, akrabalığa dayalı sosyal organizasyonlardan sınırsal toprak ekimine dayanan ekonomiye doğru geçişle, ortaya çıktığı (büyük oranda nüfus artışı nedeniyle baskı görmüş ve kaynaklar üzerinde rekabet ile sonuçlanmıştır) kesindir. Erken toplumlarda bireyin yaşamını idame ettirebilmesinin iki yolu bulunmaktadır: İlki, çalışarak emeğinin karşılığını almak, diğeri ise savaşıarak (saldırarak) çalışan ve ürün elde edenlerin emeğine el koymaktır. Çalışmasının karşılığını almak isteyen birey bir toplumun parçası olmayı tercih edecektir. Bu noktada da hükümetler (devletler) mülkiyeti korumada ölçek ekonomisine sahip olmaları nedeni ile bireylere nazaran avantajlı durumdadır.

Bireyler maddi nesneler üzerinde ilk kez hak talep etmeye avlandıkları dönemde başlamışlardır. Dönemde nüfusun kalabalık olmayışı ve hayvan miktarının bolluğu, gerek toprak üzerinde gerekse de hayvanlar üzerinde mülkiyet haklarını tanımlamayı gerektirmemiştir. Genelde grupların kabile halinde yaşamayı seçmeleri, avlanmanın boyutunu da kabile sayısına göre ayarlanmasını gerektirmektedir. Kabile üyelerinin tüketebileceğinden fazla olan miktar, saklama koşullarının yetersizliği ve gözlemlene maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle arzu edilir bir durum değildir. Avcıların getirdikleri miktarın paylaşımı da kabiledeki hiyerarşik yapıya göre gerçekleştirilmektedir. Avcıların yakaladıkları hayvanların bir kısmını öldürmeyerek beslemeleri ve zaman içinde ehlileştirebilmeleri ile mülkiyetleri önem kazanmaya başlamıştır. Kabilelerin sonraki dönemlerde ehlileştirdikleri hayvanların besleyebilmek için otlaklara ihtiyaç duymaları, kabilelerin kendi aralarında sınır paylaşımına gitmelerini gerektirmiştir. Dönemde geçerli olan ortak mülkiyet sistemi nüfusun artmaya başlaması değişim göstermeye başlamıştır. Söz konusu değişim Milattan önce yaklaşık 10.000 yıllarında avcılıktan yerleşik yapıya geçilerek tarımsal üretimin yerleşmeye başlaması ile meydana gelmiştir. Bu döneme kadar toplumda asıl özne kabile olurken toprağın ekilip biçilmesi ile bunu gerçekleştiren aile önem kazanmaya başlamıştır (La Fargue, 1975).

Antik Şehir kitabında DeCoulange (2001) Yunanistan'da milattan önce sekiz ve yedinci yüzyıllarda özel mülkiyetin bulunduğunu ifade etmiştir. Ailenin başında

bulunan en yaşlı erkek sahip olunan varlıkların mülkiyetini ailesi adına elinde tutmaktadır. Sonrasında bu yapı varlığını Ortaçağ'a kadar sürdürmüştür. Ortaçağ'a gelindiğinde mülkiyetle ilgili kanunların temelinde yine Roma Hukuku bulunmasına rağmen toplumsal kurumların biçimlendirilmesinde, din artık önemli bir role sahiptir. On Emir'de hırsızlığın açıkça yasaklanması, ilk dönemlerden itibaren mülkiyetin bir anlamda kutsandığını göstermektedir ancak erken dönem Hristiyan kilisesi, özel mülkiyeti, hayatın bir gerçeği olarak alarak, kendine yapılan bağışları mümkün olduğunca çoğaltmaya, insanları bu yönde ikna etmeye çalışmıştır. Önceleri, zenginliğin ruhun kurtuluşunda önemli bir mani teşkil ettiği, kiliseye bağışlanmasının yararlı olacağı görüşü baskın olsa da, sonraki dönemlerde sahip olunan mülklerin nasıl kullanıldığının daha önemli olduğuna vurgu yapılmıştır. Dini açıdan değerlendirildiğinde bireyin çalışarak mülk sahibi olmasının bir kötülük taşımadığı ifade edilmiştir. Sahip olunan mülklerin ancak bencilce kullanılması halinde şeytani olacağı düşünülmeye başlanmış ve mülkiyetin aklanması ile servet birikimi hız kazanmıştır (Pipes, 1999). Dilimizde de kavrama baktığımızda mülkiyetin, “mülk” kökünden türediğini görmekteyiz. Mülk, kelimesi egemenlik, saltanat ve sahiplik anlamına gelmektedir.

Yasal anlamda toprak üzerinde mülkiyetin tanınmaya başlaması, oniki ve onüçüncü yüzyıllarda Norman krallarının kendilerine gelir sağlamak amacı ile gerçekleşmiştir (Sened, 1997, 5). Yasal tanımlamanın yapılmaya başlanması ile mülkler devlet tarafından kayıt altına alınarak, bireyler sabit bir adrese edinilmeye başlanmıştır. Bu sayede bireylerin vergi gibi yükümlülüklerini yerine getirip getirmediği de kontrol edilmeye başlanmıştır. Feodal yapıda haklar ve görevler bireylerin ilişkilerine ve toprağa ait kullanım haklarına bağlıdır. Kişiler feodal piramitte bulundukları yere bağlı olarak toprak üzerinde hak sahibidirler ve alt basamaklara inildikçe yükümlülükleri artmaktadır. Bu tür bir sistemde toprağın fiziki varlığı korunduğu sürece sorun olmamakta, toprak üzerinde belirli hak ve yükümlülükleri olanlar bunları olduğu gibi mirasçılara geçirebilmekteydiler.

Sonrasında Yeni Dünyanın keşfi ve değerli madenlerin anakaraya getirilişi, ticaret hacminde ciddi yükselişlerle sonuçlanmış ve mülkiyet tanımını değiştirmiştir. Söz konusu döneme kadar mülkiyet denildiğinde genellikle toprak (gayrimenkul) anlaşılırken, ticaret sayesinde paranın yoğun biçimde el değiştirmesi, değişik

kesimlerin para ile buluşmasını sağlayarak, para, tahvil gibi finansal araçların, mülkiyet tanımlaması içine girmesi ile sonuçlanmıştır.

17. yy'da mülkiyet tanımı bir kere daha değişikliğe uğrayarak kapsamı genişlemiştir. Yeni tanım bireylerin doğal haklarını da kapsam içerisine almıştır. Doğal haklar, herhangi bir kurum tarafından verilmesi gerekmeyen, sadece insan olarak doğmaktan dolayı sahip olduğumuz haklardır. Grotius (1936) yazılarında tüm hakları, devredilebilir olanlar ve olmayanlar biçiminde ikiye ayırmıştır: Devredilebilir haklar, doğası gereği herhangi bir kişiye ait olabilecek nesneleri kapsar. Devredilemeyen haklar ise birey için önemli olan ve başkasına devri mümkün olmayan, şahıs varlığı, hayatı, özgürlüğü ve saygınlığı gibi özellikleridir.

Mülkiyet haklarının bahsedilen dinamik yapısı neticesinde günümüzde farklı bir mülkiyet kavramı ile karşılaşmaktayız. Yüzyıl öncesine kadar bireyler piyasalarda büyük oranda elle tutulur maddi nesnelerin değişimini gerçekleştirirken, şimdi en az maddi kaynaklar kadar telif haklarını, hisseleri ve patentleri değiştirmektedirler. Özellikle hizmet sektörünün gelişimi, kişisel beceri ve deneyimin önemini arttırmıştır. Birey, artık belirli bir maddi değer karşılığında uzmanlığını ya da bilgisini pazarlamaktadır. Zaman içinde ticarete konu olan malların değişimi ise mülkiyet tanımının sınırlarını bu alanları da kapsayacak biçimde genişleterek, hukuki düzlemde korunmasını sağlamış ve fikri mülkiyet haklarını geliştirmiştir. Sözleşmelerin önemine bir kere daha vurgu yapan bu gelişme daha sonraki bölümlerde ayrıntılı biçimde incelenecektir.

IV. Mülkiyet ve Hukuk İlişkisi

İyi işleyen bir fiyat sisteminin ardında, anlaşmaların gerçekleşmesini sağlayan ve piyasaları her zaman destekleyen iyi düzenlenmiş sosyal ve yasal yapı bulunmaktadır. Piyasalarda değişim yapabilmek için kuralların gerekliliği, öncelikle hukuk ilişkisine bakmamızı gerektirmektedir. Hukuk kuralları, devletin kendi vatandaşlarına tanıdığı hak ve görevleri, yazılı bir metinle ilan etmesidir. Kurallar, toplumu oluşturan bireylerin kendi görev ve hakları konusunda ortak bir paydada buluşarak, genel bir anlaşma sağlaması ile geçerlilik kazanır. Ancak, konulan kurallar toplum tarafından önemsenmiyor ve uygulanmıyorsa, hukuk tanımlaması yapılamaz. Toplumdaki bireylerin konulan kurallara riayet edileceğini öngörerek, söz konusu kurallara kendisinin de uyması ile hukuk geçerliliğini kazanmaktadır. İktisadi

olarak da Neoklasik iktisadın varsayımını yaptığı sıfır işlem maliyetleri gerçek hayatta olmadığından pozitif işlem maliyetlerine doğru hareket ettiğimizde hukuk kurallarının yadsınamaz önemi ortaya çıkmaktadır.

Toplum üyelerinin ortak bir paydada buluşamaması halinde düzensizlik ve diktatörlük gibi iki büyük tehlike ortaya çıkabilir. Düzensizlik bireylerin hem kendilerinin hem de mülklerinin haydutluk, tehdit, işkence, cinayet gibi nedenlerden risk altında olmasıdır. Üstelik bu tür bir yapı, özel kişilerin rüşvet ve tehditleri kullanarak kamu kurumlarına zarar vermesine ve cezalandırmalardan kaçmasına olanak tanımaktadır. Hiçbir toplum düzensizlik altında uzun süre varlığını sürdüremeyecektir ki belirli bir zaman sonunda ya başka bir gücün boyunduruğu altına girecek ya da toplumsal uzlaşa sağlamak durumunda kalacaktır. Diğer büyük tehlike diktatörlük ise, herhangi bir kurum veya yasal yapı tarafından sınırlandırılmamış liderin mutlak yönetimidir. Hobbes (1651/2004)'un doğal düzeninde, bireylerin her istediklerini yapabildikleri anarşi ortamı geçerlidir ve düzende bireylerin gelecekleri belirsizdir. Tam da bu nedenle Hobbes, bireylerin en despot yönetimi kabul etmek durumunda kalsalar bile topluma katılmaya gönüllü olacaklarını, kendi varlıklarını korumak isteyeceklerini belirtmektedir.

Mülkiyet hakları da diğer hukuk kuralları gibi bireylerin birbirleriyle ilişkisinde, onların haklarını tanımlayan, ayrıcalıklarını ve sorumluluklarını belirleyen düzenlemelerdir (Schmid, 1972). Hak, bir kişinin karşısındakinden belirli bir biçimde davranmasını beklemesi, görev ise karşısındakinin beklentileri ve toplumsal beklentiler doğrultusunda davranmasıdır. Birey, yasal olarak bisiklet sahibi olduğunda, diğerlerinin mülkiyetine saygı duymasını bekler. Toplumun diğer üyeleri de aynı koşulların kendileri içinde geçerli olacağını düşündüğünden, kişinin mülkiyeti altındaki bisiklete zarar verici bir fiilde bulunmaktan kaçınacaktır. Ancak bisikletin mülkiyetini bulunduran kişi buna saygı duyulacağını düşünerek onu gece ıssız bir sokakta koruma altına almadan bırakırsa, bisikletini bir daha görmemesi muhtemeldir. Dolayısıyla, mülkiyet hakkını korumak sadece beyanda bulunmakla bitmemekte, açıklanan beyanın yanında üzerinde hak iddia ettiklerimizi korumak üzere sorumluluklarımızı yerine getirmemizi gerektirmektedir. Sahipliğe ilişkin yaptırımların, eşit biçimde özel bireyler yerine devlet tarafından uygulatılması elde bulunan aktiflerin değerini yükseltmekte ve piyasa değişiminde etkinliği arttırmaktadır.

Mülkiyet haklarının belki de en açıklayıcı tanımlamalarından biri, değerli kaynakların kontrolünü ellerinde tutmak isteyen bireylerin ilişkilerinin ülkedeki egemen güç tarafından çizilmesidir. Egemen gücün de tanıdığı yasal kurallar yardımı ile insanlar arasında güç, rekabet, güven ve yükümlülük ilişkileri kurulmaktadır. Bireylerin sahip oldukları hakları, özgürce kullanabilmeleri için ise gücün mümkün olduğunca dağıtılması gerekmektedir. Gücü dağıtmak; sahipliği geniş çevrelere taşıyacak koşullar yaratıp, sahipliğin önündeki engelleri kaldırarak mümkün olacaktır. Âdemi merkezîyetçi yapılar genelde bireylerin itibarının korunarak, kanun karşısında eşit değerlendirilmelerini sağlar ve adaletin korunmasında yardımcı olur.

Kanunlar önemlidir çünkü mevcut ülke yönetimi, aldığı kararlar ile mülkiyet yapısında değişikliklere yol açarak refah dağılımını farklılaştırabilir. Özellikle, bireylerin sözleşme kurarken sahip oldukları özgürlük ve kısıtlamalar bu noktada en önemli unsurlardır. Ülkenin asgari ücrete sınır getirmesi veya çalışma saatlerine kısıtlamalar koyması, hep sözleşme özgürlüğü üzerinde etki yaratan davranışlardır ve sosyal hayatın gelişiminde de önemli rol oynamaktadır. Ülkede asgari ücretin zorunlu kılınması, bu ücretten en fazla verimi almak isteyen iş sahiplerinin, belirli bir yetenek ya da eğitime sahip olan kişileri çalıştırması ile sonuçlanır. Bu davranış ise aynı verimliliğe ulaşamayacak engelli kişilerin büyük oranda iş bulamamasına ve sosyal hayatın dışında kalmasına yol açacaktır. İşçi işveren ilişkilerinde sözleşme özgürlüğüne dair en önemli davalardan biri kuşkusuz Amerika'da görülen Lochner davasıdır (U.S 198). Söz konusu davada Lochner, New York kurallarına göre firında günde 10 saat haftada ise 60 saatten fazla işçi çalıştıramaması kararına rağmen limiti aşarak cezalandırılmıştır. Söz konusu maddeyi ikinci kere ihlal Lochner Oneida yerel mahkemesi tarafından 50 dolar ceza ödemeye mahkûm edilmiştir. Davalı taraf olan Lochner, söz konusu düzenlemenin sözleşme özgürlüğüne aykırı olduğunu belirterek dava açmış ve varılan karar bir dönüm noktası olmuştur. Yüksek Mahkemeye giden davada mevcut durumun sözleşme özgürlüğüne aykırı olduğu onaylanarak, keyfi bir müdahale olarak değerlendirilmiştir (Lochner v. New York,1905).

Hukuk kuralları gücünü, devletin bunları gözetmedeki gücü kadar, sorumluluk sahibi bireylerin, kendi görevlerini yerine getirmesinden ve başkalarının haklarına duyduğu saygıdan almaktadır. Sosyal güven ve sosyal ilişkiler bağı, toplumdaki her bireye yarar sağlaması açısından bir tür kamu malı sayılmaktadır. Güven ise büyük oranda kültüre dayanmakta ve toplumun ortak anlayışından yapılmaktadır. Kültür, güvene

dayalı bir inanç sistemini şekillendirmede önemli bir araçtır ve kısmen okullarda verilen eğitim ile biçimlendirilebilmektedir. Toplumda, tarafların birbirlerine güvenmeleri halinde sözlü anlaşmalar ile iş yapılabilir ki, işlem maliyetlerini azaltan bu tür etkiler toplum tarafından arzulanır niteliktedir.

Hukuk biliminde dayanan en eski kaynaklardan biri olan Roma Hukuku mülkiyet hakkını tanımaktadır. Roma hukuku, mülkiyeti çeşitli kategorilere ayırarak inceler. Buna göre sahiplik; bir nesneyi kullanma hakkı (usus), onun faydalarından yararlanma hakkı (fructus) ve tüketme yani sarfetme haklarını (abusus) içermektedir. Mülkiyetin mutlak bir hak olarak görülmesi unsuru, Roma hukuku ile başlayarak, XIX. Yüzyıla kadar devam etmiştir. Mutlak hak; malikin kullanma, tasarruf ve yararlanma konularında hemen hemen sınırsız haklara sahip olmasıdır. Bu dönemden sonra sahiplerin de bazı yükümlülükleri olduğu tanınmış ve sahipliklerinin sınırları çizilmiştir. Ancak zaman içinde hukuk sistemlerinin gelişimi ölçüsünde mülkiyet geleneklerinde büyük değişiklikler yaşanmıştır. Hristiyanlık öncesinde Avrupa'da ölen kişinin ölümden sonra ihtiyacı olacağı varsayılarak sahip olduğu varlıkların bir kısmı da kendisi ile birlikte gömülmekteydi. Hristiyanlığın tanınması ile birlikte sahip olunan varlıklar gömülmek yerine bireyin ruhunu huzura kavuşturmak amacı ile kiliseye bağışlanması yaygınlık kazanmıştır. Gelenekler bulundukları bölgeye göre farklılıklar gösterse de genelde miras eşit biçimde üçe parçaya ayrılmaktaydı: krala veya yönetimde egemen olan kişiye, mirasçısına ve tanrının payı olarak kiliseye (Berman, 1982).

Formel kuralların yeterli güveni oluşturmadığı ortamlarda bireyler sorunların çözümünde kendi sosyal geleneklerini ve enformel kurallarını yaratmışlardır. Ancak, bu kuralların enformel olması, iktisadi aktörlerin yatırımlarının etkinliğini azaltmaktadır. Enformel kuralların veya belirli çevrede iş yapan kişilerin geliştirdiği geleneklerin öğrenilmesi ise hem zaman alan hem de maliyetli bir yapıdır. Üstelik ihlal edilmeleri halinde de yasal bir başvuru merci olmadığından sosyal baskı unsuruna güvenmek durumunda kalınacaktır. Vatandaşların karşısında yasal otorite tarafından tanınmış yazılı kanunların bulunması, kuralların keyfi değişikliklere maruz kalmayacağını düşündürmektedir. İktisadi aktörler eylemlerini mevcut kurallar üzerinden düzenleyeceğinden, sık sık değişiklik yapılması onların düzene olan güvenlerini sarsacaktır. Devlet kurumlarının güvenilirliği, işlem maliyetlerini düşürmesi açısından, iktisadi hareketlilik ve büyüme üzerinde son derece önemlidir.

Kimi zaman yapılan bazı düzenlemelerin özgürlükler üzerinde sınırlama yaratıyormuş gibi gözükse de, toplumda eşitliklerin sağlanması açısından gerekli olabilir. Örneğin, lokanta sahibi birey sahip olduğu mülkiyetle ilgili kurduğu sözleşmelerde lokantasının kamuya hizmet etmesi nedeniyle, ırkçılık yapamaz. İlk bakışta söz konusu unsur sözleşme özgürlüğüne aykırı gibi gözükse de toplumdaki bireylere eşit şans sunabilme açısından zorunludur. Kanunlarla, toplumdaki bireylerin eşitliği sağlanmaya çalışılmaktadır. Tanınan özgürlükler rekabeti ortadan kaldırmak ve tekel oluşturmak için de kullanılabileceğinden, Eucken (1952) özellikle rekabetçi yapının devamında devlet gözetiminin zorunluluğunu vurgular.

Özel mülkiyet düzenlemelerine karşı çıkan gruplar, genelde toplumda mülkiyetin adaletli dağılmadığını ve yapılacak düzenlemelerin öncelikle bireyler arasında daha eşitlikçi bir dağılım gerçekleştirilmesi gerektiğini savunurlar. Toplumda bireyler arasında bir kerelik herkese eşit bir mülkiyet dağılımı sağlandıktan sonra zaman içinde dağılım payının değişeceği inkâr edilemez bir gerçekliktir. O halde sağlanması gereken özel mülkiyeti eşit parçalarda dağıtmak yerine bireylere eşit fırsatlar sunabilmektir. Fırsatlardaki adaletsiz bir dağılım bireylerin en üst tatmin noktasına ulaşmasını engellemektedir. Bu da bizi arzuladığımız sosyal refah düzeyine ulaşmaktan alıkoyacaktır. Bireylere, eşit şans vermeyerek piyasa dışında bırakmak aslında onların yapabilecekleri sözleşme özgürlüklerini ellerinden almak anlamına gelmektedir. Sunulan eşit fırsatlar sayesinde ne kadar çok kişi mülkiyete ulaşabiliyorsa o kadar özgürlükçü bir toplum yaratılmış demektir.

Özel mülkiyetin, günümüzdeki en önemli koruyucularından biri Amerika Birleşik Devletleridir. Ülke Anayasasının oluşturulmasında, önemli katkısı bulunan kişilerden biri olan John Adams, özel mülkiyet güvenlik altına alınmadığı sürece özgürlüklerin var olamayacağını belirtmiştir. 1776'da yazılan, Thomas Jefferson'un, *Özgürlük Bildirgesi* de "yaşam (life), özgürlük ve mülkiyet" cümlesini (phrase) içerir. Günümüzde ülke Anayasalarının pek çoğunda özel mülkiyet tanınmakta ve kamu yararı için bile olsa adil bir karşılık ödenmeden özel mülkiyete el konulamayacağı ibaresi yer almaktadır. Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi de (1952); her gerçek ya da tüzel kişinin mallarına saygı gösterilmesini isteme hakkı olduğunu ifade eder. Kişilerin, mülkiyet haklarının sınırlanması, kamu yararı nedeni ile ve ancak yasa ile belirlenmiş koşullar altında gerçekleştirilebilir. Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi 1 No.'lu Ek Protokolün 1. maddesine göre de "*Her gerçek ve tüzel kişinin mal ve mülk*

dokunulmazlığına saygı gösterilmesini isteme hakkı vardır. Bir kimse, ancak kamu yararı sebebiyle ve yasada öngörülen koşullara ve uluslararası hukukun genel ilkelerine uygun olarak mal ve mülkünden yoksun bırakılabilir”.

Hukuki anlamda genellikle iki tür mülkiyet tanımlaması bulunmaktadır: Temellerini Roma hukukundan alan ve genelde Kıta Avrupa’sı bakış açısını yansıtan fizyolojik ve maddi nesnelerin mülkiyetini kapsayan dar anlamdaki tanımlama. Anglo-Amerikan geleneğe dayanan içtihat hukuku kapsam olarak maddi nesnelerin yanında patent, telif hakları ve sözleşmeleri de kapsadığından daha geniş bir çerçeve çizmektedir. Geniş anlamdaki mülkiyet hakları tanımlaması anlayışı Alman Hukukunda da bulunmaktadır (Furubotn ve Richter, 2000). Söz konusu iki kanun arasında bizi mülkiyet hakları açısından ilgilendiren en önemli fark; içtihat kanununda mülkiyetin kiralanması ve benzeri işlemler mülkiyet kanunun bir parçası gibi ele alınırken, medeni kanunda sözleşmeler kapsamında bulunmasıdır. Günümüzde Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi mülkiyet hakkının içine hisseler, patentler, tahkim kararları, emeklilik maaşı hakkı ve kira hakkı gibi bütün maddi hakları katmaktadır.

Ülkemizde kabul edilen Anayasalarda, yapılan mülkiyet hakları tanımlamasının zaman içinde bazı değişikliklere uğradığını gözleyebiliriz. 1924 Anayasası’nın 70. maddesinde mülk edinme ve bunu kullanma hakkı, Türklerin tabi hakları arasında sayılmaktadır. Aynı maddede, mülkiyet üzerine herhangi bir sınırlandırılma getirilmemiştir. Sonrasında yapılan 1961 Anayasası ise mülkiyet hakkını, sosyal ve iktisadi haklar ve ödevler altında incelemektedir. Burada yer alan 36. Madde’ye göre *“herkes mülkiyet ve miras haklarına sahiptir. Bu haklar, ancak kamu yararı amacıyla, kanunla sınırlanabilir. Mülkiyet hakkının kullanılması toplum yararına aykırı olamaz”*. Maddenin sosyal haklar ve ödevler altında yer alması ve özellikle toplum yararına aykırı olamayacağının belirtilmesi, birey çıkarı ve toplum çıkarının çatışması halinde, toplum yararının üstün tutulacağı anlamına gelmektedir.

1982 Anayasasına gelindiğinde, madde içerik bakımından aynı kalmasına rağmen, yer değiştirerek, bu sefer Klasik haklar altında ele alınmıştır. Söz konusu değişikliği yorumlayan Anayasa Profesörü Ergun Özbudun, *“mülkiyetin mahiyeti bakımından sosyal bir hak olmayıp, kişiyi devlet karşısında koruyan ve devlete bir müdahale etmeme yükümlülüğü yükleyen bir haktır”* der. Gerçekleştirilen değişiklik sonunda mülkiyetin Klasik haklar altında yer alması sonucunda daha az müdahale edilir hale

gelmiştir. Bakanlar Kurulu, Kanun Hükmünde Kararname yetkisi ile Sosyal ve İktisadi Hakları düzenleyebilirken, Klasik Haklar söz konusu olduğunda bu tür bir yetkiye haiz değildir (Akad, 1993).

Son dönemlerde, özellikle 1960'ların sonundan itibaren çevre konularına gösterilen önemin giderek artması, hakların yasal sınırlarını daha çok gündeme taşımıştır. Çevresel sorunların ülke sınırları ile sınırlı olmaması da uluslararası düzenlemelerin yapılmasını zorunlu kılmaktadır. 1972 yılında yapılan Birleşmiş Milletler Çevre Konferansı'nda *"insan, onurlu ve iyi bir yaşam sürmesine olanak veren, nitelikli bir çevrede, özgürlük, eşitlik ve yeterli yaşam koşulları hakkına sahiptir"* ilkesi ile çevre hakkı ilk kez kabul edilmiştir. Ülkemizde de, 1982 Anayasasının Sosyal ve Ekonomik Haklar Ödevler bölümünde, Çevre Hakkı yer almaktadır. 56. Madde; *"Herkes, sağlıklı ve dengeli bir çevrede yaşama hakkına sahiptir. Çevreyi geliştirmek, çevre sağlığını korumak ve çevre kirliliğini önlemek Devletin ve vatandaşların ödevidir."* hükmünü getirmiştir.

Özel mülkiyet modelinde üzerinde anlaşılan sınırların çizilmesi sonrasında, sınırların devlet tarafından tanınması, diğerleri ile çıkan herhangi bir anlaşmazlık durumunda, devletin koruyuculuğuna başvurabileceği anlamına gelmektedir. Yasal olarak hakların tanınması ile kurulan sözleşmelerde üçüncü bir taraf olarak devlet kabul edilmektedir. Devlet, egemenlik sınırları içinde, koyduğu kuralların gözetimini yerine getirirken kimi zaman güç kullanmak durumunda da kalabilir. Güç kullanma tekeline sahip devlet, vatandaşlarının bireysel hak arama çabalarından daha etkin çalışacaktır. Şiddet tekeline sahip bir devlet olmadan tarafların sorunları kendi aralarında da çözmesi küçük toplumlar için olası gözükürken, kalabalık ve heterojen toplumlarda bu opsiyonun etkinliğinden bahsedilemez. Devletin gereğinden zayıf olması, kuralların uygulatılmasında istenen sonuçlara ulaşılamamasına neden olurken, gereğinden güçlü olması da kısıtlanmaması halinde istediği alanları kamulaştırabilme olasılığına sahip kılar. Bir anlamda, devletin kendi kontrol gücünü arttırması, vatandaşlarının gücünün azalması anlamına gelmektedir. Mülkiyet kullanımına dair bir kısıtlama, kamu güvenliğini ve sağlığını gerçekten tehdit edici bir durum altında kabul edilebilir ki, söz konusu düzenlemeler ile amaçlanan kamulaştırmanın öncesinde mevcut eksikliklerin giderilmesi olmalıdır. Örneğin taraflar kendi aralarında anlaşsalar dahi bireyin böbreğini satması yasalar çerçevesinde kendisi açısından hayati tehlike doğuracağından yasaklanmasıdır.

Gelecekte de tıpkı geçmişte olduğu gibi hakların sınırlarının çizilmesine, çevresel, iktisadi ve teknolojik değişiklikler yön verecektir.

V. Mülkiyet ve Devlet İlişkisi

Bir önceki bölümde mülkiyet hakları ve hukuk kavramı ilişkisini sorguladıktan sonra bu bölümde kurumsal yapı olarak mülkiyet haklarını üreten mekanizma üzerinde durulmaya çalışılacaktır. Tarih boyunca mülkiyet haklarını yaratılırken, iktidar sahipleri ile vatandaşlar içinde yer aldıkları kurumsal yapı çerçevesinde, çekişmeli pazarlıklar gerçekleştirmişlerdir. Mülkiyet haklarının etkinliği üzerinden yapılan tartışmalar da büyük oranda hakları üreten politik kurumlara bağlanmakta ve bunların karar alma sürecinin incelenmesini gerektirmektedir. Politik karar alma sürecinde, farklı kurumsal yapılarda gerçekleştirilen pazarlıklar ve rant kollama davranışları, iktisatçılara son dönemlerde zengin bir araştırma zemini sunmaktadır.

Politik kurumlar da ekonomik kurumlar gibi bireylerin müşevviklerini etkilemesi ve onları yeniden biçimlendirebilmesi nedeni ile önemlidir. Ülkelerde oluşan birbirinden farklı yapılar, daha çok politik ve iktisadi aktörlerin pazarlığı sonucunda oluşmuş bir tür denge halidir. Genelde politik ve iktisadi gücün tek elde toplanmadığı yapılarda mülkiyet hakları daha sağlam temellere sahiptir. Örneğin Amerika'da eyaletler ve federal devlet arasındaki pazarlıklar ve gücün dağıtımı, ülkedeki mülkiyet haklarının bu kadar güvenli olması ile sonuçlanmıştır. Devletin otoritesi sadece sahip olduğu şiddet gücüne dayanmakta ise hem eksik hem de uygulanması maliyetli olacaktır. Toplumda politik gücün dağılımı ise, toplumun kendi iç dinamikleri doğrultusunda gerçekleşir. Sahip olunan politik gücün kaynağını iki birleşen oluşturmaktadır. Bunlar; kurumsal alt yapı nezdinde yasal olarak iktidara sağlanan güç ve iktidarın ele geçirilmesi halinde mevcut yapıyı zor kullanarak istenilen doğrultuda değiştirebilme gücüdür. Kurumsal altyapı ile devletin sınırlarının çizilmesi, iktidara geçmek isteyen kişilerin belirli bir yönde davranması yönünde beklenti de oluşturacaktır. Ancak bir grup birey kendilerine yasal olarak herhangi bir güç verilmemiş olmasına rağmen genellikle silahlı güç kullanarak mevcut politik yapıyı devirmeye ve iktidara sahip olmaya çalışabilir. Mevcut iktidarı devirmek en azından bir grup asker ve silah gerektireceğinden temelinde gene bir miktar ekonomik güç gerektirmektedir. Bunun dışında yasal yollarla iktidar sahibi olmayı başaran kişiler de sonrasında devletin şiddet kullanmada sahip olduğu tekel

sayesinde, askeri ve kolluk kuvvetlerinin gücünü kullanarak mevcut yapıda farklılaştırmaya gidebilir. Dinamik bir yapıda bireylerin bugün ellerinde bulundurdukları güç kadar yarın kaynakların dağılımını etkileyebilme gücü politik iktidarı ele geçirmede en büyük müşevviği sağlamaktadır.

Mülkiyet haklarının iyi tanımlanması ve konulan yaptırımların uygulanması, özgür (free) piyasaların oluşmasında olmazsa olmaz koşullardır (Stigler, 1942, Coase, 1960). Daha önce belirtildiği gibi hakların tanımlandığı sosyal sistemler sabit değil, aksine oldukça dinamik yapılardır. Güvenli mülkiyet hakları, devlet tarafından vatandaşlarına hazır verilmediği gibi vatandaşlar tarafından da zapt edilmez.

Kurumsal iktisat, Neoklasik iktisattan mülkiyet haklarının temelini oluşturan politik yapıya verdiği önem çerçevesinde de ayrılmaktadır. Libecap (1989) mülkiyet haklarının, etkin bir dağıtım ve yaptırım mekanizmasından ziyade, politik pazarlık sürecinin uzantısı olduğunu belirtir. Libecap'e göre kaynakların nasıl bir mekanizma ile dağılacığı, özünde kurulan sözleşmelere bağlıdır. Mülkiyet haklarının yapılandırılmasında etkin olan aktörler; özel kişiler, politikacılar ve bürokratlardır.

Özel kişiler diye nitelendirebileceğimiz normal vatandaşlar, haklarını polis gücü ile kullanmayı tercih eden bireylerdir. Grubun içinde mülkiyet haklarının kendi çıkarları doğrultusunda yeniden dağıtılmasını isteyenler ve belirli bazı mülkiyet haklarının oluşmasından dolayı fayda (finansal kurumlar gibi) sağlayanlar da bulunabilir. Talepte bulunanlar arasındaki pazarlıklar, mülklerin korunmasında bazı enformel dağıtım kurallarının oluşmasına yol açabilir. Ancak, bir kez yazılı (formel) kurallar oluştuğunda, gerek yaptırımda gerekse mülklerin tanınmasında, devlet müdahalesi devreye girmektedir.

Mülkiyet hakları sisteminin ikinci ajanı politikacılarıdır. Devletin yaptırım ve baskı (coercive) gücünü kontrol edenler- elde tutanların belirli mülkiyet kurallarını tanımlamada çok büyük etkileri bulunmaktadır. Bulundukları pozisyon nedeni ile mevcut sistemin devamına veya değiştirilmesine dair lobi çalışmalarının merkezinde yer alırlar.

Sistemde önemli etkisi olan üçüncü grup hükümet politikalarının ve hakların uygulanmasını sağlama otoritesini elinde bulunduran bürokratlarıdır. Bürokratların, seçilmiş politikacılardan farklılaşan çıkarları oluşabilir. Bürokratlar belirli alanlarda, bütçe kararlarını etkileyerek ya da kendilerini destekleyen politikacılarla ilişkilerini

güçlendirerek daha etkin veya geniş kontrol elde etmek isteyebilirler. Libecap'e göre hakların yapısını belirleyen bu farklı sosyal aktörler arasında gerçekleşen pazarlıklardır. Politikacılar oy ve destek için baskın çıkar gruplarını etkilemeye çalışırlar. Pazarlıklarda bürokratlar kuralları desteklendikleri gruplar lehine değiştirmek yönünde bir gaye içersindedirler. Yapılan politik pazarlıklarda elde edilmesi beklenen politik destek, pazarlık yapan tarafların sayısı ve homojenliği, bilgi sorunu, mevcut güç dağılımı gibi etkenler öne çıkmaktadır (Libecap, 1989).

Hakların tanımlamasının dinamik olduğu ve hükümetlerin belirli dönemlerde yeni hak tanımlamaları yapabileceklerini veya zaman içinde söz konusu hakları sınırlandırabileceklerini daha önceki bölümlerde belirtilmişti. O halde söz konusu değişimi oluşturan etmenleri incelemek yerinde olacaktır. Bir ülkenin genelini ilgilendiren bazı tanımlamalarda değişiklik yapılabilmesi için her şeyden önce iktidar sahibi hükümetin, yapılacak değişiklikleri onaylaması gerekmektedir. İktidarda bulunan hükümetler, varlıklarını vatandaşlardan aldıkları oylara borçlu olduklarından, vatandaşların istekleri doğrultusunda bir değişim gerçekleştirerek belirli bir politik desteği sağlamayı hedefleyebilirler. Veya bu sayede elde ettikleri vergi gelirini arttıracakları inancına sahip olabilirler. Sened'in özellikle vurguladığı gibi hükümetlerin zaman içinde bazı hakları vatandaşlarına tanımasının nedeni, iyiliksever aktörler olmaları değil, topluma sosyal bir mal sunarak çıkar elde etmeyi arzulamalarından kaynaklanmaktadır (Sened, 1997, 7). Toplumdaki ilişkilerin düzenlenmesinde yadsınamaz öneme sahip olan hükümetlerle belirli değişimlerin gerçekleşmesi için savaşmak yerine mevcut yapıda onların değişen toplumsal isteklere daha duyarlı olmasını sağlamaya çalışabiliriz. Bu açıdan değerlendirildiğinde, özellikle demokratik ülkelerde hükümetlerin, vatandaşların oylarına ihtiyaç duyması nedeni ile ortak çıkarlarına karşı nispeten daha duyarlı olacağı beklenebilir.

Dolayısıyla Neoklasik piyasaların devlet müdahalesi olmadan işleyeceği görüşü aldatıcıdır. Neoklasik modeller politik yapıyı olduğu gibi göz ardı etmektedir. Yapılan ayrıntılı analizler ise bize, ekonomik performans ve diğer bazı kurumsal yapıların birbirinden ayrılamayacağını üstelik çoğu durumda birbirlerini desteklediklerini göstermiştir. Örneğin herhangi bir ekonominin performansı, o ekonomideki bireylerin yasal sözleşmelerini kurdukları düzenin politik yapısına da bağlıdır. Dolayısıyla hakları incelemeye başlamadan önce politik yapıların nasıl

oluşturduğunu ve veri kurumsal yapı altında nasıl bir değişim geçirdiklerini incelememiz yerinde olacaktır.

Toplumdaki bireylerin neden hükümetlerin kendilerine tanıdıkları hakların yükümlülüklerini yerine getirdikleri tarih boyunca araştırılan bir konu olmuştur. Örneğin Locke, hükümetlerin bireylerin doğal haklarının bekçisi olduğunu, varlıklarını aklayabilmek ve devam ettirebilmek için bunun gerekli olduğunu iddia etmiştir (1690/1980). Kendisi, bireylerin varlıklarından gelen bir içgüdü sayesinde doğru ve yanlış ayırt edebildiklerini belirtir. Ancak, herhangi bir kıtlık durumunun baş göstermesi ile kişisel bencillikler su yüzüne çıkar ve kendi çıkarlarını ön planda tutmaya başlarlar. Toplumda kaynakların kıt olması adil bir karar alma mekanizmasına ihtiyaç duyulmasına yol açmış sonunda da bu görevi yerine getirmek üzere hükümetler oluşturulmuştur.

Ne var ki Locke'un savunduğu gibi özel mülkiyetin yaşam hakkı gibi doğal bir hak olduğunu savunmak, bazı sorunları da beraberinde getirmektedir. Doğal haklar kendi özümüzden gelen, sadece dünyada varolarak elde ettiğimiz haklardır. Mülkiyet hakkı eğer yaşama hakkı gibi doğal bir hak olsaydı muhtemelen zaman içinde kapsamında bu denli büyük değişiklikler meydana gelmezdi. Üstelik her kesimden birey mülkiyetin varlığını kolayca kabul edeceğinden konu ile ilgili düzenlemelerin ve yaptırımların maliyetlerle gözlemlediğimiz ölçüde büyük olmazdı. Sırf bu nedenlerden ötürü olsa bile mülkiyeti doğal bir haktan ziyade genel bir hak olarak değerlendirmek yerinde olacaktır.

