



İKTİSADİ BÜYÜMEDE KURUMSAL FAKTÖRLER VE KURUMSAL DEĞİŞİM



Arş. Gör. Ahmet Emre Biber

Abant İzzet Baysal Üniversitesi İ.İ.B.F İktisat Bölümü Bolu Merkez Kampusu

Özet

Bu çalışmanın amacı, kurumların ve kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerindeki etkisinin hangi kurumsal araçlarla gerçekleştiğini ortaya koymaya çalışmaktır. Kurumlar birçok yolla ekonomik performans üzerinde önemli etkilerde bulunur. Bunlardan ilki kurumların belirsizliği azaltarak gündelik hayatı bir yapıya kavuşturmasıdır. Ayrıca kurumlar belirsizliği azaltıp işlem maliyeti üzerinde etkili olarak iktisadi faaliyetlerin üretken alanlara yönelmesini sağlamaktadır. İkinci önemli nokta ise politik rejimlerin, devletin piyasaya müdahalesinin ve mülkiyet haklarının korunması gibi kurumsal vasıtaların iktisadi performans üzerindeki etkisidir. Ancak kurumlar dünya genelinde çeşitlilik göstermektedir. Bu farklılık ise ülkelerin neden farklı büyüme performansları gerçekleştirdiğini açıklayıcı bir argüman olarak kullanılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik büyüme, kurum, kurumsal yapı

INSTITUTIONAL FACTORS AND INSTITUTIONAL CHANGE IN THE ECONOMIC GROWTH

Abstract

Aim of the study is to expose the effect of institutions and institutional structure on economic growth to realize which institutional instruments. Institutions have important effect of the economic performance in different way. First of all, Institutions reduce uncertainty by providing the structure to everyday life. In addition, Institutions influencing operation cost by decreasing uncertainty, directing economic activities towards productive fields. Second important matter is the effect of the political regime, government intervention and property rights protection on the economic performance. However institutions variables worldwide. Consequently this argument can be used to explain the level of growth differences

Key words : Economic growth, institution, institutional structure



1.Giriş

Tarihsel süreç içerisinde incelendiğinde, uzun dönemli sürdürülebilir büyümenin gerçekleştirilmesi bütün iktisadi yaklaşımların ana konusu olmuştur. Bu çerçevede klasik iktisadi düşünceye göre iktisadi büyüme piyasa ekonomisinin kendi dinamikleriyle sağlanan bir olgudur. Bu yaklaşımda kaynaklar bireyler tarafından rasyonel bir biçimde tahsis edilmektedir. Büyümenin asıl belirleyici unsurları ise yatırımlar, sermaye birikimi, tasarruf ve nüfustur.

Keynesyen açıdan ise iktisadi büyüme Harrod-Domar modeli çerçevesinde ele alınmaktadır. Harrod-Domar büyüme modelinde, istikrarlı ve dengeli bir büyüme için belirli bir yatırım oranı ile gerçekleşen büyüme hızının gereken büyüme hızına eşit olması gerekmektedir. Başka bir ifadeyle, üretilen mal ve hizmetlerin piyasada arz ve talep fazlası yaratmadan emilmesi gerekmektedir. Bunun için de yatırım ve tasarruf eşitliği, gerekli ve yeterli bir koşul olarak ortaya çıkmaktadır. Bu anlamda, devlet uygulayacağı iktisat politikaları ile tüketim ve yatırım kararları üzerinden piyasayı etkileyerek uzun dönem iktisadi büyümeyi sağlamanın yolunu açacaktır. Keynesyen iktisadi düşünce, devletin kamu kesimi için emredici, özel kesim için yönlendirici niteliğe sahip kamu politikaları ile ekonomik büyümeyi sağlayacağını öngörür. Ancak modelde ekonomik performansın önemli belirleyisi olan kurumlar analizine dahil edilmemiştir.

Neo-klasik modelde ise büyüme olgusu Solowyan çerçevede ele alınmaktadır. Solow, tek sektörlü modelinde tek bir mal üreten ve tüketen ekonomileri dikkate almıştır. Bu eksenle ele alınan modelde ölçüğe göre sabit getiri, sermaye ve işgücünün ikame edilebilirliği ve sermayenin azalan marjinal verimliliği temel varsayımlardır. Cobb-Douglas tipi üretim fonksiyonu ile izah edilen modelde durağan durum dengesinde büyüme oranının sıfır olacağı sonucuna varılmaktadır. Solow, teknolojiyi, büyümeyi dışsal olarak belirleyen bir unsur olarak ele almış, emek ve sermayenin belirleyici gücü üzerinde durmuştur. Bu anlamda neo-klasik modelin iktisadi olmayan faktörleri dikkate almadığı, işlem ve bilgi maliyeti gibi unsurların olmadığı bir ekonomi için tanımlanmış olduğu söylenebilir. Modelde kurum, kurumsal yapı ve kurumsal değişim gibi argümanlar yoktur bu bakımdan ülkeler arası büyüme farklılıklarını açıklamada yetersiz kalmakta ve kurumsalcı iktisat tarafından eleştirilmektedir.



İktisat literatüründe hakim paradigma, iktisadi davranışı, zaman ve mekandan bağımsız, iktisadi aktörleri ise toplumdan soyutlanmış, rasyonel düşünen ve davranan, faydasını maksimize etmeye çalışan bireyler olarak görmektedir. Bu çerçevede oluşturulan yaklaşımlar iktisadi büyüme olgusunu dışsal (nüfus ve teknolojik değişim) faktörler tarafından belirlendiğini savunmaktadır. Söz konusu yaklaşımlarda kurumlar, kurumsal yapı ve kurumsal değişimin iktisadi büyüme üzerindeki etkisi dikkate alınmamıştır. Bu anlamda, kurumların, kurumsal yapının ve kurumsal değişimin iktisadi büyüme olgusu üzerindeki etkisinin ortaya konması, bir anlamda farklı kurum ve kurumsal yapılara sahip ülkelerin iktisadi gelişimlerinin zaman içerisinde nasıl farklılaştığının saptanması açısından önemlidir. Çünkü Douglas North'un deyimiyle kurumlar "oyanan oyunun kurallarını", kurumsal yapı ise iktisadi faaliyetin itici ya da teşvik unsurunu oluşturmaktadır.

Diğer önemli bir husus ise iktisadi büyüme modellerinin, büyüme olgusunu analiz ederken denge noktasına odaklanmalarıdır. Bu modeller çerçevesinde temel sorunsal, dengenin var olup olmadığı ve kararlılığı şeklinde ortaya çıkmaktadır. Ancak iktisadi büyüme olgusu tanımlanırken iktisadi büyümenin yapısal bir dönüşümü içerebileceği ve bu yönüyle kalkınma sorunsalında başat bir rol oynadığı ifade edilmektedir. Bu anlamda standart iktisadi büyüme modelleri bu yapısal dönüşümü ve bu dönüşüme yol açan temel argümanları analizlerine dahil etmediği önemli bir noktadır. Dolayısıyla standart büyüme modelleri, yapısal değişimi, çoklu denge noktalarını ve bu denge noktalarından hangisinin seçileceği gibi büyüme sürecinde önemli olabilecek sorunları ele almadığı söylenebilir.

Bu yönleriyle, standart iktisadi büyüme kuramları, büyüme sürecinde rol oynayan iktisadi faktörlere verdikleri önem açısından, birbirlerinden farklılık gösterirken, neden bazı ülkelerin zengin diğerlerinin fakir olduğu gibi temel bir soruna çözüm getirememeleri ortak noktalarını oluşturmaktadır. Bu çerçevede, mevcut kuramsal yaklaşımların iktisadi büyüme olgusunu açıklamada iktisadi faktörler üzerine yaptığı vurgunun değiştirilmesi ve ülkelerin farklı performans düzeyine sahip olmalarının temelinde yatan farklı kurumsal teşvik yapılarına bakılması gerekmektedir.(North, 2002: 17).



Kurumlar; tasarruf, yatırım, çalışma, teknoloji, üretim ve değişim ile ilgili kararları etkileyerek ekonomik sonuçlar üzerinde doğrudan ve dolaylı yollarla etkide bulunmaktadır. Bir ekonomide devletin müdahale sınırları, ticari politikaları, piyasanın yabancı yatırımlara açılma derecesi, bireysel faaliyet alanı gibi unsurlar üzerinde önemli derecede etken olan faktörlerdir. Dolayısıyla iktisadi büyüme literatüründe, büyüme analizlerinde büyümenin belirleyicisi olarak ele alınan değişken veya değişkenler kurum ve kurumsal yapıların etkisi altında belirlenmektedir. Mülkiyet haklarının nasıl tanımlandığı, sözleşmelerin uygulanabilirliği, siyasal ve hukuksal yapı ile ilgili kurumlar, iktisadi kararların temel belirleyicileridir. Bu açıdan bakıldığında, kurumlar ekonomik faaliyetlerin ve iktisadi büyümenin temel belirleyicilerini ve büyüme analizinin odaklanması gereken temel noktayı oluşturmaktadır. Ancak kurumların büyüme üzerinde nasıl bir etkisi olduğunu incelemeyen önce kurumların ve kurumsal çerçevenin analizini yapan kurumsal yaklaşımın tarihsel ve yöntembilimsel temellerine değinmek gerekmektedir.

