

Kurumsal Performansın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: AB Ülkeleri ve Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme

Dilek Tuğlu Dur¹

Özet

Kurumsal iktisat düşüncesine göre, iktisat bilimi interdisipliner bir bilim dalıdır. İktisadi olaylar incelenirken sosyal bilimler, işletme ve hukuktaki çeşitli disiplinlerden bir dizi analitik araç veya kavramdan yararlanılmaktadır. Ekonomi dışı faktörler iktisadi refahın belirleyicileri olarak kabul edilmektedir. Kurumsal iktisat iki kapsayıcı konuyu ele almaktadır: Kurumların belirleyicileri nelerdir? Ve kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi nedir? Kurumsal iktisat düşünce akımı, ülkeler arasındaki iktisadi gelişmişlik farklılıklarının azaltılması veya ortadan kaldırılması konusunda günümüzdeki yerleşik iktisada alternatif bir bakış açısı sunmaktadır. Ekonomik ve politik kurumlar, piyasa içerisindeki ekonomik aktörlerin toplumdaki teşviklerini şekillendirdiği ve teknoloji ile fiziksel ve beşeri sermaye yatırımlarını etkilediği için iktisadi büyümeye destek olabilmektedir.

Bu çalışmanın amacı, kurumsal iktisat perspektifinden iktisadi refahın belirleyicileri olarak kabul edilen kurumsal performansın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmaktır. Bu amaç doğrultusunda, Türkiye ve AB ülkeleri üzerine yapılan araştırmada kurumsal performansın ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kurumsal performanstaki iyileşmeler ekonomik büyümeye yol açmaktadır. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler, kurumlarını yeniden yapılandırarak daha iyi bir kurumsal performans ile ekonomik refahı artırabilecektir.

1 Öğr. Gör. Dr., İskenderun Teknik Üniversitesi Dörtüyl Meslek Yüksekokulu, dilek.tuglu@iste.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-4586-1632>.

1. Giriş

Ekonominin temel konularından birisi, gelirlerimizi kazandığımız ve harcadığımız bir sistem olan ekonomik sistemin işleyişini kapsamaktadır. Bir toplumun refahı, mal ve hizmetlerin akışına bağlıdır ve bu da iktisadi sistemin üretkenliği ile ilişkilidir. Adam Smith (1776), ekonomik sistemin üretkenliğinin iş bölümü ve uzmanlaşmayla ilişkili olduğunu açıklamıştır. Ancak uzmanlaşma, mübadele ile mümkün olabilmektedir. Mübadele maliyeti de ne kadar düşük olursa (işlem maliyeti), o kadar uzmanlaşma olacaktır. Bir toplumda, kurumsal evrimin temel kaynağı olan uzmanlaşma ve iş bölümü sayesinde ekonomik sistemin verimliliği de yüksek olacaktır. Mübadele maliyeti, bir ülkenin yasal sistemini, sosyal sistemini, siyasi sistemini, eğitim sistemini, kültürünü vb. içeren kurumlarına bağlıdır (Coase, 1998: 73). Kurumlar, sosyal etkileşimleri biçimlendiren yerleşik ve yerleşik olmayan sosyal kurallara ilişkin kalıcı sistemlerdir. Kurumlar diğer bazı ortak kavramları da kapsamaktadır. Dil, para, hukuk, ağırlık ve ölçü sistemleri, trafik sözleşmeleri, sofrada adabı, firmalar (vd. kuruluşlar) hepsi kurumları ifade etmektedir. Kurumlar, insan faaliyetlerine biçim ve tutarlılık kazandırarak düzenli düşünce, beklenti ve eylemi mümkün kılabilir. Aynı zamanda insan davranışlarını hem kısıtlamakta hem de etkinleştirmektedir (Hodgson, 2004: 655). Aslında ekonomik performansa yön veren kurumlardır ve kurumsal iktisada önemini veren de budur.

Yapısal olarak toplumdaki kurumlar, sosyal, kültürel, politik ve ekonomik ilişkilerin yürütülme şeklini belirlemektedir. Douglass North (1990), kurumları, evrensel olarak kabul edilen bir tanım olan, insan davranışına sınırlar koyan oyunun kuralları (yasalar, yönetmelikler, normlar vb.) olarak tanımlamaktadır. Oyunun kuralları ve bunların yaptırım mekanizmaları, karar vericilerin davranışlarını şekillendiren kısıtlamalar ve teşvikler yaratmaktadır. Uzun vadede, kuruluşlar genellikle oyunun kurallarını değiştirmeye yatırım yaparlar, ancak temel değişiklikler genellikle adım adım ve birikimli şekilde gerçekleşmektedir. Kurumsal iktisat düşünürleri, enformel sosyal normların hayati rolünün özellikle altını çizmektedirler. Oyunun tüm kuralları gibi, sosyal normların da bireylerin ve ülkelerin sahip olduğu ekonomik refahı etkilemesi gerektiğini -örneğin ekonomik ve politik kalkınma üzerinde çok önemli bir etkiye sahip olmaları gerektiğini tahmin etmektedirler. Kısaca kurumsal ekonomi, siyasi kurumların nasıl geliştiğine ve kurumsal yapının mülkiyet hakları yapısını nasıl değiştirip tanımladığına ve bu yapıyı nasıl uyguladığına dair bir teoridir. Kurumlar, belirli bir politika önererek, doğrudan yabancı yatırımların ve ticari açıklığın yurtiçi kredi üzerindeki etkilerinin hafifletilmesine yardımcı olmaktadır. Nihai olarak mülkiyet hakları ve işlem maliyetleri yoluyla kurumlar, bireylerin ve toplumların

ticaretten elde edilen kazançları elde etme yeteneğini etkilemekte ve bu da ekonomik refahın artmasına yol açmaktadır (Ata ve şahbaz, 2013).

