

Kriz, Kurumsal Kalite ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Doç. Dr. Erdoğan Teyyare



ÖZGÜR
YAYINLARI

Kriz, Kurumsal Kalite ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Doç. Dr. Erdoğan Teyyare



Published by

Özgür Yayın-Dağıtım Co. Ltd.

Certificate Number: 45503

📍 15 Temmuz Mah. 148136. Sk. No: 9 Şehitkamil/Gaziantep

☎ +90.850 260 09 97

📞 +90.532 289 82 15

🌐 www.ozguruyayinlari.com

✉ info@ozguruyayinlari.com

Kriz, Kurumsal Kalite ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Doç. Dr. Erdoğan Teyyare

Language: Turkish

Publication Date: 2025

Cover design by Mehmet Çakır

Cover design and image licensed under CC BY-NC 4.0

Print and digital versions typeset by Çizgi Medya Co. Ltd.

ISBN (PDF): 978-625-5958-31-0

DOI: <https://doi.org/10.58830/ozgur.pub657>



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0). To view a copy of this license, visit <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>
This license allows for copying any part of the work for personal use, not commercial use, providing author attribution is clearly stated.

Suggested citation:

Teyyare, E. (2025). *Kriz, Kurumsal Kalite ve Ekonomik Büyüme İlişkisi*. Özgür Publications.

DOI: <https://doi.org/10.58830/ozgur.pub657>. License: CC-BY-NC 4.0

The full text of this book has been peer-reviewed to ensure high academic standards. For full review policies, see <https://www.ozguruyayinlari.com/>



Önsöz

Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'nda doktora tezi olarak kabul edilen ve aslına sadık kalınarak yayımlanan bu çalışma, kurumsal iktisat geleneği çerçevesinde, iktisadi büyüme ve ülkelerarası ekonomik performans farklılıkları olgusuna, iktisadi faktörlerden ziyade kurumsal faktörler açısından yaklaşmaktadır. Kurumsal faktörler, ekonomik performansı olumlu veya olumsuz etkileyebilmekte ve bu etkinin düzeyi kurumsal faktörlere göre farklılık arz edebilmektedir. Kurumsal faktörlerin iktisadi büyüme üzerindeki etkilerinin araştırıldığı çalışmada, ekonomik kriz faktörü analize dâhil edilerek, yeni bir perspektif oluşturulmuştur. Bu çerçevede ekonomik krize maruz kalan Türkiye, Latin Amerika ve Asya ülkelerine yönelik ampirik bulgulara dayalı, kriz, kurumsal kalite ve büyüme ilişkisi araştırılmaya değer bulunmuştur.

Uzun bir sürecin ve yoğun bir çalışmanın eseri olan “Kriz, Kurumsal Kalite ve Ekonomik Büyüme İlişkisi” başlıklı çalışmanın hazırlanmasında ve akademik hayatım boyunca yardımları ve emekleri için değerli hocam ve danışmanım sayın Prof. Dr. Hasan Vergil'e teşekkürü borç bilirim. Ayrıca kendi okuma hevesini çocuk yaşta çalışma hayatına atılarak gerçekleştirilemeyen ve bu umudunu bana saklayan sevgili babama; öğrenim hayatım boyunca hiçbir fedakârlıktan kaçınmayan, bana her anlamda destek olan sevgili anneme; sevgisiyle, desteğiyle kendimi hep mutlu ve güçlü hissettiğim, bu süreçte çocuklarımıza eksikliğimi hissettirmeyen ve manevi desteğiyle hep yanımda hissettiğim sevgili eşime ve çalışmam boyunca ihmal ettiğim, varlıkları ile bana dünyanın en büyük mutluluklarından birini yaşatan ve onları gördüğümde bütün sıkıntı ve zahmetleri unuttuğum biricik evlatlarım Nisa, Süeda, Meryem ve Muhammed Emin'e çok teşekkür ediyorum. Çalışmamın tüm ilgililere yardımcı olmasını diliyorum.

Erdoğan TEYYARE

Eşime ve çocuklarım...