2.Kurumsal İktisadın Tarihsel ve Epistemolojik Temelleri

Veblen'in "why is the economics not evolutionary science" isimli çalışmasıyla başladığı yaygın olara kabul edilen kurumsal yaklaşım, neo-klasik iktisadın soyutlayıcı, tündengelimci yöntemine ve devlet müdahalesini en aza indirmeye ilişkin metodolojisine ve iktisat politikası önermelerine karşı olarak 20.yüzyılda ABD'de ortaya çıktığı söylenebilir. Okulun en önemli temsilcileri olarak T.Veblen, J. Commons, W. Mitchell, J. M. Clark , C. E. Ayres gibi iktisatçılar gösterilmektedir. Bu iktisatçılar kapitalizmin gelişim süreci ve yapısal dönüşümünü de dikkate alarak ekonominin denge dışı seyrini kurumsal çerçevede izah etmeyi amaçlamışlardır. En etkin dönemini birinci ve ikinci dünya savaşı arasındaki dönemde yaşayan kurumsal yaklaşım 1950'li yıllarda ise Keynesyen iktisadın popülerliğinin iyice artmasıyla gözden düşmüştür. Ancak Hodgson'a göre Kurumsalcı iktisadın bu dönemdeki gerileyişi daha çok metodolojik ve felsefi nedenlere dayanmaktadır. Ona göre bu düşüşün ardında ki neden, 20.yüzyılın ilk yarısında sosyal bilimler alanında yaşanan büyük değişimlerin yıpratıcı etkisi ve bununla beraber neo-klasik yaklaşımın yükselişe geçen matematiksel formu olmuştur. Örneğin Kurumsalcılığa temel sağlamış içgüdüsel (instinctive) psikoloji ve pragmatist felsefe anlayışları yerlerini davranışçılık ve pozitivism'e bırakmıştır. Diğer yandan, yeni matematiksel iktisatçılar dikkati çekmeye başladıkça, Kurumsal İktisat,



teknik bakımdan daha zayıf olarak görülmeye başlanmıştır.(Hodgson,1998:168). Kurumsalcıların tekrar popüler olması ise 1970’li yıllara rastlamaktadır. Bu dönemde yaşanan iktisadi şoklarla beraber hem Keynesyen yaklaşım ortaya çıkan krize çözüm getirecek politikalar üretememiş hem de neo-klasik yaklaşımın bazı kuramları -ki bu temelde firma teorisiyle ilgilidir- açıklayıcılık etkisini yitirmiştir. Bu dönemlerde Ronald Coase, Oliver Williamson, Douglas North gibi iktisatçıların yaptığı çalışmalarla ¹ kurumsal yaklaşım tekrar popülerlik kazanmıştır. (Özveren,2005:202).

Gerek Veblen, Commons, Ayres, Mitchell ekseninde gelişen asıl kurumsalcılar gerekse North, Coase, Willimson ekseninde gelişen yeni kurumsalcı yaklaşım metodoloji olarak aynı argümanları kullanmaktadır. Her iki kuşakta açıklayıcı değişken olarak bireylerin yerine kurumları esas almakta ve kurumların iktisadi davranış üzerinde ne tür etkilerde bulunduğu aksine kurumsal değişim sürecinin bizzat kendisinin açıklanmasının önemli olduğu tezi üzerinde durmaktadır. (Demir,1996:202).

Veblenle beraber ortaya çıkan bu yaklaşım ekonomik davranışların kurumsal yönünü gündeme getirerek yerleşik iktisadın (mainstream economics) düşünsel temellerini eleştirmiştir. Bu temeller, klasik iktisadın ‘görünmez el’ ve ‘doğal düzen’ gibi varsayımları üzerine kuruludur. Veblen’e göre yerleşik iktisat kuramı, insan davranışlarına meşru bir temel bulabilmek adına, Mill ve Bentham’ın yararcılığını çarpıtarak, bireyi, hazcı bir akılcılık kapsamında hapsedmektedir. Bu nedenle iktisat işlevsiz, durağan ve belirlenimci (deterministic) bir bilimdalı haline gelmiştir. Veblen, bireylerin statü sahibi olma dürtüsü, alışkanlık ve gelenekler gibi resmi ve resmi olmayan kurumsal ilişkiler veya etkilerle hareket ettiğini savunmaktadır. Bu açıdan, bireyin bu toplumsal bağlamından kopararak, akılcı bir hazcıymış gibi ele alınmasını eleştirir. (Demir,1996: 92-93). Bu nedenle Veblen, kurumları, “bireylerin ve toplumun belirli ilişkileri ve işlevleri bakımından geçerliliği olan egemen düşünce alışkanlıkları” olarak tanımlayarak, kavramı, evrimsel bir çizgide yorumlamaktadır. Kurumsal değişim, bireylerin düşünce alışkanlıklarının değişmesine bağlıdır.

¹ Firma teorisi ve makro iktisadi konularda yaptıkları katkılar; bu katkılar işlem maliyeti mülkiyet hakları ve dışsallıklar olarak sıralanabilir.



Ayrıca yerleşik iktisat ekonomiyi piyasaya endeksleyip, firma ya da Veblen'in ifadesiyle işletme gibi kurumsal faktörleri göz ardı etmişlerdir. Kurumsalcılara göre, yerleşik iktisat firmayı bireymiş gibi ele alarak onun kurumsal özelliğini göz ardı etmesine karşın piyasada firmaların bireylerden daha etkin davranışları nedeniyle üretimin temel birimleridir. Bireylerin tek başına yapamadıklarını firmalar yapabildiklerine göre bireylerden daha farklı bir niteliği olmalıdır. Bu noktada bir kurum olarak firma yerleşik iktisadın içinde bir sorun olmaktadır. 20.yüzyıl'ın sonlarına doğru yerleşik iktisadın içindeki bu sorundan türeyen yeni kurumsal iktisadın temelinde de bu firma kavramı yer almaktadır. (Özveren,2005: 22).

Yerleşik iktisat içindeki bu sorun aslında şu argümana dayanmaktadır; yerleşik iktisat, firma ve teknolojiyle ilgili tam rekabet koşulları altında her firmanın aynı teknoloji donanımına sahip olduğunu ve karı maksimize etmek amacıyla kalıcı bir dengeye ulaşacağı varsayımları üzerine kurulmuştur. Bu varsayımlar altında toplam faktör verimliliğinin temel belirleyicisi olan teknoloji, kaynağı bilinmeyen ve içinde ne olduğu öngörülmeleyen bir kara kutu, bir artık olarak nitelendirilmiştir. Dolayısıyla teknolojiyi dışsal bir bilgi stoku ve genel geçer durağan üretim fonksiyonları içinde kurumsal yönleri göz ardı edilmiş teknik ilişkiler bütünü olarak gören yerleşik iktisadın, teknolojik gelişim süreci ve bu sürecin içindeki yenilikçi firma davranışlarını ele alış biçimi yetersiz kalmaktadır. Bununla beraber neo-klasik iktisadın içinden çıkan P. Romer'in öncülüğünü yaptığı içsel büyüme kuramı da teknolojik gelişmenin dinamik sürecini vurgulamasına rağmen yerleşik iktisadın azalan getiriler hariç diğer varsayımlarına bağlı kalmasından dolayı bu yetersizliği gidermede fazla bir yol alınmamıştır. (Özveren,2005:237-238).