Kurumsal yapıda meydana gelen bir iyileşmenin, ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisi son yıllarda yapılan çalışmalarda sosyal bilimcilerin hem fikir olduğu bir konu haline gelmiştir. Hazırlanan bu çalışmada, kurumsal iktisadın ve kurumların önemi vurgulanarak, Türkiye ve AB üyesi ülkelerde 2023 döneminde kurumsal performans göstergelerinin kişi başına gelir üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir. Öncelikle kurumsal iktisat düşüncesi ve kurumların rolü kavramsal olarak açıklanmaktadır. Çalışmanın ikinci bölümünde teorik çerçeveden bahsedilmektedir. Üçüncü bölümde çalışmaya ilişkin literatür taraması yer almaktadır. Dördüncü bölümde Türkiye ve AB üyesi ülkelerin kurumsal performansına ilişkin verilerinden yararlanarak bu verilerin ekonomik büyümeye etkisi bakımından karşılaştırmalı analiz edilmiştir. Bu bağlamda Türkiye'nin durum değerlendirmesi yapılmıştır. Son olarak beşinci bölümde sonuç kısmı yer almaktadır.

2. Teorik Çerçeve

Ekonomik büyüme sürecinde kurumların rolü oldukça önemlidir. Kurumların ekonomik büyüme ile ilişkisini ortaya koyabilmek için öncelikle kurum kavramı ve kurumların rolü üzerinde durmak daha uygun olacaktır. Bu bağlamda kurumların, ne anlama geldiği, nasıl oluştuğu sorularının yanıtlanması gerekir.

Kurumların rolü ve işleyişı bağlamında meydana gelen farklı yaklaşımlardan dolayı kurumsal iktisat, 'eski' ve 'yeni' olmak üzere iki ana kategoride sınıflandırılmaktadır. Eski kurumsal iktisadın temsilcileri Thorstein Veblen, Walton H. Hamilton, Clarence Ayres, John R. Commons ve Wesley Mitchell gibi iktisatçılardır. Yeni kurumsal iktisadı ise Ronald Coase, Frederick von Hayek, Oliver Williamson ve Douglass North gibi teorisyenler temsil etmektedir. Neoklasik iktisada karşı bir tepki biçiminde ortaya çıkan eski kurumsal iktisat, yirminci yüzyılda Amerika'da gelişmiştir. Kurumsal iktisat okulunu diğer iktisat okullarından ayıran en belirleyici nokta, ekonomik büyümeyi şekillendirmede kurumlara önemli bir rol vermiş olmasıdır. Ancak ilerleyen zamanlarda Keynesyen teorilere duyulan ilgi nedeniyle etkisini kaybetmeye başlamıştır.

Eski ve yeni kurumsal iktisat yaklaşımına göre kurumların iktisadi davranışa ve iktisadi performansa etkisi oldukça büyüktür. Ortak yönleri olmasına karşın, yeni kurumsal iktisatçılar kendilerini 'eski' Amerikan kurumsalcılığından farklılaştırmaya çalışmıştır. Eski ve yeni kurumsal iktisat arasında uyguladıkları teorik ve analitik araçlar bakımından metodolojilerinin

yanı sıra piyasaya ve işletme kurumlarına ilişkin temel eğilimleri bakımından farklılıklar mevcuttur. Yeni kurumsal iktisadın, standart neoklasik sınırların ötesine geçme yönelimi de dahil olmak üzere ‘eski’ olana bağlı olduğu ifade edilebilir (Rutherford, 2001: 187).

Kurumsal iktisadın öncülerinden Douglas North (1990), kurumları “bir toplumdaki oyunun kuralları veya daha resmi olarak, insan etkileşimini şekillendiren insan tarafından tasarlanmış kısıtlamalar...” şeklinde ifade etmektedir. Bunlar resmi kurallardan (kanun hukuku, genel hukuk, yönetmelikler), gayri resmi kısıtlamalardan (sözleşmeler, davranış normları ve davranış kuralları) ve her ikisinin de yaptırım özelliklerinden oluşmaktadır (North, 1990: 3). Kurumsal yapı, mülkiyet haklarını da (yasalar, hukuk sistemi ve hükümet tarafından geliştirilen diğer kuralları) kapsayacak şekilde oldukça geniş bir perspektifi ifade etmektedir. Kısaca oyunun resmi kuralları; mülkiyet hakları, siyaset, yargı ve bürokrasiyi (politika ve düzenleme vb.) içermektedir (Williamson, 2000). Dolayısıyla yüksek bir kurumsal performans, piyasanın etkinliğini, varlık tahsisini ve güvenli mülkiyet haklarını artırarak bilgi asimetrisi, işlem maliyetleri ve risk vb. iktisadi problemleri azaltabilmektedir.