İçindekiler

Önsöz	iii
Giriş	1
1. Ekonomik Kriz ve Ülke Deneyimleri	7
Kavramsal Çerçeve	7
Ekonomik Krizler	8
Ülkelerin Finansal Kriz Tecrübeleri	29
2. Kurumlar, Kurumsal İktisat ve Kurumsal Kalite	39
Kurumlar	39
Kurumsal İktisat Yaklaşımı	40
Kurumsal Kalite	63
Kurumsal Kalite Ölçüm Yöntemleri	71
Kurumsal Kalite ve Kriz İlişkisi	79
Kriz Sonrası Kurumsal Yeniden Yapılandırma Süreci	82
3. İktisadi Büyüme Kuramı ve Kurumsal Kalite İlişkisi	111
İktisadi Büyüme Teorileri	111
4. Ampirik Analiz	151
Büyüme Modeli	151
Veri Seti ve Yöntem	153
Sonuç	195
Kaynakça	201

Giriş

Ekonomik krizler, dünya genelinde ülkelerin büyüme sürecinde karşı karşıya kaldıkları en önemli sorunlardan biridir. 1990'lı yıllardan itibaren büyüklüğü ve sıklık derecesi artan ekonomik krizler; ekonomik, politik ve sosyal alanlarda meydana getirdiği tahribatlarla ülke ekonomilerinin büyüme sürecinin önünde büyük bir sorun teşkil etmektedir. Küreselleşen dünya ekonomisinin bir sonucu olarak, dünyanın herhangi bir yerinde yaşanan iktisadi, siyasi ve sosyal dalgalanmalar çok kısa sürede diğer ülkelere yayılabilmekte ve etkisi altına alabilmektedir. Ekonomilerin dünya ile bütünleşme derecesi yükseldikçe, yaşanan dalgalanmalar ve etki düzeyleri artmaktadır.

Ülkeleri ekonomik istikrarsızlık ve finansal kırılganlıklara açık hale getiren çeşitli etkenler vardır. Ekonomik krizlerin bir kısmı organizasyon dışı nedenlerden kaynaklanmaktadır. Siyasal, ekonomik, teknolojik ve ekolojik alanlarda yaşanan değişim ve gelişmeler ekonomik krizlerin ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Ancak krizlerin ortaya çıkmasında temel faktör olarak finansal sistemdeki zayıflıklar, bir başka ifade ile sistemin işleyiş, denetleme ve düzenlemesine yönelik eksiklikler gösterilmektedir. Bu nedenle ülkelerin ekonomik ve finansal yapısı doğrultusunda olası makroekonomik dalgalanmalar göz önünde bulundurularak, ekonomik ve finansal sistemin işleyişinin, düzenleyici ve denetleyici mekanizmalarla geliştirilmesi, diğer bir ifade ile yapısal ve kurumsal açıdan sağlam temellere oturtulması büyük önem arz etmektedir. Literatürde iktisadi krizler çeşitli faktörlerle açıklanmaya çalışılmaktadır ve bu çalışmalar çerçevesinde teorik ve ampirik düzeyde birçok model geliştirilmiştir. Son dönemde ise farklı bir perspektif gelişmektedir. Krizleri açıklamaya yönelik çalışmaların bir kısmı, krizlerin açıklanmasında iktisadi faktörlerden farklı olarak, kurumsal faktörleri ele alarak krizlerin oluşumunu, derinleşmesini ve önleme yöntemlerini açıklamaya çalışmaktadır.

Ciddi krizlerin oluşmasında temel nedenlerden birisi olarak zayıf kurumsal yapılar da gösterilmektedir. Bu noktadan hareketle, krizleri kurumsal açıdan değerlendiren bir başka ifade ile krizleri açıklamada kurumsal faktörleri kullanan çalışmaların yaygınlaşması ile yeni bir kriz modeli oluşmaktadır. Krizler ve kurumsal faktörler ilişkisini ele alan bu modeller, literatürde dördüncü nesil modeller olarak yer almaktadır. Dördüncü nesil modeller, nisbeten yeni olmakla birlikte iktisadi krizlerin belirleyicileri olarak kurumsal faktörlere (mülkiyet hakları, bürokratik kalite, etnik gerginlikler, iç ve dış çatışmalar, yolsuzluk, sosyal sermaye, sosyal altyapı vb.) vurgu yapmaktadır.