Bu çerçevede yeni kurumsal iktisat, yerleşik iktisadın temel varsayımlarını ve kullanmış oldukları soyutlama yöntemine karşı çıkmaktadırlar. Onlara göre yerleşik iktisat gerçeklikten uzak varsayımlara dayanmaktadır. Bu varsayımlardan ilki piyasa aktörlerinin (bireyler ve firmalar) rasyonel oluşudur ve aktörler en çoklaştırma dürtüsüyle davranırlar, ikincisi ise firmaların karşı karşıya olduğu talep eğrisi sonsuz esnektir, girdi ve çıktı sonsuz derecede bölünebilir, üçüncüsü bilgi maliyetli değildir, son olarak ise maliyet ve gelir göstergeleri matematiksel olarak doğrusal bir ilişki olarak tanımlanır. Bu varsayımların gerçek dışılığı nedeniyle yeni kurumsalcılara göre, iktisat kuramı ve somut ekonomik sistem arasında önemli bir dikotomi ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle yeni kurumsalcı iktisatçılar yerleşik



iktisadın gerçek hayatın somut gerçekliklerini kendi kuramlarına uygun hale getirmeye çalıştıklarını ifade etmektedirler.(Colares,1998:3). Yeni kurumsalcılara göre gerçek dünyadaki somut olay ve olgular, yerleşik iktisadın, kaynakların etkin dağılımının sağlanması, fiyatların marjinal maliyetlere eşit olması, dışsallıkların ve ikinci en iyi sorununun olamaması ve benzeri ayrıntılarıyla bir uyum içinde olmadığından; başka bir deyişle kuramsal beklentileri sağlamadığından, ekonomiye devlet müdahalesinin önü açılmış olmaktadır. Bir ekonomide tam rekabet koşullarından sapmalar, yeni kurumsal iktisatçılarca, piyasa aksaklığı olarak adlandırılmaktadır. Piyasaların aksaması, neo-klasik denge düzenine olan inancın ayakta tutulmasını zorlaştırmaktadır. (Posner,1993: 73-74).

3.Kurumlar, Kurumsal Çerçeve ve İktisadi Büyüme

İktisadi büyüme sürecinde kurumların rolü önemlidir. Çünkü kurumları yatırım, tasarruf, beşeri ve fiziki sermaye birikimi ve teknolojik gelişimi belirleyen teşvik yapısını oluşturmaktadır. Dolayısıyla ilk olarak kurumların ne anlama geldiği nasıl ortaya çıktığı ve amacının ne olduğunun irdelenmesi gerekmektedir. Kurumların iktisadi büyümeyle olan ilişkisi ancak bu çerçevede ifade edilebilir.

3.1.Kurumlar ve Kurumsal Yapı

Kurum (institution) ve kurumsal yapı (institutional structure) ile ilgili genel bir tanım vermek oldukça zordur. Kurum kavramının ne anlama geldiği ve kurumsal yapının neyi ifade ettiği konusunda kesin bir tanım olmamasına karşın. Bu kavramların farklı özelliklerine vurgu yapan, eski ve yeni kurumsal iktisat geleneğini de kapsayan, üç farklı yaklaşımdan söz edilebilir.

Genel olarak kurumsal bakış açısı kurumları, insanlar arasındaki etkileşimi şekillendiren, yine insanlarca oluşturulmuş kurallar ve kısıtlamalar olarak tanımlar.² North'un

² Genelde kurumların nasıl ortaya çıktığı ve değiştiğine ilişkin iki yaklaşımın olduğu söylenebilir. Bunlardan ilki evrimci bir çizgide ilerleyen ve kurumların sınırlı rasyonelliğe sahip bireyler arasındaki etkileşimin planlanmayan sonucudur. Bu yaklaşım anlaşılması için Mises'in "Human Action" Hayek'in "Economics and Knowledge", "The Road to Serfdom" ve Veblen'nin "Why is The Economics Not Evolutionary Science" çalışmalarının detaylı bir incelemesinin yapılması gerekir. Diğer yandan North ve Williamson'un yaklaşımı planlamacı olarak nitelenmektedir. Burada bireylerin çeşitli amaçlara yönelik olarak planlı ve amaçlı bir biçimde kurumları oluşturduğu savunulur.



ifadesiyle kurumlar, gündelik yaşamı bir yapıya kavuşturarak belirsizliği azaltır ve bireysel etkileşime rehberlik etmektedir.(North,2002:10-13). Commons ise kurumları; “bireysel davranışları denetim altında tutarak, gelişmelerini ve yayılmalarını kısıtlayan bir toplu eylemlilik” diye tanımlarken, Veblen “belirli bir dönemde yaygın olarak kabul gören düşünce ve davranış alışkanlıkları” olarak ele almaktadır.(Özveren,2005:47). Kurumların amacı, oyunun nasıl oynanacağını tanımlamak ve belirlemektir. Bu anlamda kurumlar belirsizliklerin ve eksik bilginin hakim olduğu piyasada, bireylerin başka iktisadi aktörlerin ne yapacakları ya da nasıl karar verecekleri yönünde beklentilerini oluşturmalarına yardımcı olan bir tür oyunun kurallarıdır.(North,2002:11).

Kurumlarla ilgili olarak bir başka açıklamada R. Coase tarafından yapılmaktadır. 1937’de yayınlanan “Firmanın Doğası” isimli çalışmasında. Kurumlar belirsizliği azaltıp işlem maliyetleri³ üzerinde etkili olarak iktisadi faaliyetlerin etkinliğini ve güvenliğini sağlayıp, işbirliğini geliştirerek ülkelerin ekonomik performansı üzerinde etkili olurlar. Ancak Coase’nin bu saptamasına karşın D.North ve W.Kasper’e göre kurumlar her zaman öngörülen bu sonucu sağlamayabilir. Kötü kurallar olarak ifade edilen bu kurallar bütünüünün bazı çeşitleri bireylerin ve dolayısıyla piyasanın genel refah ve özgürlüğü için zararlı sonuçlara sahip olabilir. Örneğin gerici bir kural sistemi ekonomik ve sosyal çöküşlere neden olabilir (Kasper & Manfred,1998: 29).

Kurumlar özellikleri itibariyle insan davranışlarına düzenlilik ve tekrarlanabilirlik kazandırır. Bu kurumlar, kanun biçiminde yazılı ya da resmi (formel) olabileceği gibi sözlü ya da davranış biçiminde (informel) de olabilirler. Formel kurallar, ekonomik kurallar ve sözleşmelerden oluşmaktadır. Bunlar anayasalar, sözleşmeler ve mülkiyet hakları olarak sıralanabilir. Bu kurallar devletin öncelik sırasını, onun temel karar alma mekanizmasını ve gündeme ilişkin denetim niteliklerini tanımlamaktadır. Ekonomik kurallar ise mülkiyet haklarını tanımlamaktadır. (North,1997:4). Formel olarak ifade edilen bu kurallar toplumda genel olarak kabul edilmiş ve meşruiyeti sorgulanmayan, yüksek yaptırım gücüne sahiptirler. Bunlar devlet tarafından oluşturulmuş ve yaptırım gücünü bizzat devletten alan kurallardır.

³ İşlem maliyeti kavramı daha sonraki bölümlerde ele alınacaktır, ancak konu bütünlü açısından kısaca işlem maliyetleri; mülkiyet haklarının bir kişiden diğerine aktarılması durumunda ortaya çıkmaktadır. Sözleşmelerin yapılması sırasında, sözleşme kurallarına uyulup uyulmadığını denetlenmesinde, uyulmuyor ise ortaya çıkan zararın tazmini ve üçüncü kişilere karşı mülkiyet haklarının korunması gibi durumlarda ortaya çıkmaktadır.



Ancak devlet dışındaki bazı özel kuruluşların veya sivil toplum örgütlerinin de aynı devlet gibi bu tip kurallar yaratma gücü bulunmaktadır. (Özveren,2005:48). İnformel kurumlar ise; ahlak, gelenek görenek ve ideoloji olarak sıralanabilir bu kurallar genel olarak toplumun yaşam biçimini belirleyen resmi olmayan davranış kuralları olarak nitelenebilir.

Kurumları bir bütün olarak formel ve informel kurallar seti olarak düşündüğümüzde bazı toplumlar bu kurallar setinin oluşturduğu kötü kurumlara ya da kurumsal yapıya sahipken bazı toplumlar ise üretimi, yatırımı, istikrarı yenilik yapmayı, güveni ve beşeri sermayeyi geliştirmeyi sağlayacak kısacası ülkelerin ekonomik performansının gelişimini teşvik edecek iyi kurumlara sahiptirler. İyi kurumların sahip olduğu üç özellik bulunmaktadır. (Acemoglu,2003: 27). Bunlardan ilki bireylerin mülkiyet haklarının güvence altına alınmış olmasıdır.⁴ Bu noktada mülkiyet hakkı A. Alchian'ın ifadesiyle bireylerin kaynakları kullanma hakları anlamına gelmektedir. Ancak bu süreçte başka bireylerin mülklerinin fiziksel özelliklerinin değiştirilmemesi ve başka bireylerin kaynakları kullanma hakkı engellenmemelidir.(Alchian,2000:202). Mülkiyet haklarının tanımlanmasında ve korunmasında temel yükümlülük kamu otoritesine yani devlete aittir. Ancak bunun için devletin sadece yasalar koyması yeterli değildir. Bu yasaların alışkanlıklar gelenekler, görgü kuralları gibi informel kurullarla desteklenmesi yani meşruiyet kazanması gerekmektedir. Devletin mülkiyet haklarının gereklerini yerine getirmek için taraflara gerekli baskıyı uygulama gücünün olduğu noktada işlem maliyetleri hızla düşecek ve böylece bireylerin iktisadi etkinlikleri hız kazanacaktır.