Sugden (1986)'a göre, hem tarihi hem de mantıki çerçevede incelendiğinde doğal haklar hükümetlerin kurulmasından önce gelmektedir. Sık sık vurgu yapılan ince ayrıntı ise genelde kişisel hakların, özelde de mülkiyet haklarının, diğer bireylerin onlara saygı göstermesi halinde anlam kazandığıdır. Dolayısıyla çoğu durumda belirli bir yaptırım mekanizmasının varlığı gereklidir. Az sayıda bireyin olduğu küçük gruplar halindeyken bazı haklara saygı gösterilse bile zaman içinde grubun kalabalıklaşması ve değişen fırsat maliyetleri, bireylerin verdikleri sözlerden dönmesini daha çekici hale getirebilecektir.

Hakların tanınmasında hükümetin önemini oyun teorisi yöntemi ile incelememiz mümkündür. Oyun teorisi yöntemi kullanılarak özellikle sosyal ilişkilerde insanların karşılıklı ilişkilerini inceleyebilme fırsatını edinmekteyiz. Buchanan (1975, 27)

mahkûmlar çıkmazını mülkiyet haklarının oluşumunu açıklamada kullanan isimlerden biridir. Yapılan bu çalışmada da belirli bir yaptırım mekanizmasının gerekliliğini açıklayabilmek için mahkûmlar çıkmazı kullanılacaktır. Tablo 2.1'deki gibi iki kişiden oluşan basit bir oyun yapısı oluşturulsun. Her bir oyuncunun hakları tanımak ve tanımamak gibi iki stratejiden birini seçme olasılığı bulunmaktadır. Hücrelerin içinde yer alan rakamlar oyuncuların söz konusu stratejileri seçmeleri halinde elde edecekleri sonuçları göstermektedir. Her bir hücredeki ilk rakam birinci oyuncunun durumunu, ikinci rakam ise ikinci oyuncunun durumunu ifade eder. Örneğin her iki oyuncunun da karşısındakinin hakkını tanıması halinde elde edecekleri fayda 1, tanımaması halinde ise sıfırdır.

Tablo 2. 1 Mahkumlar Çıkmazı

Oyuncular		1.Oyuncu	
		<i>Tanımama</i>	<i>Tanımama</i>
2.Oyuncu	<i>Tanımama</i>	1,1	-1,2
	<i>Tanımama</i>	2,-1	0,0

Herhangi bir oyunun çözümünü ifade etmede genellikle kullanılan kavram Nash dengesidir. Nash dengesi; her oyuncunun stratejisinin diğer oyuncuların stratejisine en uygun cevap olan stratejilerin profilidir ve John Nash'in çıkarsamalarına dayanmaktadır (1951, 1953). Bireylerin oyundaki davranışları sonucunda elde edilecek Nash dengesinin istikrarlı sonuçlar sağlamasını bekleriz; çünkü hiçbir oyuncunun yaptığı seçimi değiştirerek daha yüksek sonuç elde etme şansı bulunmayacak, bunun sonucunda da bireyler aldıkları kararlara sadık kalacaklardır. Kurduğumuz oyunda Nash dengesi her iki oyuncunun da hakları tanımamayı seçtikleri (tanımama, tanımama) durumunda gerçekleşecektir. Mahkûmlar çıkmazında her iki oyuncu da karşısındakinin nasıl bir davranış sergileyeceğini bilmediğinden, karar alırken tüm olası stratejileri değerlendirir. Tablo 2.1'den de görülebileceği üzere elde edilen sonuç her iki taraf içinde optimal değildir. Elde edilen hakları tanımama sonucu Pareto zayıf (inferior) yapıdır. Oyuncuların bir biçimde işbirliğine gidebilmeleri kendi durumlarını iyileştirici bir etki yapacaktır

fakat herhangi bir yaptırımın olmadığı, sapmanın çekici olduğu durumda bireylerin açıkladıkları vaatlere uyacaklarına inanma yönünde sağlam bir çıkarsama bulunmamaktadır (Sened, 1997). O halde oyuncular kendi hallerine bırakıldıklarında seçtikleri hakları tanımama durumundan daha üst bir yapı olan hakları tanımaya geçişi sağlayabilmek için uygulanması gereken bazı çözümler bulunmaktadır.

Bireyler, tekrarlı biçimde bir sosyal sorunla karşı karşıya kalmaları halinde kimi durumlarda işbirliğine giderek farklı dengelere ulaşabilirler. Kurdukları işbirliği birbirlerinin haklarına saygı duymayı da beraberinde getirebilmektedir. Oynanan oyunun tekrarlı olması halinde sosyal ilişki içinde olan ajanlar arasında işbirliği davranışını gözlemleyebilmemize yol açabilir. Bireylerin sosyal işbirliğine en başta girişmesini ise Rousseau (1754) insanların zayıflıkları ile açıklamıştır. İnsanların doğa karşısındaki zayıflıkları, onları bir araya getirerek dayanışma içinde olmalarını zorunlu kılmıştır. Kendisine göre insanların doğal hakları değil, doğal özgürlükleri (freedom) bulunmaktadır. Dolayısıyla mülkiyet haklarından bahsederken, bunların doğal hak olduğunu savunmaktan ziyade, oluşumlarının bazı bireylerin kendi çıkarlarını gözetmelerine bağlı olduğunu unutmamamız gerekmektedir. Haklar oluşumlarını ve varlıklarını, doğrudan veya dolaylı olarak onları koruma ve yaptırımları uygulatma masraflarını üstlenen merkezi otoritelere borçludurlar.

Devlet sosyal ilişkiye giren taraflar arasında koordinasyon sorununun bulunması halinde de çözümleyici bir görev üstlenebilir. Koordinasyon sorununu daha kapsamlı biçimde Bromley'den (1989, 91) hareketle inceleyebiliriz. Geniş tarım alanları ile çevrili bir köyde üretim gerçekleştiren çok sayıda çiftçi bulunacaktır. İncelenen örnekte kendi konusunda uzmanlaşmış beş çiftçi bulunduğunu varsayalım. Çiftçilerin bir araya gelerek ortaklaşa kurdukları pazarda mallarını sunmaları halinde toplumda hem alıcılar hem de satıcılar açısından en geniş fayda sağlanacaktır. Tarafların aralarında sağlayacakları koordinasyon ile durumları Pareto anlamda iyileşecektir. Haftanın beş farklı günü mal getirip satmaya çalışan herhangi bir çiftçi kendi işlerine yeterince vakit ayıramayacaktır. Çiftçilerin aralarındaki koordinasyon sorununu çözemeyerek farklı günlerde pazara gelmeyi tercih etmesi ise köyde yaşayanların kendi işlerinden vakit ayırarak farklı günlerde ihtiyaç duydukları mallar için pazara gitmesini gerekecektir. Kaldı ki, çiftçilerin birlikte pazarda bulunması sonucunda pazarda daha çok alıcıya ulaşmaları mümkün olacaktır. Söz konusu koşullar altında, her bir çiftçi diğerlerini kendi gitmek istediği gün pazarda toplanılması yönünde ikna

etmeye çalışacaktır. Farklı üreticilerin farklı günleri tercih etmeleri haline oluşacak denge halini Tablo 2.2’den gözlemlememiz mümkündür. Tabloda kolayca incelenebilmesi açısından pazarda en çok talep toplayan malın sahibi olan domates üreticisi ve diğer çiftçilerin dengesini karşılıklı olarak incelenmektedir. Köy halkı özellikle satın alınan domateslerin hemen bittiğinden şikâyet ederek, kendisinden farklı bir günde daha gelmesi halinde talepte bulunduğu, elde edilen sonuçları aşağıdaki tabloda değerlendirebiliriz.

Tablo 2. 2 Üç Seçenekli Yapı

Domates Üreticisi	<i>Diğer Çiftçiler</i>		
	Çarşamba	Cumartesi	Her iki gün
Çarşamba	3,25	4,15	4,17
Cumartesi	5,12	9,31	6,20
Her iki gün	10,15	11,26	12,22

Tablo 2.2 incelediğinde, tüm çiftçiler açısından faydayı en çok arttıran çözüm pazara tüm çiftçilerin birlikte sadece Cumartesi günü gelmeleridir. Bugünün seçilmesi halinde tarafların toplam faydaları (9,31) ile en yüksek faydadır. Domates üreticisinin durumu en çok talep toplayan mal olduğundan tek başına incelendiğinde farklılaşabilmektedir. Üreticinin kendisine sağladığı faydayı 9’dan 12’ye çıkartma olasılığına sahip olabildiği gözlenebilir. Tüm satıcıların iki gün pazarda bulunması ile meydana gelebilecek bu durum toplam fayda açısından da bir önceki duruma göre azaltmakta ve 31’den 22’ye düşmektedir. Dolayısıyla faydası azalan diğer üreticiler pazarda tek gün bulunmayı tercih edeceklerdir. Bunun nedeni başka bir gün daha gelerek katlandıkları maliyet yapılan satışlar ile karşılanamamaktadır. Domates üreticisi ise malın talebi yüksek olduğundan iki gün satışa çıkarak kendi faydasını arttırırken, toplam faydanın bir miktar azalmasına neden olabilir.

Tablo’da domates üreticisinin ve diğer çiftçilerin elde etmeleri olası iktisadi faydalar üç olası gün açısından değerlendirilmektedir. Ancak elde edilmesi olası iktisadi sonuçlar çiftçilerin kişisel tercihlerini göstermede yetersiz kalabilecektir. Çiftçiler eğer karşılaştıkları koşulları en çok iktisadi yönden değerlendiriyorlarsa, aldıkları

kararlar seçimler matrisimizde açıklanan fayda değerleri ile uyumlu olacaktır. Yapılan tercihlerde başka koşulların ağır basması halinde ise matristen bağımsız sonuçlar elde edilebilir. Tablo çözümlemesinde de, çiftçiler örneğin pazarda birlikte olacakları komşularının tercihlerini göz önünde bulundurmayı seçebilirler.

Temelinde devlet ve mülkiyet arasındaki ilişki çetrefillidir. Mülkiyetin koruması için güvenli bir devlet varlığını arzularken genelde unutulmuş nokta, güçlü devletin aynı zamanda vatandaşların servetlerini kamulaştıracak kadar da güçlü olmasıdır (Weingast, 1993, Epstein, 1985). Dolayısıyla mülkiyetin korunması iki taraflı bir süreçtir. Bir tarafta mülkiyetin hırsız, dolandırıcı ve benzerlerine karşı korunması bulunurken, diğer tarafta iktidarın kamulaştırmasına karşı korunması kastedilmektedir. Üstelik devlet doğrudan doğruya bir mülkü kamulaştırmadan da oldukça büyük zararlar verebilmektedir. Vergilendirme, yasaklama, kullanım alanlarını sınırlandırma ve para basma gücü ile mevcut her endüstri ve/veya birey için olası bir tehdit unsuru oluşturabilmektedir.

Son dönemlerde yapılan bazı araştırmalar, Uzakdoğu Asya’da başarılı büyüme oranları yakalayan devletlerin bu başarılarını nispeten güçlü devletlere sahip olmaları ile açıklamaktadır (Wade, 1990). Güçlü bir devletin başarılı kurumlar yaratıp, uygulatacağı ve bunları gözlemlemede sorun yaşamayacağı düşünülür. Sıfır işlem maliyetlerinin bulunduğu bir dünyada pazarlık gücü sahibi olmak pek bir anlam ifade etmeyebilir; ancak pozitif işlem maliyetleri dünyasında sonuçların etkinliği açısından anlamlıdır ve bu nedenden dolayı da uzun dönemde iktisadi kalkınmanın biçimlenmesini etkileyecektir (North, 1995, 20). Ülkelerin iktisadi büyüme ve kalkınması politik ve iktisadi işlem maliyetinin sıfır olması halinde seçilen yönetim biçiminden etkilenmez. Ne var ki içinde yaşadığımız dünyada işlem maliyetleri sıfır değildir ve politik güç ve karar alma mekanizmalarının yapısı büyümede etkin faktörler olarak yer alacaktır (Eggertsson, 1990, 248). İşlem maliyeti teorisyenleri çok açıkça ifade etmeseler de, kurumların istikrarsızlığı azaltarak otomatik biçimde işlem maliyetlerini düşürdüklerini varsaymaktadırlar. İşlem maliyetlerinin azalması da etkisini etkinliğin artmasını sağlayarak gösterecektir.

Devlette iktidara gelenlerin zaman anlayışları da kurumların etkinliğinde önemli olabilen diğer bir etkidir. Uzun dönemde fayda sağlaması düşünülen faydalar ile nispeten kısa dönemde fayda alınması beklenen yapı arasında fark oluşabilmektedir. İspanya’da mesta ya da uzun dönemde altyapının sağlanarak oluşturulan kurumlar ile

kısa dönemde sadece transferler sayesinde fayda sağlamayı düşünen politikacıların oluşturacakları kurumlar arasında fark olacaktır. Knight (1992)'ın da belirttiği gibi politikacılar oynadıkları oyunda iktisadi kalkınmaya önem verseler de aslında oyun eşit olmayan oyuncular arasında oynanmaktadır. Politik gücü elinde bulunduranların da ilk endişesi, çatışan çıkarlar nedeniyle kaynak dağılımının sonuçlarına odaklıdır. Belirttiğimiz gibi taraflar arasındaki kimi zaman karmaşık pazarlık süreci her zaman etkin kurumsal yapılarla sonuçlanmaz. Mülkiyet hakları tehlikeli biçimde esnek olmanın ötesinde genelde çevresel değişikliklerin arkasında kalmaktadır ve bu durum iktisadi kalkınma ve büyümeyi engelleyici bir yapıdır.

Güvenilir, verdiği sözleri tutan bir hükümetin tek garantisi olarak belirli dönemlerde yenilenen seçimleri kabul edemeyiz. Hükümet kimi dönemlerde başa gelebilmek için verdiği sözleri tutmayıp sapmayı tercih edebilir. İktidarı eline geçiren politikacı taahhütleri verdiği geçmişe, seçim gününe bakmak yerine, hazır gücü ele geçirmişken faydasını ençoklamayı tercih edecek ve bir sonraki seçimleri kazanabilmek için gereken düzenlemeleri yapmaya çalışacaktır. Geline bu noktada hükümetin aldığı kararları şeffaf biçimde gözleyebilmek son derece önemlidir. Hükümetlerin yapıdaki en büyük şansı seçmenlerin kendi üzerlerindeki etkisinin az olması ve asimetrik bilgidan faydalanmalarıdır.

VI. Mülkiyet ve İktisat İlişkisi

İktisat ve mülkiyet, birbirini tamamlayan kavramlardır. İktisat bilimi, özünde kıt kaynakların etkin biçimde dağıtılması ile ilgilidir. Kaynakların toplumdaki dağılımını ise büyük ölçüde hakların nasıl dağıldığı belirler. İktisada konu olan kıt kaynakların değişim değerinin yani fiyatlarının belirlenmesinde de mülkiyet haklarının tanımlanma ve el değiştirme koşulları önem kazanmaktadır. Armen Alchian (1967, 6), kitabında *“her fiyatlama sorunu aslında mülkiyet hakları sorunu”*dur ifadesini kullanarak yaptığı tanımlamada mülkiyetin önemine dikkat çekmektedir. Öyle ise fiyatların belirlenmesi içinde bulunduğumuz iktisadi yapıya göre farklılaşmaktadır. Serbest rekabetin bulunduğu piyasa ekonomisinde, fiyatlar arz ve talep değişikliklerine göre belirlenirken, farklı sistemlerde fiyatlar daha değişik biçimlerde belirlenecektir.

İşleyen bir piyasa ekonomisinde, mallar arz edenlerden talep edenlere doğru sorunsuz olarak el değiştirecektir. Herhangi bir nedenle uygulamaya konan fiyat

kontrolleri ise mevcut dağılımın yeniden gerçekleşmesi ile sonuçlanır. Fiyat kontrolleri uygulaması, bir kıtlığa karşı önlem olarak konulmuş ise kıtlığı ortadan kaldırmadan sadece dağıtım mekanizmasının değişmesine neden olacaktır. Örneğin bir tür kontrol olan fiyat tavanı uygulamasının devreye konulması, malların belirli bir fiyatın üzerinde yasal satışının yapılmayacağını ifade eder. Mallarını belirlenen fiyattan satmak istemeyen üreticilerin varlığı suni kıtlıklar yaratmakta ve sonunda karaborsa, kuyruklar ve benzeri problemlerin oluşmasına yol açacaktır. Oluşan bu sorunlar beraberinde yeni devlet düzenlemelerini gerektirir.

Fiyat tavanı ile dağıtımı sağlanan bir mal alınmak istendiğinde, serbest piyasada olduğu gibi açıklanan fiyatı ödemek söz konusu mala sahip olmak için yeterli değildir. Mala fiyat tavanı konulmasının nedeni büyük olasılıkla malın talebinin fazla, buna karşılık mal arzının az olmasıdır. Mala açıklanan fiyat üzerinden sahip olmak isteyen çok kişi ve az sayıda mal olması neticesinde, yeni bir tür dağıtım biçimi uygulanmaya konulmalıdır. Örneğin ilk gelenin aldığı kuyruk bekleme bu tür bir yöntemdir. Dolayısıyla malın açıklanan resmi fiyatı artık ödenmesi gereken tek bedel değil, bunun yanı sıra belirli bir zaman harcayarak sıraya girme maliyeti üzerine eklenmektedir. Bireylerin sahip oldukları yetenekler ölçüsünde farklı iş kollarında çalışmaları, bireysel olarak kuyrukta beklemenin bedeli farklılaştırmaktadır. Bu nedenle kuyrukta beklemenin maliyetinin yüksek olduğu bireyler söz konusu malları daha yüksek bir bedel karşılığında karaborsadan almayı tercih edebilirler. Üstelik malın sadece fiyatına tavan koyarak yapılan bir düzenlemede malın kalitesine dair bazı şüphelerin oluşturması da olasıdır. Günümüzde hala karşımıza çıkan fiyat kontrollerinin başında asgari ücret ve kira kontrolleri gelmektedir.

Piyanın özünde güven, düzen, tahmin edilebilirlik ve istikrar bulunmaktadır. Bireyin, mülkiyet hakları çerçevesinin iyi tanımlanmış olması, onun varlıklarında pozitif etki yaratacaktır. Birey aslında kendisine tanınan haklar ve yerine getirmesi gereken görevler arasında sürekli bir değerlendirme yapmaktadır. Elde edeceği kazançları ve fırsat maliyetlerini yaptığı her tercihte sürekli olarak karşılaştırmaktadır. Örneğin birey geç kaldığı bir randevuya yetişmek için trafik ışıklarında durmamayı seçerse, bunun hem maddi cezasına katlanacaktır hem de, ehliyetine ceza puanı almayı göze almış olacaktır (Eggertsson, 1990).

İktisat biliminin, başlı başına mülkiyet kavramı ile ilgili olması, konunun kapsamının ne kadar geniş olduğunun bir göstergesidir. Bu durumda aradaki ilişkiye atıf yaparken, bazı sınıflandırmalara başvurmak kaçınılmaz. Yapılan bu çalışmada da sınıflandırma, hukuk iktisat ilişkisinde değinildiği gibi mutlak ve nispi mülkiyet hakları ayrımı çerçevesinde gerçekleştirilmiştir ve benzer bir sınıflandırma Furubotn ve Richter (2000) de bulunur. Çalışmada, mutlak mülkiyet hakları içerisinde maddi varlıklar yer alırken, nispi mülkiyet hakları kapsamında ise maddi olmayan varlıklar incelenmektedir. Özüde maddi olmayan varlıklar üzerinde ileri sürülen haklar ve maddi varlıklar üzerinde ileri sürülen haklar farklı değildir. Her ikisinde de amaç, hakların yasal olarak tanınmasını ve bunun sonucunda da sahip olunan varlıkların getirisinden belirli bir dönem için faydalanabilmektir. Ancak gerek kapsadığı alanlar, gerekse yarattığı sorunlar açısından her iki kavramın farklılaştığı bu nedenden dolayı da ayrı başlıklar altında incelenmesi daha yerinde görülmektedir.

VI. 1 Maddi Nesnelerin Mülkiyeti

Bir aktifin aşırı kullanımını engelleyebilmek için Alman Kanunları, kullanım hakkını elinde bulunduranın söz konusu mülkiyetin iktisadi değerini devam ettirmesi gerektiğini ve değerini yitirmesine yol açabilecek, herhangi bir davranıştan kaçınılması gerektiğini belirtmektedir. Belirlenme (specification) maliyetlerinin varlığı yüzünden bazı mülkiyet hakları tam olarak uygulanamaz. Geçmişte, bir arazinin mülkiyetinden söz edildiğinde, söz konusu arazinin toprak altında magmaya kadar giden alan ile gökyüzünde uzaya kadar giden alanı anlaşılmaktaydı. Ancak günümüzde hak iddia edebileceğimiz alan daha kısıtlıdır. Özellikle, hava taşımacılığının ve radyo yayıncılığının başlamasıyla gündeme gelen tartışmalarda, hakları belirleme sorunlarından dolayı, bazı hakların tam anlamıyla uygulanamayacağı ortaya çıkmıştır. Hakların tam belirlenememesi de dışsallık sorunlarını gündemimize taşımıştır. Dışsallık, bireyin iktisadi durumunun fiyat mekanizması dışında, diğer bireylerin karar ya da eylemlerinden etkilenmesi ile meydana gelir. Mevcut dışsallıklar için piyasaların olmaması da, iktisadi anlamda en etkin durum olan Pareto etkinlik yapısından sapmamıza neden olacaktır.

Coase ünlü *Sosyal Maliyet Sorunu* makalesinde (1960) dışsallıkların varlığı halinde sorunun nasıl çözümleneceğini incelemektedir. Coase'a göre işlem maliyetlerinin bulunmaması halinde, Neoklasik iktisadın etkin rekabet çözümü geçerli olacaktır. Etkin pazarlar ve rekabetin bulunması durumunda ise başlangıçtaki kurumsal yapı

nasıl olursa olsun tarafları bedelsiz ve toplam geliri maksimize eden bir çözüme doğru yönlendirmektedir. İşlem bedelsiz olduğunda mevcut düzenlemeler göz ardı edilebilir ve düzeltilebilir. Söz konusu maliyetler ne kadar düşürülürse, taraflar Neoklasik kuramda belirtilen yapıya o ölçüde yakınlaşırlar. Rekabet, oyun kuramı modellerinde sapmayı ödüllendiren eksik ve asimetrik bilgiyi bertaraf etmektedir. Coase'un belki de en önemli keşfi, temiz hava ya da sessiz bir ortamda çalışma hakkının mülkiyet hakkı ile paralel bir hak olduğuna işaret etmesidir. Tıpkı mallarda olduğu gibi bu haklar da taraflar arasında pazarlık konusu yapılarak, bir süreliğine veya daimi olarak devredilebilir.

İyi işleyen bir piyasa ekonomisinde mevcut dışsallıklar, ilişkili mülkiyet haklarının transferi ile içselleştirilebilir. Dışsallıkların, içselleştirilebilmesi için (1) mülkiyet haklarının açıkça tanımlanması ve (2) hakların özgürce transfer edilebilmesi gerekmektedir. Dışsallıkların çözümünde bahsi geçmesi gereken iki çözüm bulunmaktadır: İlk çözüm Pigou'ya aittir (1932). Pigou, kendi eylemleri (faaliyetleri) sonucunda başkalarına maliyet yaratan kişinin söz konusu maliyeti ödemesi gerektiğini savunur. Diğer bir çözüm yöntemi ise Coase'dan gelmiştir. Coase (1960) söz konusu maliyetlerin karşılanmasında tarafların pazarlık etmesinin daha etkin olduğunu belirtmektedir. Çözüm önerileri eleştirilerden muaf değildir. Pigoucu çözüm genelde otorite sahibi olan üçüncü bir kişinin devreye girmesini gerektirir. Yani, her şeye kadir bir merkezi planlamacı bulunmalıdır. Coase'a yöneltilen eleştiri ise, pazarlık yapan tarafların pazarlık gücü açısından haklarının nasıl tanımlandığının öneminin göz ardı edilmesidir.

Dahlman, (1980) her iki çözümü de piyasa başarısızlıkları kavramları açısından eleştirmektedir. Ona göre dışsallıkların nedeni işlem maliyetlerinin varlığıdır (Bromley, 1989). Temelde bireyin kendine ait olanın tanınmasında ve bunların mülkiyetini başkaları ile değiştirirken karşılaştığı tüm maliyetleri, *işlem maliyetleri* olarak tanımlayabiliriz. Bilgi (information) edinme maliyetlerinin yüksekliği, işlem maliyetlerinin de artmasına yol açabilir. Bilgi edinme maliyetli olduğunda, mülkiyetin değişimi ile ilgili diğer faaliyetler (malın kalitesi ve fiyatı, pazarlık, sözleşmeler, gözlemler ve yaptırım) de maliyetli hale gelmektedir. Dışsallıkların olmadığı bir dünyada hesaplanan fiyatlar ile dışsallıkların varlığı halinde hesaplanan fiyatlar birbirinden farklıdır. Genel görüş; dışsallıkların bizim Pareto optimuma

Başlangıç durumu olan (W) da, hava temiz ve A kişisi sigara içmemekte. Bu düzenleme sonunda B kişisi belli bir oranda temiz hava hakkından vazgeçerek kendi tatmin düzeyini artırma yoluna gitmeyi isteyebilir. Söz konusu iki kişinin gerçekleştirecekleri pazarlık E-F düzlemi arasında bir noktada sonuçlanacaktır. Buna göre A bir miktar gelir düzeyinden feragat ederek sigara içme hakkını satın alırken, B kişisi de belirli bir miktar karşılığında temiz hava hakkını transfer etmektedir. Bahsettiğimiz yapıda eğer bir müzayedeci bulunsaydı topladığı arz ve talep karşılığında pazarlık G noktasında sonuçlanacaktı. Dengenin sağlandığı bu noktada Pareto etkin bir sonuç elde edilmiş olmaktadır.

Dışsallıktan elde edilen sonuç, hakların farklı tanımlanmış olması halinde değişmektedir. A kişinin sigara içmesi karşısında herhangi bir kısıtlama yapılmadığını varsayalım. Bunun dışında az önce verdiğimiz bütün koşullar gene geçerli bulunsun. Artık yeni koşullar altında B kişisi, temiz hava sahibi olmak için A kişisi ile pazarlık ederek, onun daha az duman yaratmasını sağlamaya çalışmaktadır. İlk tanımlama noktası olan (W'), taraflar arasında bir pazarlık gerçekleşmediği için etkin nokta olarak tanımlanamaz. Pazarlığın sonuçlanacağı alan E'-F' arasında bulunacaktır ve denge durumuna ulaşılması ise G' noktasında mümkündür. O halde dışsallıklar için pazarlık yapılabilecek piyasaların bulunması halinde Arrow'un (1969) da dediği gibi Pareto optimum bir sonuç elde edilebilmektedir.

Dışsallık analizini sorgulayan iktisatçılardan biri de Cheung (1970)'dur. Dışsallıkların varlığı halinde bu sorunu çözmek için bir araya gelen tarafların sözleşme koşulları üzerinde durur. Mevcut sorunları çözmek isteyen tarafların, çözüme ulaşamaması iki koşulda mümkündür: (1) Üzerinde pazarlık yapılacak hakların belirlenme ve koşulların ihlali halinde, yaptırım maliyetlerinin yüksekliği yüzünden taraflarda bir araya gelme konusunda yeterli isteğin bulunmaması veya (2) taraflar haklarının sınırlarını yasal bir çerçeveye haiz olmadığından açıkça çizememeleri.

İlk durum söz konusu olduğunda, maliyetlerin iki aşamada gerçekleşebileceğini gözleriz. İlk aşamada, pazarlığa tabi olacak haklara dair bilgi toplama maliyeti, söz konusu hak üzerinden pazarlık etme maliyetleri ve yapılan anlaşmanın yaptırım maliyetleri söz konusudur. Maliyetlerin yüksekliğinin tartışmalara konu olan varlığa göre değiştiği unutulmaması gereken bir diğer noktadır. İlk aşamanın başarılı olması halinde geçilen ikinci aşamada, karşımıza çıkan maliyet, hakların transfer sürecine

ilişkindir. Dikkat edileceği gibi söz konusu her iki aşama da işlem maliyetlerini içermektedir. Özel hakların tanınması, eğer maliyetin yüksekliğinden kaynaklanıyorsa, bunu piyasa başarısızlığı olarak nitelendiremeyiz, çünkü burada bir piyasa mevcut değildir. Demsetz'in (1967) deyimi ile piyasaların yokluğu etkinlik açısından optimal sonuç olarak karşımıza çıkabilir.

Genelde dışsallıkların bulunması devletin piyasalara yaptığı müdahalelere zemin hazırlamaktadır. Ancak, devletin yaptığı düzenlemeler de çeşitli maliyetler içermektedir. Arzu edilen durumda devlet müdahalesi olmadan, iyi düzenlenmiş mülkiyet hakları çerçevesinde, tarafların dengeyi yaptıkları pazarlıklar sonucunda bulmalarıdır.

Ortakların Trajedisi

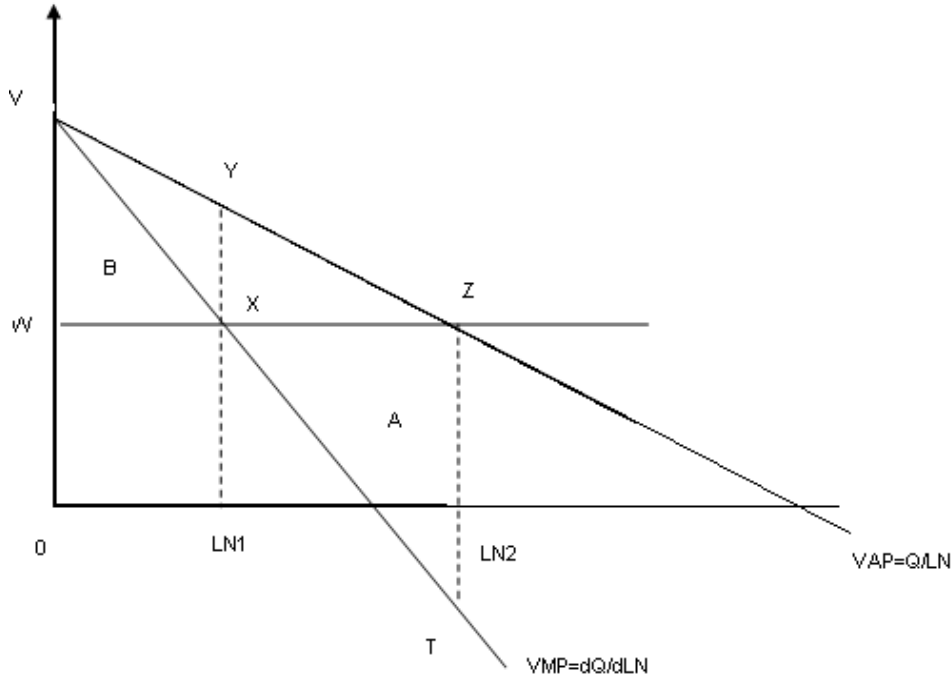
Neoklasik iktisada dayanan refah ekonomisi, Pareto optimumun bir koşulu olarak, hakların tüm mal ve üretim faktörleri açısından açık ve kesin olarak bilindiğini varsayar. Piyasalar mülkiyet haklarının tam tanımlanmadığı durumlarda başarısız olacaktır. Doğal kaynaklara erişim sınırı olmadan isteyen herkesin ulaşması, “ortakların trajedisi” olarak adlandırılmaktadır. Kaynaklara erişim sınırı olmadan herkesin ulaşması, aşırı tüketim ve yetersiz yatırım yapılmasıyla sonuçlanır. Bu tür alanlar genelde ortak kullanım alanlarıdır. Bireylerin ortak kullandıkları alanlar belirli bir kesime kullanım hakkı tanınmış alanlar olabileceği gibi, bireylerin girmesinin yasaklanmadığı açık alanlar da olabilir.

Dışsallıkların varlığı bireylerin mülkiyet haklarını tanımlamada isteksiz davranmalarından da kaynaklanıyor olabilir. Bazı mülkiyet haklarını gözlemleme, hakların tanımlanmasının ardından ona dair bazı yaptırımlar ve mevcut dışsallıkların içselleştirilme maliyetlerinin yüksekliği, bireylerin bilinçli olarak tanımlamadan kaçındıkları anlamına gelebilir. Maliyetlerin yüksekliği daha öncede belirttiğimiz gibi ortak alanların varlığını zorunlu kılabilir. Kullanım sınırlarının çizilmiş olması da ortak alanların aşırı kullanıma uğramadan sonraki nesillere aktarımını devamını mümkün kılar. Bunun günümüze kadar gelen en iyi örneği İsviçre Alplerinde, otlakların sayıca az olmasına rağmen verimliliklerini hala devam ettirmesidir (Ostrom, 1990).

Ortak kullanılan alana otlamaya gelen her bir inek köylüye doğrudan fayda sağlarken, oluşan zarar hep birlikte bölüşülmektedir. Zararın bölüşülmesi her bireye

yarattığı zararın küçük bir paydasının geleceği anlamındadır. Köylü fayda sağlamaya devam ettiği sürece kaynakları aşırı kullanmak pahasına da olsa ortak alana inek eklemeye devam edecektir. Ortaklar trajedisi kısaca bize kaynakların nasıl aşırı kullanılacağını açıkça göstermesi açısından anlamlıdır. Son yıllarda özellikle çevre sorunları ile birlikte oldukça kullanılır olmuştur. Gordon'un (1954), ortak otlama alanları ve balık avlama alanlarındaki sorunları açıklamakta kullandığı modele benzer bir model kurarak ortakların trajedisini açıklayabiliriz. Kurduğumuz modelde homojen emek ve doğal kaynak (çayır veya balık avlama alanı) gibi sadece iki tür üretim faktörü olduğunu varsayalım. Ortak kullanım alanında kullanılan emeğin ücreti W piyasada alternatif işlerin ücretleri ölçüsünde belirlenmektedir. Şekil 4.2 bize değişmeyen (sabit) doğal kaynağa R , eklenen emeğin ortalama ve marjinal üretimindeki değişimi göstermektedir.

Şekil 2. 2 Ortakların Trajedisi



Doğal kaynak R 'ye bir birim emek eklendiğinde meydana gelen değişimi inceleyelim. Toplam emeğe bir birim daha eklenmesiyle iki yönlü bir ilişki ortaya çıkar. Emeğin homojen olduğunu varsaydığımızdan, toplam emek L_i , Q/L_n kadar bir üretim sağlar. Bir birim eklenen emek L_i 'nin ortalama üretimi düşürme yönünde bir

katkısı bulunmaktadır. Marjinal üretim eğrisi VMP, bahsettiğimiz her iki etkiyi de göstermektedir.

Eğer R özel mülkiyette bulunsaydı, eklenen her birim emeğin yaratacağı etki etraflıca değerlendirilecekti. Örneğin, R piyasada belirlenen sabit ücretten emek çalıştıran bir firma olduğunda istihdam edeceği emek miktarı ile ortak kullanıma açık olduğunda çalışacak emek miktarı arasında fark olacaktır. Böyle bir durumda firma karını en çoklaştıracak emek miktarını istihdam edecektir. Piyasa ücretinin W olması halinde firmamız LN1 kadar emek çalıştıracaktır ki bu R'dan elde edilecek gelirin maksimize edildiği düzeydir.

Üretime konu olan kaynak ortak kullanımda olsa dahi elde edilecek rant, karar alan bir yöneticinin bulunması ve başkalarının girişi şansı bulunmadığı durumda en çoklaştırılabilir. Ancak, R'ye ilişkin tanımlı hakların bulunmaması ve kaynağın bağımsız kişiler tarafından kullanıma açık olması ile durum farklılaşacaktır. Böyle bir durumda, emek sunan her kişinin dikkate alacağı tek unsur kendi elde ettiği çıktı miktarı olacak; Q/L_n ve diğerleri üzerinde neden olduğu maliyetler ise göz ardı edilecektir. Bireyin neden olduğu maliyetleri Şekil yardımı ile de inceleyebiliriz.

Bireylerin sadece kendi üretimlerine odaklanmaları halinde $VAP=W$ olduğu noktaya kadar yeni emek istihdam edilmeye devam edilecek ve yeni emek düzeyimiz $L=L_n$ olacaktır. Bu düzeydeki bir kişinin alacağı bedel (VAP) marjinal fırsat maliyetine eşittir ve insan sayısının fazlalığı doğal kaynaktan elde edilecek olan rantı sıfırlayacaktır. Şekilde dengedeki kayıp düzeyini $A(XZT)$ üçgeni ile gözlemlememiz mümkündür ki bu R'den elde edilebilecek maksimum rant değeri olan ve $B(XVW)$ üçgenine eşittir. Şekilde doğal kaynak R'de istihdam edilen son emek birimleri negatif marjinal etki yapmaktadır.

Söz konusu durumu ortak bir çayırda otlayan ineklerde gözlemlememiz de mümkündür. İnek sahibi köylüler çayırda otlayan inek sayısının arttırdıkça, tüm ineklerin otlama miktarı düştüğünden verdikleri süt miktarında azalma olacaktır. Marjinal getiri oranının sıfırdan küçük olması kaynakların dağıtımında sorun olduğunu göstermektedir. Özel mülk sahibi sahip olduğu mülkün şimdiki ve gelecek dönem değerlerini göz önünde bulundurarak kararlarını zamanlar arasında en çoklamaya çalışırken, ortak mülkiyette bireyler kaynağın (arazinin) şimdiki durumunda en fazla nasıl yararlanılacağı öne çıkmaktadır.

Kurduğumuz basit model bize mülkiyet haklarının tanımlı olduğu ve olmadığı durumlarda elde edilen iktisadi sonuçları göstermektedir. Toplu-ortak mülkiyetin sonuçlarına baktığımızda; 1- Çayırda sürü otlatmaya gittiğini varsaydığımızda belirli bir zaman sonra sürüye eklenen ineklerin sayısının artışı ile sürünün değeri düşmeye başlayacaktır; çünkü artık etkin bir biçimde otlayabilen ineklerin sayısı azalmıştır. 2- Uzun süreli yatırım yapmaktan kaçınılır; çünkü grup üyeliğinin ne zaman sonuçlanacağı bilinmemektedir. 3-Toplumda her bir üyenin kaytarmak yönünde müşevviği bulunmaktadır. Tüm bu sonuçlara rağmen iki nedenden dolayı ortak mülkiyet özel mülkiyete tercih edilebilir; i-Diğer bireylerin mülkiyetini kullanmaları engellenemiyorsa, ii-Grup üyelerini masrafsızca gözlemlememiz (monitoring) mümkünse (Eggertsson, 1990, 259).

Fiyat Kontrolleri

Günümüzde planlı ekonomiler geride kalsa da devletin çeşitli biçimlerde ekonomiye müdahalesi halen devam etmektedir. Özellikle devletin vatandaşlarına destek vermek istediği belirli mal kalemlerinde fiyat belirlemeye gitmektedir. Örneğin ülkemizde ekmek fiyatları devletin belirlediği fiyat ve gramaj üzerinden yapılmaktadır. Burada amaç, belirli bir kesim tüketicinin korunmasına yöneliktir. Ekmeğin fiyatına getirilen kontrol ile düşük gelirli kesimin zarara uğramasının önüne geçilmeye çalışılmaktadır.