Kurumları ve kurumsal yapıyı ekonomik sistemin merkezine oturtan kurumsal iktisat yaklaşımı, iktisadi büyüme sürecini, ülkelerin ekonomik performans farklılıklarını kurumsal değişkenlerle açıklama yolunu tercih etmiştir. Kurumsal iktisat yaklaşımı eski ve yeni olmak üzere iki ana akıma ayrılmaktadır. Eski kurumsal iktisat birey davranışlarının oluşmasında ve değişiminde kurumsal yapının önemine vurgu yapmaktadır. Buna göre birey davranışları, bireyin içinde bulunduğu kurumsal yapının neticesinde ortaya çıkarak, toplumsal ve ekonomik yapı üzerinde etkili olmaktadır. Yeni kurumsal iktisat ise genel olarak neoklasik teori üzerine inşa edilmekte ve neoklasik teori üzerinde bir takım modifiye ve genişletme yapmaktadır. Yeni kurumsal iktisat, kurumlar tarafından dizayn edilen bir çevrede gerçekleşen iktisadi faaliyetleri analiz eden disiplinler arası bir iktisadi yaklaşımdır. Yeni kurumsal iktisat, metodolojik olarak neoklasik iktisadı takip etmesine rağmen, rasyonalite ve tam bilgi gibi temel varsayımlarını reddederek, bunların yerine, sınırlı rasyonalite, işlem maliyetleri, mülkiyet hakları ve eksik sözleşmeler gibi varsayımlar ve yeni bir terminoloji ortaya koyarak farklı bir metodolojik perspektif sunmaktadır.

Kurumların ve kurumsal yapının önemli olduğu önermesi, eski ve yeni, tüm kurumsal iktisat geleneği tarafından kabul gören bir olgudur. Eski kurumsal iktisat, kurumları ve kurumsal yapıyı felsefi boyuttan, bir başka ifade ile düşünsel alandan ileri götürmemiştir. Yeni kurumsal iktisat, eski kurumsal iktisat geleneğinden farklı olarak, kurumların analize yatkın olduğunu ve fiilen bunun uygulanması amacıyla; geleneksel iktisat akımının içinde organizasyonların karşılaştırmalı bir kurumsal mantığını geliştirmiştir. Geliştirilen teorik yaklaşımları ampirik olarak test etmiş ve böylece pozitif bir araştırma sahası tesis etmeyi başarmıştır. Buna göre kurumlar bir toplumda oynanan oyunun kuralları; bir başka ifade ile insanlar arasında etkileşimi biçimlendiren, insanların meydana getirdiği kısıtlamalardır. Kurumlar etkileşimin teşvik unsurlarına belirli bir yapı kazandırır. Teşvik, siyasi, ekonomik veya toplumsal olabilir. Kurumlar, gündelik hayatı bir yapıya

kavuşturarak belirsizliği azaltırlar ve insani etkileşimin bir rehberi olurlar. Yani kurumlar bireylerin tercih kümelerini tanımlar ve sınırlandırırlar.

Kurumsal yapının sahip olduğu özelliklerin, ekonomik büyüme üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır. Kurumsal yapı, üretim sürecinde, hem dönüşüm hem de işlem maliyetleri üzerine yapılacak harcama miktarı açısından önem arz etmesi nedeniyle, ekonomik büyüme alanında değer kazanmaktadır. Mülkiyet hakları veya hukuk kurallarına güvenilmediğinde, işlem maliyetlerinin çok yüksek olabilmesi buna örnek olarak gösterilebilir. İktisadi büyüme analizlerinde kullanılan kurumsal faktörler, ekonomilerin performans farklılıklarını ve büyüme sürecini açıklamada, büyüme literatüründe oldukça kullanılmaktadır.

Geleneksel iktisadi büyüme teorileri ve modern büyümenin temelini oluşturan Solow modeli, kurumsal iktisadın aksine büyümenin kaynağı olarak kurumları ele almamaktadır. Daha sonra genişletilmiş Solow modelinin türevleri olan birçok model analizlerine çeşitli faktörleri (beşeri sermaye, ar-ge vb. gibi) dâhil etmektedir. 1990'lı yıllarla birlikte, büyüme literatüründe, iktisadi büyüme farklılıklarının açıklanmasında, iktisadi faktörlerin yanı sıra, iktisadi olmayan faktörlerin önemli değişkenler olarak dikkate alındığı çalışmalar hızla artmıştır. Söz konusu çalışmalarda, iktisadi faktörlerin rolü göz ardı edilmemekle birlikte, ülkeler arasındaki iktisadi büyüme farklılıklarının açıklanmasında iktisadi olmayan faktörler daha çok ön plana çıkarılmaktadır. Özellikle demografik, kültürel ve kurumsal faktörler gibi birçok önemli açıklayıcı değişken büyüme analizlerine dâhil edilmektedir.