İyi kurumların sahip olması gereken diğer bir özellik ise, politikacılar ve bürokratlar gibi devlette çalışan görevlilerin toplumun gelirleri ve yatırımlarını kendi çıkarları doğrultusunda kullanımını engellemektir. Son olarak ise, iyi kurumlar beşeri sermayenin, yenilik yapma, eğitim, tüketimde rasyonellik özelliklerine sahip olabilecek şekilde geliştirilmesi ve onları daha verimli alanlara yönlendirme gücüne sahip olmalıdır. (Acemoglu,2003: 27).

⁴ Mülkiyet haklarının korunması firmalar açısından düşünüldüğünde piyasada bir monopol gücü ya da firmaya monopol karı avantajı sağlayacaktır. Firmalar bu karı elde edebilmek için kaynaklarını Ar-Ge'ye ayıracaklardır. Ancak mülkiyet haklarının tanımı iyi yapılmışsa ve korunmuyorsa bu noktada firmaların Ar-Ge harcamalarına kaynak ayırmaları onlara bir avantaj getirmeyecektir bu da yenilikçi fikirlerin üretilmesini sınırlayıcı nitelikte olacak ve içsel büyüme modellerinin ifade ettiği büyüme gerçekleşmeyecektir.



Bu çerçevede D.North yukarıdaki özellikler dahilinde kurumların hem üretkenlik artışına hem de azalışına neden olabileceğini ifade etmektedir. Bu sebeple de North'un ifadesiyle kurumlar yamalı bir bohça gibidir. Kimi zaman gümrük duvarlarının yaratılması, kölelerin sömürülmesi ve tekellerin oluşturulması karlı fırsatlar sunabileceği gibi bazen de bu politikaların öngörülme sonuçları olabilmektedir. North'a göre gelişmiş ekonomilerde kurumlar, kuruluşları üretken faaliyetlere yönlendirirken (buna A.B.D. ekonomisi örnek gösterilebilir. 19. yy da A.B.D. ekonomik tarihi bir ekonomik büyüme öyküsüdür. Bunun nedeni dönemin ekonomisine temel oluşturan kurumsal çerçevenin bazı olumsuz sonuçlarla birlikte olsa dahi sürekli olarak kuruluşları üretken faaliyetlere teşvik etmiş olmasından kaynaklanmaktadır) üçüncü dünya ülkeleri gibi az gelişmiş ülkelerde ise, kurumsal kalitesizliğin bir sonucu olarak, siyasi ve ekonomik girişimlerin önündeki fırsatlar karışıktır. Bu ülkelerdeki kurumlar üretim faaliyetleri yerine yeniden dağıtım faaliyetlerini geliştiren, rekabetçi koşulları teşvik etmek yerine tekeller yaratan, fırsatları geliştirmek yerine onları kısıtlayan niteliktedir. Bu fırsatlar nadiren üretkenliğe yol açacak yatırımlara neden olmaktadır.(North,2002:9-10)

Kurumsal iktisat yaklaşımına göre ülkelerin ekonomik performanslarındaki artış teşvik edecek, mülkiyet haklarının korunması ve sözleşmelerin işlerliğinin sağlanması gibi kurumsal özelliklerin olması gerekli koşul, ancak yeterli koşul değildir. Ülkelerin uzun dönemli sürdürülebilir bir büyüme sağlayabilmesi için diğer bazı kurumlarında inşası gerekmektedir. (Rodrik,2000:4).

Bunlardan ilki piyasa düzenleyici kurumlardır. Eğer piyasa katılımcılarının tercihleri anti rekabetçi oluşumlar ya da hileler nedeniyle başarısızlığa uğrarsa, yani piyasa işleyişinde etkinlik sağlanamazsa, kurumların regüle edici özelliği bireysel tercihlerin etkin sonuçlara ulaşmasını sağlayabilir. Kural yaratma, bunlara uyulup uyulmadığını kontrol edilmesi, ihlal ediliyorsa buna yaptırım uygulanması bu kurumların özelliklerindedir. Bankacılık ve düzenleme üst kurulu gibi denetleme kuruluşları gibi kurumlar bunlara örnek gösterilebilir. (Rodrik,2000:6-7).



İkincisi makro ekonomik istikrarı sağlayıcı kurumlardır; bu kurumların önemi piyasa aktörleri arasındaki etkileşimin sağlanmasıyla ilgilidir. Bu kurumlar piyasa aktörleri arasındaki etkileşimin sağlanması için istikrarlı bir makro ekonomik yapının kurulması, konjonktürel dalgalanmaların etkilerinin minimize edilmesi ve piyasaya ilişkin beklentilerde belirsizliğin azaltılması görevini yerine getirmektedir. Merkez bankaları gibi finansal krizlerin etkilerini minimize eden, para politikası araçlarıyla döviz kuru rejimlerini etkileyen kurumlar ve diğer mali kurumlar buna örnek gösterilebilir. (Rodrik,2000:8).

Son olarak tahsis edilmesi gereken diğer kurum ise sosyal sigorta kurumları ya da piyasayı meşrulaştırıcı kurumlardır. Bu kurumlar risk paylaşım mekanizması olarak işlev görmektedir. Genellikle işlemlerde belirsizliği azaltan birey ve grupların elverişli mübadele setini genişletmelerine olanak tanıyan bir yapı kazandırır. Sosyal kurum ve sigorta sağlayan, yeniden dağıtımı düzenleyen ve çatışmaları yöneten kurumlar, emeklilik sistemleri işsizli sigortaları projeleri ve diğer sosyal fonlar bu kurumlara örnek verilebilir. (Rodrik,2000:9).

4.Kurumsal İktisadın Metodolojik Araçları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Kurumsal iktisat yaklaşımı, iktisadi büyüme sorunsalına belli teorik araçlar çerçevesinde yaklaşmaktadır. Söz konusu teorik araçlar sosyal, siyasal, ekonomik ve hukuksal kurumların büyüme sürecindeki öneminin anlaşılmasında kuramsal bir zemin oluşturur. Bu bağlamda, işlem maliyeti, mülkiyet hakları, devlet, firma ve teknoloji kurumsal iktisadın belli başlı kuramsal araçlarını oluşturur.

4.1.İşlem Maliyeti

İşlem maliyeti yeni kurumsal iktisadın önemli teorik araçlarından biridir. Bu nedenle, Ronald Coase'ye kadar neo-klasik iktisat tarafından ihmal edilen işlem maliyeti kavramının incelenmesi, gerek neo-klasik iktisat ile yeni kurumsal iktisadın gerekse yeni kurumsal iktisat ile eski kurumsal iktisadın teorik karşılaştırması açısından önem taşımaktadır. Bununla birlikte, işlem maliyeti kavramı iktisadi büyüme analizi açısından da önem taşımaktadır.



Coase 1937’de yazdığı “firmanın doğası” isimli makalesinde, neden bazı işlemlerin piyasada yapılırken bazılarının şirketlerde yapıldığını ve bu iki katman arasındaki işlemlerin dağılımının hangi unsurlar tarafından belirlendiği sorgulamaktadır. Coase burada işlem maliyeti ekonomik sistemin birçok işlevsel yönünü açıklamak için anahtar bir kavram olarak sunmaktadır. İşlem maliyeti, fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetidir. Coase’ye göre, kurumsal iktisat, işlem maliyeti kavramını ihmal etmemiştir. Ancak eski kurumsal iktisat ile yeni kurumsal iktisat arasında bu kavramı analiz aracı olarak kullanmada bazı farklılıklar olduğunu ifade etmektedir. Yeni kurumsal iktisat yaklaşımında, işlem maliyetini kullanma mantığı iktisadi davranma ilkesine temel oluştururken; eski kurumsal iktisat yaklaşımı, bir yandan firmalar arasında işlem maliyetini azaltma mantığına ve öte yandan ise şirketlerin veya kuruluşların ekonomik gücünü artırma ve piyasanın kontrolü ile ilişkili parasal stratejilere dayanmaktadır.(Parada, 2002:50-51).