Kurumsal iktisat, rasyonel seçim veya denge merkezli ekonomiye ilişkin makroekonomik teorileri, insanların sosyoekonomik davranışları normalleştirme biçimiyle uyumlu hale getirmeye çalışmaktadır (Meador ve Skerratt, 2017: 145). Veblen’e göre kurumlar, sadece bireysel eyleme yönelik kısıtlamalardan daha fazlası olup, aynı zamanda genel kabul gören düşünce ve davranış biçimlerini içermektedir. Dolayısıyla kurumlar, kendi hakimiyetleri altında yetişen bireylerin tercihlerini ve değerlerini şekillendirmeye çalışmaktadır (Veblen, 1899: 1904).

Commons ise kurumları bir hukuk çerçevesi, doğal haklar veya bireylerin davranışları şeklinde ifade ederken, aynı zamanda “bireysel eylemin kontrolü, özgürleştirilmesi ve genişletilmesinde kolektif eylem” olarak tanımlamaktadır (Commons, 1931: 648). Commons, kurumların yalnızca karar vericilerin eylemleri, siyasi çabalar veya siyasi partilerin mevzuatı değiştirmeye yönelik baskıları yoluyla ortaya çıktığına ve değiştiğine inanmaktadır. Commons, bireylerin iktisadi faaliyetlerini sadece fiyat işlemleriyle bağlantılı olarak değil, aynı zamanda organizasyonların ve kurumların bir parçası olması bakımından kurumsal iktisadı benimsemiştir (Chamberlain, 1963: 88).

Kurumsal analiz, hem serbest piyasaların başarısızlıklarını ve daha yüksek derecede devlet müdahalesine olan ihtiyacı, hem de hükümet müdahalelerinin başarısızlıklarını ve daha yüksek derecede piyasa özgürlüğü ihtiyacını açıklamak için kullanılmıştır. Ancak ortak bir tema, kurumların

çok önemli olduğu ve ekonomistlerin, kurumların ekonomik davranışları ve sonuçları nasıl şekillendirdiği ve kendilerinin ekonomik, politik ve ideolojik faktörler tarafından nasıl şekillendirildiği hakkında çok düşünceleri gerektirir (Rutherford, 2001:188-189). Kurumlar, yalnızca resmi kurallar ve yönetim yapıları hakkında değil, aynı zamanda gayri resmi normlar, sosyal ağlar ve bunlar arasındaki ilişkilere yönelik önemli tartışmaları da teşvik etmeye çalışmış, bu tartışma ekonomiyi, sosyoloji ve siyaset literatürü ile yeniden ilişkilendirmiştir. Dolayısıyla kurumlar piyasalara etkinlik getirmede önemli roller oynamaktadır (Granovetter, 1992; Black, 2013). Son yıllarda, birçok gelişmekte olan ülke, piyasa sonuçlarını iyileştirmek için piyasa deregülasyonunu, açıklığı ve özelleştirmeyi benimsemiştir.

Kurumsal bir analizde piyasanın nasıl işlediğine dair teorik perspektifin daha iyi anlaşılması, ekonomik aktörlerin davranışlarının, yani aktör/kurum etkileşimlerinin ele alınmasını gerektirmektedir. Bu anlamda piyasayı soyut bir varlık, etkin bir dağıtımçı olarak değil, ekonomik aktörlerin ve diğer kurumların davranışlarını aynı anda etkileyen ve onlardan etkilenen bir kurum olarak anlamak büyük önem taşımaktadır (Pereira ve Lopes, 2018: 453).

3. Literatür Taraması

Kurumların ekonomik büyüme üzerinde olan etkisi Adam Smith'den beri kabul görse de kurumların değer olarak ölçülmesinin zorluğu, bu etkinin araştırılmasına engel olmuştur. Ancak istatistiki veri temin etmenin kolaylaşması ve kurumsal yapıya ilişkin faktörlerin artmasıyla kurumsal performansa yönelik çalışmalar hızla artmıştır. Bu bağlamda literatürde en sık kullanılan kurumsal performans faktörlerinin politik istikrar, mülkiyet hakları, ekonomik özgürlükler, demokrasinin kalitesi, hukukun üstünlüğü ve yargı bağımsızlığı, bürokrasinin ve düzenleme altyapısının kalitesi, şeffaflık ve hesap verebilirlik, yolsuzluk düzeyi, hükümet etkinliği vb. olduğu görülmektedir.

Aşık (2011), 90 ülke için 1970-2009 periyodunda panel veri analizi uygulayarak kurumsal faktörlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemiştir. Araştırma sonucuna göre, hukuki sistemin iyi işlediği ve güvenli mülkiyet haklarına sahip bir piyasada yatırımcılar daha uzun vadeli yatırım kararı almakta ve bu da büyümeyi olumlu yönde etkilemektedir.

Hayaloğlu (2014), Türkiye için 1972-2009 döneminde kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisini Johansen ve Juselius eşbütünlük testi ile test etmiştir. Çalışma sonucu uzun dönemde kurumsal yapının ekonomik

büyümeyle pozitif etkilediğini göstermektedir. Kısa dönemde ise kurumsal yapı ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir ilişki bulunamamıştır.