Fiyat kontrolü aslında toplumda bir tür yeniden dağıtım sağlamaktadır ve bunun yönü mal sahibinden talep edene doğrudur. Ancak, söz konusu durum bireyler arasında mevcut rekabetin kalkacağını göstermez; çünkü malın fiyatının yükselmesine neden olan kıtlık devam edecektir. O halde arz, talebin altında kaldığı durumlarda dağıtımın nasıl sağlanacağı araştırılmalıdır. Böyle bir durumda; 1-İlk gelen alır veya bekle-al modeli geçerli olabilir. Herhangi bir mala fiyat sınırlandırması konulduğunda malın fiyatının yanında bekleme maliyeti de devreye girecektir. Bu durumun sonunda karaborsa oluşması mümkündür. Birey sıra bekleyeceği sürede kendisine daha fazla gelir getiren bir işle uğraşmakta ise bedelini ödeyerek istediği malı sırada beklemeye razı olan bir başkasına aradaki bekleme farkını ödeyerek alabilmektedir. 2- Alternatif bir dağıtım mekanizması, güçlü olanın zor kullanmasıdır. Her ne kadar devlet burada tek güç kullanan olarak bulunsa da yasal düzenlemeler her zaman aynı derece de yaptırım sağlamayabilir (Umbreck, 1981, 39). 3-Dağıtım herkesin eşit şansa sahip olduğu kura çekilişi ile gerçekleştirilebilir (Pejovich, 1989).

Fiyat kontrolleri düşük gelirli kişilere fayda sağlıyormuş gibi gözüксе de sonuç her zaman bu yönde gerçekleşmeyebilir. Malın arz ve talebi arasında dengesizlik oluşmaktadır ve söz konusu mala belirli bir tavan ücreti konulması malın kalitesinde bir düşme yaratabilir. Dağıtımı yapılacak olan mal miktarı az, almak isteyen sayısı çok olduğunda, satıcılar söz konusu malın satışını kendi tanıdıklarına ya da ileride kendilerine fayda sağlayacağını düşündükleri kişilere satabilirler.

Devlet tarafından sözleşmelere konulan kısıtların iktisadi sonuçlara olan etkilerine baktığımızda:

- 1- Sözleşme koşullarına getirilen fiyat sınırlandırmaları gibi kısıtlar, dengesizlik yerine yeni bir denge düzeyi getirir.
- 2- Kontroller, fiyat mekanizmasının yerini alacak yeni değişim organizasyonları ile sonuçlanabilir.
- 3- Yeni düzenlemeler fiyat düzenlemelerinden daha yüksek işlem maliyetleri ile sonuçlanabilir, çünkü yapılan seçim fiyat mekanizmasının bastırılması ile devreye girmiştir.
- 4- Kontroller malların üretiminde ya da kullanımında değişikliklere neden olabilir.
- 5- Sözleşmelere sınırlamalar getirildiğinde alıcı ve satıcılar kendi kayıplarını azaltacak düzenlemeler yapma yönünde müşevvik edinirler. Örneğin kira kontrollerinin konulması ile birlikte ev sahipleri kendi zararlarını tazmin için kiracılara kendi sattıkları koltuk ve sandalyeleri fahiş fiyata satın alma zorunluluğu getirmiştir (Eggertsson, 1990).

VI. 2 Nispi Mülkiyet Hakları

Sözleşmeler, taraflar arasında gerçekleştirilen ve yasal bağlayıcılığı bulunan anlaşmalardır. Kapsam alanı genelde mülkiyet hakları transferi ile ilgili yükümlülüklerdir. Mutlak mülkiyet haklarında karşımıza çıkan pozitif işlem maliyetleri asıl etkisini nispi mülkiyet hakları sözleşmelerinde göstermektedir. Nispi hakların, başkaları tarafından ihlal edilmesine “hırsızlık” yerine “fırsatçılık” adı verilir. Söz konusu hakların transferinde karşımıza çıkan önemli kavramlardan bir diğeri de “sınırlı rasyonellik”dir. Sınırlı rasyonelliğin varlığı, özellikle firmalarda organizasyon yapısının önemli hale gelmesine neden olmaktadır.

Serbest bir piyasanın olmazsa olmaz şartları (1) sözleşme özgürlüğü ve (2) sözleşme yükümlülüğünü taşımaktır. Sözleşme özgürlüğü, kaynakların etkin kullanılabilmesi için ve onlara en fazla değeri verene transferi konusunda önemlidir. Ülkemizde de bu tür sözleşmeler Borçlar Hukuku altında yer almaktadır. Sözleşme yapma, tarafları belirleme, sözleşmenin içeriğini ve şeklini belirleme özgürlüklerini kapsamaktadır. Sözleşme özgürlüğünden bahsederken, daha önce hukuk iktisat ilişkisinde de değindiğimiz gibi, kuracağımız sözleşmelerin toplumdaki minimum özgürlükleri koruması açısından devlet gözetiminin olması önemlidir. Borçlar Kanunun 19 ve 20. maddelerinde yer alan sözleşmelerin hukuka, ahlaka ve kamu düzenine uygunluğu, kurulan sözleşmelerin geçerliliği açısından önemlidir.

Taraflar bir araya gelerek sözleşme yaptıklarında, aldıkları kararlar ölçüsünde sorumludurlar. Devlet sözleşmelerde en son mercii rolünü üstlenir ve anlaşmaların ihlali halinde gereken yaptırımların yerine getirilmesini sağlar. Yapılan sözleşmelerin geneline baktığımızda, büyük kısmının ikili anlaşmalar olduğunu görebiliriz. Taraflar karşılıklı olarak birbiriyle bir şeylerin değişimini gerçekleştirirler. Sözleşme yapılırken taraflar kimi zaman pazarlık yaparak, anlaşmaya varırlar. Değişim anında gerçekleştirebileceği gibi, belirli bir süre zarfında da gerçekleşebilir. Örneğin satış sözleşmelerinde mülkiyet hakkı taraflar arasında el değiştirmektedir. Malın sahibi, sahiplik hakkını devrederken, alıcı da belirli bir karşılık ödeyerek bu hakkı devretmektedir. Yapılan sözleşmelerde zaman kavramının devreye girmesi taraflar arasında taahhüt sorununun ortaya çıkmasına neden olur. Sözleşme bugün yapılmasına rağmen malın teslimat tarihi gelecek bir tarih olarak belirlenmiş olabilir ya da sözleşmede mal ve karşılığı anında el değiştirse bile ileride sunulması taahhüt edilen bakım, servis gibi hizmetler nedeni ile bağlayıcılık taşımaktadır. Taraflar arasında belirli kalitedeki malın sürekli alımına dair bir anlaşma yapılması da buna ait bir örnektir.

Sözleşmelerde, taraflar arasında bilgi sorunun bulunması ve tarafların bilgiyi kendi çıkarları yönünde kullanması, fırsatçılığın ortaya çıkmasına neden olabilir. Fırsatçı davranış sözleşme öncesinde ya da sonrasında oluşabilir. Sözleşme öncesinde fırsatçı davranışın ortaya çıkması, genelde Akerlof'un ikinci el araba satışı ile ilgili örneğini akla getirir. Örnekte, satıcı tarafından arabanın kullanılmış olması taraflar arasındaki bilgi farkının kaynağıdır. Arabayı nasıl kullandığını, iyi ve en kötü yönlerini, en iyi arabayı kullanan kişi bilir. Dolayısıyla malın değerini belirlerken, alıcıdan kendi

ıkarları için bazı bilgileri saklamayı tercih edebilir. Özellikle pozitif işlem maliyetlerinin bulunması halinde bilgi alabilme ve gözlem yapabilmek doğru kararları alabilmek adına önemlidir. Piyasada sinyallerin etkin çalıştığını, söz konusu malın taklitlerini satmak kar yerine zarar yarattığında anlayabiliriz.

Nispi haklar üzerinde yapılan sözleşmelerde özellikle iki tür yapı ilgimizi çekmektedir. İlki, finansal kiralama (leasing) sözleşmeleridir. Bu tür sözleşmelerde malı kullanma hakkı (usus) ve malın faydalarından yararlanma hakkı (fructus) kiralanmaktadır. Sözleşmenin özelliği, aracı kuruluşun doğrudan kredi verme yerine; müşterisine fon tesis ederek, ihtiyaç duyduğu malı satın alması ve malın zilyetliğini müşteriye devretmesidir. Yapılan anlaşma uyarınca mülkiyet belirli bir zaman sonunda müşteriye geçebileceği gibi sadece kullanma hakkından da yararlanabilir.

zerinde durulması gereken diğer bir sözleşme türü; işçi ve işveren sözleşmeleridir. İşçi ve işveren arasında bir tür hiyerarşik ilişki bulunmaktadır. Yarattığı sonuçlar açısından emek kiralama ve makine-teçhizat kiralama son derece farklı işlemlerdir. İşçi işveren sözleşmelerinde, sözleşme öncesi ve sonrası fırsatçılık oldukça yaygın biçimde karşımıza çıkmaktadır. Fırsatılığı engelleyebilmek için kurumsal yapının buna uygun düzenlenmesi gerekir. Sözleşme ncesi fırsatçılık işçi işveren sözleşmelerinde iş kontratı yapılması sırasında çıkmaktadır. Taraflar arasında asimetrik bilgi bulunmaktadır. İşveren işe almayı dşndğu kişinin vasıfları hakkında eksik bilgi sahibiyken, iş arayan kişi kendi vasıflarını herkesten iyi bilmektedir. İşe alınması düşünülen kişinin eğitim durumu bir noktaya kadar gösterge olsa da tam bilgi sağladığı söylenemez.

İşverenin yanında çalıştırdığı kişi ile yaptığı sözleşme sonucunda, çalışan sahip olduğu bazı hakları işverene devretmektedir. Yapı eşitler arasında yapılan bir sözleşmeden ziyade, hiyerarşiktir. Sözleşmeyi gerçekleştiren her iki tarafta kendi çıkarlarını en oklaştırmaya çalışmaktadır. Tam da bu yüzden işveren en iyi işçiyi en ucuza çalıştırmaya çalışırken, işçi de mümkün olduğunca kaytarmaya (shirking) alışacaktır. Bireyler kaytarmanın fayda maliyet analizini yaparak kendileri için optimum oranı belirler. Alchian ve Demsetz'e göre kaytarma firma içinde piyasada olduğundan daha başarılı bir biçimde kontrol edilebilmektedir (1977).

Sahiplik ve kontrolün birbirinden ayrılmasının gerekliliği genelde büyük firmalarda karşımıza çıkmaktadır. Karmaşık organizasyonlarda asil vekil arasındaki spesifik

bilgi dağılmaya başladığında herkese uzmanlığı alanında bilgi dağıtarak fayda sağlamaya çalışıyorsun. Gözlemlemede maliyetlerden dolayı belki de en iyi çözüm takım oluşturarak ekip üyelerinin birbirini gözlemlemesini sağlamak. Bir kişinin dürüst olması ancak dürüstlüğü, hileden daha fazla ödeme yapılırsa mümkündür. Güven söz konusu olduğunda ikili anlaşmalar çoklu anlaşmalara kıyasla daha istikrarlı ve üretkendir. Taraflar geleceği tam öngöremedikleri için sözleşmeleri olası tüm durumları kapsayacak biçimde genişletemeyecekleri için açık bırakabilirler. Sözleşmelerin yasal bağlayıcılığının yanında, sosyal bazı yaptırımlar nedeni ile de tarafların sapmayı uygun görmemesi mümkündür. Bunun dışında marka adı özellikle piyasalar da bir tür rehine alma etkisi yaratmaktadır. Kaldı ki belirli çevrelerde bireyler sadece firma adı açısından değil, kendi kişisel isimlerinin saygınlığını da kaybetmek istemezler. Taraflar karşılıklı iş birliğini ve güveni pekiştirmek için özel günlerde karşılarındakiler kendilerini hatırlatıcı güven tazeleyici küçük hediyeler gönderebildikleri gibi, yapılan anlaşmalarda kendileri çok büyük zarar görmediklerinde kurdukları sözleşmeyi bozan taraf olmayı genelde tercih etmezler.

Borç doğuran sözleşmelerde taraflardan biri diğerinden borç olarak aldığı para veya kıymetli değeri aynı biçimde ya da benzeri biçimde geri ödemekle yükümlüdür. Diğer sözleşmelerde olduğu gibi burada da asimetrik bilgi bulunmaktadır. Borç alan kişi ödeme kapasitesini ve mali durumunu diğerlerinden daha iyi değerlendirebilmektedir. Sözleşme sonrasında ise doğru gözetim tekniklerine sahip değilsek, krediyi alan kişinin kredisini aldığı alanda kullanıp kullanmadığını gözleyemeyebiliriz.

Sözleşme teorisinde eksik bilgi ve işlem maliyetlerinin olması, bazı maliyetlerden kaçınılamayacağı anlamına gelmektedir. Rekabeti geliştirmek bir noktadan sonra artık işe yaramayacağından, organizasyon yapısını iyileştirmek veya işlem maliyetlerini azaltmanın bir yolunu bulmak gerekmektedir. İşlem maliyetleri sözleşmelerin analizinde önemli bir yere sahip. Taraflar sözleşmeye farklı spesifik yatırımlar yapmışlarsa sonuçlanmasını farklı derecelerde arzulayabilirler. Taraflar arasında kurulan sözleşmede sorun çıkması halinde taraflar aynı oranda kaybetmeyebilirler. Batık maliyetlerin farklı olması taraflar arasındaki farklı müşevvik derecesine sahip olmayı da açıklayan bir etkidir.

Kurumsal iktisatta firma, sözleşmeler ağı olarak tanımlamaktadır. Firma üretilen mal ve hizmete göre kullandığı tüm girdilerin sahipleriyle ve ürettiği malın

kullanıcılarıyla sözleşmeler yapmaktadır. Girdi sahipleriyle yapılan sözleşmeleri faktör piyasasında, alıcılarla yaptığı sözleşmeleri mal piyasasında değiştirilmektedir. Firmanın büyümeye başlaması ile birlikte veri olarak alınan piyasa fiyatları yerini yönetim kararlarına bırakmaya başlamaktadır (Cheung, 1983). Eski Sovyetler Birliğini, devlet başkanının firma yöneticisi olduğu bir düzen olarak tanımlayabiliriz.

Jensen ve Meckling, mülkiyet hakları yapısının, bireyin davranışlarını ve firmanın organizasyon yapısı seçimini etkilemesi nedeniyle üretim fonksiyonunda bu tür bir yeniliğe gittiklerini belirtmişlerdir. Yasal olmayan bir sözleşmeyi uygulamanın maliyetleri devletin yaptırım gücü yüzünden yüksek olabileceği gibi yasal bir sözleşmenin gözlemlene ve yaptırım maliyetleri nedeniyle uygulamada başarısız olması da mümkündür.

VII. Sonuç

Mülkiyet hakları ulusal ve bireysel refah üzerinde önemli etkilere sahiptir. Ülkeler mülkiyet hakları sistemlerinin çerçevesini değiştirerek, toplumda tamamen farklı bir dağılıma ulaşabilirler. Mülkiyet hakları, tıpkı diğer haklara benzer biçimde toplumun geneli tarafından kabul görmeden uygulamaya konulamaz. Farklı toplumların farklı sistemleri kabulünün altında ise ülkelerin farklı çevresel ve sosyal koşulları bulunmaktadır. Her toplum geçmiş deneyimlerden elde edindiği tecrübeler doğrultusunda yaşadığı olaylara tepki vermektedir. Kuralların da ülkelerde bazı temel ortak noktaları olmasına rağmen, gösterdiği çeşitlilik onların geçmiş deneyimleri ile alakalıdır.

Toplumsal kurallar, kişilerin yaşamlarını kolaylaştırdıkları için vardır ve genelde devlet tarafından da desteklenmektedir. Günümüzde gelişmiş toplumlarda formel yapı baskın olmasına rağmen, gelişmekte olan ülkelerde durum farklılaşmaktadır. Devletin eksik kaldığı alanlar toplumsal çözümlerle tamamlanmaktadır. Üstelik hak tanımı toplumdaki fırsat maliyetleri ölçüsünde sürekli yeniden değerlendirmeye uğramaktadır. Hak, bir kişinin karşısındakilerden belirli bir biçimde davranmayı beklemesi, görev ise bireyin toplumsal kurallar çerçevesinde üzerine düşenleri yerine getirmesidir. Ancak unutulmaması gereken bir nokta, kişinin beyanının yeterli olmadığı, varlıklarını korumak için üzerine düşen görevleri de yerine getirmesi gerekliliğidir.

Toplumlar sahip oldukları kaynakları en iyi biçimde değerlendirip, avantajlı oldukları noktaların üzerine gitmeleri halinde başarı kazanırlar. Dolayısıyla sahip olunan kaynakların dağılımında mülkiyet önemli bir unsurdur. Hangi sistemin geçerli olacağı ise çoğu zaman politik bir seçimdir. Vurgulanması gereken en önemli nokta hiçbir zaman mevcut mülkiyet yapılarından birini seçmenin diğerlerini dışarıda bırakmayı gerektirmeyeceğidir. Belirli koşullar altında değişik yapılar etkin biçimde kullanılabilirler. Önemli olan analizi doğru gerçekleştirip, işlem maliyetleri ölçüsünde toplumun geneline fayda sağlayacağı düşünülen en doğru kararların alınmaya çalışılmasıdır.

İktisat teorisinin incelediği temel konunun, bireylerin gerçekleştirdikleri değişim işlemleri olması konuyu iktisatçılar için daha önemli hale getirmektedir. Günümüzde hala belirli bir hâkimiyet alanı bulan Neoklasik iktisat yaptığı analizlere devleti katmamakta, onları göz ardı etmektedir. Ancak ülkelerin kalkınma başarıları altında yatan en önemli etmen kişilere ciddi bir müşevvik sağlayan mülkiyet haklarının nasıl dağıtıldığı ile alakalıdır ve fark yaratan unsurdur. Mülkiyet hakları ile bireylerin yükümlülükleri ve özgürlük alanları belirlendiğinden, toplumun geneline sağladığı etki yadsınamaz. Konunun genişliği ise mutlak ve nispi mülkiyet haklarının ayrı başlıklar altında incelenmesini gerektirmektedir. Genelde maddi varlıkların yapısını inceleyen mutlak mülkiyet haklarında, dışsallıklar öne çıkan kavramdır. İyi işleyen bir piyasa ekonomisinde dışsallıklar, ilişkili mülkiyet haklarının transferi ile içselleştirilecek ve oluşan sorunlar çözülecektir. Belirli bir piyasada dışsallıkların bulunması devletin müdahalesine de zemin hazırlamaktadır. Devletin yaptığı düzenlemelerin çeşitli maliyetler içerdiği unutulmamalıdır. Arzu edilen durum devlet müdahalesinin olmadığı, tarafların kendi aralarında gerçekleştirdikleri pazarlıklar sonucunda dengeye ulaşmalarıdır.

Mutlak mülkiyet haklarından bahsederken karşımıza çıkan pozitif işlem maliyetleri asıl etkisini nispi mülkiyet haklarının inceleme konusu olan sözleşmelerde göstermektedir. Nispi mülkiyetin içinde yer alan sözleşme teorisinde eksik bilgi ve işlem maliyetlerinin olması, bazı maliyetlerden kaçınılamayacağını hatırlatmaktadır. Rekabeti geliştirmek bir noktadan sonra artık işe yaramayacağından, organizasyon yapısını iyileştirmek, işlem maliyetlerini azaltmanın bir yolu olarak karşımıza çıkmaktadır.

KURUMLARIN ÜLKELER ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN AMPİRİK ANALİZİ

I.Giriş

İktisatçılar uzun zamandır ülkelerde gözlenen büyüme oranı farklılıklarını açıklamaya çalışmaktadır. Ülkelerin istedikleri büyüme oranlarına ulaşamaması ne yazık ki bugün hala önemini sürdüren bir problem olmaya devam etmektedir. Uluslararası kuruluşların geliştirmekte olan ülkelere verdikleri bazı tavsiyelerin gerekli işlevi görmemesi ülkelerde büyüme faktörlerinin tekrar gözden geçirilmesini gerektirmiştir. Günümüzde, iyi politika önerilerinin dahi kötü düzenlenen kurumsal yapı nedeniyle, istenilen sonucun alınmasını engelleyebildiği ortaya konmuştur (Knack ve Keefer, 1995). Dolayısıyla son dönemlerde yapılan bazı ampirik çalışmalar özellikle kurumsal yapının büyüme oranları üzerindeki etkisine odaklanmaktadır. Hâlbuki Adam Smith (1776) kurumların iktisadi kalkınmadaki önemine yaklaşık iki yüzyıl kadar önce vurgu yapmıştır. Kendisi “Ulusların Zenginliği” kitabında İngilizlerin kalkınmada öne geçmesini onların mülkiyet haklarını korumasına, sahip oldukları serbest piyasa anlayışına ve örf ve adet hukuku (common law) geleneğine bağlamaktadır. Kurumsal yapının uzun bir süre geri planda kalmasının ardından günümüzde, Yeni Kurumsal İktisatçılar ve liberal iktisatçılar (Hayek 1973; Coase 1988; North 1990) kurumların kalkınmadaki önemini yeniden gündeme getirmişlerdir. Kurumsal yapı bireylere sağladığı çalışma, yatırım ve koruma müşevviği nedeni ile yadsınamaz bir öneme sahiptir. Ancak mülkiyet haklarının en can alıcı etkisi, iktisadi ve politik gücün devlet tekeline çıkarak tüm topluma yayılması ile ilgilidir.

Mülkiyet hakları yapısı ülkeler arasında genelde benzer özelliklere sahip gibi gözükse de, gerek zaman içinde gerekse ülkeler arasında çeşitli farklılıklar barındırmaktadır. Ülkelerin sahip oldukları yazılı kuralların büyük ölçüde zaman içinde yerleşen gelenekler tarafından biçimlendirildiğini gözlemlememiz mümkündür. Gelenekler ise toplumun ortaya çıkan ihtiyaçlarına cevap niteliğinde olan ve tekrarlanarak alışkanlık haline alan davranış kalıplarıdır. Gerek gelenekler, gerekse yazılı kurallar belirli koşullar altında bireylerin nasıl davranması gerektiğini

tanımlamayıp, kural ihlali halinde oluşacak sonuçları da göstermesi açısından önemlidir. İyi belirlenmiş bir hukuk sistemi ve yeterli yaptırım mekanizmalarının desteği olmadan, diğer tüm haklar gibi mülkiyet haklarının da uygulanması mümkün olmayacaktır.

Mülkiyet hakları ve sözleşme koşullarının uygulanması piyasanın varlığı için en önemli kurumlardır. Rodrik ve Subramanian (2003) kurumları piyasa ile bağıntılı olarak alt başlıklara ayırmışlardır. Yaptıkları ayrıma göre, mülkiyet haklarını koruyan ve sözleşmelerin uygulanmasını sağlayan kurumlar *piyasa yaratıcı*; dışsalılıklar, ölçek ekonomileri ve eksik bilgi sorunlarını çözmeye çalışanlar *piyasa düzenleyici* kurumlar; düşük enflasyon ve makroekonomik istikrarı sağlamaya yönelik olanlar *piyasa istikrarını sağlamaya yönelik kurumlar*, son olarak da yeniden dağıtımı sağlayarak, sosyal çatışmaların önüne geçmeye çalışan kurumlar *piyasayı meşrulaştırıcı* kurumlardır.

Toplumsal yaşamda çıkarları birbirinden farklı olan bireylerin ortak kararlara varması her zaman kolay değildir. Tarih bize şiddete başvurmadan yaşayabilmek için birey haklarının sınırlarının çizilmesi gerektiğini göstermiştir. Ancak bu sayede güçlü olanın zayıf olanın üretimine el koymasının önüne geçilebilmektedir. Toplumsal yaşamı düzenleyen kuralların kimler tarafından, nasıl belirleneceği de ülkenin sahip olduğu politik çerçevede belirlenmektedir. Oluşturulan kuralların toplumsal yaşamda müşevviklere etkisini göz önünde bulundurduğumuzda özellikle ülkelerin kalkınmasında etkisi daha iyi anlaşılabilir. Ne var ki iktisadi kalkınmanın kökenlerini araştıran iktisatçılar çok yakın bir döneme kadar kurdukları büyüme modellerinde kurumların etkisini göz ardı etmişlerdir. Bu eksikliğin farkına varan Buchanan ve Wagner (1977, 4–5), iyi bir iktisadi teorinin toplumun politik kurumlarını da kapsamı gerektiğini belirtmektedirler. Dolayısıyla iktisadi gelişmeye olan etkisi açısından mülkiyet hakkının çeşitli politik sistemler altında nasıl tanımlandığı ülkeler arasındaki farklılığı betimleyen önemli kriterlerden biridir.

Mülkiyet hakları ile bireylerin toplumsal yaşamda sahip oldukları özgürlüklerin sınırları tanımlanmaktadır. Buna göre, çizilen alan içinde kişi kendi kararlarını özgürce alabilmekte ve diğerlerinin bu alana müdahalesini engellemektedir. Bireysel sınırların belirlenmesi ile kişinin beraber yaşadığı toplumun diğer üyelerine olan sorumlulukları da belirlenmektedir. Toplumun üyelerinin içinde bulundukları şartlara göre belirlediği sınırlar değişen şartlar uyarınca revize edilebilir. Toplumlar sahip

oldukları yapı, tarihi geçmişler ve zaman içinde oluşan güç dengeleri uyarınca birbirinden farklı kurumsal yapıları tercih edebilirler.

Devlet gücünün sınırlandırılabilmesinde ve bireylerin yönetimde söz sahibi olabilmesinde, demokrasi önemli bir etmendir. Ancak, demokratik sistemde, çoğunluğun seçimi ile başa gelen hükümet, azınlığı istismar edecek güce sahip olmamalıdır. Söz konusu durumu ilk defa dile getiren Alexis de Tocqueville (1848), çoğunluğun zulmünden (tyranny) bahsetmiştir. Kararların oy çokluğu ilkesi ile alındığı ortamda bireylerin birleşerek azınlığın haklarına müdahale etmesi engellenmelidir. Demokrasi, bireylerin karar almada eşitliğini varsayar; yani her bir birey eşit haklara sahiptir. Toplumsal eşitliğin, “*ayrım yapmadan herkesin eşit koşullarda yaşaması*” olarak tanımlanması ise zaman içinde farklı olanlara saldırı riskini bünyesinde barındırır. Benzerlikten sapanlara karşı oluşabilecek bir kıskançlık, özgürlükleri ve yaratıcılığı baltalayabileceğinden hem toplumsal barış için hem de iktisadi kalkınma için son derece tehlikelidir (Ostrom, 1987). Karar almada oy çokluğunun kullanılmasının nedeni, çoğunluğun hata yapmayacağını varsayılmasıdır ki tarih boyunca yaşadığımız deneyimler bu varsayımın yine tarih tarafından yanlışlandığını bize göstermektedir.

Bir kurumsal yapı olarak mülkiyet haklarının farklı politik sistemler altında nasıl tanımlandığı sadece iktisadi ilişkiler açısından değil, kurulan toplumsal ilişkiler açısından da önemlidir. Bireylerin kendi aralarında geliştirdikleri ilişkiler, hep bağlı oldukları toplumun tanımladığı haklar üzerinden gerçekleşecektir. Bu noktada seçilen politik sistemin devletin kendi sınırlarını belirlemesi açısından da büyük önemi bulunmaktadır; çünkü mülkiyet haklarının biçimlenmesini ve uygulanmasını sağlayacak kadar güçlü bir hükümet (devlet) aynı zamanda söz konusu hakların ihlalini de yapacak kadar güçlüdür (Epstein, 1985). Devletin güç kullanımında tekel yetkisine sahip olması, vatandaşlarını istismara açık bırakmaktadır. Dolayısıyla mülkiyetin bireyler için kanunlar çerçevesinde korunarak devletin sınırlandırılması son derece önemlidir. Mülkiyet hakları sayesinde kaynakların kullanım hakkı sıradan vatandaşlara devredilerek devletin kaynaklar konusunda karar verme yetkisi sınırlandırılmaktadır. Devletin sınırlandırılmasının önemi ise tarih boyunca pek çok düşünür tarafından dile getirilmiştir. Montesquieu (1748) ve Smith (1776) ile başlayarak günümüzde Acemoğlu ve diğ. (2001, 2002), Easterly ve Levine (2003), Glaeser ve diğ. (2004), Rodrik ve diğ. (2004), La Porta ve diğ. (2008) gibi pek çok

önde gelen iktisatçı hükümetin gücünü sınırlandıran politik yapıların iktisadi büyümeyle arttırdığını ortaya koymaktadır. Devletin vatandaşlarına tanıdığı hakları açık bir biçimde tanımlaması, hem kendi elini bağladığı anlamına gelecek hem de vatandaşlar arasında eşitlikçi bir yapı sağlayacaktır. Devletin gücünün sınırlandırılması onu zayıflatmak yerine daha da güçlendirici bir etkide bulunacaktır.

Özellikle 1980’li yıllarda Doğu Asya ülkelerinin gösterdiği büyüme oranları bazı yerleşik kalıpların kırılmasına önayak olmuştur. Yukarıda sözünü ettiğimiz çalışmaların tersine ileri sürülen bir görüş de, aslında gelir ve beşeri sermayedeki artışın, kurumsal yapıda bir iyileşme sağladığı tezidir. Kalkınmanın kurumsal yapıyı iyileştirdiği, nedenselliğin bu biçimde kurulması gerektiği tezi aslında ilk kez Lipset (1960) tarafından ortaya atılmıştır. Lipset’in temellerini Aristo’ya dayandırdığı çalışması; eğitilmiş kişilerin sorunlarını çözmede, şiddetli kavgalara başvurmaktansa daha barışçıl uzlaşma yollarını ve oylama yöntemlerini kullandıklarını ifade etmektedir. Gelir seviyesindeki bir artış bireylerin eğitim düzeyini arttıracak bu da barışçıl ve istikrarlı bir çevre sunacaktır ki zaman içinde kurumsal yapıda iyileşme gözlemlenecektir. Lipset’in iktisadi büyümenin ülkelerdeki kurumsal yapıyı iyileştirdiği hipotezi, Przeworski ve Limongi (1997) ve Barro (1990) tarafından da ampirik olarak test edilerek desteklenmiştir. Konu ile ilgili öne çıkan bir diğer çalışma Glaeser ve arkadaşlarının 2004 yılı çalışmasıdır. Ülke büyümesinde öne çıkan birleşenleri tartıştıkları çalışmalarında beşeri sermayenin politik kurumlardan daha önemli olduğunu ve gözlemlenen kurumsal iyileşmenin asıl kaynağının da eğitim seviyesinin artması sayesinde gerçekleştiği ifade edilmiştir. Toplumda eğitim seviyesinin artması ile zaman içinde daha demokratik yapılara doğru bir geçiş olduğu son dönemlerde gözlenen bir olgudur ve ampirik çalışmalarla da desteklenmiştir (Barro,1997; Glaeser, LaPorta, Lopez-de-Silanes ve Shleifer, 2004).

Demokrasi ve büyümeden hangisinin bir diğerinin artmasına yol açtığı konusunda birbirine zıt yönde sonuçlar bulan çalışmaların nedeni, politik özgürlükler ve demokrasi değerlerinin hesaplanmasında kesin, net bir matematiksel hesaplama biçiminin bulunmamasıdır. Yapılan çalışmalarda farklı endeksler kullanılması ve farklı değişkenlerin incelenmesi elde edilen sonuçları oldukça değiştirebilmektedir. Örneğin Barro (1996) makalesinde büyüme ve demokrasi arasında istatistiksel olarak çok anlamlı olmayan negatif yönlü bir ilişkiden bahsetmektedir. Buna karşılık Verdier ve Saint (1993) demokrasi sayesinde eğitimin daha geniş kitlelere ulaştığını,

böylelikle büyümenin arttığını ifade etmektedir. Benzer bir çalışmada Wacziarg ve Tavares (2001) demokrasi ile büyüme arasında sadece doğrudan kurulan ilişkinin değil dolaylı ilişkilerin de ele almanın zorunlu olduğunu belirtmektedirler. Demokrasinin beşeri sermaye kalitesine olumlu etkisine kendileri de dikkat çekerken bunun yanında demokrasinin gelir eşitsizliğini de azalttığını ifade etmektedir. Yazarlar çalışmalarında demokrasinin özellikle bu özelliğini önemle vurgulamaktadırlar. Genelde kabul edilen varsayım iktidarın piyasaya yaptığı müdahalenin az olmasının, bireysel müşevvikleri arttırdığı yönündedir (North, Summerhill ve Weingast, 2000). Tarihe geri dönüp nedenselliğin nasıl oluştuğuna dair bazı ipuçları arayabiliriz. Güney ve Kuzey Amerika ilk kuruluş dönemlerinde, pek çok ortak unsur barındırmasına rağmen, tarihi süreçte gösterdikleri iktisadi performans ile birbirlerinden oldukça farklılaşmışlardır. Zaman içerisinde gözlenen bu büyük fark, ülkelerin seçtikleri farklı kurumsal yapı ile açıklanmaktadır. Seçilen politik sistemler doğrultusunda biçimlenen kurumlar, bireysel müşevviklere yaptıkları etki ile önem arz etmektedir. Baskının olmadığı bir politik düzende, taraflar arasındaki sosyal işbirliğinin artması iktisadi kalkınmaya da temel sağlayacaktır.

Sözünü ettiğimiz her iki yöndeki çalışmalar, nedenselliğin yönü konusunda çelişkiye düşse de bazı ortak özellikleri barındırmaktadır: Fiziki ve beşeri sermayenin korunmasında mülkiyet haklarının önemi her iki görüşte de öne çıkan özelliktir. Zaman içinde gözlenen ülke deneyimleri, özel mülkiyetin sıkı kurallarla korunması halinde, demokrasi endeksinde zayıf olan ülkelerin dahi yüksek büyüme hızlarına sahip olabileceklerini göstermektedir. Özellikle, Asya Kaplanları arasındaki bazı ülkeler ve Çin bu noktada dikkate değer bir yapıyı sergilemektedir. Biz de yaptığımız çalışmada, nedenselliğin yönü konusunda farklı görüşleri tekrar masaya yatırarak kurumsal altyapı ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmaya çalışacağız. Özel mülkiyet konusunu incelemeye, Locke'un izinden giderek kişinin her şeyden önce kendi üzerinde hak sahibi olduğunu kabul ederek başlayacağız. Bireyin kendi bireysel mülkiyetinin devletin sınırlarının kalın çizgilerle çizildiği demokratik yapılarda nispeten daha başarılı biçimde korunup korunmadığını, mülkiyet haklarının büyüme üzerinde etkisini nasıl gösterdiğini sorgulayacağız. Günümüzde artık bazı Afrika ülkelerinden elde edilen deneyimler sonucunda, ülkelerin büyümesi için gereken kaynak birikiminin sadece gelişmiş ülkelerin yardımları ile sağlanamadığı

ortaya çıkmıştır. Bireylere kaynak biriktirmede müşevvik sağlayabilmek için, düzenlemelerle ülkede kişisel mülkiyeti güvence altına alabilmek son derece önemlidir. Kendi bireysel haklarını korumada başarısız olan kimsenin, maddi kaynaklarını ne ölçüde koruyabileceği ise üzerinde düşünülmesi ve durulması gereken bir konudur.

Demokrasinin herhangi bir ülkede yerleşmesi, kuralların tek gecede düzenlenmesi ile bitmeyecek, zaman içerisinde olgunlaşarak toplumun genelinde tüm taraflarca kabul edilir hale gelmesi ile etkinlik kazanacaktır. Demokrasi tüm taraflarca kabul edilmediğinde yeterli geçerliliğe sahip olamayacaktır. Demokrasi, toplumlarda mülkiyet yapısını güçlendirmesinin yanında teknolojik gelişmeye zemin hazırlayacağı düşünüldüğü için de önemlidir. Ülkelerin gelişmesinde en önemli etmenlerden sayılan teknolojik gelişme ve yaratıcılığın, düşünce özgürlüğünün olduğu ortamlarda daha kolay gelişeceği varsayılmaktadır. Böylelikle, demokratik ve insan haklarına saygılı ülkelerin gösterdikleri büyüme performansı ile diğerlerinin önüne geçeceği düşünülebilir.

Çalışmanın bu üçüncü denemesi dört bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde öncelikle, kurumların ölçülmesinde kullanılan ana endeksler üzerinde ayrıntılı biçimde durularak, hesaplamalarda kullanılan değişkenlerin yer aldıkları endeksler kısaca ele alınacaktır. Büyüme modelleri ve kurumların etkisini üzerinde durulan bu bölümün ikinci alt başlığında, politik kurumların yarattığı sonuçlara ayrıntılı biçimde değinilecektir. Büyüme ve politik istikrarın etkileşimi iki strateji ile incelenmeye çalışılmıştır. Kullandığımız ilk strateji, politik sistemin sürekliliğinin büyüme üzerinde yarattığı etkidir. Burada büyüme hesaplamasında eğitim ve ticaret değerleri dışında piyasalara etkisi olduğunu düşündüğümüz bazı kurumsal değişkenlerin etkileri test edilmiştir. İstikrar ve büyüme arasındaki ilişkide test ettiğimiz ikinci değer, *demokrasinin kalitesidir*. Demokratik yapılarda vatandaşların fikirlerini daha barışçıl yollarla göstermeleri ile ülkelerin daha istikrarlı olacağı varsayılmaktadır. Kullandığımız iki farklı model grubunun sonuçları yine bu bölümde karşılaştırılmıştır. Üçüncü bölümde ise, özellikle mülkiyet hakları ve kanunların gücü, ülkelerin geçmişten gelen bazı unsurları ile ele alınmaya çalışılmıştır. Bu noktada özellikle üzerinde durulan ver etkisi incelenen unsurlar ülkenin *hukuki orijini ve etnik alt yapısıdır*. Farklı hukuki orijine sahip ülkelerin geçmişte yaptıkları seçimin yüzyıllar sonra kurumları üzerinde hala etki yaratıp yaratmadığı çalışmada

sorgulanan bir başka faktör olacaktır. Deneme, elde edilen sonuçların genel bir değerlendirilmesi ile son bulmaktadır.

II. Kurum Kalitesinin Değerlendirilmesi

North, kurumları bireylerin davranışlarını şekillendiren yazılı ve ahlaki kuralların tümü olarak tanımlamaktadır (1990). Kurumları iki ana başlık altında incelediğimizde, iktisadi kurumlar mülkiyet ve sözleşme haklarını tanımlarken, politik kurumlar devletin yapısını ve politik karar alma sürecindeki prosedürleri tanımlamaktadır. Kurumların kalitesini ölçmekte iktisatçılar birbirinden farklı değişkenler kullanmış, farklı veri setleri ve endeksler oluşturmuşlardır. İlk veri seti, Knack ve Keefer (1995) ve Acemoglu ve diğ.(2001) tarafından tercih edilen 1980 ve 1990 döneminde ülkelerin kurumsal kalitesini ölçen “*Uluslararası Ülke Riski*” Rehberidir. Raymond Gastil tarafından hazırlanmaya başlanan piyasalardaki özgürlükleri ölçen “*Dünyada Özgürlükler*” endeksi sık atıf yapılan başka bir çalışmadır. Yoğun olarak iktisatçılar tarafından kullanılan diğer bir veri seti, siyaset bilimciler tarafından düzenlenmekte (Jagers ve Marshall, 2000) olan Polity IV veri setidir ki, amacı doğrudan hükümetin sınırlarını ölçebilmektir. Bunların dışında ülkelerdeki mülkiyet haklarının gücünü ölçen Heritage ve IPRI (International Property Rights Index) endeksleri bulunmaktadır.