Kurumsal faktörler ve büyüme arasındaki ilişki, literatürde yaygın olarak "Genişletilmiş Solow Modeli" olarak da adlandırılan Mankiw, Romer ve Weil (MRW) büyüme modeli kullanılarak araştırılmıştır. Genel olarak bu modelin kullanılmasının temel nedeni; MRW modelinin, modern büyüme teorilerinin temelini oluşturan Solow modelinin, beşeri sermaye değişkeni ile genişletilmiş hali olmasıdır. Modern büyüme teorilerine öncülük eden Solow Modeli'ne beşeri sermaye faktörü dâhil edilerek orijinal Solow Modeli'nin açıklayıcılık düzeyi artırılmıştır.

Çalışmanın temel hipotezi; ekonomik krizlerin kurumsal kalite düzeyini etkileyerek iktisadi büyüme üzerinde değişime yol açmasıdır. 1980'li yıllardan sonra ekonomik krizlerin sıklığı, yaygınlığı ve şiddeti artmıştır. Ekonomik krizlere maruz kalan ülkeler kurumlarını yeniden dizayn etmiştir. Dolayısıyla ekonomik krizlerden kaynaklanan kurumsal kalite değişimleri bu ülkelerin ekonomik büyümelerini nasıl ve ne yönde etkilediği araştırmanın temel hareket noktasını oluşturmaktadır. Böylece, kurumsal faktörlerin iktisadi büyüme

üzerindeki etkileri bilinen bir olgu iken analize, ekonomik kriz faktörü dâhil edilerek, krizin etkisi ile kurumsal kalite ve iktisadi büyüme ilişkisinin yönü ve düzeyi araştırılmıştır. Böylece kurumsal kalite ve iktisadi büyüme ilişkisi, ekonomik kriz perspektifinden değerlendirilerek, literatürde mevcut olan bu boşluk doldurulmuştur. Ayrıca bunlara ek olarak literatürde kurumsal kalite ve büyüme ilişkisi, genellikle bir veya birkaç kurumsal değişken (politik istikrarsızlık, yolsuzluk, demokrasi düzeyi, bürokrasi düzeyi, yatırım düzeyi, içsel ve dışsal çatışmalar, darbeler vb.) tarafından açıklanırken; araştırmada tüm bu göstergeler beraber değerlendirilmiştir. Çalışmada 1990'lı yıllardan sonra meydana gelen Latin Amerika, Asya ve Türkiye krizleri ele alınmıştır. Bu amaçla Latin Amerika bölgesinde; Arjantin, Meksika ve Brezilya, Asya bölgesinde; Tayland, Malezya, Filipinler, Endonezya ve Güney Kore ve son ülke olarak Türkiye'ye ait 1984-2010 yılları arası verileri kullanılarak analiz yapılmıştır. Buna göre çalışmada, incelenen ülke sayısı göz önünde bulundurularak panel veri tahmin yöntemleri kullanılmıştır.

Kriz, kurumsal kalite ve büyüme ilişkisinin araştırıldığı çalışma, 4 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde öncelikle ekonomik kriz kavramı açıklanmakta, ardından ekonomik kriz türleri incelenerek genel bir bilgi sunulmaktadır. Son olarak çalışmanın analizine konu olan krizler ve ele alınan ülke örnekleri çerçevesinde değerlendirilmektedir.

İkinci bölümde ise ilk olarak genel bir “kurum” kavramından sonra, kurumsal iktisat yaklaşımı, eski ve yeni kurumsal iktisat perspektifi ile ayrı ayrı ele alınmıştır. İkinci olarak kurumsal iktisat yaklaşımının en önemli kolu olan Yeni Kurumsal İktisat, temel varsayımları ve alt dalları çerçevesinde değerlendirilmiştir. Üçüncü olarak kurumsal kalite kavramı, kapsamı ve alt bileşenleri ile açıklanmakta ve kurumsal kalite ölçümünde kullanılan çeşitli endeksler hakkında bilgi verilmektedir. Dördüncü olarak kriz ve kurumsal kalite ilişkisi literatürde yapılan çalışmalar çerçevesinde ele alınmaktadır. Son olarak ise kriz sonrası kurumsal yeniden yapılandırma süreci (kriz yaşayan ülkelerde bir takım reformlar ve yapılandırmalarla mali ve kurumsal alanlarda düzenlemeler), incelenen kriz ve ülke örnekleri çerçevesinde değerlendirilmektedir.