İşlem maliyetleri üzerinde duran diğer bir isim ise D.North’tur. Ekonomik faaliyetlerin üzerine inşa edilen formel ve informel kurallar setinden oluşan kurumlar, Maliyetler üzerindeki etkileriyle ekonomik performansı yani büyümeyi etkilemektedir. North, İşlem maliyetlerinin, dönüşüm maliyetleri ile beraber toplam üretim maliyeti içerisinde yer aldığını, dolayısıyla geleneksel üretim ilişkisi içerisinde tanımlanabileceğini ifade etmektedir. Bu durumda toplam üretim maliyeti hem malın fiziksel özelliklerini değiştirmek ve nihai duruma getirmek, hem de işlem ve mülkiyet haklarını tanımlamak, korumak ve uygulamak için gerekli girdileri içermektedir. (North,2002:30-38). Bu anlamda, işlem maliyeti mübadeleye konu olan malın özelliklerinin belirlenmesi, hakların korunması ve denetlenmesinin bedelidir. Bu maliyetler, sözleşmelerin yapılmasında, sözleşme kurallarına uyulup uyulmadığının denetlenmesinde, sözleşme gereklerinin yerine getirilmemesi durumunda ortaya çıkacak zararın tazmininde ve mülkiyet haklarının korunması gibi durumlarda ortaya çıkmaktadır (North,2002:39).

Douglass C North ve John Joseph Wallis işlem maliyetleriyle ilgili yaptıkları bir çalışmada, ABD ekonomisinde tüm Pazar boyunca etkili olan işlem maliyetlerini –bankacılık, sigortacılık, finansman, toptan ve satışlar ve muhasebeci avukat gibi mesleklerle ilgili maliyetleri- ölmüşler ve milli gelirin %45’inden fazlasının işlem maliyetlerine gittiğini ve bir asır öncesinde %25 olan bu oranın yükseldiğini ifade etmektedirler. North bu verilen



ekonomideki kaynakların büyük bir kısmın daha işlem aşamasında tüketilmekte olduğunun altını çizmektedir. (North,2002:40).

Özetle girdilerin nihai mal biçimine dönüştürülmesi için kullanılan üretim faktörlerinin maliyetlerine, dönüşüm maliyetleri, mülkiyet haklarının bir kişiden diğerine aktarılmasında ortaya çıkan maliyetler işlem maliyetleri olarak ifade edilebilir. Dolayısıyla işlem maliyetleri ve mülkiyet hakkı kavramları bir birleriyle yakından ilintilidir. Bunun yanı sıra işlem maliyeti kavramı tam bilginin olmaması⁵ ve bilgi edinmenin maliyetli olmasından da kaynaklanmaktadır. Kurumsal yaklaşım göre bazı kurumlar piyasaya girişi kısıtlayan kurullarla, gereksiz teftiş ihtiyacı getirerek bilgi maliyetini (information cost) yükselterek ya da mülkiyet haklarını daha güvensiz hale getirerek işlem maliyetinin artmasına neden olmaktadır (North,2002:85). Dolayısıyla kurumsal çerçevenin ve yapının ekonomik ve toplumsal açıdan çok iyi bir biçimde çizilmesi ve tanımlanması gerekmektedir. Bu biçimde tanımlanan kurumlar işlem maliyetlerini, teknoloji seçimini ve böylelikle üretim olanakları eğrisini etkileyebildiği ölçüde büyümeyi etkilemektedirler. (North,2002:86).

4.2.Mülkiyet Hakları

Kurumsal iktisadın araçlarından bir diğeri olan mülkiyet hakları, kurumsal yapının iktisadi büyümenin teşvik unsurlarından birini oluşturmaktadır. Mülkiyet hakları kaynak tahsisinde ve bölüşümde farklılıklar yaratarak ülkelerarası büyüme farklılıklarına yol açabilmektedirler.

Herhangi bir mal veya kaynak üzerinde mülkiyet hakkı, söz konusu kaynak veya malı tüketme, başkasına devretme ve kontrol etme haklarını kapsamaktadır. North, mülkiyet haklarını “bireylerin kendi emekleri, sahip oldukları mal ve hizmetler üzerinde kazandıkları haklar” olarak tanımlamakta ve kurumsal çerçevenin bir fonksiyonu olarak ifade etmektedir. (North,2002:47). Mülkiyet haklarının güvenliği ve sürekliliği, modern iktisadi büyümenin temelinde yatan ana unsuru oluşturmaktadır. Bu durum ise, girişimcinin, servetin getirisi

⁵ Bütün iktisadi birimler arasında tam bilgi olması durumunda işlem maliyeti adı altında bir maliyet olmayacaktır. Ancak A. Akerlof'un ifade ettiği gibi mübadeleye katılan taraflar arasındaki bilgi düzeyi tam değil asimimetrik. Bu konuyla ilgili daha detaylı bilgi için bkz. A.Akerlof “The Market For Lemons: Quality Uncertainty an the Market Mechanism” (Akerlof,1970)



üzerinde yeterli bir kontrol hakkına sahip olmadığı, sadece birikimde bulunma ve buluş yapma teşvikine sahip olamamasından kaynaklanmaktadır. Rodrik, temel kavramın mülkiyetten çok kontrol kavramı olduğunu; resmi mülkiyet hakkının kontrol hakkını sağlamada sadece önemli olmayacağını ifade etmektedir. Mülkiyet hakkının tek başına yasallaşması, mülkiyet haklarının korunması için, ne gerekli ne de yeterli bir durumdur. Mülkiyet haklarının yapısı, korunması ve iktisadi faaliyetleri nasıl etkilediği, farklı siyasi rejimler ve yaklaşımlar çerçevesinde değerlendirilen bir sorun olmakla birlikte, bu konuda bir fikir birliği bulunmamaktadır. (Rodrik, 2000: 5)

Yeni kurumsal iktisat ise, iktisadi büyümenin temel belirleyicisi olarak mülkiyet haklarının korunması gerektiği üzerinde durmaktadır. Bu çerçevede, mülkiyet haklarının korunması ile iktisadi büyüme arasındaki ilişki işlem maliyeti-etkin kaynak tahsisi çerçevesinde kurulmaktadır.

Daha öncede belirtildiği üzere North toplam üretim maliyetini, malın fiziksel özelliklerini değiştirmek ve işlem-mülkiyet haklarını tanımlamak, korumak ve uygulamak için gerekli toprak, emek ve sermaye gibi kaynak girdilerini içerecek şekilde tanımlamış ve işlem maliyetini de bunun bir parçası olarak ifade etmiştir. (North,2002:40). Bu çerçevede, iktisadi işlemlerin karmaşıklığı ve geleceğe dönük bazı belirsizlikler içermesi, yapılan sözleşmelerin çok ayrıntılı olmasını, mevcut ve olası durumları kapsamaları gerekliliğini doğurmaktadır. Fakat bu şekilde yapılan işlemlerin maliyeti çok yüksek olacaktır. Ayrıca, bütün olası durumları dikkate alan sözleşmelerin pratikte hazırlanması da oldukça zordur. İşlem maliyetini düşürmek için mülkiyet haklarının korunması ve iyi bir şekilde tanımlanması gerektirmektedir. İşlem maliyetinin yüksek, mülkiyet üzerindeki kontrol haklarının iyi korunmadığı ve belirsizliğin hakim olduğu durumlarda, yatırımcılar yatırım kararı almayacaktır. Bu ise fiziki ve beşeri sermaye yatırımlarını düşürerek, iktisadi büyüme üzerinde olumsuz bir etkiye yol açacaktır.

4.3.Devlet

D.North'a göre, devletin piyasada iktisadi aktör olarak yer almasının kalkınmada önemli bir unsur olmasının yanı sıra bazı durumlarda, iktisadi açıdan geri kalmışlığın da



nedeni olabilmektedir. Bu noktada, önemli olan devlet tarafından yaratılan kurumların doğası ve bunların nasıl tanımlandığıdır. Dolayısıyla kurumlar bir toplumun gelişmesine yol açarken bazı durumlarda geri kalmışlığın temel nedeni olarak ortaya çıkabilmektedir. (North,2002:40). Devletin piyasadaki varlığı, toplumu daha yüksek gelir ve refah düzeyine taşıyacak karmaşık işlemleri kolaylaştırmasına karşın F.A.Hayek'in de ifade ettiği gibi devletin piyasadaki varlığı, devleti yönetenlerin, bu gücü, belli kesimlerin lehine kullanması gibi olumsuz sonuçlara da neden olabilir. (Hayek,1999:151)

Bu nedenle devletin piyasada ki temel işlevi mülkiyet haklarının korunması ve uygulanmasını garantilemek olmalıdır. Bunun içinde devlet, elinde bulundurduğu yaptırım gücünü kullanacaktır. Ayrıca devlet, doğrudan veya dolaylı müdahalelerle ekonomideki kaynak tahsisini ve ekonomik performansı etkileyebilmektedir.