Endekslerde kullanılan değişkenlerden bazılarının doğrudan gözlemlenemeyen subjektif değişkenler olması, yapılan çalışmaların yetersiz olduğunu ve herhangi bir kanıt sağlamayacağını göstermez. Ortaya çıkan sonuçlar eğer oluşturulmuş olan hipotez ile uyumlu ise hipoteze olan güveni arttırıp, bulunan ilişkinin farklı bir gözle değerlendirilmesini sağlayabilir. Temelinde subjektif kriter bulunan verilerin bazı eksikleri olduğunu veya sapmalara neden olabileceğini aklımızda bulundurmamız gerekmektedir. Örneğin, verilerin bölgesel yanlılık taşıması dikkat edilmesi gereken önemli unsurlardan biridir (Feng,2003). Farklı geçmişe sahip ülkelerin demokrasi gibi kısmen öznel bir değişkeni derecelendirirken olabildiğince nesnel olabilmek gerekmektedir. Ülkede yerleşmiş bir demokrasi kültürünü göstermesi açısından, demokratik seçimlerin kaç yıldır söz konusu ülkede düzenlendiği önemli bir veridir.

Kurumların günlük hayatımızda oynadığı büyük önem, uzun bir süre araştırmacıların dikkatini çekmemiştir. İktisatçıların gündemine yoğun biçimde girmesi Alchian, Coase, Demsetz ve North ile mümkün olmuştur. Coase (1937) ve Williamson (1975,

1985) dikkatimizi kurumların yanı sıra, özellikle de kapitalist sistemde, değişimin gerçekleştiği organizasyon yapısına çekmektedir. Değişimin gerçekleştiği ortamda sahip olunan sınırlı bilgi işlem maliyetlerini arttırmaktadır. Toplumların tümü işlem maliyetleri ile karşı karşıya kalsa da, değişimin istikrarlı bir çevrede, geleceğin öngörülebildiği ortamda gerçekleşmesi maliyetleri düşürerek, yapılan işlemlerin daha uzun vadeli olmasına zemin hazırlamaktadır. İşlem maliyetlerini azaltan bir çatı, beşeri ve beşeri olmayan kaynakların daha etkin dağıtımını sağlamakla kalmayıp, üretimde uzmanlaşmayı arttıracaktır. Uzmanlaşmanın artması etkisini yatırımlar üzerinde gösterecek; bu sayede de piyasalar ve ticaret genişleyecektir.

II. 1 Kurum Kalitesinin Ölçülmesine Yönelik Belli Başlı Endeksler

Kurumların ölçülmesinde kullanılan başlıca endekslerin temel özellikleri aşağıda belirtilmiştir:

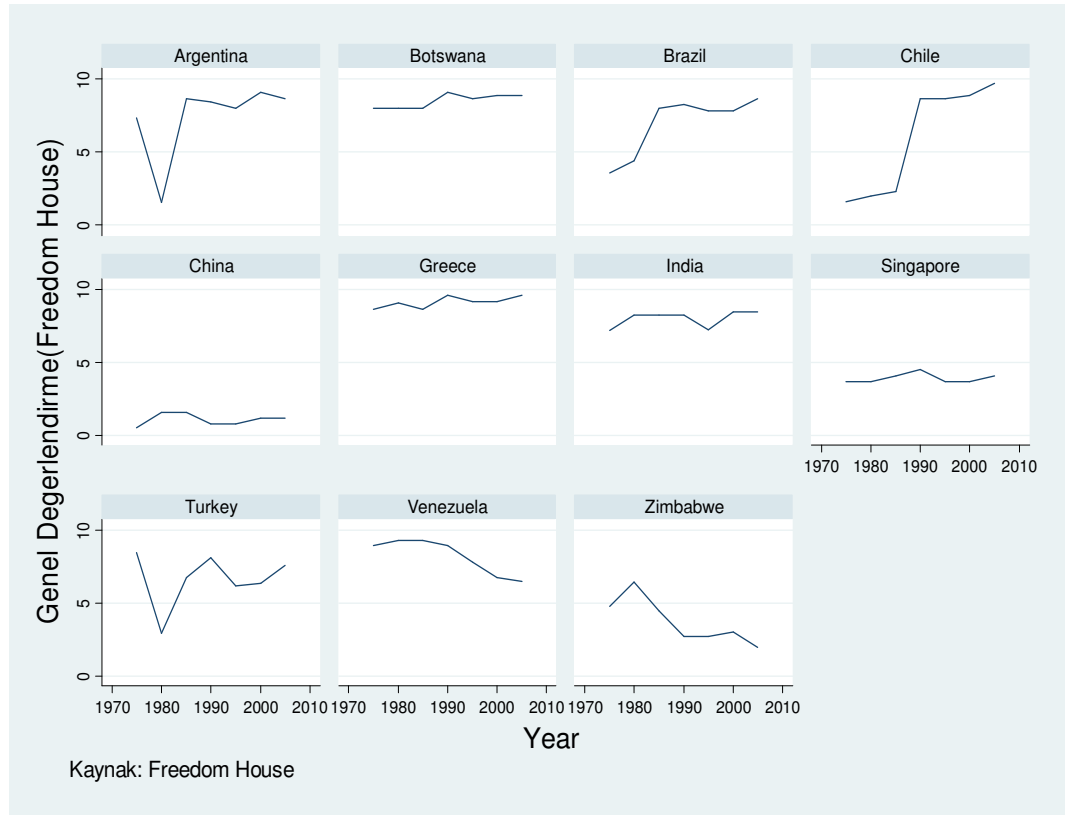
Gastil-Freedom House Endeksi:

Harvard'lı bir iktisatçı olan Raymond Gastil 1972 yılında politik özgürlükleri ve sivil hakları ölçmek için 151 ülke ve 45 bölgeden oluşan bir veri seti hazırlamıştır. Ülkeleri aldıkları değerlere göre özgür, kısmen özgür ve özgür değil olarak sınıflandıran Gastil'in bu çalışması Freedom Review'da, "Dünyada Özgürlükler" (Freedom in the world) adı altında 1989 yılına kadar kendisi tarafından yayınlanmaya devam etmiştir. 1990 yılından sonra Freedom House, Gastil'in çalışmasının hem boyutunu hem de içeriğini genişletmiştir. Yapılan çalışmada özgürlükler *siyasal haklar* ve *sivil haklar* (civil rights) olarak iki ana başlık altında incelenmektedir. *Politik haklar*, bireylerin politik sürece özgürce katılıp katılmadıklarına odaklanırken; *sivil haklar* herhangi bir inancı belirtebilme özgürlüğünü, kanunların gücünü ve örgütlenme özgürlüklerini incelemektedir.

Endekste politik hakların değerlendirilmesinde öne çıkan unsurlar, bireylerin seçimler vasıtasıyla hangi kamusal görevlileri ne kadar özgürce seçebildikleridir. Üstelik yapılan seçimlerde çeşitli makamlar için rekabetin yoğunluğu istenilen bir durumdur. Bir başka ifade ile seçimle yönetime gelen iktidarın karşısında bulunan muhalefetin gücü değerlendirmede önemlidir. Eğer iktidarın karşısında kuvvetli bir muhalif bulunmuyorsa, Gastil-Freedom endeksinde özgür bir ülke olarak değerlendirilip yüksek değerler almaz. Etkin olan diğer unsurlar; politikaya yoğun askeri müdahale, varsa kraliyet ailesinin alınan kararlardaki etkisi, adil olmayan

seçimler ve tek parti egemenliğidir. Örneğin, Singapur’da muhalefetin etkisinin zayıf olması yıllardan beri PAP partisinin hâkimiyetinin bulunması, ülkenin 7 üzerinden yapılan değerlendirmeden 4 veya 5 alması ile sonuçlanır. Yapılan değerlendirmede puanı 3–5 arasında bulunan ülkeler kısmen zgr kabul edilmektedir. Derecelendirmede en yüksek puan olan 6 ve 7 arasındaki farkı, azınlıkların politik durumu ve yerel hükümetlerin seğimindeki rekabet belirlemektedir. Türkiye’nin 2007 Dünyada zgrlkler raporunda yer alan Politik zgrlkler notu 3’tür.

Grafik 3.1 çeşitli ülkelerin Dünyada zgrlkler Değerleri



İkinci ana başlık altında incelenen *sivil hakların* derecelendirmesi de benzer biçimde 7 üzerinden gerçekleşmiş, ancak puanlama ters yapılmıştır. Buna göre değerlendirme notu 1 olan ülkede dernek kurma, toplantı, gösteri, konuşma ve din özgürlüğü en yüksek değerlerdedir. Türkiye Avrupa Birliğine girmek için çok sayıda reform gerçekleştirmesine rağmen endekste sivil haklarda 3 puan olarak kısmen zgr olarak tanımlanmaktadır.

Yukarıda yer alan şekil 3.1’den de diğer bazı ülkelerle birlikte Singapur’un zaman içindeki trend değerleri karşılaştırılabilir. Grafiklerde gözlenen keskin dşüşüşler

genelde darbelerle birlikte sivil haklarda oluşan sorunlara da işaret etmektedir. Arjantin (1982) ve Türkiye (1980) yaklaşık aynı dönemlerde darbeler ile karşılaşarak keskin bir puan düşüşü yaşamışlardır. 2007 verilerine göre Türkiye genel derecelendirmede 6.35 ile 90. sırada bulunarak kısmen özgür kabul edilmektedir. Hızlı büyüyen ülkelerin başında gelen Çin, özgürlüklerin ülkede son derece sınırlı olması yüzünden derecelendirmede en kötü puan olan 7 ile değerlendirilmiştir. 1980’den beri derecelendirme kapsamında bulunan 102 ülkeden 89’unun puanı artarken 13’ünde azalma görülmüştür. Aynı dönemde en hızlı düşüş yaşayan 3 ülke: Zimbabwe (-1.93), Venezuela (-1.83) ve Myanmar’dır (-1.16).

Dünyada Ekonomik Özgürlükler Endeksi:

Endeks James Gwartney ve Robert Lawson tarafından Fraser enstitüsünün katkıları ile hazırlanmaktadır. Endeksin amacı çeşitli ülkelerde uygulamaya konulan politikaların ve kurumların ekonomik özgürlüklere verdikleri desteği ölçebilmektir. Endeks 1970’den 2005 yılına kadar beş yıllık dönemler için hesaplanmıştır. İktisadi özgürlük için piyasalar vasıtasıyla yapılan değişimin gönüllü gerçekleşmesi, piyasalara giriş çıkış özgürlüğü, kişisel tercihlerde sınırlama olmaması ve kişisel mülkiyetin korunması gerekli şartlardır. Kurulan endeks beş ana başlık altında toplanabilir:

- 1-Kamu sektörünün büyüklüğü: Harcamalar, Vergiler ve Kamu İktisadi Teşekkülleri;
- 2-Yasal Yapı ve Mülkiyet Hakları;
- 3-Sağlam Para;
- 4-Uluslararası Ticaret Özgürlüğü;
- 5-İşçi, İşveren ve Kredi Alanlarındaki Düzenlemeler.

2009 endeksinde 10 üzerinden yapılan değerlendirmede en yüksek skor 8.97 ile Hong Kong’a aittir. Onu Singapur (8.66) ve Yeni Zelanda izlemektedir. Endeksin sonunda yer alan on ülkenin sekizi Afrika kıtasında bulunurken, kalan iki ülke Venezuela ve Myanmar’dır. İlginç olan bir nokta endeks ülkelerini elde ettikleri puanlar üzerinden sıralayarak dörde bölündüğünde, ilk çeyrekte yer alan ülkelerin yaş ortalaması 79, buna karşılık son çeyrek ülkelerinin ortalaması 59 yıldır (Gwartnery ve Lawson, 2009).

Endeks 1970’li yıllardan itibaren incelendiğinde ekonomik özgürlüklerin artırılması yönünde yavaş fakat istikrarlı bir hareket olduğundan bahsedilebilir. Ticaret engelleri azaltılmaya başlamış, döviz kuru kontrolleri büyük oranda kaldırılmış ve para politikası daha istikrarlı hale gelmiştir. 93 ülke için yapılan gözlemde 1980 yılında %14 olan enflasyon oranı aynı ülkeler için 2007 yılına gelindiğinde %4’e gerilemiştir. Özellikle 1980 yılında kişi başına gelirin Dünya ortalaması 5.400 dolardan 8.500 dolara yükselmiştir ki bu yılda yaklaşık %2 oranında bir büyümeye eşdeğerdir.

Kamunun büyüklüğü bize hangi ülkelerin kaynakların ve hizmetlerin dağıtımında politik sürecin oynadığı rol hakkında kabaca bir fikir verecektir. Herhangi bir ekonomide kamu payının özel sektör payını aşması ile karar alma mekanizması bireylerden devlete geçecektir. Kamu kesiminin büyüklüğünün yanında alınan vergi oranlarının da yüksek olması, gelirin o kadar çok devlete transfer edileceğini bu da kişisel tercihler ile gerçekleştirilecek harcama miktarının daha az olacağını ifade etmektedir.

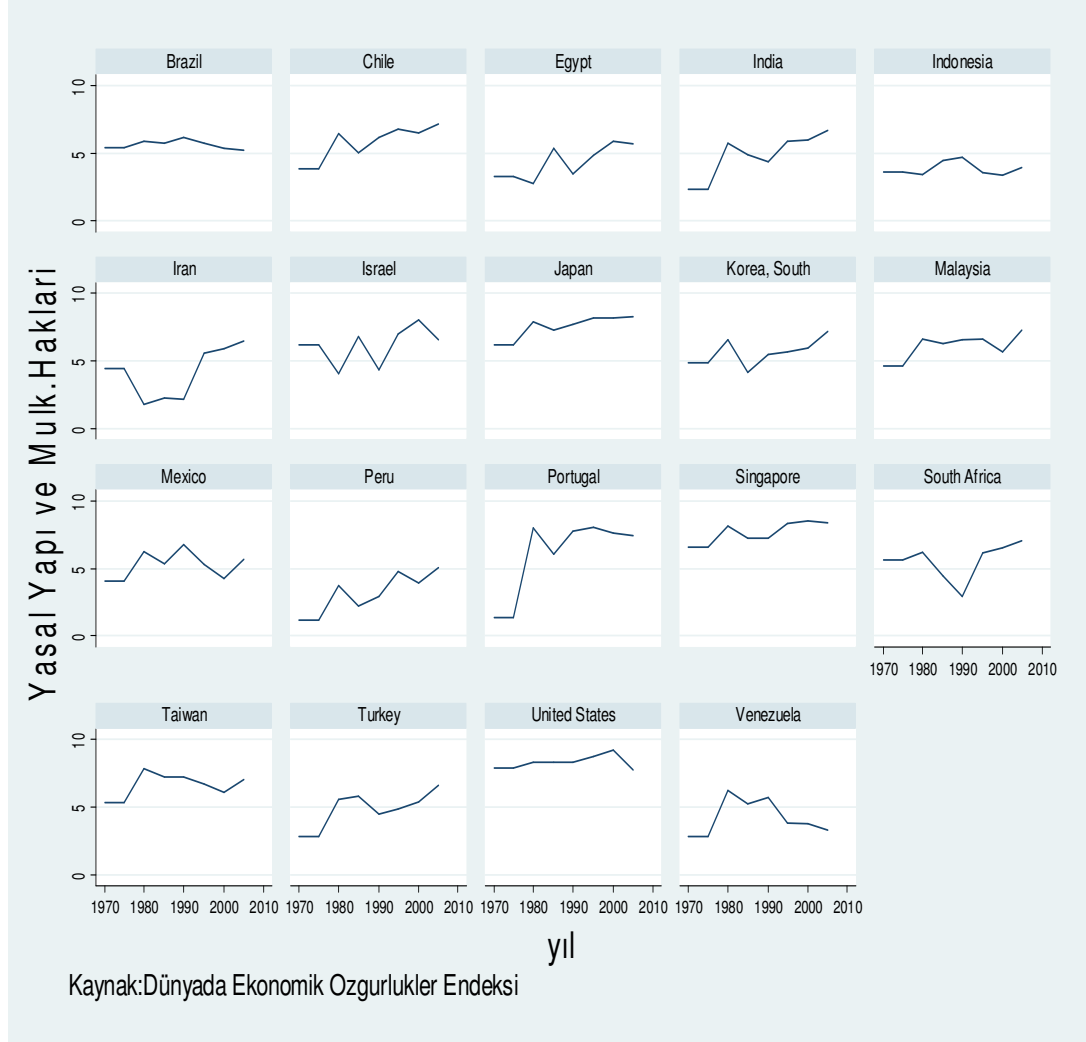
Kişilerin maddi ve manevi bütünlüklerinin korunması ekonomik özgürlüğün temellerinden biridir. Bu noktada kanunların gücü, mülkiyetin güvenliği ve bağımsız yargı önem kazanmaktadır. Özellikle ekonominin etkin işleyebilmesi için toplumda güven unsurunun baskın olması gerekmektedir. Ticari konularda taraflar sorun çıkması halinde adil ve tarafsız mahkemelere güvendikleri sürece iş yapmaya devam edeceklerdir.

Ekonomide değişim aracı olarak ülke parasının kullanılmaya devam edilebilmesi için paranın değerini kaybetmeden görevini yerine getirebilmesi gerekmektedir. Parasal artışın yüksek olması enflasyonla sonlanacaktır. Üstelik yüksek enflasyon paranın değerini oynak hale getirir. Ülke parasının değerinin öngörülememesi ve hareketliliği fiyat tahrifatına yol açacak ve bireylerin sağlıklı yatırım planları yapmalarının önüne geçecektir.

Sınırlar ötesi iletişim ve taşımacılık ücretlerinin düştüğü günümüzde, yabancı piyasalara ulaşabilmek iktisadi özgürlüğün önemli elemanlarından biridir. Üretimi yapılan çoğu mal ve hizmetin hammadde ya da ara malı dış piyasalardan gelmektedir. Yapılan ticaretin pozitif toplamı oyun olduğu düşünüldüğünde taraflar

beraberce kazanmaktadırlar. Dolayısıyla, uluslararası ticaret özgürlüğü sahip olduğumuz yaşam standardının artmasını sağlayan unsurlardan biridir.

Grafik 3.2 Çeşitli Ülkelerin Ekonomik Özgürlük Değerleri

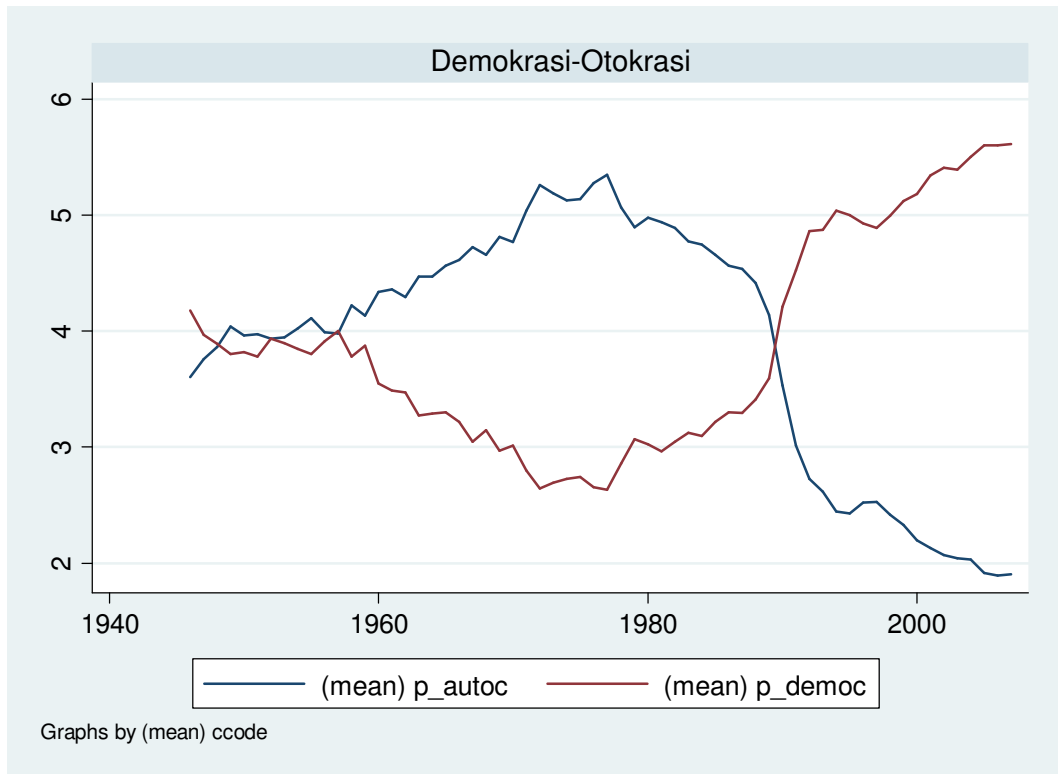


Regülasyonlar, koydukları kurallar ile değişim ve iş ilişkilerine müdahalede bulunmaktadır. Yapılan müdahalelerin uzun sürmesi ve maliyetli olması bireyleri yasal yapıdan uzaklaştıracaktır. Özellikle yeni bir iş kararı alırken, kolay kredi alabilme ve bankaların birbirleriyle rekabet içinde olması arzu edilir unsurlardır. Bunun dışında çalışanların işletme sahibine yarattığı maliyetler ve ücret sözleşmelerinin ne ölçüde piyasalarda belirlendiği de yatırım kararlarında önemlidir. Tüm bu özellikler dolayısıyla yapılan düzenlemeler endekste yer alan başlıklardan biridir.

POLITY IV Endeksi:

Proje, Monty G. Marshall tarafından George Mason üniversitesinde hazırlanmaktadır. Endeks ile demokratik ve despot, tüm yönetimlerin kalitesi ölçülmeye çalışılmaktadır. İktidardaki yönetimler tam otoriterden (autocracies), tam kurumsal demokrasiye doğru sınıflandırılmaktadır. Alınan “Polity” değeri -10 (miras yoluyla kalan monarşi) ile +10 (tam demokrasi) arasında değişmektedir. Ülkeleri, aldıkları değerler ölçüsünde “otoriter” (-10 ve -6), “karma” (-5 ve 5) veya demokratik (6 ve 10) olarak adlandırmamız mümkündür. Altı ana başlık altında yapılan hesaplamalar; yönetimin kalitesini, politik rekabeti ve yönetim üzerindeki sınırları belirlemeye yöneliktir.

Grafik 3. 3 Ülke Yönetiminde Demokrasi-Otokrasi Trendi



Kaynak: PolityIV, 2009 verileri kullanılarak çizilmiştir.

Şekil 3.3'te 171 ülkenin 1946 yılından itibaren demokrasi-otokrasi eğilimleri gözlemlenebilir. II. Dünya Savaşı sonrasında, dünyanın Amerika ve Rusya yörüngesinde iki kutuplu hale gelmesi, ülkeleri bir seçim yapmaya zorlayarak taraf olmaya itmiştir. Yaşanan savaşın sonunda bazı ülkelerin Sovyetler Birliğine katılmak durumunda bırakılması ile demokratik ülke sayısı azalmıştır. Oluşan genel ortamda bazı ülkeler

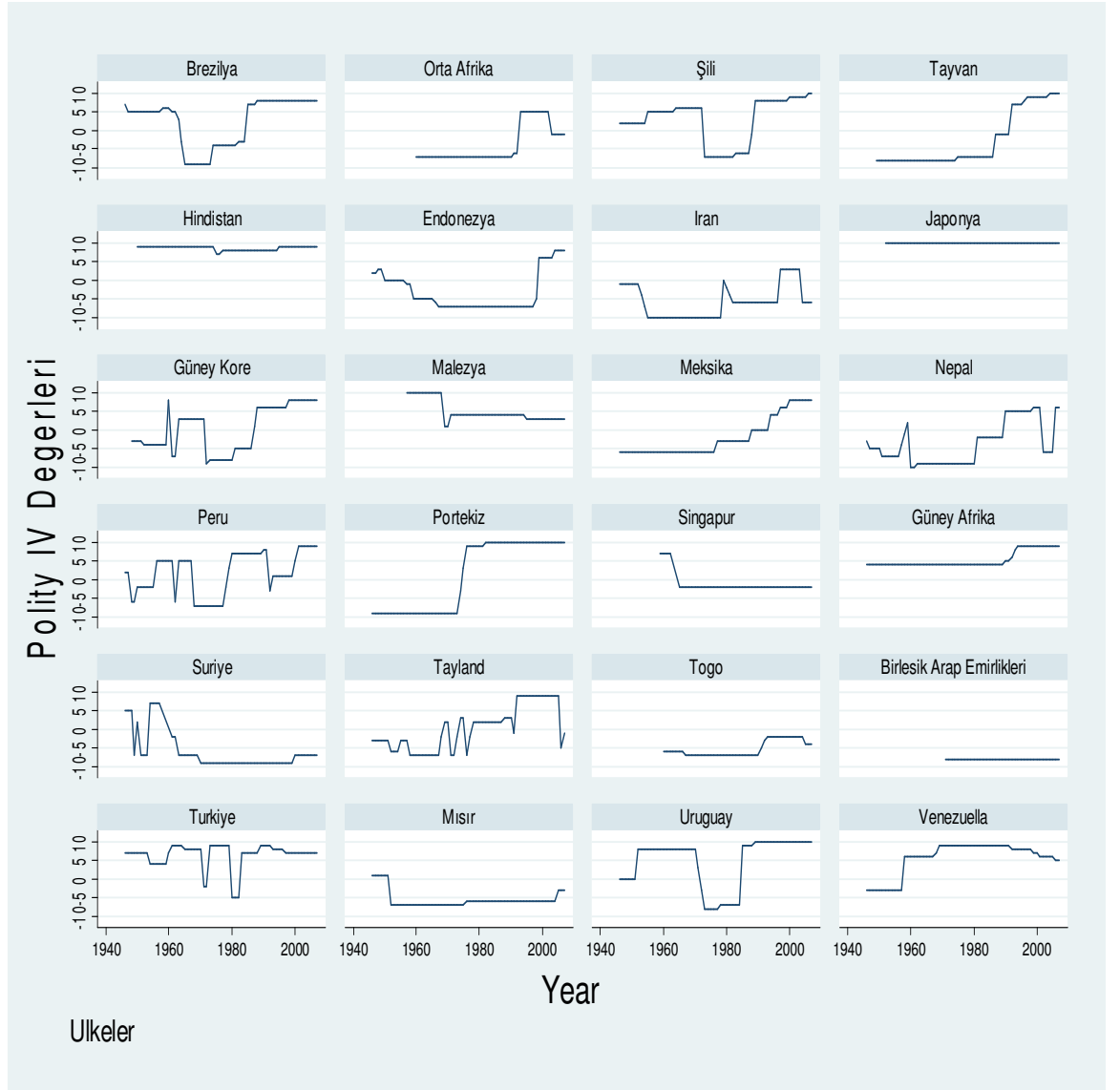
de kendi iç dinamikleri nedeni ile demokrasiden uzaklaşmışlardır. Bu eğilim iki kutuplu dünyanın sonunun geldiği sinyalleri ile 1980'lere doğru kırılmaya başlamış ve grafikten de rahatça gözlenebileceği gibi 1980'lerin son kısmında Doğu Blok'una dâhil olan ülkelerin Blok'tan ayrılması ile ciddi bir değişim göstermiştir. Endeks değerlendirmesinde 1976 yılında 68 ülkenin özgür olmadığı kabul edilirken, 2006 yılında bu sayı 45'e inmiştir. Artan eğitim seviyelerinin yanında küreselleşme sayesinde ülkelerin mal ticareti dışında birbirlerine yaptıkları etki de ülke özgürlükleri üzerinde olumlu etkisi olduğu varsayılmaktadır.

Çeşitli ülkelerin 1970–2007 arasında yaşadıkları politik sistem değişikliğini ise Şekil 3.4'ten gözlemlememiz mümkündür. Endekste alınan yüksek puanlar ülkenin tam demokrasiye yakınlaştığını ifade etmektedir. Tablo'dan da gözlenebileceği üzere ülkeler zaman içinde demokratikleşme yolunda ilerlemektedir. Demokrasi endeksinde düşüş gösteren ülkeler Tayland, Nepal, Venezüella ve Orta Afrika Cumhuriyetidir. Orta Afrika Cumhuriyeti uzun süre siyasi istikrarsızlık yaşadıktan sonra 1960 yılında Fransa'dan bağımsızlığını elde etmiştir. Ülkenin bağımsızlığını elde etmesi de yeterli olmamış, birbiri ardına darbeler yaşanmıştır. Politik sistemin liberalleşerek, seçimlerin yapılması ise 1992 yılını bulmuştur. Bir süre politik istikrarın sağlandığı ülkede 1999 seçimlerinin ardından Başkan Patasse'nin seçimlere hile karıştırdığını iddia eden muhalifleri ülkede gerginliğin artmasına neden olarak etnik şiddete yol açmışlardır. 2003'de yapılan yeni bir darbenin ardından 2005 yılında seçim yapılması kararlaştırılmıştır. Seçimlerde 2003 darbesini gerçekleştiren Bozize, ikinci turda oyların yüzde 65'ini alarak başkan seçilmesine rağmen ülkede istikrar hala tam olarak sağlanamamıştır. Demokrasi trendi düşüş yaşayan diğer bir ülke de Venezüella'dır. Ülke uzun süreli bir barışçıl dönemin ardından 30Aralık 1999 yılında yeni Anayasa'nın kabulü ile demokratik yapıdan uzaklaşmaya başlamıştır. Yeni yasa ile iktidar sahiplerinin Merkez Bankası, ordu ve yargı üzerindeki kontrolü artmıştır. Aralık 2000'de de başkanın sendika üyelerini isteği halinde askıya alması ve yerine geçecek kişilerin seçim tarihini belirleme hakkının tanınması ile olası muhalifler kaldırabilmiş ve gücünü daha da arttırmıştır.

Ülke grafiklerinde, Türkiye'nin yaşadığı politik süreci de gözlemlememiz mümkündür. 1970'lerde seçimlerin serbestçe yapılması ile demokrasi kalitesinde yüksek puanlar alan ülke, 1980 darbesi ile demokratik yapıdan uzaklaşmıştır. Sonrasında 6 Kasım 1983 tarihinde ilk seçimler gerçekleştirilmiş ve % 92,3

dolayında bir katılım oranı elde edilmiştir. Katılımın da yüksekliği ile ülke demokratikleşme yolunda adım atmaya başlamış ve endeks değerleri yükselmiştir. Türkiye’de seçimlere farklı ideolojik düşüncelere sahip partilerin katılabilmesine rağmen sürece zaman zaman askeri kanat müdahale edebilmektedir. Çeşitli nedenlerle kapatılan partiler de siyasi alanda rekabetin kısıtlanmasına neden olan unsurlardır. Türkiye’nin uzun zamandır Avrupa Birliği’ne katılmak istemesi ve bu nedenle gereken Anayasa değişikliklerini bir kısmını Mayıs 2004 yılında yerine getirmesi ile idam cezası ve demokratikleşme önündeki bazı engeller kaldırılmıştır.

Grafik 3. 4 Çeşitli Ülkelerin Demokrasi Trendi (1970-2007)

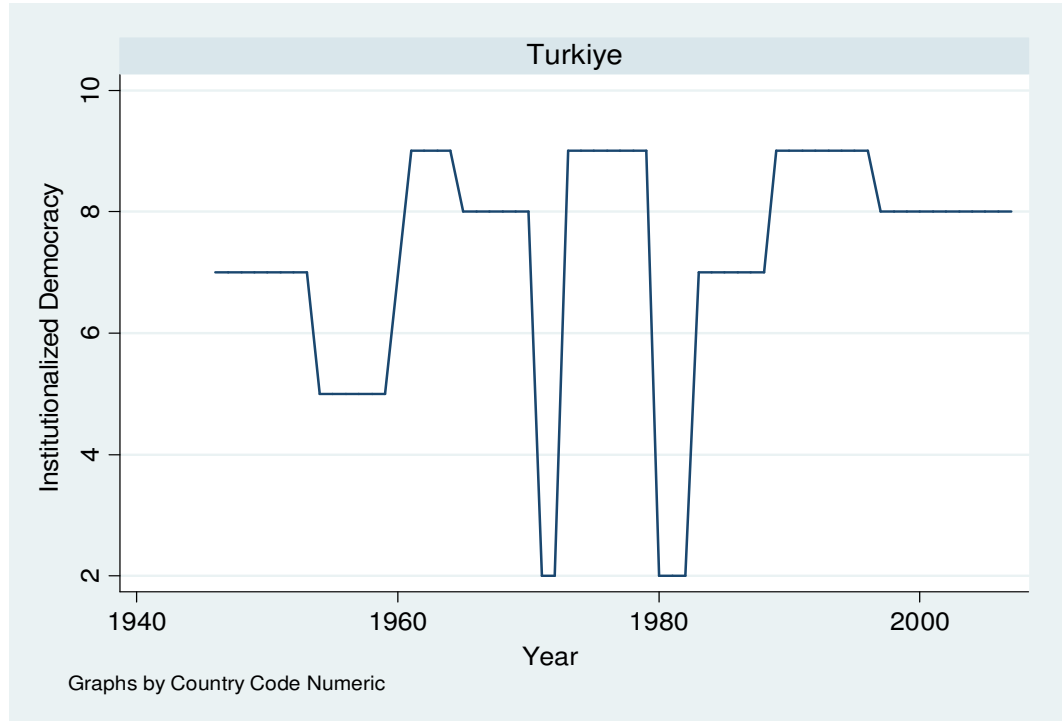


Kaynak: Polity IV. Değerleri kullanılarak çizilmiştir.

PolityIV endeki ile ilişkili olan bir başka değerlendirme “*Global Integrity*” adı altında yapılan çalışmadır: Altı ana başlık altında incelenen endekste başlıklar; medyanın ve sivil toplumun gücü, seçimlerin kalitesi, hükümetin güvenilirliği, yönetimin kalitesi, düzenlemeler, yolsuzlukla mücadele ve hukukun gücüdür. 1946’dan itibaren yapılan çalışma 1990 öncesinde 146; sonrasında ise 167 ülkeyi kapsamaktadır. 1990 öncesinde ülkelerin yaklaşık %60’ı 3’ün altında skorlar alırken, söz konusu oran 1990 sonrasında %35’e kadar gerilemiştir.

Türkiye’nin Global endekste durumuna baktığımızda toplamda aldığı skor olan 6.9 ile zayıftır. Değerlendirmenin yapıldığı altı ana başlıkta en güçlü olduğu kategori medya, sivil toplum ve halkın bilgiye ulaşımı olurken, en zayıf olduğu kategori de hükümetin güvenilirliğidir. Burada özellikle 49 puan ile yasama değeri ve 44 puanla yargı güvenilirliği değerleri, Türkiye’nin toplamdaki ortalamasını aşağılara çekmektedir.

Grafik 3. 5 Türkiye’de Kurumsallaşmış Güvenilirlik (1946-2007)



Kaynak: Global Integrity rakamları kullanılarak hazırlanmıştır.

Vanhanen Demokrasi Endeksi:

Politik kurumlara dair üç farklı değişkeni içeren veri seti 1810–2006 yılları arasını kapsamaktadır. Sorgulaması yapılan değişkenler politik rekabet, seçimlere katılım ve demokrasi endeksidir.

Politik rekabet ile yapılan seçimlerde küçük partilerin aldıkları oy gözlenmeye çalışılır. Seçimlerde oy sayısı hakkında yeterli bilginin olmaması halinde hesaplama meclisteki sandalye sayısına bakılarak yapılmaktadır. Eğer seçim sürecinde yasaklı partiler bulunuyorsa en büyük partinin ülkedeki tüm oyları aldığı varsayılmaktadır. Partiler yasaklı değil ve seçimlere bağımsız adaylar katıldığında ise en büyük partinin oy oranının yüzde 30'un üzerine çıkmadığı kabul edilir. *Seçimlere katılım* ile her seçim döneminde oy kullanabilen nüfus ile sandık başına giden seçmen sayısının oranlanması ile hesaplanmaktadır. Eğer vatandaşlar seçilecek kişileri doğrudan belirleyemiyor sadece seçim yapacak temsilcileri belirleyebiliyorlar ise ülkenin katılım değeri sıfıra düşebilir. *Demokrasi endeksi* ise rekabet ve seçimlere katılım rakamlarının çarpılarak çıkan sonucun 100'e bölünmesi ile elde edilir.

Heritage Ekonomik Özgürlükler Endeksi:

Endeks iktisadi özgürlüklerin incelemesini 10 ana başlık altında yapmaktadır. Değerlendirmeye alınan 10 birleşen de son puanlamada eşit ağırlıkla ortalamaya katılarak, ülkelerin genel ekonomik özgürlükleri hesaplanmaktadır. Genel değerlendirmede etkisi olan başlıkları şu şekilde sıralayabiliriz:

1-*İş yapma özgürlüğü*, herhangi bir iş kurabilme, yönetme ve kapatmada, regülasyonların girişimciler üzerinde ne kadar yük oluşturduğunu hesaplamaya yöneliktir. Puanlama 100 üzerinden gerçekleştirilir.

2-*Ticaret Özgürlüğü*, ülkelerin yaptıkları ithalat ve ihracatı etkileyen tarife ve tarife dışı engellere odaklanmaktadır. Ticaret özgürlüğünü, ithalat ve ihracat üzerindeki kısıtlamalara göre değerlendirmektedir. Ülke tarifeleri ile ilgili verilerin büyük kısmını ise Dünya Bankası verilerinden alınmıştır.

3-*Mali Özgürlük*, gösterge ile devletin yükümlülükleri hesaplanmaya çalışılmıştır. İçeriğinde, ülkedeki gelir ve kurumlar vergisi oranları, toplam vergi gelirlerinin Gayri safi yurtiçi hâsılaya oranı bulunmaktadır.

4-*Devletin Büyüklüğü*, yapılan hükümet harcamalarını GSYİH'nın yüzdesi olarak hesaplamaya çalışmaktadır. Hükümetin gerçekleştirdiği transfer harcamaları da genel değerlendirmeye katılmaktadır. Genelde hükümet harcamalarının yüksek olması istenmez ama tam kamu malları da bulunduğundan ideal değeri hesaplamak kolay olmayacaktır. Yapılan hesaplamada hareket noktası olarak hiç hükümet harcamasının olmadığı noktadan hareket edilmektedir.

5-*Parasal Özgürlükler*, piyasa işleyişinin hem enflasyon hem de fiyat kontrolleri tarafından bozulduğu varsayılmaktadır. Herhangi bir hükümet müdahalesi olmadan fiyat istikrarının sağlandığı durumlar ise idealdir.

6-*Yatırım Özgürlükleri*, veride ülkeye gelen sermaye yatırımları ile ülkenin genel yatırım durumu hesaplanmaya çalışılmaktadır. Genelde ülkelerin kendi resmi makamları tarafından yayınlanan veriler kullanılmaktadır.