Javed (2015), IMF üye ülkelerinde 1980-2014 döneminde ekonomik büyüme ve kurumsal belirleyicilerin ilişkisini ortaya koymak amacıyla panel VAR analizi yapmıştır. Çalışmada kurumsal belirleyicilerin reel ekonomik büyüme için genel olarak önemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Figankaplan (2017), 11 ülkede 1990-2015 döneminde panel veri analizi uygulayarak iktisadi büyüme ile kurumsal performans ilişkisini araştırmıştır. Çalışmada, kurumsal kalitenin bileşeni olarak seçilen mülkiyet hakları, hukukun üstünlüğü ve yolsuzluğun kontrolü değişkenleri ile iktisadi büyüme arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Yargı bağımsızlığı ve düzenlemelerin kalitesi ile iktisadi büyüme arasında negatif ilişki bulunmuştur.

Özalp (2018), çalışmasında 1995-2015 döneminde panel veri analizi kullanarak 19 ülke için kurumsal performans ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi açıklamayı amaçlamıştır. Bu amaç doğrultusunda kurumsal faktörler, teknoloji ve beşeri sermayenin uzun dönemde ekonomik büyüme için destekleyeceği sonucuna varılmıştır.

Çetin (2019), EKKY kullanarak 2002-2016 döneminde 26 ülkede kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışmada iktisadi kurumlar ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişkinin varlığı ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Almeida (2020), 1995-2021 döneminde OECD ülkelerinde panel veri yöntemi ile kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışma sonucu, kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin olumlu olduğunu göstermektedir. Kurumsal kalitede bir puanlık bir artış, yüksek borçlu ülkeler söz konusu olduğunda, kişi başına düşen gelirden tahmini yüzde 16,88 puanlık bir artışa yol açmaktadır.

Doğanay ve Değer (2020), 2002- 2018 döneminde 23 az gelişmiş, 63 gelişmekte olan ve 48 gelişmiş ülke için genelleştirilmiş momentler yöntemini kullanarak kurumların ekonomik büyümeye olan etkisini araştırmıştır. Kurumların ülkelerin ekonomik büyümesi için önemli bir faktör olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Göger (2020), 2002-2018 döneminde Türk Cumhuriyetleri ülkelerinde panel veri analizi uygulayarak kurumsal yapı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Çalışmada istatistiksel olarak anlamlı bir biçimde kurumsal kalitenin büyüme için pozitif etkilediği bulgularına ulaşılmıştır. Çalışmada ayrıca kurumsal kaliteyi temsil eden yönetim endeksi ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Uzun yıllar boyunca, ekonomik büyümenin açıklaması esas olarak fiziksel ve beşeri sermayenin artması ve teknik ilerleme gibi faktörlere dayanmıştır. Ancak, bu tür değişkenler ekonomik büyümeyi tam olarak açıklayamamış ve bu da bunu yapabilecek diğer belirleyicilerin aranmasına yol açmıştır. Böyle bir arayışta, ekonomik büyümenin güçlü bir belirleyicisi olarak kurumlara yönelik kanıtlar giderek artmıştır (Valeriani ve Peluso, 2011). Ülkeler arasındaki ekonomik büyüme farklarının meydana gelmesinde sadece ekonomik nedenler değil aynı zamanda sosyal, hukuksal, siyasal ve kültürel faktörler gibi ekonomik dışı unsurların da önemli olduğu, günümüz iktisat literatüründe en çok vurgulanan konuların başında gelmektedir (Ata vd., 2012: 324).

Kurumların ekonomik performans üzerindeki etkilerini konu alan çalışmaların büyük çoğunluğu, sürdürülebilir büyümede kurumsal performansın önemini vurgulamış ve kurumlar ile ekonomik büyüme arasında pozitif bulguların varlığını ortaya koymuştur. Literatürde güvenli mülkiyet hakları aracılığı ile işlem maliyetlerini azaltan, belirsizlikleri ortadan kaldıran ve hesap verilebilirliği destekleyen kurumların, bir ülkenin ekonomik gelişmişlik düzeyini artıracak önemli unsurlar olduğu kabul edilmektedir.

4. Kurumların Büyüme Üzerindeki Etkisi

Kurumsal performans ile ekonomik büyüme arasında kurulan teorik ilişki, kurumsal performansı belirleyen unsurlarda meydana gelecek olumlu değişimlerin, fiziki ve beşeri sermaye yatırımlarında artış yaratarak makroekonomik göstergelerde ve özellikle de ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkilere yol açacağı görüşüne dayanmaktadır (Ata vd., 2012: 328).