4.4.Teknoloji

Teknoloji ve kurumlar arasındaki ilişki, toplumsal ve ekonomik ilerlemenin kaynağı olduğu kadar geri kalmışlığın nedeni olarak da görülebilmektedir. Yeni teknolojilerin ortaya çıkması ve bunun ekonomik gelişmeye yol açması kurum ve kurumsal yapıların sahip olduğu özellikler çerçevesinde belirlenmektedir. Kurumsal iktisat yaklaşımı teknolojinin geliştirilmesinde kurumsal yapının, toplumsal etkinliliğin önemli belirleyicisi olduğunu ifade etmektedir. Bu anlamda da kurumların ekonomik kalkınma ve büyüme açısından önemi, yeni teknolojilerin yaratılması, uygulanması ve yayılmasında ortaya çıkmaktadır. Yeni kurumsal iktisat, kurumları teknolojik gelişimin teşvik yapısı olarak görmektedir. (Samuels,1991:4).

4.5.Firma

Kurumsal iktisadın üzerinde durduğu diğer bir kavram ise firmadır. Firma kavramı, kurumsal iktisat yaklaşımı ile neo-klasik yaklaşım arasında ki farkın önemli noktalarından birini oluşturmaktadır. Yeni kurumsal iktisat yaklaşımı, firma organizasyonunu teorik bir yapıda tanımlamakta ve firmanın evrimi üzerinde yoğunlaşarak, onu en önemli kurumlardan birisi olarak görmektedir. Eski kurumsal iktisat geleneği ise, firmaların organizasyonu ile ilgili kararlarının kurumsal ortam ve bir bütün olarak analiz edilmesi gerekliliği üzerinde



durmaktadırlar. Dolayısıyla, kurum olarak firma tarihsel açıdan soyutlanmış bir kurumsal düzenleme değil, tarihsel kökenleri olan ve spesifik bir evrim patikasına sahip olan bir kuruluştur. Ayrıca kurumsal iktisat, neo-klasik iktisadın firmayı, üretim fonksiyonu temelinde tanımlayan yaklaşımını eleştirerek, firmaların yönetim yapılarının önemine vurgu yapmıştır. (Parada,2002:52).

Diğer yandan Coase ise, kurum olarak firmanın ortaya çıkmasının arkasındaki temel argümanın fiyat mekanizmasının maliyetli olması hususundan kaynaklandığını ifade etmişti, Çünkü firma gibi organizasyonlar, bazı piyasa maliyetlerinin aşağı çekilmesi ya da minimize edilmesini sağlamaktadır. Ayrıca Coase, iktisadi sistem içinde firma gibi bir organizasyonu oluşmasının nedeninin, sadece belirsizlik olmadığı, bunun yanında girişimcinin organize ettiği işlemlerin büyüklüğüne de bağlı olduğunu ifade etmektedir. Dolayısıyla, girişimcinin organize ettiği işlemler arttıkça firmanın büyüklüğü buna paralel olarak artacaktır. (Parada,2002:52-53).

5.Kurumsal Yapı ve İktisadi Büyüme İlişkisi

Kurumsalcı bakış açısına göre ülkelerin istikrarlı, sürdürülebilir büyümeyi gerçekleştirebilmesi için gerekli olan kurumlar -ki bunlar kurumsal yaklaşıma göre temel kurumlardır- mülkiyet haklarının korunması, etkin bir şekilde işleyen bürokratik yapı, yolsuzluğun önlenmesi ve ekonomik özgürlüktür. Bu temel kurumlar olmadan ülkelerin uyguladıkları ekonomi politikalarının etkili sonuçlar vermesi oldukça zordur. Bu argümanı destekleyecek üç temel yaklaşımdan bahsedilebilir.

Rodrik bu yaklaşımları şu şekilde özetlemektedir. Bunlardan ilki sosyalizm sonrası, Rusya’da gerekli kurumsal alt yapı kurulmadan gerçekleştirilen fiyat reformları ve özelleştirme gibi uygulamaların başarısızlıkla sonuçlanmasıdır. Bir diğeri, Latin Amerika’da yapılan serbest piyasa reformlarına karşı yapılan karşı çıkışlardır. Bu karşı çıkışların altında yatan temel neden ise piyasa reformlarının sosyal güvenlik konusuna gereken önem verilmemesi olarak ifade edilmektedir. Son olarak Uzak Doğu Asya’da ki finansal krizdir. Bu krizler, finansal düzenlemelerin finansal liberalizasyondan önce yapılması gerektiğinin önemini ortaya koymaktadır. Bu olgu, söz konusu düzenlemelerin yapılmadan gerçekleştirilen



liberalleşme çalışmalarının ciddi krizlere neden olabileceğini göstermektedir.(Rodrik, 2000: 2-3).

Bu anlayışa göre bir ülkenin sahip olduğu kurumlar ve uyguladığı iktisat politikaları birbirlerini tamamlayıcı faktörlerdir. Dolayısıyla kurumsal alt yapı, sosyal ve ekonomi politikalarını desteklemelidir. Başka bir deyişle devletin temel fonksiyonlarının yanı sıra, devlet, ekonomik gelişmeyi ve iktisadi kalkınmayı destekleyecek kurumların ülke içinde gelişimi ve tahsisi için gerekli çabayı göstermesi gerekmektedir. Dolayısıyla kurumların önemi bu faktörlerin, ekonominin daha etkin ve verimli olmasında oynadıkları rolden kaynaklanmaktadır. Kurumlar hem kamu sektörünün hem de özel sektörün rekabet gücünü arttırarak ve iyi bir organizasyon mekanizması kurarak büyümeyi olumlu yönden etkileyecektir. Bu noktada öne çıkan kavram kurumsal kalitedir. Örneğin Rodrik “Primacy of Institution” isimli çalışmasında iyi kurumların bir ülkenin ekonomik performansı üzerinde ki önemini vurgulamaktadır. Bu kurumlar iktisadi büyümeyi teşvik etmektedir. Rodrik çalışmasında Bolivya ve Kore arasındaki kurumsal kalite farkından hareket ederek bunu izah etmeye çalışmıştır. Bu iki ülke arasında ölçülen kurumsal kalite farkının yaklaşık 6.4 kata eşit olduğunu, Bolivya’nın kendi kurumlarının kalitesini Kore seviyesine çıkartması durumunda GSYİH’sının şimdiki 2700 dolar seviyesinden 18000 dolar seviyesine çıkacağını ifade etmektedir. Rodrik, bu farkın iki ülke arasındaki gelir farkına eşit olmasının bu olguyu desteklediğini ifade etmektedir. (Rodrik, 2003: 32).

Kurumsal iktisadi yaklaşımın asıl ilgilendiği sorun, kurumların iktisadi büyümeyi nasıl teşvik edeceğidir. Kurumların iktisadi büyüme sürecindeki rolü üretken faaliyetler ve transfer faaliyetleri çerçevesinde ele alarak değerlendirmektedir. Bireylerin çalışmasında; girişimcilerin risk alma ve fırsatları değerlendirmelerinde; firmaların maliyetleri azaltmaları ve etkin üretimde bulunmalarında; hükümetlerce vergi gelirlerinin etkin bir şekilde kullanılmasının, kamu malının sağlanmasında ve tüm bu faaliyetlerin üretkenliğinde belirleyici olan temel unsurun kurumların sunduğu teşvik yapısı olduğunu vurgulamaktadır. Teşvik yapısının ise üretken ve transfer faaliyetler (üretken olmayan) için, ülkelerarası ekonomik performans farklılıklarını açıklayabileceğimiz, bir yapı sunduğunu ileri sürmektedir. Dolayısıyla, teşvik yapısı gelişmişliğin temel nedeni olduğu kadar, az gelişmişliğin de belirleyicisi olarak değerlendirilmektedir. D.North, iktisadi büyüme ve



gelişme sürecini olumsuz yönde etkileyen teşvik unsurlarını “üretim faaliyetleri yerine yeniden dağıtım faaliyetlerini geliştiren, piyasada rekabetçi koşullar yerine tekeller yaratan, fırsatları geliştirmek yerine onları kısıtlayan” bir niteliğe sahip olduğunu ve bunun az gelişmişliğin temel nedeni olarak ortaya çıktığını ifade etmektedir. (North,2002: 17).