7-*Finansal Özgürlükler*, bankacılık sektörü ve sektörün hükümet müdahalesinden bağımsızlığı ölçülmeye çalışılmaktadır. Devlet sahipliğindeki bankalar ve diğer finansal kurumlar rekabetin azalmasına neden olarak sermaye piyasalarında etkinsizliğe yol açabilir.

8-*Mülkiyet Hakları*, devlet tarafından güvence altına alınan kanunlar sayesinde bireyler her tür mülkiyet birikimini sağlarlar. Kanunların mülkiyeti ne ölçüde koruduğu ve yaptırımların gücü burada değerlendirilmektedir. Bu kısıtlara ek olarak devletin yaptığı kamulaştırma da ülkelerdeki mülkiyet hakları konusunda bilgi sağlamaktadır.

9-*Yolsuzluğun Önlenmesi*, iktisadi büyümenin sürekliliği konusunda önemli olan unsurlardan biridir. Yolsuzluk, iktisadi ilişkilere getirdiği belirsizlik ve kişisel müşevvikleri baltalaması ile iktisadi özgürlükler zarar görmektedir. Yolsuzlukla ilgili çalışma yapan kurumların başında “*Uluslararası Şeffaflık*” (*Transparency International*) gelmektedir. 179 ülkede yolsuzluğu hesaplamaya çalışan kurumun verileri “Heritage” Ekonomik Özgürlük endeksi de dâhil pek çok grup tarafından kullanılmaktadır.

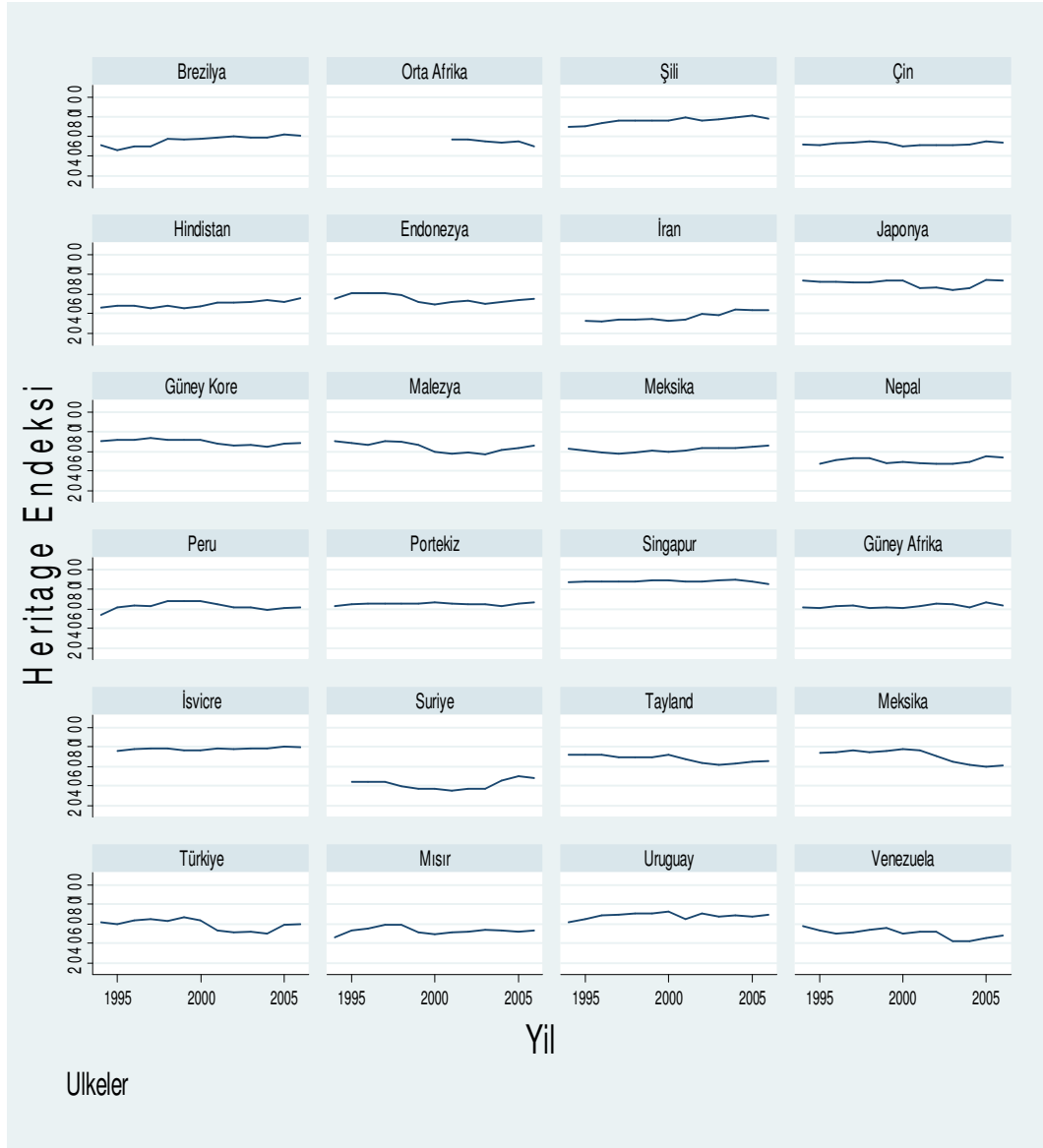
10-*İstihdam Özgürlüğü*, ülkelerdeki emek piyasalarının yasal düzenlemelerine bakmaktadır. Ülkeler arası verilerle, asgari ücret farklılıklarını, çalışma saatleri ve koşullarına dair düzenlemeler ile birlikte değerlendirmektedir. Ülkede çalışma

saatlerinin çok katı olması emek piyasasında negatif etki yapacağından istenen bir nitelik değildir.

Heritage Endeksi iktisatçıların yaptıkları çalışmalarda en çok kullandıkları veri setlerinden birisidir. Endeks diğer endekslerde olduğu gibi hazırlayan yazarların yaptıkları değerlendirmede nesnel olmamaları yüzünden eleştirilmektedir. Hesaplaması yapılan verilerin bir kısmı nesnel veriler olsa da, en son derecelendirmede kullanılan ağırlıklandırma kişisel tercihe dayanmaktadır. Aslında, ülkelerin son değerlendirmede aldıkları puanlar ayrıntılı biçimde incelendiğinde bir sorun oluşmadığında mevcut ağırlıklar kullanılmaya devam edilebilir. Ancak Heritage Endeksinde ülke değerleri ayrıntılı incelendiğinde bazı sorunlar göze çarpmaktadır: Örneğin dikkat çekici bir ayrıntı Bahreyn ile ilgilidir. Bahreyn yönetiminde kralın meclis üzerinde ciddi veto hakkı bulunmasına rağmen, 1996 yılında yapılan Heritage Endeksi genel değerlendirmesinde ülkenin Kanada, Avustralya ve Danimarka gibi gelişmiş pazarlara sahip ülkelerin önünde olduğu görülmektedir. Endeksin eksikliği, iktisadi özgürlüklerin hesaplanmasında politik özgürlüklere dair herhangi bir veri setinin bulunmamasından kaynaklanmaktadır. İktisadi hareketlerin ülkelerdeki kurumsal yapı çerçevesinde belirlendiğini, bunun da politik yapıya göre şekillendiği düşünüldüğünde, politik kurumları göz ardı etmek eksiklik yaratacaktır.

Endeks ülkelerin sürekli bir büyüme sağlayabilmesinin ekonomik özgürlüklerden geçtiği varsayımı üzerine oluşturulmuştur. Bu nedenle endekste yüksek değerler alan ülkelerin sağladıkları büyüme performansının diğer ülkelerden daha yüksek olacağı varsayılmaktadır. Jeffrey Sachs, *End of Poverty* (2005) kitabında bu varsayımı eleştirmekte ve başarılı büyüme trendi gösteren bazı ülkelerin endekste kötü puanlar aldıklarını ifade etmektedir. Dolayısıyla ülke değerlerinde hareket ettiğimizde varsayım bazı eksikleri barındırmaktadır. Örneğin, İsviçre ve Uruguay'ın genel değerlendirmede aldıkları yüksek puanlara rağmen gösterdikleri ekonomik performans aynı ölçüde parlak değildir. Çin ise gösterdiği büyüme performansı ile pek çok kalıplaşmış fikrin yıkılmasına neden olmuştur. Tayvan, Güney Kore gibi diğer bazı ülkelerin piyasaya büyük önem atfetmesine rağmen, başlangıçta devletin bebek endüstrileri korumasının olumlu etkisi kesinlikle yadsınamaz.

Grafik 3. 6 Çeşitli Ülkelerin Heritage Değerleri



Endeksin eleştirilmesine yol açan diğer bir nokta, ekonomik özgürlük değerinin hesaplanmasında vergi oranlarının da alınmasından kaynaklanmaktadır. Varsayımında, ülkelerin düşük vergi oranlarına sahip olmasının, yatırımcılar için olumlu bir etki yaratarak yatırımları arttıracığı kabul edilmektedir. Ancak bu görüşü destekleyen iktisatçılar olduğu gibi (Niskanen ve Moore, 1996) karşı çıkan iktisatçılar da bulunmaktadır (Roubini, 1997). Bu olumsuz özelliklerin yanında genel hesaplamayı oluşturan alt başlıklardan bazıları arasında korelasyon olma olasılığının yüksekliği de elde edilen sonuçların yanı sıra olabileceğine işaret etmektedir.

II. 2 Büyüme Modellerinde Kurumların Rolü

Ülkelerin büyüme oranlarındaki farklılığı açıklayabilmek için ortaya pek çok farklı görüş atılmıştır. Biz de konuyu derinlemesine incelemeye geleneksel büyüme modelleri ile başlayacağız. Frank Ramsey'in "Tasarrufun Matematiksel Teorisi" (1928) isimli çalışması ile başlayan modern büyüme modellerine iki önemli katkı, 1950'li yıllarda Harrod Domar ve R.M. Solow'dan gelmiştir. II. Dünya savaşının ardından zarar gören ülkelerin yeniden toparlanmaları da gözlemlendiğinde, ülkelerin istedikleri büyüme oranlarına ulaşmasını sağlayan ana etkenin sermaye birikimi olduğu yönünde bir görüş birliği bulunmaktaydı. Görüş daha sonra Arthur Lewis ve W.W. Rostow'un kurdukları çeşitli teorik modellerle de desteklenmiştir. Kurulan ilk büyüme modelleri hep sermaye birikimi odaklıdır. Neoklasik büyüme yaklaşımı olarak da adlandırılan modeller, ölçeğe göre getirinin sabit varsayıldığı Neoklasik üretim fonksiyonuna göre oluşturulmuştur. $Q = A \cdot f(K, L)$ biçiminde yazılabilen fonksiyon; büyümede gözlenen artışın girdi (emek L ve sermaye K) veya işgücü verimliliği (A) kaynaklı olabileceğini ifade eder. Oluşturulan modelde emek ve işgücü etkinliğinin dışsal olduğu ve sabit bir oranda arttığı varsayıldığından, değişimde öne çıkan unsur sermayedir. Sermayeye dair unutmamamız gereken önemli bir nokta ise, sermaye verimliliğinde azalan getiriler kanunun işlediğidir. Başka bir ifade ile, sermaye artırımında belirli bir dönem sonunda durağan duruma (steady state) gelinecektir ve bu durağan durumda sermayenin marjinal verimliliği sabittir. Herhangi bir ülkenin diğerlerinden daha yüksek tasarruf haddine sahip olması ise daha yüksek büyüme hızı elde etmesini sağlayacaktır. Çıktının durağan düzeyinin, zaman içinde iktisadi sosyal, kültürel, demografik ve politik yapıların etkisi altında olduğu ortaya çıkmıştır. Ülkelerin büyümesinde etki sahibi olan yatırım ve tasarruflar ülkede doğurganlık, yaşam beklentisi ve politik değişkenlere de bağlıdır.

Ülkelerin sürekli büyüyebilmesi için gereken yatırımı yapabilmeleri, ellerindeki kaynak birikimine bağlıdır. İhtiyaç duydukları sermaye birikimine sahip olmayan ülkelerin gerektiğinde borç alarak yatırımlarını finanse ettiği görülmektedir. Bu amaçla geçtiğimiz yüzyılın büyük bir kısmında gelişmiş ülkeler özellikle de bazı Afrika ülkelerine ciddi kaynak aktarımında bulunmuşlardır. Ancak geçen zaman içerisinde yardımlarla finanse edilen yatırımların, gereken büyümeyi sağlamadığı ortaya çıkmış ve sermaye birikimi geri plana itilerek Solow kalıntısı (residual) olarak

adlandırılan üretim verimliliği (A) öne çıkartılmıştır (Easterly, 2001, 44). Böylece Mankiw'in (1995) de dile getirdiği gibi Neoklasik büyüme modelleri artık tatmin edici açıklamalar vermenin uzağında kalarak eski parlak günlerini geride bırakmıştır.

Sonrasında kurulan büyüme modelleri ağırlığı teknolojiye vermişlerdir. Teknoloji önemli bir unsur olsa da, yayılma hızının sadece ülkenin teknoloji üretimiyle sınırlı olmadığı, gözden kaçırılmamalıdır. Günümüzde ihtiyaç duyulan teknolojinin kolaylıkla satın alınıp uygulanabilir olması, bizi ülkeler arasında bulunan mevcut büyüme farklılıklarının nedenlerini başka kanallarda aramaya itmiştir. Görüldüğü gibi ilk büyüme teorilerinin kurulmaya başlanmasının üzerinden uzun zaman geçmiş olmasına rağmen asıl unsurların neler olduğu konusunda bir fikir birliğine varılabilmiş değildir. North ve Thomas (1973, 2) adı geçen faktörlerin (yeni buluşlar, ölçek ekonomileri, eğitim, sermaye birikimi vs.) büyümenin nedenleri olmadığını; büyümenin *kendisi* olduğunu ifade etmişlerdir. Onlara göre büyümenin asıl unsuru kurumlardır. Kurumların ise kalkınmaya olan etkisi çok çeşitlidir. Örneğin Aghion (2006) özellikle finans kurumlarının etkisini ele almıştır. Sermaye birikiminin önem kazandığı endüstrileşmenin ilk aşamalarında firmalar ve bankalar arasında uzun dönemli ilişkiyi kurabilen kurumlar önem kazanırken, teknolojik gelişmenin büyüme üzerindeki etkisinin arttığı sonraki dönemlerde girişimciyi destekleyen ve risk alabilmesini sağlayan kurumlar önem kazanmaktadır. Dolayısıyla bir dönemde büyümeyi destekleyen kurum yapısı bir sonraki aşamada önemini kaybedebilmektedir. Son dönemlerde yapılan çalışmalarda kurulan ampirik modeller de bu doğrultuda politik ve kültürel değişkenlerin etkisini farklı dönemler ve coğrafyalar açısından incelemeye başlamıştır.

Jared Diamond (2006) ve Jeffrey Sachs (1999) ülkenin fiziki durumunun ve iklim koşullarının; taşıma maliyetleri, hastalıklar ve üretilen tarım ürünleri gibi unsurlar üzerinden büyümeyi etkilediğini savunmaktadır. Görüşün temelleri aslında çok eskilere dayanmaktadır (Machiavelli,1519, Montesquieu,1750). Yazarlar, ülke ekonomisinin entegrasyonunun ve kurum kalitesinin hep içsel faktörler olduğunu, içsel faktörleri değerlendirirken ülke coğrafyasının etkisinin önemini vurgularlar. Özellikle de denizlere veya üzerinde taşımacılık yapılan büyük nehirlerle uzak iç bölgelerin büyük piyasalara ulaşabilmek için ödemeleri gereken büyük masraflar, bu ülkeler için şansızlık ihtiva etmektedir. Ancak aynı coğrafi koşullara sahip bazı ülkelerin, doğal kaynaklara dayanmadan yüksek büyüme oranlarına sahip olması bu

varsayıma farklı faktörlerin eklenmesini sağlamıştır. Acemoğlu ve diğ.(2001) ve Frankel-Romer (1999) bu anlamda öncü niteliğinde olan iki makaledir. Frankel-Romer'ın ticaret ve gelir arasındaki ilişkinin nedenselliğini araştırdıkları çalışmada, ülkelerin coğrafi özelliklerinin yapılan ticarete, bunun da ülkedeki gelir dağılımı üzerinde yarattığı etkiye bakmışlardır. Kurumlar için bir kontrol değişkeni kullanmadıkları çalışmada, GSYİH'da ticaret oranının yüzde bir oranında artması, bireylerin gelirini yüzde bir buçuk oranında arttırmaktadır. Coğrafyanın önemini, iklim koşulları ve tropik hastalıkların sömürge yerleşimcileri üzerinde etkisi ile kurumlara bağlayan Acemoğlu ve diğ.(2001) çalışması ise aslında kurumsal yapıda değişimin rijitliğine dikkat çekmektedir. Kurdukları varsayımdan hareketle kontrol değişken olarak sömürge devletlerin, yaşamak için gittikleri yerlerde kendi ülkelerinde sahip oldukları kurumları oluşturup oluşturmadıklarına bakmaktadırlar. Buldukları sonuçlar incelendiğinde ise, büyüme üzerinde mülkiyet hakları ve kanunların gücünün doğru işaretli ve anlamlı olduğunu, buna karşılık coğrafi etkinin zayıf olduğu görülmektedir. Rodrik, Surmanian ve Trebbi'nin (2002) çoklu ülke örneklerini inceledikleri çalışma, kurumların etkisinin, coğrafya ve ticaret etkisini bertaraf edebileceklerini göstermektedir. Bir anlamda ülkeler sahip oldukları faktör donanımı nispetinde kurumlar oluşturarak, kaderlerinin belirlenmesinde söz sahibi olma şansına sahiptirler. Sonrasında Rodrik ve diğ. (2004) çalışması ile de varsayımlarını ampirik olarak kanıtlamışlardır.

Sömürge yerleşimcilerinin bundan yaklaşık beş yüzyıl önceki yerleşimlerinin, bugünkü kurumlar üzerindeki etkisini gözlemede araç değişken olarak kullanmak, bir anlamda kurumların durağan yapısına işaret etmektedir. Gerçekten de günümüzde varlığını sürdüren bazı kurumların üzerinde tarihin izleri bulunsa da, bu yapıların ülkelerin ticaret yaptıkları ortaklardan ve üyesi oldukları uluslararası kuruluşlardan etkilendiği ve şekillendiği yadsınamaz. Özellikle artan ülkelerarası ticaret ile sadece mal ve hizmetler değil, bununla birlikte fikirler, kanunlar ve yaşam biçimleri de el değiştirmektedir. Böylece ülkelerin kurumsal yapıları üzerindeki durağanlık kırılmakta ve baştaki yöneticiler mevcut kurumları değiştirmede daha özgür davranabilmektedirler.

Başarılı büyüme oranlarına sahip ülkeler incelendiğinde, bu ülkelerin sahip oldukları kaynak birikimini doğru biçimde dağıtabildikleri görülmektedir. Ülkelerin kaynak birikimlerindeki farklılık nedeni ile tek bir reçete oluşturmak mümkün değildir. Kimi

lkeler doğal kaynak açısından zenginken, kimileri de beşeri sermayesi ile öne çıkmaktadır. En etkin dengeye ulaşabilmek için ise işleyen piyasalar ve bu piyasaların ihtiyaç duyduğu doğru kurumsal alt yapıyı sağlayabilmek önemli bir etken olacaktır. İktisadi kalkınma ve politik kurumlar arasındaki nedenselliği incelerken iyi şeylerin birlikte iyi gittiğini, bu nedenle de iyi politik kurumlara iyi iktisadi kurumların eşlik edeceği belirtilebilir. Nedenselliğin iktisadi kalkınmadan daha iyi politik kurumlara doğru mu, yoksa sosyal ve politik kurumlardan ekonomik iyileşmeye doğru mu olduğu bugün hala muğlâk bir konudur. Son dönemlerde kurulan modellere baktığımızda, genelde politik kurumlardan iktisadi kurumlara doğru bir geçiş olduğu varsayılmaktadır (Acemoğlu ve diğ.,2001, 2002 ve Banerjee ve Iyer, 2005). Ancak özellikle geçtiğimiz yüzyılda elde ettikleri büyüme hızı ile herkesin dikkatinin çeken Asya Kaplanları mevcut bazı kalıpların yıkılmasını sağlamışlardır. Söz konusu ülkelerin uzun bir dönem boyunca yüksek büyüme oranlarını koruyabilmeleri, diğer gelişmekte olan ülkelere model oluşturabilmesi açısından önemlidir. Ancak bu ülkeler bile aynı temelden beslenmez. Young (1995) Hong Kong’un yüksek büyümesinin ardında verimlilik artışı bulunurken, diğer Asya Kaplanlarının sermaye birikimi ile büyüdüklerini ifade eder. Bu da geçmişten günümüze ülkelerin alt yapılarında gerçekleştirdikleri değişiklikleri iyi analiz etmeyi gerektirmektedir. Yeni büyüme teorilerinin verdiği mesaj da tek bir faktöre bağlı büyümenin olamayacağı, ülkelerin sahip oldukları çeşitli kaynakların ve bunun tamamlayıcılarının iyi bir biçimde yönetilmesi gerektiğidir. Öyle ki 1999 yılında ülkelerin büyüme oranlarında etkisi olduğu varsayılan 87 değişken (Dulauf ve Quah, 1999), aynı kişilerin 2005 çalışmasında 145’e çıkmıştır.

İktisadi büyüme ve kalkınma üzerinde kurumların etkisi incelendiğinde, politik sistemler, karar alma mekanizmasının rolünü belirlemesi nedeniyle öne çıkmaktadır. Piyasaların işleyişinde hangi kuralların seçileceği ve bunların nasıl uygulatılacağını belirlemede, politik sistemlerin rolü büyüktür. Tüm bunların yanında seçilen kurumların uygulamada nasıl biçimlenecekleri, toplumdaki enformel kurallara da bağlıdır. Gelişmekte olan ülkelerin daha istikrarlı bir kalkınma sağlayabilmesi için sürecin başlangıcında vermeleri gereken bazı kararlar bulunmaktadır. Gershenkron (1962), devletin endüstrileşme sürecini başlatırken karar alma gücüne sahip olduğunu ve yetkisinin temel sağlık, eğitim ve gerekli altyapı hizmetleri sağlamanın ötesine geçtiğini ifade etmektedir. Devletin kalkınmada izlediği rol ve aldığı kararlar,

kurumlarının kalitesini belirleyen önemli unsurlardır. En basit haliyle devletin bütçe açığını kapatma biçimi (kendisini sınırlandırıp Merkez Bankasına daha fazla özerklik tanınması, ya da para basma yoluna gitmesi) bile devletin piyasalara nasıl baktığı konusunda bize bilgi sağlamaktadır.

Tablo 1'deki veriler Heritage endeksinin hesaplanmaya başlandığı 1994 yılından itibaren bazı ülkelerin özet göstergelerini ortaya koymaktadır. Seçilen değişkenler büyüme ile ilişkisi olduğu düşünülen temel verilerdir. Tablodan da görülebileceği gibi 1994–2007 yılları arasında en yüksek büyüme ortalamasını sağlayan ülke Çin olmuştur. Büyüme ortalamasındaki hızlı artış ise benzer bir etkiyi eğitim seviyesinin artışında gösterememiştir. Ülkede politik yapı istikrarlı yapısını devam ettirse de ülke hem kanunların gücü hem de demokratik özgürlükleri gösteren Heritage endeksinden çok parlak puanlar alamamıştır. Ancak ülkenin, her geçen yıl hem daha demokratik bir yapıya, hem de daha ılımlı bir yönetim biçimine doğru yol aldığını belirtmek yerinde olacaktır.

Tablo 3. 1 Çeşitli Ülkelerin Özet Endeks Değerleri

	<i>Büyüme (1994-2007)</i>	<i>Yasal Yapının Gücü (ort)</i>	<i>Pol. Sist. Sürekliliği (2005)</i>	<i>Demokrasi Notu (ort)</i>	<i>Eğitim Süresinde Artış (yıl)</i>
<i>Arjantin</i>	2.16	4.14	22	65.64	2.61
<i>Bahreyn</i>	1.85	5.82	30	77.29	4.27
<i>Botswana</i>	2.85	6.85	39	63.75	4.01
<i>Bulgaristan</i>	3.57	5.01	15	53.33	-
<i>Çin</i>	9.12	5.17	56	52.75	2.33
<i>Danimarka</i>	2.53	9.29	59	72.13	1.30
<i>Fransa</i>	1.77	7.54	36	63.37	2.51
<i>Hindistan</i>	4.70	5.98	55	49.60	2.87
<i>Türkiye</i>	2.11	4.89	22	58.88	2.63

Kaynak:Penn World Tables, Polity IV, Freedom House, Heritage ve Barro-Lee verileri kullanılarak oluşturulmuştur.

Avrupa Birliğine, Bulgaristan ve Romanya 2007 yılında üye olmuşlardır. Ülke, 1995 yılından itibaren süren üyelik müzakerelerinin de olumlu desteği ile dönem süresince yıllık ortalama 3.57 büyüme göstermiştir. Politik sistemi tabloda bulunan diğer ülkelerden genç olsa da hem demokrasi endeksindeki yeri hem de yasal yapısının gücü Avrupa Birliğine üye olmanın da verdiği avantajla her geçen sene daha olumlu bir tablo çizmektedir. Hindistan ise demokratik yapıyı yerleştirmesine rağmen düşük eğitim düzeyi ile büyüme modelleri varsayımlarının uzağına düşmektedir. Üstelik yüksek büyüme ortalamasına sahip olan ülkede, demokrasinin gayet yüksek değerler almasına rağmen, mülkiyet haklarının korunmasında başarısız olması da ilgi çekicidir. Getirilebilecek bir açıklama mülkiyet haklarında gözlemlenen eksikliğin, sivil hakların güçlü olması ile giderildiği yönündedir. Sivil hakların güçlü olması tarafların birbirlerinin şahsi alanlarına müdahale etmesini sınırlandırmakta ve mülkiyeti enformel yollardan desteklemektedir. Botswana Tablonun belki de en ilginç örneğidir. Ülke Afrika kıtasında bulunmasına rağmen elde ettiği değerlerle, izlenmesi gereken bir ülkedir. Büyüme modellerinde ülkelerin coğrafi konumunun olumsuz etkisinin kurumsal düzenlemelerle bertaraf edilebileceğinin belki de en güzel örneğidir. Ülke sürekli bir büyüme sağlarken komşusu Zimbabwe aynı dönemde yılda % 0,6 küçülmüştür. Kanunların gücü ve mülkiyet haklarının işleyişi Freedom House endeksine göre dünyanın önde gelen ekonomilerine yaklaştığı gibi demokrasi endeksinde aldığı puanlar gayet başarılıdır. Ülke 1965 yılından beri demokratik seçimlerle yönetilmektedir. Mevcut politik sistemin de sürekliliği ülke için istikrarlı büyüme oranlarını beraberinde getirmiştir. Ülkede eğitim seviyesinin hızlı artışı da ülkenin sağladığı büyüme oranlarını devam ettireceğinin bir işareti olarak algılanabilir.

III. Kurumların İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkisinin Ampirik Analizi

III. 1 Literatür Değerlendirmesi

Genel bir bakış açısı ile kurumsal yapının, belirli bir toplumun üyeleri arasındaki politik, iktisadi ve sosyal ilişkileri biçimlendirdiği kabul edilmektedir (Grief, 1994, North, 1990). Bu noktadan hareket ettiğimizde kurumlar iktisadi kalkınmayı desteklediği gibi sekteye de uğratabilir. Kurumların piyasaya yaptığı destek; gerçekleştirilen değişim işlemlerinde işlem maliyetlerinin azalmasını sağlamak veya taraflar arasında güvenin güçlendirilmesi yoluyla olabildiği gibi kişilerin mülkiyet

haklarının gerek diğer taraflarca gerekse kendisi tarafından herhangi bir ihlale uğramasının önünün alınabilmesidir. Rodrik ve Subramanian (2003) sözleşmelerin işletilememesi ve mülkiyetin korunmaması halinde piyasaların üzerlerine düşen görevi yapamayacaklarını ifade etmektedir. İşlem maliyetlerinin azaltılabilmesinde gelenekler, ortak değerler ve etkin bir yasal yapı önem kazanmaktadır. İşlem maliyetlerinin azaltılması piyasa başarısızlıklarını da etkileyerek uzun vadeli sürdürülebilir büyüme için temel oluşturacaktır. Eğitim sürecinin ve kalitesinin artması da ortak değerlerin öğrenilmesi konusunda öne çıkmaktadır. Mülkiyet haklarının korunmasında ise ülkenin yönetim biçimi ve devletin kendi sınırlarını nasıl belirlediği üzerinde durulmalıdır. İşlem maliyetlerinin yüksek, mülkiyetin güvenli olmadığı topraklarda uzun dönemli yatırımların bulunmasını beklemek, oldukça hayalci bir yaklaşım olacaktır.

İktisadi büyümeyi kurumlara bağlayan ampirik çalışmaları incelediğimizde önde gelen bazı çalışmaların kurumların kalıcılığına büyük önem atfettiklerini görebiliriz. Bugün *gelişmekte olan* olarak nitelendirebileceğimiz ülkelerin büyük bir kısmının dönemin önde gelen imparatorlukları tarafından sömürge haline getirilen ülkeler olduğu açıktır (Acemoğlu ve diğ.,2001, 2002 ve Banerjee ve Iyer, 2005). Bu görüşe göre, hayatın nispeten kolay, ölüm oranlarının az olduğu bölgelere yerleşen göçmenlerin yerleşimleri sırasında beraberlerinde sahip oldukları kurumsal altyapıyı da taşımaları, sonrasında bu ülkelerin büyümesinde belirleyici olmuştur. Ölüm oranlarının yüksek, yeraltı/yerüstü kaynakların zengin olduğu tropik bölgelere yerleşen daha az sayıdaki yerleşimci ise yerel halkı baskı altında tutan, politik gücün az sayıda kişide bulunduğu bir sistem oluşturmaya çalışmıştır. Sömürgeleştirilen bazı ülkelerin mevcut kurumsal alt yapısında geçmişin etkisi açıkça görülebilse de, kurumların daha sık yenilendiği günümüzde bu tarz bir genelleştirme yapmak doğru olmayacaktır (Bhattacharyya, 2006). Üstelik Glaeser ve diğ.(2004) Avrupalıların yerleştikleri coğrafyaya sadece kurumları götürmediğini, bunun yanında beşeri sermaye ve yeni fikirleri de götürdüğünü, kalkınma üzerinde bu unsurların etkisinin daha yoğun olduğunu belirtmektedir.

La Porta ve arkadaşlarına göre ülkelere sömürge döneminden miras kalan en önemli unsur hukuk sistemlerinin yapısıdır (La Porta ve diğ. 1997, 1998, 1999). Yazarlara göre, İngiliz hukuk sistemi temelinde kurumlarını oluşturan ülkeler; devletin gücünü sınırlamada, sözleşmeleri ve mülkiyet haklarını uygulatmada Fransız medeni hukuk

sistemine göre daha başarılıdır. Ancak, uzun vadede incelendiğinde etki çok da belirgin değildir. Özellikle geçmiş yüzyılın başında genellikle medeni hukukun geçerli olduğu Kıta Avrupa'sının finansal yapısı, Amerika Birleşik Devletlerinden daha gelişmişti (Rajan ve Zingales, 2003). Üstelik aynı hukuk sistemini kullanmasına rağmen kimi ülkelerin ticaret kanunları yapısal olarak büyük farklılıklar gösterebilmektedir. Aynı sistem altında ticaret kanunlarının bezerlik göstermemesi ise temelinde sadece hukuki sisteme odaklanmanın eksik olacağının işaretidir (Pistor, *ve diğ.* 2002). Ülkeler arasında ticari işlemlerin artması ile de uluslararası ticaret kanunlarının birbirine yakınsanması ayrıca vurgu yapılmayı gerektiren diğer bir unsurdur.

Diğer bazı yazarlar zayıf kurumların temelinde; sömürge ile yerleşen kurumsal yapıdan çok politik yapının bulunduğunu savunmaktadırlar. İktidardan pay almak veya söz sahibi olabilmek için yarışan elitlerin bulunması, tarafların pazarlık halinde olmasına ve böylelikle de tarafların uzlaşma sağlayarak, tek bir kimsenin sınırsız söz sahibi olamamasını sağlayacaktır. Nugent ve Robinson (2002) Kolombiya ve Kosta Rika'nın diğer bazı ülkelerden zengin olmasını, buradaki tüccarların politik güç için birbirleriyle rekabet içinde olmasına bağlar. Ülkelerde demokrasinin bulunması da bu açıdan önemlidir: Demokratik rejimlerde seçimle iktidara gelen kişiler, seçildikleri dönem süresince kendilerine oy verenlere karşı sorumludur. İktidar sahibi oy verenleri memnun edemediği takdirde bir sonraki dönemde seçilemeyeceğinin farkındadır. Bir sonraki seçimlerde yeniden başa gelebilmek için oy verenlerin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurmak zorundadır. Otoriter rejimlerde, seçimlerin adil ve şeffaf olmaması, üstelik iktidar koalisyonlarının nispeten sayıca az kişiden oluşması, iktidar sahiplerinin ülke ekonomisini düzeltmede kendilerini baskı altında hissetmelerini engelleyen unsurlardır. Böylece baştaki iktidarın öncelikli hedefi, işleyişinde bazı sorunlar barındıran kurumların düzeltilmesi olmayabilir. Ortaya çıkan itirazları da baskı altında tutmaya çalışacaklardır. Buna karşılık demokrasi geleneğine sahip ülkelerde, nispeten hoşgörülü bir ortamın oluşması, sorunların çözümünde kişinin şiddet kullanmak yerine, tavrını seçimlerde belli etmesi iktisadi büyüme üzerinde olumlu etki yapacaktır. Üstelik karar alma sürecinde de çeşitlilik sağlayacaktır (Sah, 1991). Toplumun geneline yayılan barışçıl yapıda istikrarın sağlanarak, geleceğin ön görülebilir kılınması, yapılan yatırımların vadesinin uzamasına imkân verecektir. Kaldı ki, ülkede, şiddetin olmaması da her zaman

dengeli ve barışçıl bir ortamın bulunduğu anlamına gelmeyebilir. Hükümetler kimi zaman kurdukları yoğun baskı ile toplumu sindirmeye çalışabilmektedirler. Bu konu ile ilgili olarak en sık Kuzey-Güney Kore örneği verilmektedir. Benzer iklim koşullarına, demografik yapıya, coğrafi şartlara ve tarihi geçmişe sahip olan iki ülkenin seçtikleri kurumlar ve politik sistemle yıllar içinde birbirinden çok farklı büyüme oranları elde etmeleri, kurumların önemini vurgulaması açısından kayda değer bir deneyimdir.

III. 2 Verilerin Değerlendirilmesi

Kurulan modellerde kullanılan değişkenler farklı endekslerden seçilmiştir. Değişkenlerin seçimi genelde gözlem sayısı en fazla olanların seçimi şeklinde gerçekleşmiştir. Bağımlı değişkenimiz olan kişi başına düşen GSYİH değeri, Ağustos 2009 yılında açıklanan en son 6.3 Penn World Tablolarına göre oluşturulmuştur. 2005 yılının Amerikan doları temel alınarak hazırlanan değerler 2007 yılına kadar bilgi taşımaktadır.

Sağlam para, kamu bankalarının ekonomideki oranını, kamu harcamalarının oranı yasal yapı ve mülkiyet haklarının gücü değerleri 2009 *Dünyada Ekonomik Özgürlükler Raporundan* alınmıştır. 1970'lerden beri hesaplaması yapılan değerlere dair daha geniş bilgi ikinci bölümde Kurumların Ölçülmesinde kullanılan endeksler başlığı altında elde edilebilir. Piyasaların etkin biçimde işleyebilmesi için gerek duyulan kurumsal düzende öne çıkan unsurlardan, *hukuki yapı ve mülkiyet haklarının güvenliği* bu alandaki en uzun süreli verilerdir. Endeksi yorumlarken, bu alanda alınan yüksek skorların söz konusu ülkelerde mülkiyet haklarını daha iyi koruyup, sözleşmeleri daha iyi uygulandığı çıkarsamasına göre hareket edilmiştir. Açıklanan skorlar yedi alt başlıkta elde edilen hesaplamalarla oluşturulmuştur. Ülkelerdeki politik sistem ve istikrar ilişkisi incelenirken demokrasi en çok ele alınan unsurlardan biridir. Yapılan çalışmalarda kullanılan endeksler söz konusu çalışmanın geçerliliği açısından önemlidir. Burada da birbirinden farklı demokrasi endekslerinin bulunması ise hangi endeksin kullanılacağı sorununu ortaya koymaktadır. Endeksler arasındaki farklılık içeriğindeki değişkenler ve bunlara ait hesaplamalarda kullandıkları ağırlıklarından kaynaklanmaktadır. Hangi alt değişkenleri alırlarsa alsınlar, araştırmacılar demokrasi hesaplamasında genelde Dahl'ın (1974, 4) önemini vurguladığı seçimlere katılım ve politik mevkiler için rekabet değişkenlerini yapılan hesaplamalara katmaktadırlar. Rekabetin ölçümü, en büyük partiye oy vermeyen

nüfus yüzdesi ile elde edilirken, katılım seçimde oy kullanan nüfus yüzdesi ile hesaplanmaktadır.

Tablo 3.2 bize kurumların büyümeye olan etkisini hesaplamada kullanacağımız bazı değişkenler hakkında özet istatistikleri vermektedir. Her ne kadar kurum kalitesinin ölçülmesinde hangi açıklayıcı değişkenlerin daha iyi sonuç verdiği konusunda tartışmalar devam etse de (Keefer ve Shirley, 2000), yaptığımız çalışmada piyasayı destekleyen kurumları ölçmede daha önce yatay kesit (cross country) çalışmalarında kullanılan değişkenleri kullanmaya özen gösterdik. Tablodan da açıkça gözlemleyebileceğimiz gibi kurum etkinliğini yansıtan değişkenlerin dışında ülkenin dışı açıklığını göstermesi açısından ticaret verisi bulunmaktadır. Söz konusu değeri Birleşmiş Milletler İstatistik bölümünün hazırladığı verilerden alınmıştır. Endeks ülkelerin dışı açıklığı konusunda 1970’lerden itibaren bilgi taşımaktadır. Kurulan modellerde incelenen dönem 1970–2005 arasın dönem olduğundan, Tablo 3.2’de bulunan özet istatistikler de aynı döneme ilişkindir. Gözlem sayısı ise farklı değişkenler kullanıldığından birbirinden farklılaşabilmektedir.

**Tablo 3. 2 Çeşitli Ülkelerin Kurumsal Değişkenlerinin İstatistiksel Özeti
(1970-2005)**

Değişken	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
Kişi Başına GSYİH (log)	1350	8.5126	1.15	5.03	11.49
Kamu Harcamaları	920	5.4489	1.66	0.65	9.25
Yasal Yapı ve Mülkiyet Hakları	788	5.4298	1.88	1.15	9.62
Sağlam Para	952	6.5435	2.19	0	9.84
Kamu Bankalarının payı	870	5.0701	3.70	0	10
Eğitim süresi	725	4.8258	2.92	0.04	12.247
Dışa Açıklık	1137	4.1665	0.66	0.70	6.05
Demokrasi Endeksi	1121	4.0651	4.20	0	10

Kaynak: Penn World Tables, Polity IV, Economic Freedom of the World kullanılarak hazırlanmıştır.