Kurumsal yapı, iktisadi hayatta önemlidir. Çünkü kurumsal yapı, toplumdaki ekonomik dürtü ve teşvikleri etkilemekte ve bu dürtü ve teşvikler, bireysel ihtiyaçları, tercihleri ve gereksinimleri belirlemektedir. Böylelikle kurumsal yapının yönlendirdiği birey, iktisadi davranışlarını da buna göre şekillendirerek ekonomik yapının oluşmasında ve değişmesinde rol oynamaktadır (Nee, 2003: 33). Örneğin, mülkiyet haklarının olmadığı bir kurumsal yapıda bireyler, yeni fiziksel sermaye biriktirmek için ve yeni teknolojik yatırımlar yapmak için çok fazla istekli olmazlar. Böyle bir durum da ekonomik performansı negatif etkilemektedir (Acemođlu vd., 2004: 2). Başarılı ve etkili bir makroekonomik performans, kurumsal yapının bir fonksiyonudur. Eğer ekonomik aktörler etkin bir şekilde koordine olurlarsa, onların performansları da olumlu yönde gelişir ve neticede daha iyi bir ekonomik yapı ortaya çıkar. Bu kapsamda ekonomik açıdan istikrarlı yapılar, ancak ve ancak bireylerin daha iyi koordine olmaları ile mümkündür ki

etkili kurumsal yapıda, bireyler arasındaki koordinasyonu sağlayan en etkili mekanizmadır (Kenworthy, 2005: 4).

Günümüzde kurumsal kaliteyi temsil etmeye çalışan çok sayıda endeks mevcuttur ve kurum türleri ve tanımına bağlı olarak farklı kategorilere sınıflandırılabilir, ancak her bir kurumsal göstergenin bir diğeriyle güçlü bir şekilde bağlantılıdır. Bu bölümde Türkiye ve AB üyesi ülkelerde kurumsal kalite göstergesi olan ekonomik özgürlüklerin (politik haklar ve sivil özgürlükler), hukukun üstünlüğünün ve hükümet etkinliğinin kişi başına düşen gelir düzeyi üzerindeki etkisi verilerle karşılaştırılıp yorumlanacaktır. Freedom House isimli organizasyon tarafından yayınlanan ekonomik özgürlük indeksi, ülkelerin siyasal haklar ve sivil özgürlükler performanslarını ölçmektedir. Ülkelerin ekonomik özgürlüğü, siyasal haklar 0-40, sivil özgürlükler 0-60 aralığında olmak üzere toplam 100 puan üzerinden hesaplanmaktadır. Bu ham puanlara daha sonra 1'den 7'ye kadar puan verilerek bir sınıflandırma yapılmaktadır. Politik haklarda puanlandırma 36-40 arası 1, 30-35 arası 2, 24-29 arası 3, 18-23 arası 4, 12-17 arası 5, 6-11 arası 6 ve 0-5 arası 7 puan şeklindedir. Sivil özgürlüklerde puanlandırma ise 53-60 arası 1, 44-52 arası 2, 35-43 arası 3, 26-34 arası 4, 17-25 arası 5, 8-16 arası 6 ve 0-7 arası 7 puan şeklindedir. 1-2,5 puan aralığı özgür, 3-5 puan aralığı kısmen özgür ve 5,5-7 puan aralığı özgür değil biçiminde tanımlanmaktadır (Freedom House, 2022).

Dünya Bankası tarafından yayınlanan hukukun üstünlüğü ve hükümet etkinliği verileri dünya yönetim göstergelerini kapsamaktadır. Bu her iki gösterge de -2,5 ve 2,5 aralığında puan almaktadır. Bu değer 2,5'a ne kadar yaklaşırsa hükümet etkinliği ile hukukun üstünlüğü o kadar artmakta, tersi durumda ise azalmaktadır. Hukukun üstünlüğü; toplum tarafından kurallara uyma ve kurallara ilişkin algılar, sözleşme uygulama niteliği, mülkiyet hakları, polis ile mahkemeler gibi suç ve şiddete yönelik olasılıkları kapsamaktadır. Hükümet etkinliği ise; kamu ve sivil hizmetlerin kalitesi ve politik baskılardan bağımsızlık, politika oluşturma ile politikaları uygulama kalitesi ve hükümetin bu politikalara bağlılığının güvenilirliği unsurlardan oluşmaktadır (World Bank, 2017a, 2017b).

Tablo 1. Türkiye ve AB Ülkelerinde Ekonomik Özgürlükler (Politik Haklar ve Sivil Özgürlükler), Hukukun Üstünlüğü, Hükümet Etkinliği ve Kişi Başına Düşen Gelir Düzeyleri (Bin \$), 2023