Üçüncü bölümde ilk olarak iktisadi büyüme teorileri, varsayımları ve büyüme modelleri çerçevesinde açıklanmaktadır. İkinci olarak ise büyüme ve kurumsal kalite ilişkisi teorik düzeyde değerlendirilmektedir. Son olarak kurumsal kalite ve iktisadi büyüme arasındaki etkileşimi inceleyen teorik ve ampirik çalışmalar çerçevesinde; elde edilen bulgular amaç, kapsam, yöntem ve sonuç itibarı ile incelenmektedir.

Son bölüm olan dördüncü bölümde ise araştırmada belirtilen hipotezi test etmek amacıyla yapılan ampirik analiz kısmı yer almaktadır. Bu bölümde ilk olarak analizde kullanılan büyüme modeli ve veri seti açıklanmaktadır. İkinci olarak araştırmanın yöntemi olan panel veri analiz tekniği hakkında bilgi verilmektedir. Üçüncü olarak ise panel veri modellerinde varsayımlardan sapmalar ve bu sapmaları belirlemede ve düzeltmede kullanılan testler açıklanmaktadır. Son olarak elde edilen regresyon bulgularına ve bu bulgulara yönelik yorum ve değerlendirmelere yer verilmektedir.

Elde edilen sonuçlar çerçevesinde iktisadi büyüme düzeyini pozitif yönde etkileyen önemli kurumsal değişkenlerin; hukuk ve düzen, dinsel çatışmalar, politikada askeri müdahale düzeyi, demokratik katılım düzeyi, içsel ve dışsal çatışmalar olduğu tahmin edilmiştir. Ayrıca kurumsal kalite göstergeleri, krizin etkisi ile birlikte değerlendirildiğinde; iktisadi büyüme düzeyini pozitif yönde etkileyen önemli kurumsal değişkenlerin; bürokratik kalite, sosyoekonomik koşullar, yatırım profili ve demokratik katılım olduğu tahmin edilmiştir. Sonuç olarak; krizler, kurumsal kalite düzeyini değiştirdiği ve bu değişimin iktisadi büyümeyi etkileyen önemli faktörlerden biri olarak meydana çıktığı söylenebilmektedir.

1. Ekonomik Kriz ve Ülke Deneyimleri

Bilgi ve iletişim sistemlerindeki hızlı gelişim ve buna bağlı olarak globalleşmenin hızlanması ülkeleri birbirlerine birçok açıdan yakınlaştırmıştır. Dünyanın herhangi bir yerinde yaşanan iktisadi, siyasi ve sosyal dalgalanmalar çok kısa sürede diğer ülkelere yayılabilmekte ve etkisi altına alabilmektedir. Ekonominin dış dünya ile bütünleşme derecesi yükseldikçe, hükümetlerin elinde piyasaya müdahale araçlarının sayısı azaldığı gibi, elde kalan politika aletlerinin de etkinliği azalır; dünya ekonomisindeki istikrarsızlık/durgunluk durumlarını birebir yaşamaya başlar.

Etkileri ve şiddet dereceleri farklılık gösterse de bütün krizler ülke ekonomilerinin, sosyal, siyasi ve kurumsal yapısını önemli ölçüde etkilemektedir. Bu bölümde ekonomik kriz kavramını açıklayabilmek için önce krizle ilgili bir tanım yapılmakta, ardından ekonomik kriz türleri incelenerek nihayetinde kriz yaşanan bazı ülke örnekleri incelenmektedir.

1.1. Kavramsal Çerçeve

Yunanca “krisis” sözcüğünden gelen kriz kelimesi, karar verme anlamına gelmektedir. Bir şeyin sürüp sürmeyeceğinin ortaya çıktığı an (Brunkhorst, 1994: 130-131), kötü veya tehlike arz eden durum (Longman Dictionary, 2009:240), önemli veya belirleyici durum, dönüm noktası (American Heritage Dictionary, 1992:1820) gibi anlamları da içermektedir.

Kriz, sosyal bilimler alanında çoğu kez birden bire meydana gelen kötüye gidiş yönündeki gelişme, büyük sıkıntı, buhran ve bunalım gibi kelimelerle eş anlamlı kullanılmaktadır (Önder, 2001: 45-46). Kriz kavramı ekonomik konjonktürdeki yön değiştirmeyi bir başka ifade ile ekonomik konjonktürdeki genişleme döneminden uzun ya da kısa bir bunalım, buhran veya daralma

evresine geçişi tanımlar (Rosier, 1991: 20). Kriz makro düzeyde devleti, mikro düzeyde de firmaları ve bireyleri önemli oranda etkileyebilecek sonuçlar ortaya çıkarabilmektedir. Krizlerin önceden tahmin edilemeyen bir anda ortaya çıkması ve tüm ekonomiye yayılması en temel özelliğini oluşturmaktadır (Mishkin, 1994:10)

Kriz kavramı, iktisadi terminolojide, konjonktürdeki yön değiştirmeyi, yani genişleme ya da sürekli bir ilerleme döneminden uzun ya da kısa bir bunalım veya daralma evresine geçişi ifade etmektedir (Yılmaz vd, 2005:78).