Tabloda verilen özet istatistiklere bakıldığında yasal yapı ve mülkiyet hakları endeksinde 788 gözlem yapıldığı, endekste yer alan en yüksek değerin 9.62 olduğu görülebilir. Oldukça yüksek olan bu değer ülkelerde mülkiyetin başarılı biçimde korunabildiğinin de göstergesidir. Önem verilen başka değer, Barro-Lee'nin eğitim endeksinden elde edilen verilerdir. Endeks rakamlarına göre okula devam süresi ülkeler arasında artış gösterse de hala özellikle gelişmekte olan ülkeleri için okula devam süresi oldukça düşüktür. Demokrasi endeksini gösteren Polity IV değerleri de halen bazı ülkelerde demokrasinin zayıflığı ve diktatörler tarafından yönetilmesi nedeni ile ülkeden ülkeye büyük farklılıklar göstermektedir.

III. 3 Ekonometrik Modeller

Ülkeler arasında bulunan GSYİH farkını, kesit veri yöntemi kullanarak açıklamaya çalışan çok sayıda model bulunsa da, çoğu araştırmacı panel veri kullanmanın içsel faktörlerden kaynaklanan yanlış sonuçları bertaraf etmede daha iyi bir metodoloji olduğunu kabul etmektedir. 20 yıla yakın bir süredir büyümenin bileşenlerini sorgulayabilmek için kesit veri çatısı kuran regresyon modelleri genelde aşağıdaki kalıba uygun yazılmaktadır:

$$g_i = \alpha + \beta_0 y_{i0} + \beta_1 X_i + u_i \quad (1)$$

modelde g_i i ülkesi için ele aldığımız dönemde büyüme oranını, y_{i0} dönem başında kişi başına düşen Milli geliri, X_i açıklayıcı değişkenler vektörünü, u_i ise hata terimini belirtmektedir. Kesit veri örneklerinde ele alınmayan ülkelere kaynaklanan gözlenmeyen ülkeye has etkiler, hata teriminin içinde yer alacaktır ki bu katsayı tahmininde yanlış sonuçlara neden olabilir. Bahsi geçen sorunları azaltabilmek için araç değişken (instrumental variable) yöntemi kullanılabilir de genelde iyi bir araç değişken bulmak sorun olmaktadır. Bu nedenle son yapılan çalışmalarda mevcut tüm sorunlara çözüm getiremese de panel veri yönteminin daha açıklayıcı olması nedeniyle daha çok tercih edildiği görülmektedir (Bond, Heeffler ve Temple, 2001, Bhattacharyya, 2006, Justesen, 2008, Beck, 2004 ve Islam, 1995).

Demokrasi ve büyüme üzerine yapılan ampirik çalışmaların geneline baktığımızda bir bölünme olduğunu görebiliriz. Yapılan çalışmaların bazıları demokrasinin yarattığı pozitif etkiye, bazıları negatif etkiye, bir kısmı da demokrasinin herhangi bir etkisi olmadığına işaret etmektedir (Przeworski ve Limongi, 1993). Demokrasinin

büyüme üzerindeki etkisini inceleyen modellerin temelinde ise Barro'nun 1991 yılında 98 ülkenin verilerini kullanarak test ettiği modeli bulunmaktadır. Barro, kurduğu modelde Mankiw, Romer ve Weil (1992)'in tersine, faktör birikimini göz ardı eder. Söz konusu model eğitim dışındaki faktörlerin ülkelerin büyümesinde temel oluşturmadığını varsaymakta ve bunları model kapsamına almamaktadır. Kesit veri kullanarak yaptığı çalışmada kullandığı model aşağıdaki gibidir:

$$BUY6085 = \alpha + \beta_0 GSMH60 + \beta_1 EGT60 + \beta_2 DEVHC + \beta_3 POLIOL + \varepsilon \quad (2)$$

Bağımlı değişken 1960–1985 yılları arasında kişi başına düşen GSYİH artışıdır. Modeldeki bağımsız değişkenler sırasıyla; ülkelerin 1960'da sahip oldukları GSYİH, ortaokul eğitime kayıtlı öğrenci sayısı, hükümet harcamalarının toplam GSYİH içindeki payı ve politik istikrardır ki bunun ölçümünde politik suikastlar, darbeler ve devrimler ele alınmaktadır. Modele göre düşük düzeydeki demokrasilerde büyüme artarken, belirli bir politik özgürlüğe erişildiğinde ilişki tersine dönmektedir.

Kurulan büyüme modellerinin üzerinden uzun zaman geçmesi nedeniyle öne sürdükleri savların halen geçerli olup olmadıklarının araştırmak istenmesi ve söz konusu modellerde incelenen politik kurumların yanı sıra farklı unsurların da önemli olduğunun düşünülmesi üzerine yeni bir model kurularak elde edilen sonuçlar değerlendirilmeye çalışılmıştır. Barro'nun (1996) kullandığı bağımlı değişken olan büyüme değeri yerine, çalışmada kurulan modelde 1970–2007 arasında kişi başına düşen GSYİH'nın logaritmik değeri tercih edilmiştir. Bağımsız değişken olarak modele eklenen ilk değişken, inceleme dönemi başında kişi başına düşen GSYİH'nın logaritmik düzeyidir. Başlangıç döneminde elde edilen gelir düzeyinin yüksek olması sonunda, Neoklasik iktisadın azalan getiriler varsayımı ile ilintili olarak, daha düşük büyüme rakamları elde edilmesine neden olacaktır. Bir başka deyişle ülkede refah düzeyi arttıkça yatırımların getirisi ve buna bağlı olarak da büyüme rakamları azalacaktır. Olduğu varsayılan bu ters yönlü ilişki ülkelerin uzun dönemde birbirlerine yakınsayacaklarının bir ifadesidir. Gelişmiş ülkelerde yaratılan teknolojinin, gelişmekte olan ülkeler tarafından taklit edilebilir olması ve ucuz işgücü sayesinde daha düşük maliyetle üretim yapılabilmesi yakınsama teorisini destekleyen unsurlardan bir başkasıdır (Barro ve Sala-i Martin, 1995).

Tablo 3’de farklı değişkenler kullanılarak oluşturulan 8 farklı modelin kesit veri sonuçları görülmektedir. Kesit veri yöntemi kullanılarak; 1970–2007 arasındaki dönemde kişi başına düşen GSYİH değerinin logaritması üzerinde aynı döneme ait ortalama eğitim süresinin, ülkenin etnik yapısının, 1970 yılında sahip olduğu kişi başına düşen GSYİH ve bazı kurumsal değişkenlerin aynı dönemdeki ortalama değerleri kullanılarak farklı modeller oluşturulmuştur. İlk modelde, görüleceği üzere Kişi başına düşen GSYİH’nın logaritmik değeri üzerinde, 1970 yılındaki GSYİH’nın etkisi negatiftir. Modellerin tümünde bu değişkenin etkisi negatif ve birbirine oldukça yakın değerlerdir. 1970 yılının GSYİH değişkeninin negatif etkisi daha önce bahsedilen yakınsama teorisi ile uyumludur ve %1 düzeyinde dahi anlamlıdır.

Tablo 3. 3 Kişi Başına Düşen GSYİH Değişimi ve Kurum İlişkisi

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(8)
GSYİH (1970)	-0.063* (0.009)	-0.067* (0.009)	-0.067* (0.009)	-0.064* (0.009)	-0.066* (0.008)	-0.069* (0.008)	-0.067* (0.008)
Eğitim süresi (1970–2005)	0.022* (0.003)	0.015* (0.003)	0.015* (0.003)	0.014* (0.003)	0.014* (0.003)	0.015* (0.003)	0.013* (0.003)
Kanun ve Mülk. (1970–2005)		0.014* (0.004)	0.012* (0.004)	0.011* (0.004)	0.016* (0.004)	0.018* (0.004)	0.012* (0.004)
Etnik Yapı (1970)	-0.107* (0.027)	-0.088* (0.026)	-0.083* (0.025)	-0.093* (0.025)	-0.085* (0.025)	-0.080* (0.025)	-0.072* (0.025)
Sağlam Para (1970–2005)			0.005 (0.004)				0.005 (0.005)
Dış Tic. Açıklık				0.0002** (0.0001)	0.0002** (0.0001)		0.0001 (0.0001)
Devl. Büyüklüğü (1970–2005)					0.013 (0.004)	0.014 (0.004)	0.009** (0.005)
Demokrasi Kalitesi (1970–2005)							-0.001** (0.0006)
Gözlem sayısı	102	94	94	94	94	94	91

R^2	0.451	0.495	0.504	0.515	0.554	0.539	0.590
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Notlar: 1-*,** ve *** sırasıyla %1,%5 ve %10 değerleri için anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

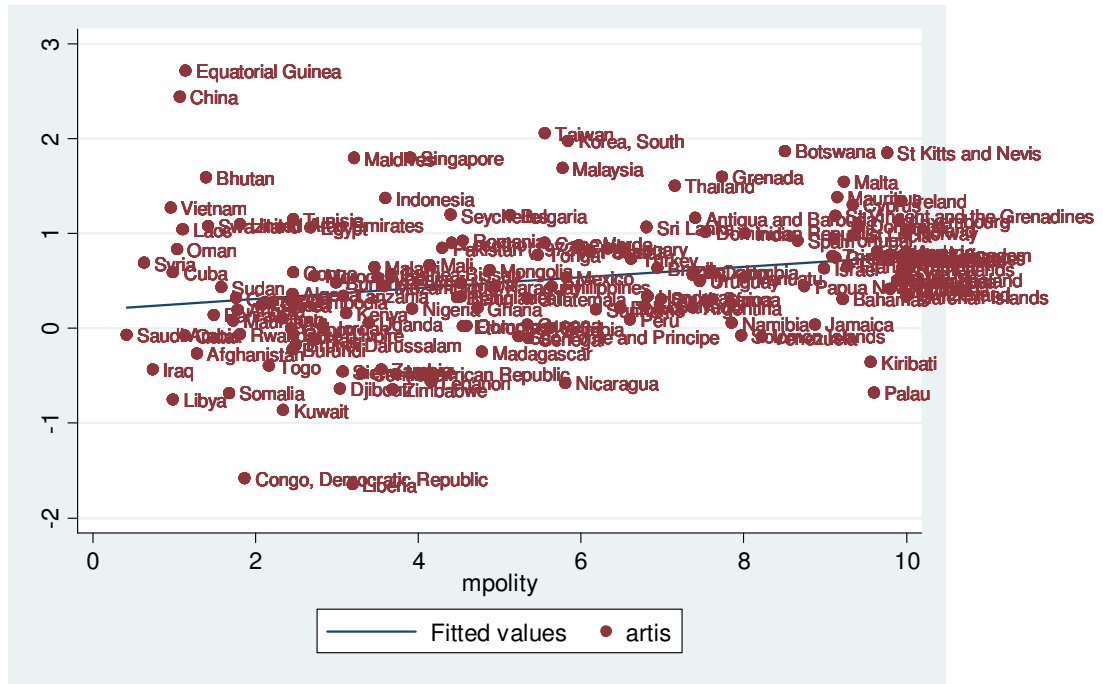
Modeldeki ilginç bir nokta etnik yapının güçlü etkisidir. Ülkenin etnik yapısında 1 birimlik değişim, Kişi başına düşen GSYİH'yı ortalama %8 civarında azaltmaktadır. Bu değer başka değişkenler eklenerek kurulan diğer modellerde azalmasına rağmen hala güçlü etkiye sahip bir değişkendir. Etnik yapının gelir ve büyüme üzerindeki olumsuz etkisine daha önce Easterly ve Levine (1997) çalışmalarında değinmişlerdir. Yazarlar, yaptıkları çalışmada ülkenin etnik dil yapısını kullanırken, Tablo 3.3 değerleri ülkenin etnik çeşitliliğine dayanmaktadır. Etnik çeşitliliğin yoğun olduğu ülkelerde iktidar sahiplerinin mevcut kaynakları kendi etnik gruplarına aktarması ve tarafların birbiri ile iş yapmamayı seçmesi ile iktisadi hayat zarar görmektedir.

Eğitim süresinin etkisi beklenildiği gibi pozitif yöndedir. Eğitim süresinin bir yıl artması ile kişi başına GSYİH'yı kurulan modele göre % 2,2 ve %1,3 arasında arttırmaktadır. Özellikle etkisini gözlemlemeye çalıştığımız kanunların ve mülkiyet haklarının gücü değişkeni de kurulan tüm modellerde %1 düzeyinde anlamlı ve pozitif yönde etkilidir. Bu değişken katılarak kurulan 7 modelde kanunların ve mülkiyet haklarının gücü değişkeninin etkisi diğer değişkenler sabitken, kişi başına gelirden % 1.1 ve %1.8 arasında artışa neden olmaktadır.

Özellikle, gelişmekte olan ülkelerde, yatırımların kriz veya herhangi bir nedenden dolayı azalması, ülkenin kriz öncesi büyüme oranlarına ulaşmasında bazı zorluklar yaratabilir. İstenilen büyüme oranlarına sadece kamu yatırımları ile ulaşmak da mümkün olmadığından, yerli ve yabancı yatırımcıları iç piyasaya çekebilmek önemlidir. Özellikle fiziki yatırımlar bir kere yapıldığında, yatırımcı tarafından geri dönüşünün vakit alması, piyasadan çok kısa zamanda çıkılamaması, yatırımcının piyasalara güven duymasını zorunlu kılacaktır. Yatırımcıların piyasaya güveni iktisadi olduğu kadar politik etmenlere bağlıdır. Politik yapının sık sık darbelerle kesintiye uğraması ve her hükümetin yeni bir kurumsal yapı hazırlamaya girişmesi yatırımları baltalayacaktır. Ülkede hükümet değişikliklerinin meydana gelme biçiminin yanında, iktidar olan partinin izleyeceği politikaların daha önceki açıklamaları ile tutarlı olup olmadığı ve önceki hükümetlerin aldıkları kararlara bağlı

kalıp kalmayacağı da istikrarı etkileyen diğer unsurlardır. Rodrik (1989), Dixit (1989), Barro (1991) ve Wheeler (1984) politik belirsizliklerin, ortalama büyüme oranları üzerindeki olumsuz etkisini yaptıkları ampirik çalışmalarda ortaya koymuşlardır. Yapılan bu çalışmalardan çıkartabileceğimiz ortak sonuç politik belirsizliğin artması ile özel yatırımlarda ciddi bir azalma görüldüğü, bunun da etkisini büyüme oranlarında olumsuz biçimde gösterdiği'dir. Bir başka önemli çalışma Przeworski ve Limongi'nin (1996) sistemin sürekliliğini test ettikleri makalesidir. Makalede elde ettikleri sonuca göre herhangi bir rejimin demokratik olarak varlığını sürdürme şansı kişi başına düşen gelirin 6000 doların üzerinde olması halinde artmaktadır. Kişi başı düşen gelirin 1000 doların altında olması ile de dikta rejimi baskın olmaktadır.

Grafik 3. 7 Büyüme Oranları ve Demokrasinin Kalitesi (1960-2005)



Grafik 3.7’de ülkelerin 1970–2005 arasında demokrasi değerleri ve büyüme oranları arasındaki ilişki gözlenmeye çalışılmaktadır. Yatay eksen de demokrasinin kalitesi, dikey eksen de ise yıllık ortalama büyüme oranları görülmektedir. Grafikteki noktalar ayrı ayrı ülkeleri temsil etmektedir. Buna göre dikey eksen de sıfırın altındaki değerler ülkelerde dönem içinde küçülme yaşandığını belirtmektedir. Grafik 3.7’de

ilk göze çarpan nokta yıllık en yüksek büyüme oranı ortalamalarına sahip Çin ve Ekvator Gine'sinde demokrasi kalitesinin zayıflığıdır. Her iki ülkede de 10'luk bir puan sisteminde ülkelerin demokrasi başarısı 2'nin altında yer almaktadır. Bunun yanında demokrasiyi yerleştirmeyi başarabilmiş pek çok ülkede büyüme oranı 0 ve 0.5 arasında seyretmektedir. Yüksek büyüme gösteren ülkeler arasında Uzakdoğu Asya ülkelerinin yanı sıra Afrika'dan Botswana'nın yer alması göze çarpan başka bir unsurdur. Dikkat çekici diğer bir nokta da, Müslüman ülkelerin genelde demokrasi endeksinde ve büyüme oranlarındaki gösterdikleri başarısız sonuçlar nedeniyle tablonun sol alt tarafında yer almasıdır. En kötü durumda bulunan iki ülke Afrika kıtasında yer alan Kongo ve Liberya'dır. Liberya 2005 yılına kadar oldukça başarısız bir performans gösterdikten sonra ilk defa 2006 yılında demokratik bir seçime gitmiştir. Ülkede zengin mineral yataklar, su kaynakları ve tarımsal araziler bulunmasına rağmen uzun zaman süren iç savaş ülke ekonomisine büyük zararlar vermiştir. Benzer biçimde Kongo 1998'de başlayan ve 10 yıl kadar süren iç savaşta şiddet, açlık ve hastalıklar yüzünden 5 milyona yakın insanını kaybetmiştir. 2002'de ekonomi düzelme yönünde bazı emareler gösterse de ülkede kayıtdışı ekonomi egemendir.

Tablo 3.4'de ise araştırmacılar tarafından en sık kullanılan ve günümüze kadar hesaplanması devam eden farklı demokrasi endeksleri görülmektedir. Adı geçen endeksler dışında kısa süreli hesaplanan literatürde de atıf yapılan iki farklı endeks daha bulunmaktadır. Söz konusu endekslerin burada korelasyon tablosuna konulmamasının nedeni ya belirli bir sene için hesaplanmış olması (Bollen, 1980, 1993 ve Hadenius, 1988) ya da son hesaplanma değeri üzerinden uzun zaman geçmesidir (Alvarez ve diğ. 1996 ve Arat,1991). Tabloda yer alan endeksler ise başlangıç dönemi açısından farklılık gösterse de, günümüze kadar hesaplamaları yapılarak varlıklarını sürdürmektedirler.

Demokrasi endekslerinin birbiri ile korelasyonuna toplu olarak baktığımızda, endeksler arasındaki ilişkiyi gözlemleyebilmemiz mümkün olacaktır. Tablo 3.4'de ilk göze çarpan nokta *p_polity* değeri ve *fh_ipolity2* değeri arasındaki yüksek korelasyondur. Freedom house endeksinde bulunan *fh_ipolity2* veri seti demokrasiyi 0–10 aralığında değerlendirir. Yüksek değerler ülkenin daha demokratik yapıya sahip olduğunu ifade eder ki, bu yorum diğer değerler için de yapılabilir. Bu iki değer, farklı kurumlar tarafından hazırlanmasına rağmen puanlamada benzer bir skala (0–

10) kullanılmaktadır. Polity IV endeksinden hesaplanan bir diğer veri ülkelerde geçerli olan *politik sisteminin (p_durable) sürekliliğidir*. Veri, ülkede geçerli sistemin korunduğu yıl sayısını göstermektedir. Politik sistemlerin çeşitli iç ve dış nedenlerden dolayı kimi zaman sekteye uğrama olasılığı, ülke istikrarını etkileyen bir unsur olması itibariyle yatırımcılar tarafından yakından takip edilen bir unsurdur. Burada kurulan büyüme modellerinde, etkili olduğu düşünülen sistemin sürekliliğine özellikle yer verilerek, değişkenin etkisi ayrıntılı biçimde incelenmeye çalışılmaktadır. Politik sistem demokratik bir yapı olmasa dahi süreklilik arz edeceğinden, söz konusu değer demokratikliği ölçen diğer endekslerle ilişkisinin zayıf olması beklenen bir durumdur. Henisz politik kısıtlar endeksi altında yer alan *h_polcon3* değeri demokratik yapıyı hükümetlerin karar alma özgürlükleri ile gözlemlemeyi amaçlamaktadır. 0 ve 1 aralığında oluşturulan skalada, 1'e yaklaştıkça politik kısıt artmaktadır. Başka bir ifade ile hükümetin aldığı kararlar ve değişim yaratabilme yetisi ülke değeri 1'e yaklaştıkça sınırlanmaktadır.

Tablo 3. 4 Demokrasi Endekslerinin Korelasyonu

	Freedom House fh_ipolity2	Henisz h_polcon3	Polity IV p_durable	Polity IV p_polity2	Vanhanen van_index
fh_ipolity2	1.000				
h_polcon3	0.830	1.000			
p_durable	0.240	0.208	1.000		
p_polity2	0.976	0.826	0.194	1.000	
van_index	0.864	0.772	0.343	0.836	1.000

Sınırlandırmanın fazla olması hükümetin yaptığı programların büyük oranda veto yiyerek sekteye uğrayacağını göstermektedir. Tablodaki son veri seti Vanhanen demokrasi (van-index) endeksidir. 1810'dan günümüze hesaplaması yapılmaya devam edilen endeks daha önce sözünü ettiğimiz gibi demokrasinin iki önemli unsurunu oluşturan rekabeti ve seçmenlerin katılımlarını gözleyerek ülkeleri değerlendirmektedir.

III.4 Modellerin Yapısı ve Çözüm Sonuçları

I. Grup Modeller: Politik Sistemin Sürekliliği ve Büyüme İlişkisi

Kurumların ülkelerin büyümesi üzerindeki etkisini incelediğimiz çalışmamızda daha önceki bölümde sözünü ettiğimiz bazı avantajlarından dolayı panel veri yöntemini kullanacağız. Model aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$Y_{it} = \beta_{1it} + \beta_{2it} X_{2it} + \dots + \beta_{kit} X_{kit} + e_{it} \quad (3)$$

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

Modelde N toplam ülke sayısını, i incelenen birimleri indekslerken, t zaman indeksi, T toplam yıl sayısını ya da zaman boyutunun uzunluğunu ifade etmektedir. Amacımız Y bağımlı değişkeninin, hem incelenen birimler arasında hem de zaman içerisindeki değişimini gözlemleyebilmek olduğundan, kesit boyutu için i, zaman periyodu için t olarak iki alt indisle inceleme yapılmaktadır. Hata terimi olan e_{it} de aslında bünyesinde iki farklı hatayı barındırmaktadır. Bunlar; ülkeye has hataları gösteren μ_i ve yapısal özellik hatalarını gösteren v_{it} . Yukarıdaki modele benzer biçimde bizim kurduğumuz model:

$$g_{it} = \alpha + \beta_0 \text{egitim} + \beta_1 \text{ticaret} + \beta_2 \text{sistsurek} + \beta_3 \text{harcdevpay} + \beta_4 \text{saglp} + \beta_5 \text{kanunguc} + \beta_6 \text{devlsahbank} + e_{it} \quad (4)$$

biçiminde gösterilebilir. Modelde elimizdeki verilerin bizi sınırlandırması nedeniyle (Barro-Lee eğitim süresinin ve 1990'lara kadar Fraser enstitüsünün hazırladığı endekslerin beşer yıllık ara ile hazırlanması) eğitim, sistemin sürekliliği, sağlam para, kanunların ve mülkiyet haklarının gücü verileri 1970'den 2005 yılına kadar beşer yıllık açıklanan değerlerdir. Diğer bağımsız değişkenler (dış ticarette açıklık, devletin ekonomideki payı) için de beş yıllık ortalamalarını kullandık. Bağımlı değişken olarak kişi başına düşen Milli Gelirin logaritmasını aldığımız regresyonu kurarken, Barro'nun (1991) modeline benzer bir yapıdan hareket ederek, bizim için asıl önem ihtiva eden kurum verileri dışında hem eğitimi hem de hükümet harcamalarının ülke ekonomisi içindeki payını göz önünde bulundurduk. Bağımsız değişkenlerimiz sırasıyla; *egitim* araştırmacılar tarafından en çok kullanılan eğitim verisi olan Barro-

Lee (2000) ortalama okula devam süresidir. Veri 1960–2000 arasında 110 ülke için değerlendirme yapmaktadır. *ticaret*, Birleşmiş Devletler İstatistik Bölümü tarafından hazırlanan ülkenin dış ticarete açıklık değerleridir. Veri seti 1970–2007 yılları arasında ülkelerin ithalat ve ihracat değerlerinin toplanarak, GSYİH’ya oranlanması ile elde edilir. Modelde özellikle üzerinde durduğumuz nokta olan politik sistemin sürekliliğidir. *sistsurek* olarak gösterilen veri seti POLITY IV endeksinden alınmıştır. Politik sistemin biçimine bakmadan rejim değişikliği olması halinde o yılı temel yıl “0” olarak değerlendirme yapar. *harcdevpay* değişkeni, devlet harcamalarının ülke ekonomisinde payına göre hesaplanır ve Penn World Tablolarından alınmıştır. *Saglpara*, *kanunguc* ve *devlsahbank* değişkenlerinin her üçü de Fraser enstitüsünün “Dünyada Özgürlükler” endeksine aittir. Her üç değer için de puanlama 0 ve 10 arasında gerçekleşmektedir. Yapılan değerlendirmede devletin yaptığı müdahaleler ve korumalar göz önünde bulundurulmaktadır. Paranın istikrarını, bir başka ifade ile sağlamlığını ölçen değişkeni ve kamu bankalarının tüm sistemdeki payını da gene Dünya’da İktisadi Özgürlükler endeksinden almış bulunuyoruz. Paranın istikrarını reel büyüme ve para arzında yaşanan değişim ile karşılaştırarak hesaplanmaktadır (Gwartney ve Lawson, 2005). Söz konusu değişken de 0 ve 10 arasında değişim gösterirken, yüksek değerler sağlam paraya işaret etmektedir.

Modelde özellikle üzerinde durulan nokta demokratik sistemin biçiminden çok sistemin istikrarının büyüme oranları üzerindeki etkisini gözlemleyebilmektir. Politik istikrarı seçilmesinin nedeni, rejim biçimi ne olursa olsun sistemin sürekliliğinin daha sonra aynı değişkenleri kullanarak demokrasinin kalitesi ile karşılaştırılabilmektir. Asya Kaplanları ve Çin’in demokrasi kalitesi değerlerinin düşük olmasına rağmen gösterdikleri yüksek performans yatırımcılar açısından sistemin sürekliliğinin, önemini sorgulamamıza neden olmuştur. Kişi başına düşen (log) GSYİH üzerinde sistemin sürekliliğinin etkisini sorgulayabilmek için her modelde farklı değişkenleri kullandığımız yedi ayrı modeli En Küçük Kareler Yöntemini kullanarak oluşturduk. Kurulan modellerin tümünde eğitim süresi ve politik sistemin sürekliliği yer almaktadır. Elde edilen EKKY sonuçlarını Tablo 5’te gözlemleyebilmek mümkündür. Ülkelerin herhangi bir özelliğine göre kukla değişken kullanmadan model soktuğumuz için havuz EKKY (pooled OLS) kullanılmıştır.

Tablo 3. 5 Gelir Artışı ve Politik Sistemin Sürekliliği İlişkisi (EKKY)

Bağımlı Değişken kişi başına GSYİH (log)							
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Eğitim süresi	0.107* (0.009)	0.115* (0.009)	0.107* (0.009)	0.129* (0.010)	0.128* (0.010)	0.139* (0.011)	0.164* (0.011)
Dış Tic. açıklığı	0.003* (0.0005)	0.005* (0.0005)	0.004* (0.0005)	0.004* (0.0005)	0.004* (0.0005)	0.003* (0.0005)	
Sistemin sürekliliği	0.009* (0.0008)	0.007* (0.0008)	0.007* (0.0009)	0.007* (0.0008)	0.007* (0.0008)	0.006* (0.0009)	0.007* (0.0009)
Devlet harc.payı		-0.026* (0.0089)	-0.032* (0.009)	-0.027* (0.009)		-0.026* (0.009)	
Sağlam Para			0.024* (0.005)	0.015 (0.005)		0.016* (0.006)	
Kanunların ve Mülk. Gücü				0.004 (0.009)	0.008 (0.009)	0.006 (0.009)	0.012 (0.010)
Devletin Banka sahipliği						0.003 (0.006)	
R within	0.414	0.486	0.504	0.559	0.547	0.595	0.414
between	0.530	0.546	0.555	0.632	0.626	0.663	0.646
overall	0.552	0.574	0.578	0.602	0.595	0.631	0.615
Gözlem Sayısı	675/101	602/91	602/91	506/90	507/90	463/85	506/90
Hausman Değerleri	18.14	22.85	23.50	218.25	0	1.43	0

Notlar: 1-Bağımlı değişken 1970–2005 arasında kişi başına düşen GSYİH’nın logaritmasıdır.

2-*,** ve *** sırasıyla %1,%5 ve %10 değerleri için anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Toplu sonuçlara bakıldığında; kurulan tüm modellerde eğitim süresi ve politik sistemin sürekliliği değişkenleri ve kişi başına düşen GSYİH arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunduğu görülebilir. Benzer biçimde ülkenin dış ticarete açıklığı

da kullanıldığı altı modelde pozitif ve anlamlı ilişkiye işaret etmektedir. Kurulan ilk modelde kullanılan üç değişken de %1 düzeyinde anlamlıdır. Modelin anlamlılık düzeyini gösteren R^2 ise *within*, *between* ve *overall* olmak üzere üç alt bölümden oluşmaktadır. Within, sahip olunan veri ile ortalamadan sapmaları göstermektedir. Overall, öncelikle sabit etki vektörünü kullanarak bağımsız değişkenlerin her bir ülke için ortalamalarını hesaplamaktadır. Sonrasında ise normal dağılım ve hesaplanan dağılım arasındaki korelasyonun karesini hesaplamaktadır. Between, sabit etki parametresi ile bağımsız değişkenlerin ortalamalarını hesapladıktan sonra bu hesaplanan değerler ve bağımsız değişkenlerin *ortalamalarının* korelasyonunun karesini hesaplamaktadır. Beklenmeyen bir sonuç yasal yapı ve mülkiyet haklarının kalitesinde karşımıza çıkmaktadır. Büyüme ve mülkiyet haklarının gücü arasında beklediğimiz gibi pozitif yönlü bir ilişki bulunsa da, var olan ilişki hiçbir modelde anlamlı çıkmamıştır. Devletin harcamalardaki payı kurduğumuz dört farklı modelde anlamlı ve negatif işaretlidir. İşaretin negatif olması beklenen bir değerdir çünkü devletin ekonomideki payının yüksekliği piyasalara müdahale olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla da devlet harcamalarının GSYİH'ya oranının çok yüksek olmaması büyüme için olumlu kabul edilebilir. Üstelik devlet harcamalarının yüksekliği, bunu vergilerle finanse edilmesini de gerektirecektir. Verginin yüksekliği ise bireylerin harcamalarının yapısını değiştirmesine ve sosyal kayıplara neden olabilir. Yapılan ampirik çalışmalar sadece devletin eğitim ve altyapı harcamalarına ayırdığı payın yüksek olması halinde söz konusu negatif etkilerin kırılabildiğini göstermiştir (Barro ve Sala-i Martin, 1995). Bankaların iyi yönetilmesi ve kuralların konulması halinde sahipliğinin kamuda ya da özel kişilerde olması arasında bir fark olmamaktadır. Özellikle Almanya, Fransa ve İtalya'da, devletin bankacılık kesimindeki önemli payı diğer bankalarla rekabette sorun oluşturmamıştır.

Model grubunda sistemin sürekliliği (p_süreklilik), politik istikrarın işareti olarak değerlendirilmiştir. Buna göre ülkedeki politik sistem ne olursa olsun süreklilik arz ediyorsa, yatırımcılar tarafından olumlu gözlenerek yatırım yapılacak bu da büyüme oranlarını tetikleyecektir. Tablo 5'te sistemin sürekliliğinin işaretinin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenebilir. Ancak katsayının düşüklüğü sistemin istikrarı ve büyüme oranları arasında güçlü bir ilişki kurmayı engellemektedir. Benzer bir çalışma yapan Knack ve Keefer (2003) politik istikrar devam ettiği süreçte mülkiyet haklarının ve sözleşmelerin korunacağını varsaymışlardır. Politik

istikrarsızlığı bizim yaptığımız gibi sistemin sekteye uğramasından ziyade hükümet değişimlerinin gerçekleşme biçimi ve politik suikast rakamları açısından değerlendirmişlerdir. Söz konusu değişkenleri gözleyebilmek için ise Gastil endeksinden yararlanmışlardır. Politik istikrarsızlığın yüksek olduğu dönemlerde, mülkiyet haklarının ve sözleşmelerin daha kırılgan olduğu, girişimcilerin riskten kaçınmak için yatırımlarını azalttığı ve servetlerini yeniden dağıttıkları, söz konusu bu durumun da büyüme oranlarını olumsuz yönde etkilediği ifade edilebilir.

Panel veri analizinde hem zaman hem yatay kesit üzerinde durduğundan daha önce de vurgulanmıştı. Burada karşılaşılan sorun panel veri analizinde sabit etki modeli mi yoksa rassal etkiler modeli mi çalışılacağı ile ilgilidir. Aradaki fark rassal etkiler modelinde açıklayıcı değişkenler X ile ülkeye has hataların μ_{it} ilişkisiz olduğunu varsaymasından kaynaklanmaktadır. Modelin açıklayıcı değişkenleri ile gruba ait spesifik etkiler arasında korelasyonun bulunup bulunmadığının tespitine yönelik olarak “Hausman Spetikasyon Testi” kullanılmaktadır. Söz konusu testte boş hipotez, bireysel etkilerin modeldeki tahmin edicilerle ilişkisiz olduğu yani rassal etkilerin tutarlılığına işaret etmektedir. Sıfır ve alternatif hipotezler;

$$H_0 : Cov(x_{it}, \alpha_i) = 0 ,$$

$$H_1 : Cov(x_{it}, \alpha_i) \neq 0 ,$$

biçiminde yazılabilir.

Kurulan modele ilişkin yapılan Hausman testinde elde edilen değerin 88.58 olması sonucunda boş hipotez kabul edilerek sabit etkinin varlığı görülmüştür. Sabit etki testi (FGLS) ile yeniden yapılan hesaplamalar ise aşağıda Tablo 3.6’daki gibidir.

Kurulan panel veri modellerinde gözlem kaybedilmemesi için sahip olunan tüm bilgi kullanılmaya çalışılmıştır. Ancak bu durum beraberinde ülkelerin sahip olunan veri neticesinde bazı yıllar analize girmesine yol açmaktadır. Söz konusu durum dengeli panel veri kullanılarak aşılabılır. Dengeli panel ile kurulan modellere dâhil edilen ülkelerin gözlemleri incelenen dönem için eksiksizdir. Tahmin edilebileceği gibi yapılan analizlerde dengeli modele geçişle birlikte çok sayıda gözlem kaybedilmektedir. Tablo 3.6’da kurulan modeller en az 85 ülke için bilgi taşıırken dengeli modellerde sayı 41 ülkeye kadar inmektedir. Sonuçların dengeli modelde gösterdiği değişim EK 2’de izlenebilmektedir.

Tablo 3. 6 İktisadi Büyüme ve Politik Sistemin Sürekliliği İlişkisi (FGLS)

Bağımlı Değişken kişi başına							
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Eğitim süresi	0.080* (0.009)	0.097* (0.009)	0.088* (0.009)	0.101* (0.011)	0.101* (0.010)	0.111* (0.011)	0.140* (0.011)
Dış Tic. açıklığı	0.004* (0.0005)	0.005* (0.0005)	0.005* (0.0005)	0.004* (0.0005)	0.004* (0.0005)	0.004* (0.0005)	
Sistemin sürekliliği	0.009* (0.0008)	0.007* (0.0009)	0.007* (0.0009)	0.007* (0.0009)	0.007* (0.0009)	0.006* (0.0009)	0.007* (0.001)
Devlet harc.payı		-0.021** (0.008)	-0.028* (0.008)	-0.020** (0.088)		-0.015** (0.009)	
Sağlam Para			0.025* (0.005)	0.016* (0.005)		0.019* (0.006)	
Kanun ve Mülk. Gücü				0.004 (0.009)	0.008 (0.008)	0.007 (0.009)	0.114 (0.010)
Devletin Banka sahipliği						-0.008 (0.006)	
R within between overall	0.418 0.484 0.507	0.488 0.520 0.547	0.507 0.527 0.547	0.564 0.598 0.567	0.418 0.484 0.507	0.603 0.615 0.583	0.456 0.626 0.599
Gözlem Sayısı	675 101	602 91	602 91	506 90	507 90	463 85	506 90

Notlar: 1-Bağımlı değişken 1970–2005 arasında kişi başına düşen GSYİH’nın logaritmasıdır.

2-*,** ve *** sırasıyla %1,%5 ve %10 değerleri için anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Modeller incelendiğinde, analize katılan değişkenlerin işaretlerinin yönünde bir fark oluşmamasına rağmen anlamlılık açısından fark gösterebilmektedir. Kurulan tüm modellerde gözleme katılan ülkeler incelenmek istenirse, tablo halinde Ek 1’de bulunabilir. Bir önceki model grubunda oldukça önemli bir etkiye sahip olan eğitim

süresinin etkisi burada biraz azalsa da, hala gayet güçlüdür. Örneğin ilk modelde eğitime devam süresindeki 1 yıllık artış, kişi başına düşen GSYİH üzerinde % 0.8’lik bir yükselme sağlarken, 7 numaralı son modelde bu oran % 1.4’e kadar çıkmaktadır. Fark yaratan diğer bir unsur da devletin ekonomideki büyüklüğü değişkeninde gözlenmektedir. İlk Grup Modellerde anlamlı sonuçlar veren bu değişken, dengeli modelde anlamını yitirmektedir. Dengeli panele katılan ülkelerin genelde gelişmiş, önde gelen büyük ekonomiler olması bu noktada da açıklayıcıdır. Genelde kamu kesiminin büyüklüğü iktisadi hayatta kamu kesiminin bazı mal ve hizmetlerin üretimini üzerine aldığı anlamına gelebilmektedir. Ancak ekonomide kamu payının artması kaynakların özel sektörden kamu sektörüne aktarılacağını ifade ettiği için istenen bir yapı değildir. Gelişmekte olan ülkelerde iktidarın özellikle Kamu İktisadi Teşekküllerini kendi yararına kullanarak kaynak israfına yol açtığı bilinmektedir. Üstelik kamu kesiminde rekabetin de az olması kişisel müşevvikleri azaltarak gelir artışının önüne geçecektir. Dengeli modelde gelişmiş ülkelerin bazı sosyal refah harcamaları nedeniyle, ekonomideki paylarının yüksek oluşu aradaki ilişkinin muğlâk hale gelmesine neden olmaktadır.