Ülkeler	Ekonomik Özgürlükler	Politik Haklar	Sivil Özgürlükler	Hukukun Üstünlüğü	Hükümet Etkinliği	Kişi Başına Düşen Gelir Düzeyi
Almanya	94	39 (1)	55 (1)	1,5	1,2	52.746
Avusturya	93	37 (1)	56 (1)	1,7	1,3	56.506
Belçika	96	39 (1)	57 (1)	1,3	1,1	53.475
Bulgaristan	79	33 (2)	46 (2)	-0,01	1,1	15.796
Çek Cum.	92	36 (1)	56 (1)	1,1	1,1	30.427
Danimarka	97	40 (1)	57 (1)	1,9	2,1	67.967
Estonya	94	38 (1)	56 (1)	1,4	1,3	29.823
Finlandiya	100	40 (1)	60 (1)	2,0	1,7	53.756
Fransa	89	38 (1)	51 (2)	1,2	1,1	44.460
Hırvatistan	84	35 (2)	49 (2)	0,4	0,7	21.460
Hollanda	97	39 (1)	58 (1)	1,6	1,6	62.537
İrlanda	97	39 (1)	58 (1)	1,6	1,6	103.685
İspanya	90	37 (1)	53 (1)	0,8	0,7	32.677
İsveç	100	40 (1)	60 (1)	1,6	1,6	56.305
İtalya	90	36 (1)	54 (1)	0,4	0,6	38.373
Kıbrıs	92	38 (1)	54 (1)	0,6	0,7	34.701
Litvanya	89	38 (1)	51 (2)	1,3	1,1	27.103
Letonya	88	37 (1)	51 (2)	1,0	0,7	23.184
Lüksemburg	97	38 (1)	59 (1)	1,7	1,9	128.259
Macaristan	66	24 (3)	42 (3)	0,4	0,4	22.147
Malta	89	35 (2)	54 (1)	0,7	0,4	37.882
Polonya	81	34 (2)	47 (2)	0,5	0,4	22.113
Portekiz	96	39 (1)	57 (1)	1,1	1,0	27.275
Romanya	83	35 (2)	48 (2)	0,4	-0,1	18.419
Slovakya	90	37 (1)	53 (1)	0,6	0,2	24.470
Slovenya	95	39 (1)	56 (1)	1,1	1,1	32.163
Yunanistan	86	35 (1)	51 (2)	0,2	0,1	22.990
Türkiye	32	16 (5)	16 (6)	-0,5	-0,2	12.986

Kaynak: Freedom House, World Bank.

Tablo 1’de Türkiye ve 27 AB üyesi ülkelere ilişkin 2023 yılına ait ekonomik özgürlük indeksi (politik haklar ve sivil özgürlükler), hukukun üstünlüğü, hükümet etkinliği ve kişi başına düşen gelir düzeyi verileri mevcuttur. Tablo 1’den de görüldüğü üzere, genel olarak özgür kabul edilen, (Almanya, Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hırvatistan, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, Kıbrıs, Litvanya, Letonya, Lüksemburg, Malta, Polonya, Portekiz, Slovakya, Slovenya) hukukun üstünlüğü ve hükümet etkinliği yüksek olan ülkelerde, kişi başına gelir düzeyleri de yüksek seyretmektedir. Bulgaristan, Hırvatistan, Romanya ve Yunanistan özgür kabul edilmelerine rağmen, hukukun

üstünlüğü ve hükümet etkinliği düşük olduğundan kişi başına düşen gelir de düşük seviyelerdedir. Kısmen özgür kabul edilen, hukukun üstünlüğü ve hükümet etkinliği düşük olan Macaristan'da da kişi başına düşen gelir seviyesi düşük seyretmektedir. Ekonomik anlamda özgür olmayan ülke konumunda olan Türkiye'de ise hukukun üstünlüğü ve hükümet etkinliği düşük düzeyde olup, kişi başına düşen gelir seviyesi açısından da AB ülkelerinin oldukça gerisindedir.

5. Sonuç ve Öneriler

Son yıllarda ekonomi literatüründe, ülkelerarası gelir düzeyi arasındaki farklılıkların arkasında yatan ekonomi dışı faktörler tartışılmaktadır. Bunlardan birisi de kurumların ekonomiyeye olan etkisidir. Böylece iktisadi açıdan kurumsal çerçevenin analizi, artık vazgeçilmez bir araştırma nesnesi haline gelmiştir. Kurumlar, yenilik yapma ve değişime uyum sağlama teşviklerini etkiledikleri için ekonomik büyüme sürecinde merkezi olduğu kabul edilmektedir. Ekonomi literatüründe, büyümeyi teşvik etmek ve ekonomik geçişleri ve sosyal reformları kolaylaştırmak için kurumlara temel bir rol verilmiştir. Yapılar olarak toplumdaki kurumlar, sosyal, kültürel, politik ve ekonomik ilişkilerin yürütülme şeklini, yani kurumlar ekonomik performansı, ekonomik performans ise kurumları belirlemektedir. Büyümeyi teşvik etmek ve ekonomik geçişleri ve sosyal reformları kolaylaştırmak için etkin bir kurumsal ve yasal çerçevenin uygulanması esastır.

North (1981), Jones (1987) ve Olson'un (1982) çalışmaları, kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmak için araştırmacılara ve politika yapıcılara ilham vermiştir. Knack ve Keefer (1995), Mauro (1995) ve Barro (1997) tarafından yapılan daha önceki ampirik çalışmalar, kurumların yatırım ve uzun vadeli sürdürülebilir büyüme için önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Hall ve Jones (1999), dünya genelindeki kurumlardaki farklılıkların sermaye birikimi, eğitim kazanımı ve üretkenlik artışında büyük farklılıklara neden olduğunu ve dolayısıyla gelir eşitsizliklerini hesaba kattığını göstermektedir. Daha yakın zamanlarda Rodrik, Subramanian ve Trebbi (2004) hukukun üstünlüğünün iktisadi büyümeyi olumlu etkilediğini bulmuşlardır. Benzer şekilde, Acemoglu, Cutler, Finkelstein ve Linn (2006), güvenli mülkiyet haklarının uzun vadeli ekonomik büyüme, yatırım ve finansal gelişmenin ana itici gücü olduğu sonucuna varmışlardır. Ayrıca Alonso ve Garcimartin (2013), kurumların büyümeye etkisinde ekonomik gelişme aşamalarının rolüne dikkat çekmişler ve gelişmişlik düzeyinin kurumların kalitesini belirlediğini ve bunun da daha yüksek ekonomik büyümeye yol açtığını bulmuşlardır. Gelişimin çeşitli aşamalarında kurumların ekonomik büyümeye etkilerini ampirik