1.2. Ekonomik Krizler

Ekonomik kriz genel olarak ekonomide aniden ve beklenmedik bir şekilde meydana gelen olayların ülke ekonomisini, önemli bir biçimde etkileyecek sonuçlar ortaya çıkarması anlamına gelir (Aktan ve Şen, 2001:1226). Bir başka tanımlamaya göre söz konusu kavram, herhangi bir mal, hizmet, üretim faktörü veya finans piyasasındaki fiyat ve/veya miktarlarda kabul edilebilir bir değişme sınırının ötesinde gerçekleşen şiddetli dalgalanmalar (Kibritçiöğlü, 2001:175), ekonomik gelişme sürecinde mal ve hizmetlerin arz ve talep engellerinin bozulması, karşılıklı etkileşimle, tüm ekonomik unsurlar arasındaki ilişkilerin kopukluğa uğraması (Cankay, 1995:163) şeklinde ifade edilmektedir.

Ekonomik krizler, reel sektör krizleri ve finansal sektör krizleri şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Reel sektör krizleri, üretimde ve/veya istihdamda meydana gelen önemli daralmalar şeklinde ortaya çıkarken finansal krizler piyasaların etkin işleyişini bozan finansal piyasa çöküşleri şeklinde meydana çıkmaktadır (Mishkin, 2001:3).

Ekonomik krizlerin bir kısmı organizasyon dışı nedenlerden kaynaklanabilir. Siyasal, ekonomik, teknolojik ve ekolojik alanlarda yaşanan değişme ve gelişmeler ekonomik krizlerin ortaya çıkmasına neden olabilir. Buna örnek olarak ise siyasi alanda yaşanan hükümet bunalımları, askeri darbeler, siyasal istikrarsızlıklar, dünyada yaşanan hızlı ekonomik değişmeler vb. gösterilebilir (Boratav, 2001:10-12).

1.2.1. Reel Sektör Krizleri

Reel sektör krizleri mal, hizmet ve iş gücü piyasalarında meydana gelen önemli orandaki daralmalar sonucu ortaya çıkmaktadır. Mal ve hizmet piyasalarındaki genel fiyat düzeyindeki artışlar belirli bir sınırın üstünde ise bu enflasyon krizi olarak adlandırılabilir (Kibritçiöğlü, 2001:174-175). Reel sektör krizleri hem başlı başına reel sektör içinde meydana gelebilirken hem de finansal sektörde meydana gelen krizin etkileri ile bu sektör krize

maruz kalabilir. Bir başka ifade ile finansal krizler çıktıkları piyasadan dalga dalga ekonominin tümüne yayılmakta ve genellikle son olarak reel sektörü etkilemektedir (Öksüzler ve Teyyare, 2010:140-141). Bu etkileşim sonucunda enflasyon, işsizlik ve durgunluk gibi krizlere neden olmaktadır.