II. Grup Modeller: Demokrasinin Kalitesi ve Büyüme İlişkisi

Kurulan model yapısında bir önceki regresyonda test edilen değişkenler yeniden kullanılmıştır. Kullanılan değişkenler yine eğitim, kanunların gücü ve sağlam para için açıklanan beş yıllık değerlerdir. Bunun dışındaki veriler için de beşer yıllık ortalama değerleri kullanılmıştır. İki model sistemi arasındaki tek fark daha önce Polity IV endeksinde yer alan sistemin sürekliliği değişkeninin, Freedom House’un demokrasinin kalitesini ölçen değişkeni ile yer değiştirmesidir. Modele demokrasi kalitesini eklememizin nedeni önceki çalışmalarda kesit veri ile gerçekleştirilen gözlemlerde büyüme ve demokrasi arasındaki ilişkinin tartışmalı olmasıdır. Barro (1996) büyüme ve demokrasi arasında çok belirgin olmayan negatif bir ilişki gözlemlemiştir. Biz de panel veri kullanarak aradan geçen zaman süresinde aynı etkiyi tekrar sınamak ve gücünü politik sistemin istikrarı ile karşılaştırmak istedik. Bunun için kurduğumuz regresyon modellerindeki değişkenler bir önceki model kullandıklarımızla tamamıyla aynıdır ve ilk olarak EKKY kullanılarak çözülmüştür.

$$g_{it} = \alpha + \beta_0 egitim + \beta_1 ticaret + \beta_2 demokkalite + \beta_3 harcdevpay + \beta_4 saglpara + \beta_5 kanunguc + \beta_6 devlsahbank + e_{it} \quad (5)$$

Tablo 3. 7 İktisadi Büyüme ve Demokrasi (EKKY)

Bağımlı Değişken İpwt2							
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Eğitim süresi	0.149* (0.011)	0.148* (0.011)	0.133* (0.011)	0.155* (0.013)	0.156* (0.013)	0.156* (0.012)	0.179* (0.013)
Dış Tic. Açıklığı	0.004* (0.0005)	0.004* (0.0005)	0.004* (0.0005)	0.003* (0.0005)	0.003* (0.0005)	0.003* (0.0006)	
Demok. gücü	-0.003 (0.006)	-0.006 (0.006)	-0.005** (0.005)	-0.012** (0.006)	-0.010** (0.006)	-0.013 (0.006)	-0.008 (0.006)
Devlet harc. payı		-0.016 (0.010)	-0.025** (0.010)	-0.029** (0.010)	-0.029* (0.011)		
Sağlam Para			0.030* (0.006)	0.020* (0.006)	0.021* (0.006)		
Kanunlar ve Mülk. Gücü				0.018** (0.010)	0.021*** (0.010)	0.025* (0.010)	0.028* (0.010)
Devletin Banka sahipliği					0.012*** (0.007)		
R within	0.237	0.321	0.361	0.404	0.441	0.385	0.310
between	0.644	0.609	0.615	0.693	0.731	0.693	0.724
overall	0.638	0.607	0.608	0.649	0.689	0.646	0.680
Gözlem Sayısı	605/104	545/94	545/94	479/93	439/88	480/93	480/93
Hausman	162.53	84.69	110.20	175.42	161.24	303.73	136.36

Notlar: 1-Bağımlı değişken 1970–2005 arasında kişi başına düşen GSYİH’nın logaritmasıdır.

2-*,** ve *** sırasıyla %1,%5 ve %10 değerleri için anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Tablo 3.7’de elde edilen sonuçlar incelendiğinde ilk bakışta demokrasi kalitesini kullandığımızda modellerin daha açıklayıcı oldukları gözlenebilir. Demokrasi kalitesinin kullanıldığı modellerde elde edilen işaretler bir önceki model grubu ile aynı doğrultudadır. Ancak demokrasi Barro’nun (1996) gözlemlediği gibi negatif ve çok anlamlı değildir. Buna karşılık bir önceki model grubunda politik sistemin

istikrarı pozitif işaretlidir. İki tablo arasındaki diğer değişkenler açısından modellere bakıldığında ise eğitim süresinin demokrasi endeksinde daha anlamlı hale geldiği görülmektedir. Demokrasinin daha kaliteli olduğu ülkelerde özellikle kadın nüfusunun daha geniş eğitim hakkına sahip olabilmesi nedeni ile büyüme oranlarının daha anlamlı olması beklenmektedir. Belirtilmesi gereken bir durum demokrasi kalitesinin artması ile büyüme arasında ters işaretli bir ilişkinin çıkmasıdır. Kurulan tüm modellerde ters yönlü olan bu ilişkinin anlamlılık düzeyi ise düşüktür. Bu değişken kullanılarak oluşturulan 7 modelin 3'ünde model %5'de anlamlıdır. Benzer bir sonuca Barro (1996) da ulaşmıştır. Kendisinin on yıldan uzun bir süre önce yaptığı çalışma yeni veriler kullanılarak güncellendiğinde dahi sonuçların değişmediği görülmektedir. Bunun bir nedeni özellikle Güney Doğu Asya'daki ülkelerin yüksek büyüme oranlarına dikta rejimi altında sahip olmalarıdır. Üstelik bazı küçük ada ülkelerinde demokratik yapı oldukça sağlam gözükmesine rağmen, bu ülkeler küçülmektedirler.

Modelde dış ticaret açıklığı, kurulan tüm modeller için % 1'de dahi anlamlı olmasına rağmen katsayı değerleri oldukça düşüktür. İncelenen tüm modellerde dış ticaret açıklığının katsayıları % 0.3 ile %0.4 arasında değişmektedir. Önemle üzerinde durulan değişkenlerden eğitim de buradaki model grubunda en yüksek katsayılarla sahip değişkendir. Aynı dış ticaret açıklığı gibi eğitim süresi tüm modellerde %1 için bile anlamlıdır. Bu kadar anlamlı sonuçlar veren son değişken enflasyonun ne kadar güçlü biçimde kontrol altında olduğunu gözlemlememize olanak sağlayan sağlam para değişkenidir. Üç modelde kullanılan değişken %1 düzeyinde anlamlıdır. Modele göre sağlam para bir puanlık bir değişim kişi başına düşen GSYİH'da modele göre %2 ve %3 arasında pozitif yönde bir artış sağlamaktadır.

Model seçiminde sabit etki mi yoksa tesadüfî etki modelinin daha uygun olduğuna karar verebilmek için yeniden "Hausman spesifikasyon testi" kullandığımızda, sabit etkiler modelinin tercih edildiği görülmüştür. Söz konusu değerler yukarıda yer alan Tablo 3.7'nin en alt kısmında bulunmaktadır. Bu sonuçlar doğrultusunda sabit etkiler modeli kullanarak, elde edilen toplu sonuçlar olarak Tablo 3.8'de gösterilmektedir.

Tablo 3. 8 İktisadi Büyüme ve Demokrasi (FGLS)

Bağımlı Değişken (lpwt2)							
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Eğitim süresi	0.105* (0.012)	0.114* (0.012)	0.097* (0.012)	0.102* (0.013)	0.106* (0.014)	0.113* (0.012)	0.137* (0.013)
Dış Tic. Açıklığı	0.004* (0.0005)	0.004* (0.0005)	0.004* (0.0005)	0.004* (0.0005)	0.004* (0.0006)	0.004* (0.0005)	
Demok. gücü	-0.007 (0.006)	-0.008*** (0.006)	-0.008 (0.006)	-0.017* (0.006)	-0.014** (0.006)	-0.017* (0.006)	-0.012 (0.006)
Devlet harc. payı		-0.001 (0.010)	-0.010 (0.010)	-0.006 (0.010)	-0.002 (0.010)		
Sağlam Para			0.031* (0.005)	0.023* (0.005)	0.026* (0.006)		
Kanun ve Mülk. Gücü				0.018** (0.009)	0.021** (0.009)	0.025* (0.009)	0.027* (0.010)
Devletin Banka sahipliği					-0.0005 (0.007)		
R within	0.24	0.32	0.37	0.42	0.46	0.39	0.31
between	0.56	0.54	0.54	0.59	0.64	0.61	0.71
overall	0.54	0.54	0.53	0.54	0.59	0.56	0.67
Gözlem Sayısı	605/104	545/94	545/94	479/93	439/88	480/93	480/93

Notlar: 1-Bağımlı değişken 1970–2005 arasında kişi başına düşen GSYİH’nın logaritmasıdır.

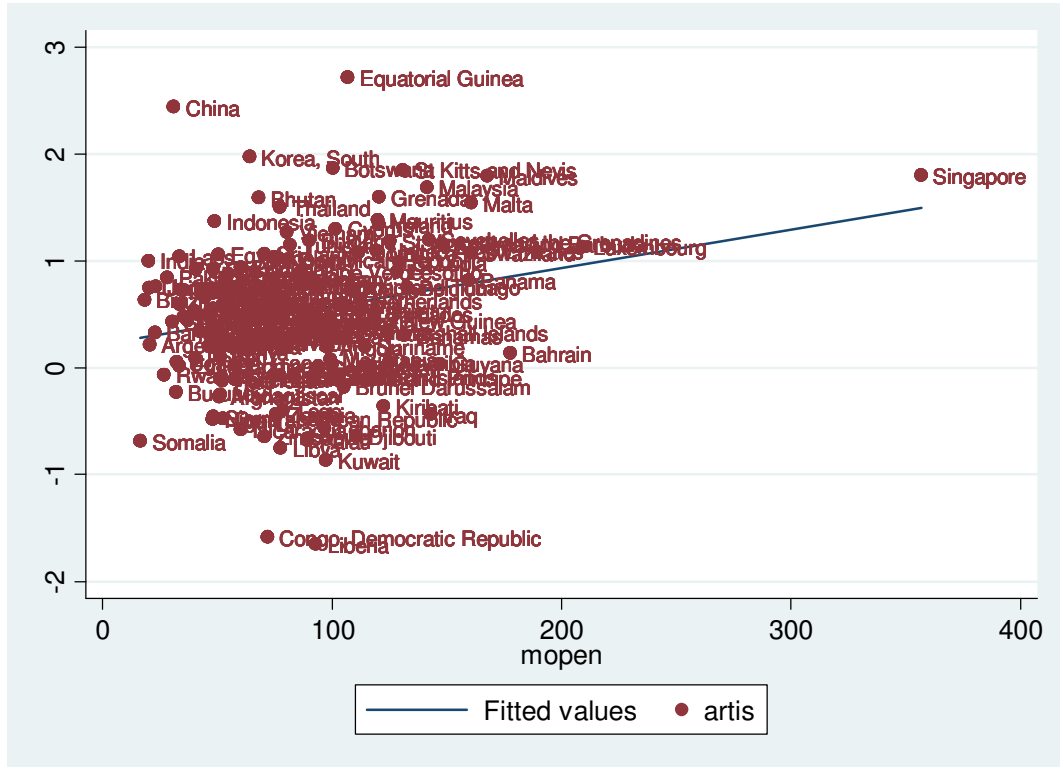
2-*,** ve *** sırasıyla %1,%5 ve %10 değerleri için anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Oluşturulan her iki modelde de ülkelerin dışa açıklığı değişkeni eklenerek, büyüme ile ilişkisini sorgulanmak istenmiştir. Edwards (1997) dışa açıklığı fazla olan ülkelerin hızlı teknolojik değişime uyum sağlamada diğer ülkelerden daha başarılı

olduğunu, kullanılan teknolojik gelişmenin etkisini faktör verimliliğini arttırarak gösterdiğini, dolayısıyla büyüme oranlarının artmasına yol açtığını ifade etmiştir. Kişi başına gelir düzeyi düşük ülkelerin teknolojiyi taklit etme maliyetlerinin düşük olması, belirli bir zaman sonunda taklit edilen teknolojinin geliştirilerek yeniden üretilebileceği ve teknoloji üreticisi ülkeler arasına katılabilecekleri düşünülmektedir. Elde edilen sonuçlar, ülkelerin dışa açıklığı istenildiği gibi pozitif yönde ve olumlu olsa da elde ettiğimiz katsayı istatistiksel olarak anlamlı değildir.

II. Model Grubunda kişi başına düşen GSYİH ve politik kurumların etkileşimi gözlemlenmeye çalışılmıştır. Her iki modelde politik kurumların kalitesini ölçen farklı değişkenler kullanıldığında, ortak kullanılan faktörlerin nasıl değiştiği gözlenmeye çalışılmıştır. Her iki modelde de; eğitim süresinin, dış ticarete açıklığın ve devletin ekonomideki payının anlamlı değişkenler olduğu görülmektedir. İşaretler dış ticaret ve eğitim süresi açısından pozitif, devletin ekonomideki payı içinse negatif yönlüdür. İlgi çekici bir nokta, sistemin sürekliliğini ele aldığımızda mülkiyet hakları ve kanunların gücünün anlamsız fakat pozitif işaretli çıkarken, demokrasi kalitesinin artışı ile gözlemlendiğinde gene pozitif fakat bu sefer anlamlı sonuç vermesidir.

Grafik 3. 8 Dış Ticaret Açıklığı ve Büyüme



Literatürde farklı yazarların dış ticaret açıklığının olumlu etkisinden bahsettikleri daha önce de ifade edilmişti. Her ikisin ilişkisini Şekil 3.8’de gözlemleyebiliriz. Dikey eğride kişi başına düşen GSYİH’nın yıllık ortalaması yatay ekseninde ise ithalat-ihraaat oranından elde edilen Dış Ticaret açıklığı bulunmaktadır. Buna göre Singapur dışa açıklık konusunda diğer ülkelere bariz bir fark atmaktadır.

IV. Mülkiyet Hakları

Mülkiyet haklarını tüm detaylarıyla ayrıntılı biçimde ilk inceleyen kişi John Locke (1689/2004) olmuştur. Sonrasında mülkiyet hakları tarih boyunca, olumlu ve olumsuz yanları ile pek çok kez farklı kişiler tarafından incelenmiştir. Locke, her bireyin kendi bedeni ve beden gücünden elde ettikleri üzerinde mülkiyet hakkına sahip olduğunu, dolayısıyla da hakkın bedenin bir tür uzantısı olduğunu belirtir. Ona göre bireyler Tanrının kendilerine ortak olarak bahsettikleri topraklarda mülkiyete kendi emeklerini kullanarak sahip olmuşlardır. Mülkiyet hakkının doğal bir hak olduğunu savunanlar, kanıt olarak gelişmiş (civil) bir toplumun eksikliğinde bile hakkın, diğer taraflara karşı savunulmasında gözlenebileceğini belirtirler (Feng, 2003). Bir başka ifade ile insanların bir toplum olarak birlikte yaşamaya geçmelerinden önce dahi üzerinde zaman harcadıkları ve ekim yaptıkları arazileri korumaktadırlar. Toplumu yöneten egemen güç, vatandaşlarının koruma altına aldığı haklarını kanunlar aracılığıyla tanımaktadır. Bireylerin, medeni toplumlarda egemen güce boyun eğerek, vergi ödemeyi kabul etmesinin nedenlerinden biri de, sahip olduklarının kanunen hem devlet otoritesi tarafından hem de diğer kişiler tarafından tanınmasıdır. Buradan hareketle, mülkiyet hakları ve kanunların gücü arasında yakın bir ilişkinin olduğunu ifade edebiliriz. Biri diğerinden bağımsız olmayacaktır.

Özgür bir ülkede mülkiyet hakları özgürlüğü ve kanunların üstünlüğünün bulunması halinde, vatandaşlar bunun karşılığını iktisadi olarak alacaklardır. Armen Alchian ve Harold Demsetz iyi tanımlanmış ve korunan mülkiyet haklarının, zor kullanmayı (şiddeti) barışçıl rekabet ile değiştirdiğini savunur (1973). Mülkiyet haklarının gelişimi bireylerin kaynakların kontrolü için yarışmalarını etkilemektedir. Kaynaklar onlara en fazla değer verenlere doğru dağılacığından, sistemin etkin biçimde çalışması beklenmektedir. O halde çoklu dengenin varlığı halinde iyi bir denge düzeyinde olabilmek, iyi korunan mülkiyet hakları sistemi ile mümkün olacaktır. Hernando de Soto (1989,2000) güvensiz ve tam korunamayan mülkiyet haklarının

toplumda yarattığı sorunlar üzerinde durmuştur: Tam korunamayan mülkiyet haklarının servet sahiplerinin uzun vadeli yatırım yapmasını engellediğini, özellikle de sahip olunan arazilerin yasal olarak tanınmaması nedeniyle gerek bankalardan gerekse diğer finansal kuruluşlardan kredi alınamadığını belirtmektedir. Servetleri sınırlı kişilerin yeni iş yatırımı yapabilmeleri için en çok kullandıkları kaynak, sahip oldukları menkullerdir. Mülkiyet hakları, bireylere üretimlerini arttırma ve piyasalarda değiştirme yönünde müşevvik sağlamaktadır. Böylece sermaye birikimi, yatırım ve teknolojik gelişme artışı olacaktır ki tüm etki büyüme artışı ile gözlenebilir (Boettke, 1994, Acemoglu ve diğ.,2001, 2002). Mülkiyet haklarının güçlü biçimde korunması gelecek dönemlerde sahip olunacak kazanca dair daha etkin kar/zarar tahmini yapabilmemizi sağlayacağı için kişisel müşevvikleri etkilemektedir.

Mülkiyet hakları üzerine yapılan ampirik çalışmalar mülkiyet haklarının gücünü gözlemlemede farklı değişkenlerden yararlanmaktadırlar. Örneğin, Barro ve Sala-i Martin karaborsada ülke parasından kazanılan prime bakarlar. Devlet kuru ve karaborsa değeri arasındaki farkı yüksek olması devletin yaptırım gücünün zayıflığını göstermektedir. Knack ve Keefer (1995) ise iki özel kurumun yaptığı sağlam mülkiyet hakları değerini kullanır: Uluslararası Ülke Risk Rehberi (ICRG) ve İşletmelerin İçinde Bulundukları Ortam Riski (BERI). Yazarlar özellikle ICRG değişkenlerinin büyüme regresyonlarında iyi sonuçlar verdiğini bulmuşlardır.

Mülkiyetin Wagner'in de üzerinde durduğu bir diğer önemli noktası, sahip olunan tarım arazilerinin bireylere bir çıkış şansı sunabilmesidir. Örneğin kişinin sahip olduğu araziye kendi istekleri doğrultusunda kullanabilmesi piyasaya olan bağımlılığını azaltan bir unsurdur. Arazi üzerinde istediği gibi kendi tüketimi için de tarım yapan birey kendisini tamamıyla piyasanın şartlarına bırakmaktan kaçınmış olacaktır ki bu bireylerin kırılganlığını azaltan bir yöntemdir.

Hukuk Sistemleri ve Mülkiyet Hakları İlişkisi

Mülkiyet haklarının korunması ülkelerin yasal yapısı çerçevesinde farklılaşmaktadır. Ülkede yasal yapı, kalkınmada bireysel müşevvikleri biçimlendirmedeki etkisi nedeni ile önem kazanmaktadır. Hayek (1960), La Porta ve diğ. veya LLSV (1997, 1998), Shleifer ve diğ. (1997) yatırımcıların yasal korunmasını İngiliz örfi hukuk ve Fransız medeni hukuku (civil) açısından incelemişlerdir. Yaptıkları çalışmalar bazı

Ülkelerin, yasal gelenekler açısından diğ erlerinden daha fazla yatırımcıları koruduğunu ortaya çıkarmıştır. La Porta (2008) rfi (common) hukukun piyasa yanlısı olarak tanımlanabileceğini, buna karşılık medeni hukukun daha devlet yanlısı sonuçlar ürettiğini belirtmiştir. Biz de çalışmamızda mülkiyet haklarının kalitesinde etkisi olan unsurları ve bunun hukuk sistemleri ile ilişkisini sınamak istedik.

Benzer bir sonuca öncesinde Glaeser ve Shleifer (2002) makalelerinde ulaşmışlardır. Yaptıkları çalışmada kanun gelenekleri ve büyüme arasındaki ilişkiyi incelediklerinde rfi hukuk sistemine sahip ülkelerde finansal piyasaların büyümede daha başarılı olduklarını ortaya konmuştur. Elde ettikleri bulguları yorumlarken, ortaya çıkan sonucun medeni kanunun daha merkezi yapısından kaynakladığını ifade ederler. Fransız Kanun sisteminin işleyişinde karar mercii olan hâkimlere esneklik sağlanmaz. Tersine rfi hukukun geçerli olduğu ülkelerde hâkimlerin geniş yetkisi vardır ve sorun czc bir nitelik taşımaktadırlar.

Geniş bir tarihi perspektiften bakıldığında Klerman ve Mahoney (2007) Fransız hukukunun daha merkezi, devlet yanlısı sonuçlar ürettiği fikrine karşı çıkarlar. Özellikle 13. yüzyıldan itibaren Napolyon’a kadar Fransız hâkimlerin, İngiliz meslektaşlarından daha zgr olduklarını savunmaktadırlar. Erken dönemlerde, hâkimlik müessesesinin para karşılığı satışı yapıldıktan sonra miras yoluyla bırakılabilir olması, makama büyük oranda otoriteden bağımsız bir nitelik kazandırmaktaydı. Aksine, her ne kadar yargıçları görevden alma yetkisi nadiren kullanılsa da, İngiltere kralı bu yetkiye haizdir.

Ülkelerin hukuk sistemlerine baktığımızda büyük oranda rfi hukuk ya da medeni hukuka dâhil olduklarını gözlemlemek mümkündür. İki sistem arasında nispeten az sayıda ülkenin kullandığı Alman hukuk geleneği de bulunur. Söz konusu gelenek Fransız medeni hukuku ile büyük benzerlik gösterse de kanunların yapılandırılmasında hâkime büyük esneklik tanımaktadır. Avusturya ve Macaristan, Alman hukuk sisteminin etkisi altında kalmışlardır. Ülkelerin kullandıkları hukuk sistemini seçmelerinde, işgal ve sömürgenin büyük etkisi olsa da kendi istekleri ile seçimlerini yapanlar bulunmaktadır. Örneğin Japonya kendi isteği ile Alman hukuk sistemini uygularken, Rusya ve Türkiye, Avrupa’nın büyük bir kısmında geçerli olan Fransız sistemi medeni hukuktan yana olmuşlardır. Tabii seçilen hukuk sisteminin farklı ülkelerdeki uygulanışı birebir aynı değildir ve ülkelerin geleneklerinin de hukuku biçimlendirdiği unutulmamalıdır.

Geçerli olan hukuk sistemlerinin değişen koşullara gösterdiği uyum da önemli olan diğer bir niteliktir. Ülkede hangi sistem geçerli olursa olsun nispeten esnek olan sistem değişen ekonomik koşullara uyum sağlamayı kolaylaştırarak, ihtiyaçlara cevap verici bir nitelik taşıyacaktır. Hukuk sistemleri bu açıdan da değerlendirildiğinde, örfi hukukta hâkimlerin değişen iktisadi koşulları değerlendirerek her bir davaya göre karar almasının etkinliği arttırdığı belirtilmektedir (Posner, 1973).

İngiltere ve Fransa'nın çoğunlukla yerleştikleri bölgelerde kendi kanunlarını uygulamaya devam etseler de, kimi bölgelerde yerel halkın kullanmakta olduğu hukuk sistemine müdahale etmemişlerdir. Her ne kadar hukuk sisteminin üzerinde açıkça bir müdahalede bulunulmasa da sömürge ülkelerin bulundukları bölgede çeşitli etkileşimlerde bulundukları kesindir. Hukuk sistemlerinde de bir tür yayılma etkisi sayesinde sömürge kalma uzunluğu ve yerleşimci sayısına göre belirli bir yayılma etkisi yaratması kaçınılmazdır. Mülkiyetin korunması ve piyasaların sağlıklı bir biçimde çalışması için kanunların kurumları ne kadar destekledikleri önemlidir. Mülkiyet haklarını koruyan ve sözleşmelerin yerine getirilmesini zorlayan politik kurumların eksikliği ve devlet otoritesinin sınırlandırılması sağlanmadığında kalkınmanın gerçekleşmesi beklenemez.

Hukuk sistemlerinin mülkiyet üzerindeki etkisine baktığımızda kimi yazarlar hukuk sisteminin gereken düzenlemelerin anlaşılmasında yeterli olmadığını hukuk sistemlerinin yanı sıra politik kurumların ve iktisadi yapının mülkiyetin korunmasında daha baskın olan unsurlar olduğunu savunmuşlardır (North,1981, Landes, 1998). Hukuk ve mülkiyet haklarının şekillenmesinde her toplumun kendine has bazı özellikleri bulunmaktadır. Kültürel yapının kurumların kalitesindeki önemi ülkelerin dini inançları çerçevesinde daha önce incelenmiştir (La Porta et.al,1999). Denemede kurulan son modelde kurumların, büyüme üzerindeki etkisini göz önünde bulundurarak, kurumların kalitesini etkileyen faktörleri incelenmeye çalışılmıştır. Daha önce farklı değişkenler kullanılarak yapılan bazı çalışmalar da kurumların kalitesini belirlemede özellikle hukuki orijine önem vermişlerdir (La Porta et al, 2000, Straub, 2000, Beck ve diğ. 2001). Yapılan çalışmalar Fransız hukuk sistemini kabul eden ülkelerin kurum kalitesini diğerlerine göre daha başarısız olduğunu ortaya koymuştur.

Dolaylı yoldan olsa da büyüme ve kurumlar ilişkisini inceleyen kimi araştırmacılar, yaptıkları çalışmalara sadece kurum endekslerini eklemekle kalmamış bunun yanında kurumların kalitesinde etkin olduğunu düşündükleri etmenleri de incelemişlerdir. Önceki bölümde de bahsettiğimiz gibi Acemoğlu vd (2000) kurum kalitesinde etkisi olduğunu düşündükleri sömürge devletlerin yerleşimlerini yaptıkları analize eklemişlerdi. Farklı bir çalışmada Wei (2000) dış ticarete açıklığın yolsuzluk üzerinde nasıl bir farklılık yarattığına odaklanmıştır. Dış ticarete açıklığı fazla olan bir ülkede rekabetin daha yoğun, yolsuzluk ve rant kollama davranışlarının ise nispeten daha az olması beklenir ki yapılan çalışmanın sonuçları da beklendiği yönde çıkmaktadır. Üstelik yabancı yatırımcının yatırım yapmak için gittiği ülkede kendi ülkesindeki kurumsal kaliteye ulaşmak istemesi benzer koşulları öne sürmesi de önemli bir etmendir. Ülkelerin oluşturdukları entegrasyonlar sayesinde uluslararası bazı standartlar getirmesi de son dönemlerde kurumların değişimini etkileyen en önemli etmenlerin başında gelmektedir.

Daha önce yapılan benzer bir çalışmada La Porta *ve diğ.*(1999) yönetimde bulunan hükümetlerin performansında öne çıkan unsurları incelemeye çalışmışlardır. Yaptıkları çalışma ile fakir, ekvatora yakın, dil çeşitliği fazla, nüfusunun büyük çoğunluğu Müslüman veya Katolik olan ülke hükümetlerinin gösterdikleri performansın daha başarısız olduğunu gözlemlemişlerdir. Bölümde yer alan model grubu ise hükümetin yönetim başarısı yerine, kurum kalitesi üzerinde etkili olan unsurları sorgulamaktadır. İki farklı yapıda etkisi araştırılan değişkenler bazı benzerlikler taşımaktadır. Ülkeler farklı koşullar nedeni ile aynı resmi dil altında birleşme sağlayabilse de resmi olarak tanınan dillerin her zaman etnik çeşitliliğin doğru bir göstergesi olduğu savı düşündürücüdür. Kurulan modellerde bu nedenle dil çeşitliliği yerine etnik çeşitlilik tercih edilmiştir. Etnik çeşitliliği gözlemlemede kullanılan endeks 2003 yılında Stanford Üniversitesi için Alesina, Devleeschauwer, Easterly, Kurlat ve Wacziarg tarafından hazırlanmıştır.

Kurulan model grubunda daha önce yapılan çalışmalarda incelenmeyen iki değişken, eğitim ve politik sistemin yapısı kurum kalitesini sorgulayan modellere eklenmiştir. Eğitimin eklenme nedeni; ülkelerin eğitim seviyesinin artması ile bilgi seviyelerinin artacağı ve daha iyi kurumlara sahip olacaklarının varsayılmasıdır. Üstelik kurumların işleyişlerinde karşılaşılan etkinsizliklerin giderilebilmesi de artan eğitim seviyesi sayesinde mümkün olacaktır. Modelde mülkiyet haklarının gücüne

odaklandığında, burada etkisi görölmek istenen bir diğer değişken de demokrasinin kalitesidir. Demokrasi toplumun genelinden tepki almayı sağladığı ve bireylere eşit biçimde söz hakkı tanıdığı için etkin olduğunu düşündüğümüz bir faktördür. Söz konusu tartışmalar ışığında kurumların kalitesini belirlemek için kurduğumuz model aşağıdaki gibidir:

$$Y_c = \alpha + \beta_1 etnikçeş + \beta_2 egitimiyl + \beta_3 disticacı + \beta_4 kisibagsmh + \beta_5 devlpayı + \beta_6 demok + \beta_7 fransiz + \beta_8 ingiliz + \beta_9 sosyalist + e_i \quad (6)$$

Kesit veri yönteminin kullanıldığı modellerde, bağımlı değişken Y_c ülkelerin mülkiyet hakları ve kurum kalitesini, *etnikçeş* ülkedeki etnik çeşitliliği yüzdesel olarak ifade eden endeks, *egitimiyl* Barro-Lee'nin hesapladığı eğitime devam etme süresi, *devlpayı* Penn verilerinden hem Devletin ekonomideki büyüklüğü hem de *kisibaGSYİH* ile gösterilen kişi başına düşen GSYİH değerleri alınmıştır. Burada kişi başına düşen GSYİH değerini 1997–2007 değerlerinin ortalaması olarak aldık. Modeldeki diğer değişkenler *demok* ile gösterilen Freedom House'un hesapladığı demokrasinin kalitesi endeksi ve ülkelerin kullandıkları hukuki rejimin orijini gösteren Fransız, İngiliz ve Sosyalist sisteme göre ayırdığımız kukla değişkenlerdir.

Kesit veri kullanmamızın nedeni son dönemlerde yeni hesaplanmaya başlayan farklı mülkiyet hakları ve kurumsal yapı endekslerini karşılaştırabilmektir. Yapılan ampirik çalışmalar çok farklı mülkiyet hakları ve hukuk gücü endekslerine atıf yapmaktadır. Endeks sayısının birden fazla olması nedeni ile biz de model değerlerini vermeden önce farklı endekslerin birbiri ile korelasyonuna bakmak istedik. Endeksler; Betelsmann Transformation endeksi (bti_prp), Freedom house (fh_rol), Ida Kaynak dağılımı endeksi (irai_p), Fraser enstitüsünün hazırladığı (fi_legp), Hernando de Soto'nun önderliğinde hazırlanan mülkiyet haklarının gücü endeksi (ipri), Heritage endeksi içinde yer alan (hf_prights) ve bütün bu değerlerin tam zıttı olarak benzer değerlere ulaşmayı beklediğimiz yolsuzluk endeksidir. Tablo 7'de elde edilen korelasyon tablosunun sonuçları gözlemlenebilir.

Tablo 3. 9 Çeşitli Mülkiyet Hakları Endekslerinin Korelasyon Tablosu

	fh_rol	fi_legp	irai_p	hf_prights	bti_prp	ipri	wbgi_ccs
fh_rol	1.000						
fi_legp	0.534	1.000					
irai_p	0.725	0.449	1.000				
hf_pright	0.373	0.285	0.643	1.000			
bti_prp	0.544	0.314	0.690	0.545	1.000		
ipri	0.002	-0.124	-0.219	0.002	-0.186	1.000	
wbgi_ccs	-0.082	-0.299	-0.300	-0.381	-0.486	-0.349	1.000

Sonuçları Tablo 3.9’da gösterilen korelasyon tablosunun ifade ettiği gibi hazırlanan endeksler arasında yüksek bir korelasyon bulunmamaktadır. Aynı değeri ölçtüğü varsayılan endekslerin bu kadar farklı sonuçlara ulaşması ise şaşırtıcıdır. Biz kurduğumuz modelde bağımlı değişken olarak gerek gözlemlenen ülke sayısının çokluğu, gerekse uzun bir dönemden beri hazırlanmakta olması nedeni ile Fraser endeksi (fi_legp) kullanılmıştır.

Kurumların kalitesini belirleyen etmenleri gözlemleyebilmek amacıyla farklı modeller kurulmuştur. Elde edilen sonuçları karşılaştırmalı olarak gözlemlememiz Tablo 3.10’da mümkündür. Buna göre mülkiyet hakları ve kanunların kalitesi ile kişi başına düşen GSYİH arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Kişi başına düşen gelir artması ile daha etkin bir gözlemlemenin mümkün olması teorik olarak modelimizi desteklemektedir. İncelenen tüm modeller açısından beklendiği gibi pozitif ve anlamlı olan bir diğer değişken de demokrasinin kalitesidir. Genelde büyüme modellerinin her daim kullanılan değişkeni olan demokrasinin kalitesi, barışçıl ortam sunması nedeni ile önemli olduğunu düşündüren bir faktördür.

Farklı olan bir nokta La Porta *ve diğ.*(1999)’nin kurdukları modelde anlamlı çıkan etnik çeşitliliğin bizim kurduğumuz modelde sadece iki modelde anlamlı çıkmasıdır. Etnik çeşitliliğin fazla olması, taraflar arasında çekişmenin bulunması halinde mülkiyet haklarına zarar veren bir yapıdır. Özellikle genç ve nispeten fakir devletlerde etnik çeşitlilik yüksek ise tarafların rant kapabilmek için çatışmaya

girmesi olası bir durumdur. Devletin güçlü olması toplumdaki etnik çeşitliliği baskı altında tutarak gerginlik çıkmasını engelleyebilir. Ancak kesin olarak etnik çeşitliliğin negatif bir etkiye yol açtığını ifade etmek yanlış olacaktır.

Tablo 3. 10 Kurumların Kalitesinde Etkin Olan Faktörler

Bağımlı Değişken Kurumların Kalitesi						
Eğitim yılı	1.557** (0.871)	5.127 (0.706)			0.542 (0.819)	0.183 (0.856)
Etnik Çeşitlilik		-15.227 (7.27)	-14.227* (5.061)	-12.75** (4.856)	-9.419 (5.922)	-7.543 (6.047)
Dış tic. Açıklığı			0.059** (0.024)	0.062** (0.024)	0.071* (0.028)	0.067* (0.028)
Kişi Başı GSYİH	0.001* (0.000)	0.001* (0.000)	0.0009* (0.000)	0.0008* (0.000)	0.001* (0.000)	0.001* (0.000)
Devl. Eko. payı				-0.146 (0.123)	-0.057 (0.171)	-0.081 (0.172)
Demokrasi kalitesi			3.131* (0.382)	3.141* (0.381)	2.317* (0.587)	2.397* (0.592)
Fransız	-5.726 (5.458)		-2.343 (2.796)			-6.886 (5.268)
İngiliz	4.156 (5.409)	0.841* (0.264)	14.34* (3.076)	12.79* (2.498)	8.431* (2.914)	2.868* (5.416)
Sosyalist	0.229 (9.418)					1.191 (8.822)
R^2	0.698	0.709	0.706	0.707	0.757	0.763
Gözlem sayısı	94	92	145	93	93	93

Notlar: 1-Bağımlı değişken 1970–2005 arasında kişi başına düşen GSYİH’nın logaritmasıdır.

2-*,** ve *** sırasıyla %1,%5 ve %10 değerleri için anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Dış ticarete açıklığının artması ile mülkiyet haklarının güçlü olması arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki çıkmıştır. İslam ve Montenegro (2002) çalışmalarında farklı değişkenleri kullanarak dış ticaret açıklığının pozitif ve anlamlı ilişkisini gözlemlemişlerdir. Dış ticaret ülkelerin birbiri ile olan etkileşimleri sonucu mülkiyet haklarını güçlendiren bir etki yaratmaktadır.

Friedriz Karl von Savigny; tıpkı gelenek ve görenek gibi hukukun toplumun manevi varlığından, halkın, içinden doğduğu ve geliştiği fikrini ortaya atmıştır. Hukukun doğal olarak toplumun içinde doğup geliştiği, aynen halkın dili gibi toplumun özelliklerinin dışa yansıtan özellikleri üzerinde durmuştur. Biz de kurduğumuz modelde hukuki orijinin mülkiyet hakkına etkisini test etmeye çalıştık. Konu üzerinde yazılan diğer makalelerle benzer biçimde hukuki sistemin Fransız orijinli olması negatif, İngiliz ve Sosyalist sistemler pozitif işaretlidir. Ancak bu noktada anlamlı çıkan tek değişken İngiliz hukuk sistemidir.

V. Sonuç

Son dönemlerde yapılan çalışmalar genelde büyüme ve kurumsal yapı arasındaki ilişkiyi inceleseler de gerek kullandıkları istatistiksel yöntemler gerekse inceledikleri faktörler konularında birbirlerinden farklılaşmaktadır. Özellikle Douglass North'un katkılarıyla başlayan süreçte kurumların önemi yadsınamaz bir gerçekliktir. Kalkınmakta olan ülkeler açısından ise konu ayrı bir önem taşımaya rağmen ülkemizde hala bu konuda yapılan ampirik ve teorik çalışmalar yok denecek kadar azdır. Bu denememizde ilgili yazında önemli olduğu vurgulanan bazı değişkenler ampirik olarak test edilmiştir.

Ülkelerin kendilerine has, tarihi bazı özelliklerinin yanında dış ticaret açıklıkları, politik sistemleri ve mülkiyet haklarının gücü gibi unsurlar kalkınmada önemli etmenler olarak karşımıza çıkabilmektedir. Kurumların kalitesini sayısal olarak ölçmenin zor olması ise karşımıza farklı endeksleri çıkarmaktadır ki bunları kullanarak yapılan bazı çalışmaların birbiri ile çelişen sonuçlar yarattığı görülmektedir. Endekslerdeki bu çok başlılığa özellikle demokrasi ve mülkiyet haklarının kalitesinin ölçülmesinde rastlanır.

Politik kurumların ve mülkiyet hakları kalitesinin, büyüme üzerindeki etkisini araştırdığımız ilk model grubumuzda, sistem biçimine bakmadan, sistemin

sürekliliğine odaklandık. Daha etkin sonuçlar üretmesi açısından Panel veri kullandığımız modellerde sistemin sürekliliği, pozitif ve anlamlı sonuçlar vermiştir. Aynı model yapısını kullanarak daha sonra demokrasinin kalitesini ölçtüğümüzde, modeldeki diğer değişkenlerin etkisinin farklılaştığını görmekteyiz. Demokrasi kalitesinin artması, her ne kadar beklendiği gibi pozitif işaretli olsa da anlam düzeyi düşüktür fakat aynı modelde mülkiyet hakları ve kanunların gücü anlam kazanmaktadır. Özellikle Doğu Asya’da bulunan bazı ülkelerin çok demokratik olmasalar da yüksek büyüme oranları elde etmeleri gerçek hayatta demokrasinin önemini sorgulamamıza neden olmaktadır. Demokrasinin bu yönü tartışılır olsa da yıllar itibariyle demokratikleşen ülke sayısındaki artış göz ardı edilemez.

Büyüme üzerinde politik kurumlar göz ardı edildiğinde en önemli faktör olan kurumların kalitesi ise ayrı bir model grubu ile test edilmiştir. Çözümler incelendiğinde hukuki orijinin İngiliz Hukuk sistemi dışında mülkiyet hakları ve hukukun kalitesine etkisinin anlamsız olduğunu ifade edebiliriz. Modelde incelenen diğer faktörlerden dış ticarete açıklık ve demokrasi kalitesi beklentiler yönünde pozitif ve anlamlı sonuçlar vermiştir.