olarak araştıran az sayıda çalışma vardır. Nawaz (2014), Valeriani ve Peluso (2011), çalışmalarında, kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin ülkelerarasında farklı olduğu, gelişmiş ülkelerdeki kurumların gelişmekte olan ülkelere göre daha iyi bir performans gösterdiği sonucuna varmışlardır. Genel olarak baktığımızda mevcut literatür, kurumların ülkeler genelinde uzun dönemli ekonomik büyümenin temel belirleyicisi olduğunu, kurumlar ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişkinin varlığını göstermektedir.

Bu çalışmada, kurumsal iktisadın teorik temelleri ele alındıktan sonra 2023 döneminde Türkiye ve 27 AB üyesi ülkede kurumsal kalitenin ekonomik performans üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir. Kullanılan kurumsal göstergeler, ekonomik özgürlükler (politik haklar ve sivil özgürlükler), hukukun üstünlüğü ve hükümet etkinliğidir. Ekonomik performans göstergesi ise kişi başına düşen GSYH'dır. Ekonomik büyümenin, kişi başına düşen gelir ile ilişkilendirilmesinin nedeni, ülkelerarasında kolayca karşılaştırılabilir büyüme eğilimlerine yaklaşmak için yararlı bir araç olması ve uzun süredir dünya çapında refah ve kalkınma göstergesi olarak kabul edilmesidir. Çünkü sadece GSYH düzeylerini artırmayı amaçlayan politikalar, refah ve sürdürülebilirlikle bağlantılı sosyal ve politika hedeflerine ulaşmakta başarısız olabilmektedir. Sonuçlar, kurumsal performansın ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu şeklinde literatürü desteklemektedir. Çalışmada, genel olarak özgür kabul edilen, hukukun üstünlüğü ve hükümet etkinliği yüksek olan ülkelerde, kişi başına gelir düzeylerinin de yüksek seyrettiği, kısmen özgür ya da özgür olmayan, hukukun üstünlüğü ve hükümet etkinliğinin düşük olduğu ülkelerde ise kişi başına düşen gelir seviyesinin düşük seyrettiği görülmektedir.

İnsanlar, bireysel ve toplumsal ihtiyaçlarını karşılayan, ekonomik ve sosyal sorunlarına çözüm sunan kurumlar tarafından yönetilmek isterler (Söylemez vd., 2022: 247). Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomik performansları arasındaki eşitsizliği azaltmada, kurumsal iktisat tarafından alternatif açıklamalar sunulmaktadır. Kurumlar ve kurumsal performans, işlem maliyetlerini azaltmanın, belirsizliği ortadan kaldırmanın, dışsallıkları içselleştirmenin ve koordineli veya işbirlikçi davranıştan toplu faydalar üretmenin yolları olarak genel kabul görmektedir. Kurumların ekonomik sorunlara verimli çözümler sağlama eğiliminde olduğu ifade edilebilir. Kısaca, kurumsal belirleyicilerin makroekonomik istikrarsızlığı azaltmada önemli olduğu ve bunun da dolaylı olarak (makroekonomik istikrarsızlık kanalıyla) ekonomik büyümeyi arttırdığı söylenebilmektedir. Çıkarılacak stratejik sonuç, kurumların büyüme için önemli olduğudur. Bu kurumların başında uygun mülkiyet hakları yapısı, evrensel olarak kabul görmüş demokratik siyasi ve hukuki yapılar gelmektedir.

Kaynaklar

- Acemoglu, D., Cutler, D. Finkelstein, A. ve Linn, J. (2006). Did medicare induce pharmaceutical innovation? *American Economic Review* 96(2), 103-107.
- Acemoglu, D., Johnson, S. ve Robinson, J.A. (2001). Colonial origins of comparative development: An amprical investigation. *American Economic Review*, 91, 1369-1401.
- Almeida, I. I. A. F. D. (2020). The impact of institutions on economic growth across OECD, Master Thesis, Universidade do Porto, Faculdade De Economia, Portekiz.
- Alonso, J. A. ve Garcimartln, C. (2013). The determinants of institutional quality. More on the Debate. *Journal of International Development*, 25(2), 206-226.
- Aşık, B. (2011). Kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi, International conference on Eurasian economics, *Büyüme ve Gelişme II*, 420-425.
- Ata, A.Y., Koç, A., ve Akça, H. (2012). The relationship between economic growth and institutional structure in OECD countries: Cross sectional analysis. *Actual Problems of Economics*, 10(136), 323-333.
- Ata A. Y. ve A. Şahbaz (2013). Mülkiyet hakları ve makro ekonomik performans üzerine etkileri: AB ülkeleri üzerine ampirik bir inceleme. *Sosyoekonomi Dergisi*, 9(20), 161-180.
- Barro, R. J. (1997). Determinants of economic growth: A cross-country empirical study. MIT Press.
- Black, J. (2013). Reconceiving financial markets—from the economic to the social. *J. Corp. Law Stud.* 13 (2), 401.
- Chamberlain, N. W. (1963). The institutional economics of John R. Commons. In *institutional economics: Veblen, Commons and Mitchell Reconsidered*. Berkeley, University of California Press.
- Coase, R. (1998). The new institutional economics. *The American Economic Review*, 88(2), 72-74.
- Commons, J. R. (1931). Institutional economics. *American Economic Review*, 21, 648-57.
- Çetin, A. B. (2019). İktisadi ve politik kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: Gelişmiş ülkeler ve yükselen piyasa ekonomileri karşılaştırması, *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, 4(2), 1-31.
- Doğanay, M. A. ve Değer, M. K. (2020). Kurumlar ve ekonomik büyüme: Panel veri analizi (2002-2018). *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(19), 75-99.
- Figankaplan, T. (2017). Ekonomik büyüme ve kurumsal kalite ilişkisi: Bir panel veri analizi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 11(1), 65-91.