1.2.2. Finansal Sektör Krizleri

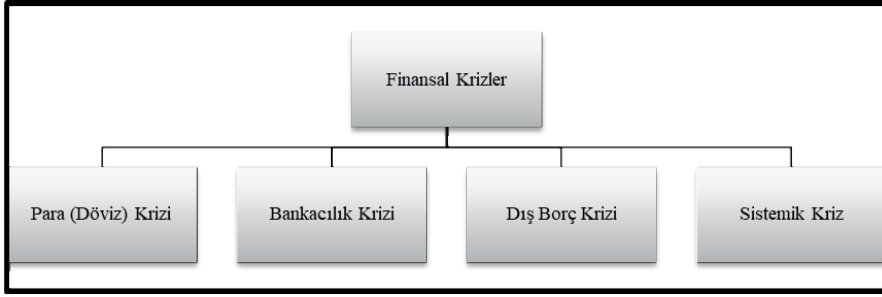
Finansal sektör krizleri, çeşitli yönleri ile farklı tanımlamalara sahiptir. En geleneksel tanımı ile finansal krizler, sık sık yapılan parasal genişlemeler sonucu ortaya çıkan aşırı şişkinliklerin, kaçınılmaz bir sonla patlamasıdır (Taylor, 2009:1). Ayrıca finansal krizler beklentilerde bir değişim, bazı finansal kurumların iflasından duyulan korku, gayrimenkul ya da likit olmayan varlıkların paraya çevrilme teşebbüsü (Kindleberger, 2008:3); kredi dağılımının veya ödemelerin yapılmasının mümkün olmadığı, finansal sistemdeki büyük çöküş (Davis, 1995:209-210); çok sayıda finansal kurumun borçlarının, varlıklarının piyasa değerlerini aşırı derecede aştığı, iflaslar ve portföy kaymalarının olduğu, bazı finansal kurumların çöktüğü ve devlet müdahalesinin zorunlu olduğu durum (Sundararajan ve Balino, 1991:3); herhangi bir fiyattan ödemelerinin yapılmayacağı korkusu, nakit bulmak için aşırı kamu müdahalesi yapıldığı, bankacılık sisteminde rezerv sıkışıklığının ortaya çıktığı durum (Schwartz, 1995:20-21); finansal piyasalarda ortaya çıkan bozulmaların, finansal kurumların performansını olumsuz etkileyerek ekonominin geneline yayılması sonucu, ödeme sistemlerinin bozulması ve kaynakların etkin dağılımını engellemesi olarak tanımlanmaktadır (Işık vd, 2004:46).

Finansal krizler, asimetrik bilgi teorisi çerçevesinde, ters seçim ve ahlaki tehlike (moral hazard) sorunlarının ileri boyutlara varması nedeniyle, fonların en verimli yatırım alanlarına kanalize edilmesindeki etkinliğin bozulmasıyla birlikte finansal piyasalarda ortaya çıkan doğrusal olmayan bir bozulma (Mishkin, 1996:39); döviz ve hisse senedi piyasaları gibi finans piyasalarındaki şiddetli fiyat dalgalanmaları veya bankacılık sisteminde bankalara geri dönmeyen (batık) kredilerin aşırı derecede artması sonucunda yaşanan ciddi ekonomik sorunlar olarak tanımlanmaktadır (Kibrıtçioğlu, 2001:175).

Finansal krizler, finansal piyasaların etkin bir şekilde çalışmaması ile sonuçlanırlar. Bu da ekonomik faaliyet hacminde önemli oranda daralmalara yol açar (Delice, 2003:58). Finansal sektör krizlerine neden olarak finansal sektör bilançolarında bozulma, faiz oranlarındaki artışlar, belirsizliklerdeki artışlar ve varlık fiyatlarındaki değişmeler nedeniyle finansal olmayan şirket bilançolarının bozulması gösterilebilir (Mishkin, 2001:3).

Finansal krizler farklı ayrımlara tabi tutulabilmektedir. Feldstein (1999:6-13) krizleri, cari hesap krizleri, bilanço krizleri, banka-paniklerinin yol açtığı para krizleri ve sirayet krizleri-irrasyonel spekülasyon olarak dört gruba ayırırken, Radelet ve Sachs (2000:106-107), makro ekonomik politikaların yol açtığı krizler, finansal panikler, finansal piyasalardaki şişkinliklerin patlaması ve ahlaki tehlike krizleri olarak finansal krizleri sınıflandırmaktadır. Kibritçioglu (2001:175), bankacılık krizi, döviz krizi (bu da ödemeler dengesi krizi ve döviz kuru krizi olarak ikiye ayrılmıştır) ve borsa krizi olarak üç gruba ayrılmaktadır. Genel kabul gören yaklaşım ise finansal krizleri para krizi, bankacılık krizi, dış borç krizi ve sistemik finansal kriz olarak dört grupta toplamaktadır (Sachs, 1998:243; UNCTAD, 1998:8; IMF, 1998:74-75). Bu çalışmada da genel kabul gören bu tasnif ele alınacaktır. Finansal krizlerin sınıflandırılması aşağıda Şekil 1.1'de verilmiştir.