SONUÇ

İyi işleyen kurumlar, ülkelerin büyümelerinde farklılıklar yaratan önemli unsurlar olduklarından üzerlerinde ihtiyatla durulması gerekir. Kurumların iktisadi hayattaki önemi ise Adam Smith'ten beri bilinen bir olgu olmasına rağmen, kurumlar tarih boyunca kimi dönemlerde ikinci planda kalmıştır. Konunun yeniden gündeme gelmesi, geçtiğimiz yüzyılın başında Eski Kurumsal Okul sayesinde. Teorik altyapısı oldukça betimsel (descriptive) olan Eski Kurumsal Okul, kurumlara verdiği önem ile diğer okullardan ayrılmaktadır. İkinci Dünya Savaşı'nın ardından ülkelerin farklı iktisadi sistemleri benimseyerek ayrışması; farklı ülke ya da toplumlardaki çeşitlenen kurumların kesiştiği ve ayrıştığı yönlerin daha ayrıntılı incelenmesini gerektirmiştir. Okulun yaşam döngüsünde Soğuk Savaşın bitmesi de önemli bir yere sahiptir; çünkü Doğu Blok'unun yıkılması ile ülkeler arasındaki farklılıklar ve etkin olmayan kurumlar su yüzüne çıkarak yeni bir dönem başlamıştır. Ortaya çıkan sonuç doğrultusunda da mevcut yapı daha iyi çözümlenebilir hale gelmiştir.

Kurumsal Okulun son dönemlerde iktisat okulları arasında giderek önem kazandığını konu ile ilgili yayınlanan makale sayısına bakarak da gözlemleyebiliriz. Okulun popüler olmasının bir nedeni zaman içinde Neoklasik iktisadın aranan sorulara cevap vermede yetersiz kalmasıdır. Halen yaygın olarak öğretilen Neoklasik iktisat, gerçek hayata dair sorunları kurduğu modellerde yaptığı varsayımlarla oldukça basitleştirir. Modellerde iktisadi aktörler geleceği tam anlamıyla öngörebilmelerinin yanında, herhangi bir işlem maliyeti ile karşılaşmadan eylemlerini tam rekabet piyasalarında gerçekleştirebilirler. Böyle bir yapıda karar alma, kurum etkisinin olmadığı ve belirsizliğin bulunmadığı düzlemde basit bir optimizasyon problemine dönüşmektedir. Hâlbuki kararların alınma süreci ve işlem maliyetleri, olayların gidişatını etkileyen en önemli unsurlardır. Günümüzde her ne kadar teknoloji ve iletişim sistemlerindeki artış bilgi edinmeyi kolaylaştırırsa da, pozitif işlem maliyetleri

ve sınırlı rasyonalite gözardı edilemez. Bahsettiğimiz etkiler doğrultusunda ekonomik yapı da Neoklasik teoride geçerli olan sorunsuz işleyen bir makine olmanın oldukça uzağındadır. Ancak her gün karşı karşıya gelen taraflar sürekli aynı işlem maliyetleri ile karşılaşmamak için bazı çözüm yollarına giderek davranış kalıplarına standartlar getirmeyi tercih etmişlerdir.

Neoklasik teorinin önemini vurgulamakta yetersiz kaldığı kurumlar, yapılan çalışmada üç deneme altında ayrıntılı biçimde incelenmeye çalışılmıştır. Denemelerde, bireylerde farklı müşevvik algısı oluşturması nedeniyle mülkiyet kurumu hem tarihi hem ekonomik açıdan diğer kurumlardan daha ayrıntılı biçimde çözümlenmeye çalışılmıştır. İlk denemede Yeni Kurumsal Okulun tarihi gelişimi, kapsama alanı içine giren konular ve Neoklasik iktisattan ayrıldığı noktalar ayrı birer başlıklar altında ele alınmıştır. Burada vurgulanması gereken bir unsur, Kurumsal Okulu tek tip kesin çizgilere sahip bir kalıp altında toplamamanın zorluğudur. Okula mensup araştırmacıların çalışmaları işlem maliyetlerinden, organizasyon teorisine, mülkiyet hakları analizinden, hukuk ve iktisada kadar pek çok alt başlıkta oldukça geniş bir perspektiften incelenebilmektedir. Konunun genişliği ve özellikle son dönemlerde yapılan ampirik çalışmalarda elde edilen sonuçlar doğrultusunda kurumların önemli etkisinin kabulü, Okula itici bir güç vererek daha çok sayıda araştırmacının ilgisini arttırmıştır.

Tarihi anlamda Kurumsal Okul; Eski Kurumsal İktisat veya Amerikan Kurumsal İktisadı ve Yeni Kurumsal İktisat olarak ikiye ayrılmaktadır. Eski Okulun temellerinde Alman Tarih Okulunun bulunması ise yapılan ülke analizlerinde tarihe büyük önem verilmesine ve teorik çatının matematiksel modeller yerine betimsel çerçevede kurulmasına yol açmıştır. Sözel tanımlamaların yetersizliğini fark eden Yeni Kurumsal Okul ise ampirik ve ekonometrik yöntemleri kullanmaktan kaçınmamıştır. Yeni Kurumsalcılardan Coase'un (1984,230) bu noktada altını çizdiği gibi Yeni Okulu, Eski Okuldan ayıran belki de en önemli özellik; kurumları yeniden tanıtmaması değil, mevcut ekonomik teoriye kurumları da ekleyerek, ekonominin işleyişini daha başarılı çözümleyebilmesidir. Dolayısıyla Kurumsal Okulun Neoklasik iktisadın kullandığı araçları kullanmaktan kaçınmadığını belirtmek yerinde olacaktır. Örneğin Neoklasik iktisadın rasyonellik varsayımı Yeni Kurumsal İktisat Okulunda da geçerlidir. Ancak bireyler her ne kadar rasyonel olsalar da geleceğin belirsiz olması ve sınırlı zihin kapasitesi gibi nedenlerden dolayı, en

optimal kararları almalarını engelleyen bazı unsurlar olabilir. Birey aldığı kararların nedenlerini, hangi koşullar altında bu kararların alındığını en iyi kendisi değerlendirebilirken, diğer bireyleri yorumlamada aynı başarıyı gösteremeyebilir. Alternatiflerin elenerek bir karar vermenin gerektiği her yerde işlem maliyetleri bulunacaktır.

İşlem maliyetlerinin yüksekliği yapılan her değişimin piyasada gerçekleşmesinin önüne geçen de bir engeldir. Firmaların varlığı da piyasalarda işlem yapmanın maliyetli olmasının göstergelerinden birisidir. Firmalar kendi dinamik içyapılarına sahip dikey (hiyerarşik) oluşumlardır. Firmaların varlık nedenini sorgulayan Coase ünlü makalesinde (1937), bizi iktisadi organizasyonların maliyeti üzerinde düşünmeye zorlamıştır. Firmalarda oluşturulan organizasyon yapısının dikey (hiyerarşik) olmasının nedeni bu biçimde dışsallıkların içselleştirilmesinin daha az maliyetli olmasından kaynaklanır. Yatırımcı; piyasada karşılaştığı bahsi geçen maliyetlerden kaçınmak için firma içinde farklı bir yapılandırmaya giderek yönetim ağı kurmuştur. Amacı daha az maliyete katlanarak çalışanları arasında etkin bir iletişim sağlayabilmektir. İşlem maliyetlerini en aza indirebilen firma, doğal olarak piyasada başarı olasılığını arttıracaktır.

Mülkiyet hakları temalı ikinci denemede, kavramın iktisadi boyutlarının incelenmesinin ardından konunun felsefi dayanakları incelenmektedir. Mülkiyet kurumunun neden gerekli olduğu tartışmalarında, farklı düşünürlerin farklı açılardan mülkiyetin gerekliliği üzerinde durduklarını belirtebiliriz. Örneğin Locke emek değer teorisini özel mülkiyete dayandırırken; dünyanın tanrının insanlara ortaklaşa yararlanmaları için sunduğu bir nimet olduğunu, insanın da çalışması ile bu nimeti işleyip, üretip kendine mal ettiğini belirtir. Ona göre, mülkiyetin gerçek kaynağı insanoğlunun çabası olup, mal edinmenin haklı gerekçesi olarak, çalışmanın dışında herhangi bir sözleşme, yasa ya da otoriteden söz edilemez. Locke'un teorisi, daha sonra tarımsal üretimde asıl faktörün toprak olması, kişinin emeğinin özel mülkiyetin varlığını yeterli kılmadığını belirten Nozick (1974) tarafından eleştirilecektir. Bazı iktisatçılar özel mülkiyetin gerekliliğini savunurlarken, ilk hak iddia edene söz konusu hakların verilmesini son derece doğal karşılarlar. İlk hak iddia edenin alması ise beraberinde pek çok sorun getirmektedir. Becker (1977), hak iddia edenin bunu bir amaç uğruna yaptığında kabul edilebilir olduğunu savunur. Kişi eğer araziye tarımsal amaçlı kullanacağını belirtip boş tutuyorsa, vaadini yerine getirmemiş sayılır

ve toprak üzerinde herhangi bir hak iddia edemez. Hayek ise özel mülkiyet sisteminin sadece mülkiyet sahipleri için değil, aynı zamanda, onlarınkinden az olmayacak şekilde, diğer bireyler için de özgürlüğün teminatı olduğunu, üretim araçlarının kontrolü bağımsız olarak çalışan bireyler arasında bölündüğü için hiç kimsenin diğer bireyler üzerinde mutlak güç sahibi olamadığını dile getirmiştir. Locke ve Hayek gibi bazı iktisatçılar özel mülkiyeti uygarlığın gelişiminde önemli bir eşik olarak görürken, piyasa ekonomisinin savunucuları olarak kabul edilen iktisatçılar bile konu hakkında yakın bir zamana kadar fazla eser vermemişlerdir. 1970’lerden sonra ise özel mülkiyet iktisatçıların ilgisini çekmeye başlamış ve konuya ilişkin geniş bir yazın oluşmuştur.

Mülkiyet hakları gücünü, devletin bunları gözetmedeki gücü kadar, sorumluluk sahibi bireylerin, kendi görevlerini yerine getirmesinden ve başkalarının haklarına duyduğu saygıdan almaktadır. Toplumdaki sosyal güven ve sosyal ilişkiler bağı, herkese yarar sağlaması açısından bir tür kamu malı sayılmaktadır. Güven ise büyük oranda kültüre dayanmakta ve toplumun ortak anlayışından yapılanmaktadır. Kültür, güvene dayalı bir inanç sistemini şekillendirmede önemli bir araçtır ve kısmen eğitim sayesinde biçimlendirilebilmektedir. Toplumda yerleşik olan güven, taraflar arasında kimi zaman sözlü anlaşmalar ile de iş yapılabilceği anlamına gelmektedir ki, işlem maliyetlerini azaltan bu tür etkiler, yarattığı iktisadi etkinlikler açısından sahip olunan pastayı büyüteceğinden arzu edilmektedir.

Mülkiyet ve iktisat, birbirini tamamlayan kavramlar olması nedeni ile de ayrıca incelenmeyi gerektirmektedir. İktisat bilimi, özünde kıt kaynakların etkin biçimde dağıtılması ile ilgilidir. Kaynakların toplumdaki dağılımını ise büyük ölçüde hakların nasıl dağıldığı belirlemektedir. İktisada konu olan kıt kaynakların değişim değerinin yani fiyatlarının belirlenmesinde de mülkiyet haklarının tanımlanma ve el değiştirme koşulları önem kazanmaktadır. Armen Alchian (1967;6), kitabında “*her fiyatlama sorunu aslında mülkiyet hakları sorunu*”dur ifadesini kullanarak yapılan tanımlamaların önemine dikkat çekmektedir. Öyle ise fiyatların belirlenmesi içinde bulunduğumuz iktisadi yapıya göre farklılaşmaktadır. Serbest rekabetin bulunduğu piyasa ekonomisinde, fiyatlar arz ve talep değişikliklerine göre belirlenirken, farklı sistemlerde fiyatlar bilgi taşıma niteliğini kaybedebilmektedir.

Son deneme bahsi geçen konuların gerçek hayat ile ilişkisini kurarak, ampirik testler sayesinde kurumların yerini sorgulamaktadır. Önceki denemelerde etkilerine vurgu

yapılan kurumlar farklı modellerde test edilerek etkileri gözlenmeye çalışılmıştır. Büyüme ve kurum ilişkisi söz konusu olduğunda en çok atıf yapılan makalelerin başında Barro'nun 1991 yılında yaptığı çalışma bulunmaktadır. Barro'nun kurduğu modelin üzerinden uzun zaman geçmesi elde ettiği sonuçların günümüzdeki geçerliliğini sorgulanmasına neden olmuştur. Bu nedenle deneme içindeki yer alan ilke model benzer değişkenler kullanarak kurumların ülkenin bazı içsel özelliklerinin, kişi başına GSYİH üzerindeki etkisini sorgulamaktadır. Yeni gözlemlerin eklenmesi ile elde edilen sonuçlar Barro'nun sonuçları ile benzeşmektedir. Bir fark, daha önce ülkenin etnik yapısının bulunmadığı model yapısına bu değişkenin eklenmesidir. Eklenen bu değişken oldukça güçlü bir etki yaratmaktadır. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda ülkenin etnik yapısındaki çeşitlilik, kişi başına düşen gelirin azalmasına neden olmaktadır.

Kurulan ikinci ve üçüncü grup modellerde özellikle politik kurumların etkisine odaklanılmıştır. Demokrasi kalitesi ve büyüme arasındaki ilişkinin irdelenmesinin yanında Asya Kaplanları ve Çin'in gösterdikleri yüksek performansa rağmen düşük demokrasi değerleri başka politik kurumların etkisini sorgulamaya yöneltmiştir. Bu nedenle hem demokrasinin kalitesini hem de politik sistemin istikrarını kapsayan farklı modellerde kurumların etkisi incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara bakıldığında, her iki model grubunda incelenen değişkenlerin işaretlerinin aynı doğrultuda olduğu görülmektedir. Demokrasinin kalitesinin sorgulandığı modelde bu etkinin Barro'nun (1996) gözlemlediği gibi negatif ve çok anlamlı olmadığı görülmüştür. İki tablo arasındaki bir diğer fark da eğitim süresinin, demokrasi endeksinde daha anlamlı hale gelmesidir. Demokrasinin güçlü olduğu ülkelerde özellikle kadın nüfusunun daha geniş eğitim hakkına sahip olabilmesi nedeni ile daha uzun süre okula devam edebilmeleri bu değişkeni anlamlı kılmaktadır.

Denemede yer alan son model grubunda ülkelerin içsel bazı yapılarının kurumlar üzerinde yarattıkları etki gözlenmeye çalışılmıştır. Kurumların yapılanmasında ülkelerin dini inançlarının etkisi daha önce La Porta ve arkadaşları (1999) tarafından incelenmişti. Kurulan modelde bağımlı değişken olarak mülkiyet hakları ve kanunların gücü ele alınmıştır. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda, etnik çeşitliliğin kişi başına düşen GSYİH artışında yarattığı olumsuz etkiyi burada aynı güçte göstermediği buna karşılık ülkelerde demokrasinin güçlü hale gelmesinin mülkiyet hakları üzerinde olumlu bir etki yarattığı anlaşılmıştır. Kullanılan bir diğer değişken

olan ülkelerin dış ticarete açıklığı ile mülkiyet hakları arasında güçlü ve pozitif bir ilişki görülmektedir. Ticarete açık olan ülkelerin kurumları arasında da etkileşim olacağından daha etkin olduğunu düşündükleri yapıya doğru evrilmeleri beklenen bir unsurdur. Elde edilen sonuçlar da bu beklentiyi doğrular niteliktedir.

KAYNAKÇA

- Acemoğlu Daron, James A. Robinson, Simon Johnson. 2001. The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. **American Economic Review**. s.91:1369-1401.
- Aghion, Phillippe, Philippe Bachetta ve Romain Ranciere. 2006. Exchange Rate Volatility and Productivity Growth: The Role of Financial Development. **NBER**. no.12117. National Bureau of Economic Research.
- Akad, Mehmet 1993. **Genel Kamu Hukuku**. İstanbul: Filiz Kitapevi.
- Alchian, Armen 1950. Uncertainty, Evolution and Economic Theory. **Journal of Political Economy**. s.58 (June): 211-221.
- Alchian, Armen 1965. Some Economics of Property Rights. **Il Politico**, 30,816-829.
- Alchian, Armen 1967. Pricing and Society. Occasional paper. s.17. Londra: The Institute of Economic Affairs.
- Alchian, Armen, Harold Demsetz. 1973 The Property Rights Paradigm. **Journal of Economic History**. c.33.s.1:16-27.
- Alston, Lee, Libecap, Gary, Bernardo Mueller. 1997. Violence and the Development of Property Rights to Land in the Brazilian Amazon. **The Frontiers of the Institutional Economics**. ed.Drobak ve Nye, San Diego: Academic Press.
- Aoki, Masahiko. 2007. Endogenizing Institutions and Institutional Changes. **Journal of Institutional Economics**, c.3.s.1:1-31.
- Arat, Zehra. 1991. **Democracy and Human Rights in Developing Countries**. London: Lynne Rienner Publisher.
- Arrow, Kenneth, J. 1994. Methodological Individualism and Social Knowledge. **The American Economic Review**, c.84. s.2: 1-9.
- Arrow, Kenneth, J. 1999. Foreword. **Firms, Markets and Hierarcies**. ed.Glenn Carroll and David Teece. NY: Oxford U.
- Axelrod, Robert. 1984. **The Evolution of Cooperation**. New York Basic Books. New York.
- Barzel, Yoram. 1989. **Economic Analysis of Property Rights**. New York: Cambridge University Press.
- Barro, Robert 1991. Economic Growth in a Cross-Section of Countries. **Quarterly Journal of Economics**. c.106.s.2: 407-433.
- Barro, Robert 1996. Democracy and Growth. **Journal of Economic Growth**. c.1.s.1: 1-27.

- Barro, Robert, Xavier Sala-i Martin. 1995. **Economic Growth**. Cambridge: MIT Press.
- Barzel, Yoram. 1989. **Economic Analysis of Property Rights**. Cambridge: Cambridge University Press.
- Beck, Thorsten. 2004. Finance and Growth: Theory and Evidence, **NBER Working Papers** 10766. National Bureau of Economic Research.
- Beck, Thorsten, Aslı Demirgüç-Kunt, Levine Ross. 2001. Law Politics and Finance, **Policy Research Paper Series** 2585, World Bank.
- Bhattacharyya, Sambit. 2006. Which Institutions Matter Most for Growth, <http://ssrn.com/abstract=926487>.
- Boettke, Peter. 1994. The Political Infrastructure of Economic Development, **Human Systems Management**. c.13.s.2:89-100.
- Bollen Kenneth A. 1980. Issues in the Comparative Measurement of Political Democracy. **American Sociological Review**. c.45:370-90.
- Bond, Stephen, Anke, Hoeffler, Jonathan Temple. 2001. GMM Estimation of Empirical Growth Models. **Economics Papers**. 2001-W21, Economics Group. <http://www.nuff.ox.ac.uk/Economics/papers/2001/w21/bht10.pdf>
- Bowles, Samuel. 1998. Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions. **Journal of Economic Literature**. c.XXXVI(1). s.March:75-111.
- Bromley, Daniel. 1989. **Economic Interests and Institutions**. Oxford: Basil Blackwell.
- Cheung, Steven. 1983. The Contractual Nature of the Firm. **Journal of Law Economics**. c.26. s.April: 1-21.
- Cheung, Steven. 1969. Transaction Costs, Risk Aversion and the Choice of Contractual Arrangement. **Journal of Law and Economics**. c.12:23-42.
- Coase, Ronald. 1960. The Problem of Social Cost. **Journal of Law and Economics**. c.3:1-44.
- Coase, Roland. 1937. The nature of the firm. **Economica**. c.4.s.16: 386-405.
- Coleman, James 1995. Organizational Structure and the Emergence of Informal Norms. **Economic Approaches to Organizations and Institutions**. ed. Pal Foss, Vermont: Dartmouth Publishing.
- Cowan R, Foray D. 1997. The Economics of Codification and the Diffusion of Knowledge. **Industrial and Corporate Change**. c.6.s.3: 595-622.
- Dahl, Robert. 1974. **Politics, Economics, and Welfare: Planning and Politico-Economic Systems Resolved into Basic Processes**. Chicago: University of Chicago Press.
- Dahlman, Carl. 1980. **The Open Field System and Beyond**. Cambridge: Cambridge University Press.
- De Coulanges, Fustel. 2001. **The Ancient City**. Kitchener: Batoche Books.
- De Soto, Hernando. 1989. **The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World**. New York: Harper and Row.

- De Soto, Hernando. 2000. **The Mystery of Capital**. London: Bantam Press.
- Demsetz, Harold. 1967. Toward a Theory of Property Rights. **The American Economic Review**. c.57. s.2:347-359.
- Demsetz, Harold. 1997. The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution. **The American Economic Review**, c.87.s.2: 426-429.
- Diamond, Jared. 2006. **Tüfek, Mikrop ve Çelik: İnsan Topluluklarının Yazgıları**, Ankara: Tübitak Popüler Bilim Kitapları.
- Dixit, Avinash. 1989. Entry and Exit Decisions Under Uncertainty. **Journal of Political Economy**. c.97.s.3: 620-38.
- Durkhim, Emile. 1893 **The Divison of Labour in Society**. Yeniden Basım 1984 New York: The Free Pres.
- Easterly, William, Ross Levine. 2003. Tropics, Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development. **Journal of Monetary Economics**. c.50. s.1:3-39.
- Easterly, William. 2001. Can Institutions Resolve Ethnic Conflict?, **Economic Development and Cultural Change**. c.49(4). S687-706.
- Easterly, William, Ross Levine. 1997. Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions. **The Quarterly Journal of Economics**. c.112 s. 4:1203-1250.
- Edwards, Richards. 1979. **Contested Terrain, The Transformation of the Workplace in the Rwentieth Century**. New York: Basic Books. Inc.
- Eggertsson, Thrainn. 1990. **Economic Behavior and Institutions**. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ensminger Jean. 1997. Changing Property Rights: Reconciling Formal and Informal Rights to Land in Africa. **The Frontiers of the Institutional Economic**. ed.Drobak ve Nye. San DiegoAcademic Press.
- Frankel, Jeffrey, David Romer. 1999. Does Trade Cause Growth? **American Economic Review**. c.89. s.3:379-399.
- Furubotn, Eirik G., Rudolf Richter. 2000. **Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics**. Ann Arbor: The University of Michigan Pres.
- Greif, Avner. 1998. Historical and Comparative Institutional Analysis. **The American Economic Review**. c.88.s.2: 80-84.
- Grotius, Hugo. 1926. **The Jurisprudence of Holland**. Ed.R.W.Lee Oxford.
- Hadenius, Axel. 1988. Democracy and Capitalism: Collective Action Theory and Structual Analysis. **Scandinavian Political Studies**. c.11.s.1:21-44.
- Hayek, Frederich A. 1973. **Rules and Order**. Routledge&K.Paul.
- Hayek, Frederich A. 1976. **Law, Legislation and Liberty, Vol. II: The Mirage of Social Justice**. London: Routledge.
- Hohfeld, Wesley N., Walter W. Cook. 1919. **Fundamental Legal Conceptions as Applied in Judicial Reasoning and Other Legal Essay**. New Haven: Yale University Press.

- Hodgson, Geoffrey. 1998. The Approach of Institutional Economics. **Journal of Economic Literature**. American Economic Association. c.36.s.1:166-192.
- Holcombe, Randall G. 1994. **The Economic Foundations of Government**. New York: New York University Press.
- Hume, David. 1740. **A Treatise of Human Nature**. Oxford: Oxford University Press.
- Islam, Roumeen, Cladio Montenegro. 2002. What Determine the Quality of Institutions. **World Bank Policy Research Working Paper** No.2764.
- Kant, Immanuel. 1785. **Groundwork of the Metaphysic of Morals**. <http://ebooks.adelaide.edu.au/k/kant/immanuel/k16prm/>
- Keefer, Philip, Mary Shirley. 2000. Formal versus Informal Institutions, **Economic Development, Institutions, Contracts, and Organizations**. ed. Claude Menard. Cheltenham: Edward Elgar.
- Klerman, Daniel, Paul G., Mahoney. 2007. Legal Origin. **University of Southern California CLEO Research Paper** No. C07-5.
- Kızılkaya, Ertuğrul. 2007. Weber, Veblen ve Kapitalizmin Ruhü. **Kurumsal İktisat**. ed.Eyüp Özveren. Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Klein, Peter. 1999.**New Institutional Economics** encyclo.findlaw.com/0530book.pdf
- Knack, Phillip, Stephen Keefer. 1995. Institutions and Economic Performance: Cross-country Tests Using Alternative Institutional Measures. **Economics and Politics**. c.7. s.3: 207-227.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopez-Silanes, Andrei Shleifer, Robert Vishny. 1997. Legal Determinants of External Finance. **NBER Working Papers** 5879, National Bureau of Economic Research.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopez-Silanes, Andrei Shleifer, Robert Vishny. 1999. The Quality of Government. **Journal of Law, Economics and Organization**.
- Landes, David. 1998. **The Wealth and Poverty of Nations. Why Some are so Rich and some so Poor**. New York: WW Norton&Co.
- Levine, Ross. 1997. Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. **Journal of Economic Literature**. s.June.
- Libecap, Gary. 1989. **Contracting for Property Rights**. Cambridge University Press. Cambridge.
- Lipset, Seymour Martin. 1960. **Political Man: The Social Bases of Politics**. New York: Doubleday.
- Lowie, David. 1929. **Primitive Economics of the New Zeland Maori**. New York: Raymond Firth.
- Mankiw, Gregory, David Romer, David N., Weil. 1992. A Contribution o the Empirics of Economic Growth. **The Quarterly Journal of Economics**, c.107. s.2:407-437.
- Matthews R.C.O. 1986. The Economics of Institutions and the Sources of Growth, **The Economic Journal**. c.96. s.384:903-918.

- McManus, John. 1972. An Economic Analysis of Indian Behavior in the North American Fur Trade. **Journal of Economic History**. c. 32 s.March:36-53.
- Menger, Carl. 1892. On the Origins of Money. **Economic Journal** vol.(2), pp.239-255, <http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/menger/money.txt>
- Monteverde, Kirk, David Teece. 1982. Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry. **Bell Journal of Economics**. c.13 s.1 Spring:206-213.
- Montesquieu, Charles. 1748. **The Spirit of Laws**
http://oll.libertyfund.org/index.php?option=com_staticxt&staticfile=show.php%3Ftitle=837&Itemid=28
- Nee, Victor. 1998. Norms and Networks in Economic and Organizational Performance. **The American Economic Review**. c.88. s.2 pp:85-89.
- Niskanen, William, Stephen Moore. 1996. Supply-Side Tax Cuts and the Truth about the Reagan Economic Record. **Policy Analysis**. c.261
http://www.cato.org/pub_display.php?pub_id=1120
- North, Douglass C. 1991. Institutions. **Journal of Economic Perspectives**. c.5. s.1: 97-112.
- North, Douglass C. 2002. **Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans**. İstanbul: Sabancı Üniversitesi.
- North, Douglass, Wallis, John. 1986. Measuring the Transaction Sector in American Economy, 1870–1970. **Long-Term Factors in American Economic Growth** ed.Engerman ve Gallman. c.51. Chicago: University of Chicago Press,
- Nozick, Robert. 1974. **Anarchy, State and Utopia**. Oxford: Basil Blackwell.
- Nye, John. 1997. Thinking About the State: Property Rights, Trade, and Changing Contractual Arrangements in a World with Coercion. **The Frontiers of the Institutional Economics**. ed.Drobak ve Nye. San Diego: San Diego Academic Press.
- Olson, Mansur. 2000. **The Rise and Decline of Nations**. New York: Basic Books.
- Özveren, Eyüp. 2007. **Kurumsal İktisat**. Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Parsons, Talcott. 1945. Racial and Religious Differences as Factors in Group Tension. ed. L.Bryson. **Approaches to National Unity: Fifth Symposium**. published by the Conference on Science, Philosophy and Religion.
- Pejovich, Svetozar. 1998. **Economic Analysis of Institutions and Systems**. Massachusetts: Kluwer Academic Publishers.
- Pigou, Arthur C. 1932. **The Economics of Welfare**. London: Macmillan.
- Pipes, Richard. 1999. **Property and Freedom**. New York: Vintage Books.
- Posner, A.Richard. 1997. Social Norms and the Law: An Economic Approach. **The American Economic Review**. c.87.s.2:365-369.
- Posner, Richard. 1989. Hegel and Employment at Will: A Comment. **Cardoza Law Review**. c.10. s.1625.
- Przeworski, Adam, Limongi Fernando. 1993. Political Regimes and Economic Growth. **Journal of Economic Perspectives**. c.7. s.3:51-69.

- Ramsey, Frank. 1928. A Mathematical Theory of Saving. **The Economic Journal**, c.38. s.152: 543-559.
- Rawls, John. 1971. **The Theory of Justice**. Cambridge: Harvard University Press.
- Rodrik, Dani. 1989. Promises, Promises: Credible Policy Reform via Signaling. **Economic Journal**. c.99. s.397:756-72.
- Rodrik, Dani. 2004. Getting Institutions Right. **CESIFO DICE Report**, c.2.
- Rutherford, Malcolm. 2001. Institutional Economics: Then and Now. **Journal of Economic Perspectives**. c.15. s.3:173-194.
- Schotter, Andrew. 1981. **The Economic Theory of Social Institutions**. Cambridge: Cambridge University Press.
- Şenalp, Mehmet Gürsan. 2007. Dünden Büğüne Kurumsal İktisat. **Kurumsal İktisat** ed. Eyüp Özveren. Ankara: İmge.
- Shelton, John. 1967. Allocative Efficiency vs. X-Efficiency: Comment. **American Economic Review**. c.57:1252-1258.
- Shleifer, Andrei, Rafael, La Porta, Florencio, Lopez-de-Silanes, Andrei, Vishny. 1997. Legal Determinants of External Finance, **Journal of Finance**. c.3. s.3:1131-1150.
- Smith, Adam 1776/1976. **An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations** (Yeni baskı) Oxford: Oxford University Press.
- Straub, Stephane. 2000. Empirical Determinants of Good Institutions. Do We Know Anything? **Inter American Development Bank Research Department Working Paper** No.423.
- Umbreck, John. 1981. Might Makes Rights: A Theory of the Fromation and Initial Distribution of Property Rights. **Economic Inquiry**. c.19:38-59.
- Veblen, Thorstein B. 1931. **The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions**. New York: The Modern Library.
- Vromen, Jack. 1995. **Economic Evolution: An Enquiry into the Foundations of New Institutional Economics**. London: Routledge.
- Wei, Shang-Jin. 2000. Natural Openness and Good Government. **NBER Working Papers**. 7765, National Bureau of Economic Research.
- Weimer, David. 1997. The Political Economy of Property Rights. **The Political Economy of Property Rights**. ed. David Weimer. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weingast, Barry. 1995. The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development. **Journal of Law, Economics and Organization**. c.11:1-31.
- Williamson, Oliver E. 1975. **Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications**. New York: Free Pres.
- Williamson, Oliver E. 1985. **The Economic Institutions of Capitalism**. New York: The Free Press.
- Williamson, Oliver E. 1996. **The Mechanisms of Governance**. Oxford: Oxford University Press.

- Williamson, Oliver E. 2000. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. **Journal of Economic Literature**. c.38. s.3: 596-613.
- World Bank. 2002. **World Development Report 2002: Building Institutions for Markets**. New York: Oxford University Press.
- Yay, Turan, Gülsün Gürkan Yay. 2007. **İktisat Yazıları: Metodoloji, Düşünce, Politika**. Ankara: Nobel Kitap Dağıtım.
- Yay, Turan. 1993. **F.A Hayek'te İktisadi Düşünce**. Bursa: Ezgi.
- Yılmaz, Feridun. 2007. Avrupa'da Kurumsal iktisat: G.M.Hodgson Örneği. **Kurumsal İktisat**. ed. Eyüp Özveren. Ankara: İmge.
- Zak, Paul J., Knack Steffen. 2001. Trust and Growth. **Economic Journal**. c.111:295-321.

EKLER

Dengeli sabit etki süreklilik

Bağımlı Değişken kişi başına							
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Eğitim süresi	0.134* (0.010)	0.135* (0.010)	0.115* (0.010)	0.116* (0.011)	0.146* (0.011)	0.125* (0.011)	0.173* (0.012)
Dış Tic. açıklığı	0.005* (0.0006)	0.005* (0.0006)	0.005* (0.0006)	0.005* (0.0006)	0.003* (0.0005)	0.005* (0.0006)	0.005* (0.001)
Sistemin sürekliliği	0.005* (0.0009)	0.005* (0.0009)	0.004* (0.0009)	0.004* (0.0009)	0.003* (0.0009)	0.005 (0.0009)	
Devlet harc.payı		-0.002 (0.011)	-0.014 (0.010)	-0.008 (0.010)	-0.015 (0.011)		
Sağlam Para			0.027 (0.006)	0.025* (0.006)	0.025* (0.007)		
Kanun ve Mülk. Gücü				0.011 (0.009)	0.013 (0.009)	0.017*** (0.009)	0.019*** (0.011)
Devletin Banka sahipliği					-0.006 (0.007)		
R within	0.70	0.70	0.710	0.725	0.747	0.618	0.727
between	0.57	0.57	0.583	0.573	0.632	0.621	0.554
overall	0.59	0.59	0.598	0.589	0.642	0.618	0.573
Gözlem Sayısı	295/43	295/43	295/43	295/43	285/43	302/44	287/41

Notlar: 1-Bağımlı değişken 1970–2005 arasında kişi başına düşen GSYİH’nın logaritmasıdır.

2-*,** ve *** sırasıyla %1,%5 ve %10 değerleri için anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Dengeli versiyon demokrasinin kalitesi

Bağımlı Değişken kişi başına							
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Eğitim süresi	0.142 (0.012)	0.140 (0.013)	0.123 (0.014)	0.110 (0.013)	0.123 (0.014)	0.127 (0.013)	0.159 (0.014)
Dış Tic. açıklığı	0.004 (0.0006)	0.004 (0.0006)	0.004 (0.0006)	0.004 (0.0006)	0.003 (0.0006)	0.004 (0.0006)	
Demokrasinin Kalitesi	-0.003 (0.008)	-0.003 (0.008)	-0.002 (0.007)	-0.004 (0.007)	-0.003 (0.008)	-0.002 (0.007)	-0.006 (0.008)
Devlet harc.payı		0.006 (0.013)	0.009 (0.013)	0.006 (0.013)	0.004 (0.013)		
Sağlam Para				0.030 (0.006)	0.030 (0.006)		
Kanun ve Mülk. Gücü					0.019 (0.009)	0.027 (0.010)	0.029 (0.011)
Devletin Banka sahipliği					-0.001 (0.008)		
R within	0.614	0.614	0.628	0.663	0.690	0.627	0.542
between	0.547	0.538	0.559	0.525	0.569	0.574	0.665
overall	0.549	0.540	0.560	0.532	0.582	0.574	0.648
Gözlem Sayısı	245/42	252/42	252/42	252/42	245/42	252/42	258/43

Notlar: 1-Bağımlı değişken 1970–2005 arasında kişi başına düşen GSYİH’nın logaritmasıdır.

2-*,** ve *** sırasıyla %1,%5 ve %10 değerleri için anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Dengeli Modelde Kullanılan Ülkeler

Almanya	Endonezya	Iran	Japonya	Norveç	Türkiye
Amerika Birleşik Devletleri	Fas	İngiltere	Kanada	Pakistan	Venezüella
Arjantin	Filipinler	İrlanda	Kenya	Peru	Yeni Zelanda
Avustralya	Finlandiya	İspanya	Kolombiya	Portekiz	Yunanistan
Belçika	Fransa	İsrail	Lüksemburg	Singapur	
Brezilya	Güney Afrika	İsveç	Malezya	Şili	
Cezayir	Güney Kore	İsviçre	Meksika	Tayland	
Danimarka	Hindistan	İtalya	Mısır	Tayvan	
Ekvator	Hollanda	İzlanda	Nijerya	Tunus	

Diğer Modellerde Kullanılan Ülkeler

Arjantin	Demokratik Kongo Cumhuriyeti	Hollanda	Kıbrıs	Nikaragua	Trinidad ve Tobago
Afganistan	Dominik	Honduras	Kolombiya	Paraguay	Tunus
Almanya	Ekvator	Irak	Kongo	Peru	Türkiye
Amerika Birleşik Devletleri	El Salvador	Iran	Malezya	Polonya	Uganda
Avustralya	Endonezya	İngiltere	Mali	Portekiz	Uruguay
Avusturya	Fiji	İzlanda	Malta	Ruanda	Ürdün
Bahreyn	Filipinler	Jamaika	Mauritius	Senegal	Venezüella
Bangladeş	Güney Afrika	Japonya	Meksika	Sierra Leone	Yeni Zelanda
Barbados	Güney Kore	Kamerun	Mısır	Singapur	
Çin	Haiti	Kanada	Mozambik	Sri Lanka	
Danimarka	Hindistan	Kenya	Nepal	Togo	

ÖZGEÇMİŞ

Özge Kama

İLETİŞİM BİLGİLERİ

Yıldız Teknik Üniversitesi
İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
Besiktaş, İstanbul, Türkiye, 8070

Telefon: +(90) 212-259-7070(ext)

Fax: +(90) 212-259-4202

Email: okama@yildiz.edu.tr

EĞİTİM BİLGİLERİ

Doktora	İktisat, 2003- günümüze Tez yazım aşamasında, Yıldız Teknik Üniversitesi
Yüksek Lisans Lisans	İktisat, 2003, Yıldız Teknik Üniversitesi İktisat, 1999, İstanbul Üniversitesi

DİĞER AKADEMİK FAALİYETLER

Ağustos 2005 Mises University Bursu (Scholarship), Ludwig von Mises
Institute, Auburn, Alabama
Mayıs-Ağustos 2007 Peg Rowley Summer Fellowship, Ludwig von Mises Institute,
Auburn, Alabama
Eylül 2008-Mart 2009 TÜBİTAK-BİDEB Yurtdışı Araştırma Bursu ile Institutions,
Markets and Technologies (Lucca/İtalya)

İŞ DENEYİMİ

Ocak 2000- günümüze Araştırma Görevlisi
Yıldız Teknik Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi,
İstanbul, Türkiye

KATILDIĞI KONFERANSLAR VE SEMİNERLER

“Affirmative Action and Compensation Policies”, Prague Conference on Political
Economy, Czech Republic, 2006 tarihinde sunulmuştur.

“The Impact of Trade Liberalization on Gender Gap”, International Conference on
Human and Economic Resources, İzmir, 2006 tarihinde sunulmuştur.

“Protection of Personal Property Rights”, European School on New Institutional
Economics, Cargese, 2009 tarihinde sunulmuştur.

“Küreselleşen Dünyada Çevre ve Mülkiyet İlişkisi”, Yönetim ve Ekonomi Bilimleri
Konferansı, İzmir, 2009 tarihinde sunulmuştur.

İLGİ ALANLARI

Kamu Ekonomisi, Kurumsal İktisat, Makroiktisat