- Freedom House. (2022). www.freedomhouse.com.tr
- Göger, K. (2020). Kurumsal iktisat ve büyüme ilişkisi: Türk Cumhuriyetleri üzerine bir panel veri analizi, Yüksek Lisans Tezi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Niğde.
- Granovetter, M. (1992). Economic institutions as social constructions: a framework for analysis. *Acta Sociol.* 35 (1), 3-11.
- Hall, R. E. & Jones, C. I. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? *The Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83-116.
- Hayaloğlu, P. (2014). Kurumsal yapı ve iktisadi büyüme ilişkisi: Türkiye Örneği. *Sosyoekonomi*, 2, 347-366.
- Hodgson, G. M. (2004). Reclaiming habit for institutional economics. *Journal of Economic Psychology*, 25, 651-660.
- Işık, B. (2021). Kurumsal yapıdaki gelişmelerin BRICS ülkelerine etkisi: Çin örneği- Kurumsal iktisat bağlamında bir tartışma, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Bartın Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Bartın.
- Javed, O. (2015). Essays on institutional quality, macroeconomic stabilization, and economic growth in International Monetary Fund member countries, Doctoral Thesis, Universitat De Barcelona, Barcelona.
- Jones, E. L. (1987). The european miracle: environments, economies, and geopolitics in the history of Europe and Asia. Cambridge University Press.
- Kenworthy, L. (2005). Institutional coherence and macroeconomic performance. *Socio-Economic Review*, 4, 69-91.
- Knack, S. ve Keefer, P. (1995). Institutions and economic performance: Cross-country test Using alternative institutional measures. *Economics and Politics*, 7(3), 207-227.
- Mauro, P. (1995). Corruption and growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712.
- Meador, J. E. & Skerratt, S. (2017). On a unified theory of development: New institutional economics & the charismatic leader. *Journal of Rural Studies*, 53, 144-155.
- Nawaz, S. (2014). Growth effects of institutions: A disaggregated analysis. Islamabad: COMSATS Institute of Information Technology.
- Nee, V. (2003). The new institutionalism in economics and sociology. CSES Working Paper Series, No.4, November.
- North, D. C. (1981) Structure and change in economic history. Norton.
- North, D. C. (1990), Kurumlar, kurumsal değişim ve ekonomik performans, (çev. G. Ç. Güven), İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları.
- Olson, M. (1982). The rise and decline of nations: Economic growth, Stagflation, and Social Rigidities. Yale University Press.

- Özalp, H. (2018). Kurumsal iktisat perspektifinden teknoloji ve ekonomik performans: Alternatif bir yaklaşım, Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Pereira, A. J. ve Lopes, H. C. (2018). The market for the “old” and the “new” institutional economics. *Brazilian Journal of Political Economy*, 38(152), 450-468.
- Rodrik, D., Subramanian, A & Trebbi, F. (2004). Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of Economic Growth*, 9(2), 131-165.
- Rutherford, M. (2001). Institutional economics: Then and now. *The Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 173- 194.
- Söylemez, A., Ay, H. M. ve Güneş Ay, N. (2022). Dijital toplumda e-seçim ve blok zinciri uygulamaları. küreselleşme çağında kalkınma ve yeni ekonomi (Ed: İbrahim Arslan, T. Akçacı ve Y. Bozgeyik), Ankara: Orion Kitabevi, 245-274.
- Valeriani, E. ve Peluso, S. (2011). The impact of institutional quality on economic growth and development: An empirical study. *The Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*, 1(6), 274-299.
- Veblen, T. (1899) 1924. *The theory of the leisure class*. London: George Allen & Unwin.
- Williamson, O. (2000). The new institutional economics: Taking stock. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613.
- World Bank. (2017a). Government effectiveness: estimate. Data Catalog, <https://datacatalog.worldbank.org/government-effectiveness-estimate-0>, Erişim Tarihi: 09.12.2024.
- World Bank. (2017b). Rule of law. Data Catalog, İnternet Adresi: <https://datacatalog.worldbank.org/rule-law-estimate-0>, Erişim Tarihi: 08.12.2024.
- Word Bank. (2022). www.worldbank.com.tr