Kurumlar, ters teşvik unsurlarına sahip olabileceği gibi, iktisadi büyümeyi ve kalkınmayı olumlu yönde etkileyen olumlu teşvik yapısına da sahip olabilmektedir. Farklı teşvik yapısına sahip kurumların iktisadi büyüme üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır. Ekonomik büyüme ile ilgili olarak iyi ekonomi politikaları kadar iyi kurumların varlığının önemi açıktır. Ancak iyi kurumların ne olduğunun açıklanması oldukça güçtür. Örneğin aşırı değerlenmiş döviz kurları ya da ticaretin önüne konulan engellerin sonuçları çoğu bütün az gelişmiş ülke için aynı olacaktır. Ancak hangi hukuk sisteminin büyümeye daha uygun olacağı sorusu için aynı ifadeyi kullanmak mümkün değildir. Bu nedenle kurumsal yapının büyüme üzerinde önemli bir etkisi olmasına karşın tek tip bir kurumsal altyapıdan bahsetmek rasyonel olmayacaktır. Örneğin gelişmiş ülkelere bakıldığında kurumsal alt yapının ABD’de farklı Japonya’da ve Kore’de farklı olduğu görülmektedir. Aynı zamanda, bu ülkeler farklı dönemlerde farklı büyüme performansları göstermektedir. Dolayısıyla tek tip bir kurumsal alt yapı yerine, ülkelerin dünyadaki diğer ülke örneklerini de göz önünde bulundurarak kendilerine en uygun kurumları kurmaları gerekmektedir.

Literatürde üzerinde en fazla durulan konulardan biri, özel mülkiyet haklarının korunmasının serbest piyasa ekonomisinin temel taşlarından biri olduğudur. Bu haklarının korunmasının önemi, yatırımların ve dolayısıyla da ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilemesinden kaynaklanmaktadır. Eğer özel mülkiyet hakları iyi korunuyorsa, müteşebbisler mal ve sermaye biriktirme yolunda motive olacaklardır. Bu da sermaye birikimini artırarak uzun dönemde ekonomik büyümenin yolunu açacaktır. Aynı zamanda, iktisadi aktörlerin, anlaşmalara ne kadar bağlı kaldıkları da, mal ve para piyasaları açısından oldukça önemlidir, bu da ülkede etkin ve güçlü bir hukuk sisteminin varlığına bağlıdır. Bu faktörlerin yanında bir ülkedeki adalet mekanizmasının etkinliği ve ekonomik özgürlüklerin de büyüme ve kalkınma sürecindeki rolleri önemlidir. (North,2002: 10-40).



Kurumsal yapının üzerinde durduğu diğer bir unsur ise yolsuzlukların ekonomik büyüme üzerindeki etkisidir. Bu yöndeki çalışmalara göre, yolsuzluklar ekonomik gelişmeyi en az iki yolla negatif olarak etkilemektedir. Bunlardan ilki, devlet mekanizmasının zayıf olması durumundan kaynaklanmaktadır, bu mekanizmanın zayıf olduğu ülkelerde, değişik hükümet kuruluşları ve de bürokratları rüşvet alma yolunu seçerek, toplam alınan rüşvet miktarını artırırlar, bu sürecin etkisi ise hem toplam üretimin azalması hem de toplumsal maliyeti artırması yönünde olacaktır. İkincisi durum ise, yolsuzluğun doğasından kaynaklanan gizlilik nedeniyle, kamu yatırımlarının ağırlığı yüksek getirili (eğitim ve sağlık yatırımları gibi) yatırımlardan, düşük getirili (altyapı ve askeri yatırımları gibi) olan fakat kolayca rüşvet alınabilen yatırımlara yönlendirme olasılığıdır. Ayrıca, gizlilik ekonomide tekelleşmeye de yol açacağından Ar-Ge faaliyetlerini engelleyecek bu durumda yatırımları ve büyümeyi azaltacaktır. Demokratik yönetimlerdeki sorumluluk ve şeffaflık anlayışı, yolsuzluğun bu olumsuz etkisinin önlenmesinde oldukça etkilidir dolayısıyla demokratik şeffaf yönetimlerin olduğu ülkelerde kurumsal yapının büyüme üzerindeki etkisi olumlu yönde olacaktır. Ancak diğer yandan gelişmekte olan ülkelerde eğer çok yaygın ve hantal kurallar hakim ise ya da bürokrasi çok hantal ise, rüşvet mekanizması sistemin etkinliğini artırıp büyümeye pozitif etki yapabileceği yönündeki görüşlerde dikkat çekmektedir. (Shleifer & Vishny, 1993:615). Fakat, genelde yaygın olan kanı rüşvet mekanizması, hem yatırımı caydırıcı etkisi hem de yatırımları daha az verimli projelere kaydırıcı etkisi ve rant kollama faaliyetlerini artırması nedeniyle büyümeyi olumsuz etkileyeceği yönündedir

Diğer taraftan, bir ülkedeki politik rejim, kurumların etkinliği üzerinde olumlu yada olumsuz sonuçlar da doğurabilmektedir Bu konuda iki bakış açısı mevcuttur mevcuttur. Bunlardan ilki, demokratik rejimlerdeki kurumların ülkelerin ekonomik gelişmelerini bir çok açıdan doğrudan etki edeceği yönündedir. Bu görüşün arkasındaki temel argümanlar ise, demokratik yönetimlerin girişimci faaliyetlerde bulunma yönünden daha az risk teşkil etmesi ve belirsizliğin daha az olması nedeniyle tüketim ve yatırım olanakları sağlaması, ekonomik ve sosyal krizlere karşı daha dayanıklı kurumlara sahip olmaları nedeniyle iktisadi dalgalanmaların bu tür rejimlerde daha az zararlı ve daha kolay atlatılıyor olması ve bu tür rejimlerin genellikle hukuk devleti olması nedeniyle mülkiyet haklarının daha iyi korunmasıdır. Dolayısıyla söz konusu bakış açısı bu argümanlar çerçevesinde demokratik



rejimler deki kurumların ekonomik gelişmeyi olumlu olarak etkileyeceğini ifade etmektedir. (Rodrik,2000: 23-27).

Demokratik olmayan rejimlerin demokratik rejimlere oranla ekonomik gelişmeyi daha olumlu etkileyeceğini savunan yaklaşımlara göre, diktatörlerin politika belirlemede daha özgür olması ekonomik gelişmenin önünü açacaktır. Çünkü devlet ekonomik faaliyetleri yerine getirirken ve politika belirlemede dışarıdan en az baskıya maruz kalacaktır. Dolayısıyla, demokratik olmayan rejimler hem daha verimli yatırım yapacak ve daha etkin çalışacaktır. (Rodrik,2000: 19-22).

Kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini açıklamaya çalışan çalışmaların önemli bir kısmı, sürdürülebilir büyüme için kurumsal kalitenin önemine değinmiş ve kurumlar ile pozitif büyüme arasında önemli bulgular bulmuşlardır. North ve Thomas “Rise of the Werstern World” isimli çalışmalarında, mülkiyet halklarının korunmasındaki eksikliklerin ekonomik büyümenin temel belirleyici olan fiziki ve beşeri sermaye yatırımlarını engellediğini ileri sürmektedirler. (Herman,1975:237-239). Aynı biçimde D. Acemoğlu S. Johnson, J. Robinson yaptıkları çalışmada, kurumsal kalitenin büyümeyi olumlu yönde etkilediği, makroekonomik istikrarsızlığın ve krizleri engelleyici etkilerinin bulunduğu sonucuna ulaşmıştır. (Acemoğlu & Johnson & Robinson ,2001: 1395).

D. Rodrik de “Where Did All The Growth” isimli birçok sahra altı ülkesini kapsadığı çalışmasında kurumların istikrar sağlayıcı ve yasallaştırıcı fonksiyonlarına ilişkin bazı bulgular elde etmiştir. Buna göre 1973 yılından önceki 15’ten fazla ülke yılda %2,5 in üzerinde büyüme kaydetmiştir. Fakat zayıf yerel kurumları nedeniyle çok azı 1970’lerdeki petrol şoklarına ve diğer makro ekonomik şoklara karşı koyabilmiş ve büyüme trentlerini sonraki dönemlerde sürdürülememiştir. Rodrik, bu tür şoklara karşı alınan tedbirlerin dağıtım ve bölüşüm mekanizmasıyla ilgili ciddi iktisat politikası uygulamalarına neden olduğunu ifade etmektedir. Fakat buradaki sorun şudur hangi politikaların nasıl uygulanacağıdır. Çünkü iktisat politikaları uygulamalarında, kararlılık kadar politikaların nasıl uygulandığı da önem arz etmektedir. Bu noktada sağlam kurumsal yapının tesis edilmiş olması, politika uygulamalarındaki olumsuzlukların daha düşük maliyetle giderilmesine olanak tanımaktadırlar ve ekonomik şokun büyümesini önlemektedir. (Rodrik,1999:3-7).



Büyümenin kaynaklarını araştıran çalışmalar, politik ve ekonomik istikrarın sağlanmasında kurumsal yapının rolünün önemli olduğu ve doğrudan ya da dolaylı olarak büyüme hızını etkilediğini ortaya koymaktadır. Özellikle 1980'li yıllardan itibaren müdahaleci sanayileşme politikalarının terk edilmesiyle beraber, büyüme performansının temel belirleyicileri olarak doğru makroekonomik politikalar, piyasaların etkin çalışmasını sağlayacak düzenlemeler ve şirketlerde verimlilik artışını sağlayıcı yatırım ortamı düzenlemelerinin yapılması kabul edilmeye başlanmıştır. Bu yaklaşım genelde kabul görmeye beraber, nasıl uygulanacağı ülkeler arasında farklılaşmaktadır. Dolayısıyla, bu koşulların nasıl uygulama alanı bulacağı, politikaların hangi özel biçimi alacağı ülke koşulları tarafından belirlenir. Bu farklılık ise, temelde, kurumsal yapı farklılıklarından kaynaklanmaktadır. Büyüme literatüründe, kurumsal yapılar arasındaki farklılıkların genel geçer doğruluğu olan politikaların uygulama başarısını belirlediği giderek kabul gören bir yaklaşım haline gelmiştir.(İzmen & Filiztekin & Yılmaz,2005:35).

6.Sonuç

Kurumlar; tasarruf, yatırım, çalışma, teknoloji, üretim ve değişim ile ilgili kararları etkileyerek ekonomik sorunlar üzerinde doğrudan ve dolaylı yollarla etkide bulunmaktadır. Bir ekonomide devletin müdahale sınırları, ticari politikaları, piyasanın yabancı yatırımlara açılma derecesi, bireysel faaliyet alanı, gibi unsurlar üzerinde önemli derecede etken olan faktörlerdir. Dolayısıyla iktisadi büyüme literatüründe, büyüme analizlerinde büyümenin belirleyicisi olarak ele alınan değişken veya değişkenler kurum ve kurumsal yapıların etkisi altında belirlenmektedir. Mülkiyet haklarının nasıl tanımlandığı, sözleşmelerin uygulanabilirliği, siyasal ve hukuksal yapı ile ilgili kurumlar v.b iktisadi kararların temel belirleyicileridir. Bu anlamı ile kurumlar ekonomik faaliyetlerin ve iktisadi büyümenin temel belirleyicilerini ve büyüme analizinin odaklanması gereken temel noktayı oluşturmaktadır

Kurumların iktisadi analize dahil edilmesi gerekliliği, mevcut kurumsal yaklaşımların analizlerinde yer alan diğer değişkenlerin terk edildiği anlamına gelmemektedir. Tasarruf, sermaye birikimi, yatırım, teknoloji v.b değişkenler büyüme sürecinde dinamiğini oluşturan önemli değişkenlerdir. Fakat bu değişkenlerle ilgili kararları, hükümet politikaları ve bu



değişkenlerin büyüme sürecini nasıl etkilediği mevcut kurumsal yapı tarafından belirlenmekte ve tayin edilmektedir. Yatırım yapma veya yatırım kararı almada, mevcut mülkiyet hakları çerçevesinde, ülkeler arası farklılıklar görülebilmektedir. Aynı şekilde, teknoloji geliştirici faaliyetlerde bulunma, fikri hakların korunduğu toplumlarda, diğer toplumlara göre farklı verimlilik sonuçlarının ortaya çıkmasına yol açabilecektir. Sonuç olarak, ülkeler arası zenginlik ve büyüme farklılıklarının temelini farklı kurum ve kurumsal yapılarda aramak gerekmektedir.

Hakim iktisadi paradigmadan farklı olarak, öncelikle, kurumlar, mülkiyet haklarının tanımlanmasında önemli bir etken olarak görülmektedir. Çünkü mükemmel ve maliyetsiz olarak tanımlanan mülkiyet haklarına dayalı olarak oluşturulan geleneksel kuramın gerçek dünyada mülkiyet haklarını yansıtmadığı, dolayısıyla bu kurama dayalı olarak elde edilen sonuçların gerçek dünyadaki büyüme olgusunu açıklamadığı ifade edilmektedir.

Kurumların iktisadi analize dahil edilmesinde diğer önemli bir nokta işlem maliyetidir. Kurumsalcı bakış açısı ekonomik performansı temel belirleyicisi olarak işlem maliyetini azaltan kurumlar olarak görmektedir. Dolayısıyla, iktisadi büyüme sürecinde kurumların varlığı yeterli değildir. Kurumların etkin bir şekilde, ekonomik performansı olumlu yönde etkilemesi düşük bir işlem maliyeti ile mümkün olabilmektedir. Sonuç olarak, iktisadi büyüme sürecinde kurumlar önemli belirleyiciler olarak ortaya çıkmaktadır

Kurumların iktisadi analize dahil edilmesinde ve hatta kurumların merkezi role sahip olduğu kuramsal yaklaşımların geliştirilmesinde, genel anlamda iktisadi ve sosyal yaşamın, özel anlamda ise ülkeler arası büyüme ve kalkınma farklılıklarının açıklama amacı bulunmaktadır. Yukarıda da ifade edildiği gibi, ekonomik performans büyük ölçüde kurumların oluşturduğu teşvik yapısı tarafından belirlenmekte ve ülkelerin farklı iktisadi büyüme oranlarına sahip olması farklı kurumsal teşvik yapısına sahip olmalarından kaynaklanmaktadır.



KAYNAKÇA

ACEMOĞLU, Daron, (2003), “Root Causes. A historical approach to assessing the role of institutions in economic development” Finance and Developments, (June, 2003), s27-30

ACEMOĞLU D, JOHNSON, S., ROBINSON, J.A (2001), “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation” American Economic Review, 91, 2001, s.1369-1401

AKERLOF, G.A., (1970), “The Market For Lemons: Quality Uncertainty an the Market Mechanism”, Quarterly Journal of Economics, 84, 488-500

ALCHIAN,A. “Mülkiyet Hakları İktisadına Giriş” Çev. Rasim Kutlu, Devlet, Mülkiyet ve İktisat içinde (Mart, 2000),s197-220

COLARES, J. F. (1998), “Coase, Transaction Cost Economics and Beyond: Where the New Institutional Economics Meets Law and Economics,” CAEN Working Paper Series, no. 208.

DEMİR, Ömer (1996), Kurumcu İktisat, Ankara: Vadi Yayınları.

HAYEK, F.A.(1999) Kölelik Yolu., Çev: T.Feyzioğlu&Y.Arslan, Ankara: Liberte Yayınları

HERMAN Van Der Wee, (1975), Reviewed Work(s): The Rise of the Western World: A New Economic History by Douglass C. North; Robert Paul Thomas The Business History Review, Vol. 49, No. 2. (Summer, 1975), pp. 237-239

HODGSON, Geoffrey, (1998), “The Approach of Institutional Economics,” Journal of Economic Literature, vol. 36, Issue 1, s.166-192

İZMEN, Ü., FİLİZTEKİN, A., YILMAZ, K., (2005), “Türkiyede Büyüme Perspektifi: Makro Ekonomi Çerçeve Dinamikler/ Strateji”, TUSİAD Dergisi No:1 (2005, Haziran)

NORTH, Douglass C., (2002), Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans, İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları

NORTH, Douglas C, (1997),“The Contribution of the New Institutional Economics to and Understanding of the Transition Problem” UNU/WIDER (March, 1997) Annual Lecture1.

ÖZVEREN, Eyüp, (2005) Kurumsal İktisat, Ankara: İmge Yayınları

PARADA, Jario J. (2001), “Original Institutional Economics: A theory for the 21st century,” Oeconomicus Fall, s. 46-60



- PARADA, Jairo J., (2002), “Original Institutional Economics and New Institutional Economics: Revisiting the Bridges (Or the Divide)”, *Oeconomicus*, Volume VI, Fall 2002 s. 43-61
- POSNER, Richard A.,(1993), “The New Institutional Economics Meets Law and Economics,” *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149 (1): s. 73-87
- RODRIK, Dani, (2000), "Institutions For High-Quality Growth: What They Are And How To Acquire Them," NBER Working paper 7540.
- RODRIK, Dani, (2003),”The Primacy of Institutions (and what this does and does not mean)”, *Finance and Developments*, (June, 2003), s.31-34
- RODRIK, Dani, (1999), “Where Did All the Growth Go?” NBER Working Paper No.W6350
- SAMUELS, Warren J., (1991), “Kurumsal İktisat”, Çev: İstiklal Yasar Vural ve Abdülkerim Çalışkan. (http://www.canaktan.org/ekonomi/anayasal_iktisat/diger_yazilar/vural-kurumsaliktisat.pdf) Erişim Tarihi: 24.06.2008
- SHLEIFER, Andrei; VISHNY, ROBERT, W., (1993), “Corruption” *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, No. 3. (Aug., 1993), s. 599-617
- WOLFGANG, Kasper and MANFRED E. Streit, (1998), “Institutional Economics, Social Order and Public Policy”, *The Locke Institute*, Cheltenham; Edward Elgar, s.27-91