Şekil 1.1: Finansal Krizlerin Sınıflandırılması



1.2.2.1. Para Krizi

Para krizleri (currency crisis), literatürde döviz krizi ile beraber ele alınmaktadır. Bu nedenle bu başlık altında aynı çerçevede ifade edilecektir. Özellikle 1990 sonrası yıllardan itibaren yaşanan krizler (1992–93 Avrupa Döviz Kuru Mekanizması (ERM) krizi, 1994 Meksika; 1997–98 Güney Doğu Asya (GDA), 1998 Rusya ve Brezilya ve 2001 Türkiye ve Arjantin krizleri) doksanlı yıllar boyunca para krizi konusunu dünya ekonomisi gündeminden düşürmemiştir. Ortaya çıkan her bir yeni kriz, kendinden öncelilere göre, az veya çok, farklı nedenlere dayanmış ve farklı ekonomik ortamlarda meydana gelmiştir. Böylece krizlerin her biri, diğerleri ile bazen ortak, bazen de farklı özellikler sergilemiştir. Böyle olmakla birlikte, temel ortak noktaları, hemen hepsinin bir para krizi içeriyor olmasıdır (Kaya ve Yılmaz, 2007:1) .

Para krizleri ülke parasına yapılan spekülatif saldırılar sonucunda, para otoritesinin ülke parasında büyük ölçüde devalüasyona gitme zorunda

kalması sonucu ülke parasının önemli oranda değer kaybettiği durum ya da ülkenin büyük ölçekli uluslararası rezervleriyle veya faiz oranlarında ani artışlarla parasını savunmaya çalıştığı durum (IMF, 1998:74), sabit döviz kuru sistemlerinde piyasa katılımcılarının taleplerini aniden ulusal para cinsi aktiflerden yabancı paralı aktiflere kaydirmaları sonucu, merkez bankasının döviz rezervlerinin erimesi sonucu ortaya çıkan panik (Delice, 2003:59), ulusal paranın değer kaybı ve döviz rezervlerindeki kaybın belli bir eşik değerini aşması (Erkekoğlu ve Bilgili, 2005:16) olarak tanımlanabilir.

Para-döviz (currency) krizlerini açıklamada literatürde 3 model bulunmaktadır. Bunlar sırasıyla I. Nesil Para Krizi Modelleri, II. Nesil Para Krizi Modelleri ve III. Nesil Para Krizi Modelleri olarak sınıflandırılmıştır. Ortaya çıkan her yeni kriz, para krizlerini açıklama iddiasındaki mevcut modelleri kısmen veya tamamen yetersiz veya geçersiz kılmıştır. Bu durum, para krizlerini açıklamaya dönük olarak yeni ve farklı görüşleri ortaya çıkarmış ve bu süreç, kendine paralel olarak, para krizlerinin açıklanmasında yeni modellerin geliştirilmesine olanak sağlamıştır (Kaya ve Yılmaz, 2007:1). Çalışmada da yer verilen bu duruma örnek, son yıllarda literatürde sıkça yer alan “IV. Nesil Modeller” krizleri kurumsal açıdan değerlendirmektedir.

1.2.2.1.1. Birinci Nesil Para Krizi Modeli

Para krizlerinin açıklanması ile ilgili çalışmalar ilk olarak Salant ve Henderson (1978) ve Krugman (1979) öncülüğünde başlamış, Flood ve Garber (1984) tarafından geliştirilmiş ve son olarak da Agenor vd. (1991)³’ün önceki çalışmaları, yeniden değerlendirmesi ile ortaya çıkan bu akım içinde yer alan çalışmalar, “I. Nesil Para Krizi Modelleri” (Spekülatif Atak Modelleri) olarak adlandırılmıştır (Shimpalee, 2004:44). Kanonik modeller olarak da adlandırılan bu modeller krizi ateşleyen temel makro ekonomik faktörlerin önemine vurgu yaparak para krizlerini, makro ekonomik politikaların yapısal uyumsuzluğu, yani sürdürülemez oluşuna bağlamaktadır (Yay, 2001:1240).

Krugman (1979)’a göre hükümet döviz kurunu çeşitli yöntemlerle sabitleyebilir. Finansal piyasaları gelişmiş bir ülkede, döviz kurunu sabitleyebilmek için açık piyasa işlemleri kullanılabilir, forward döviz piyasaları devreye sokulabilir, döviz paritesini koruyabilmek amacıyla yabancı varlıklara doğrudan müdahalede bulunabilir. Ayrıca bunlara bankaların zorunlu rezervlerindeki değişimler gibi birçok araç eklenebilir. Buna karşılık bütün bu araçlar belirli bir sınır içerisinde kullanılabilirler. Kurdaki dalgalanmaları kontrol altında tutmayı hedefleyen hükümetler, döviz rezervlerinin tükenmesi sorunu ile karşı karşıya kalabilecektir. Böyle bir durumda da kullanabileceği tek araç olan borçlanmanın da bir

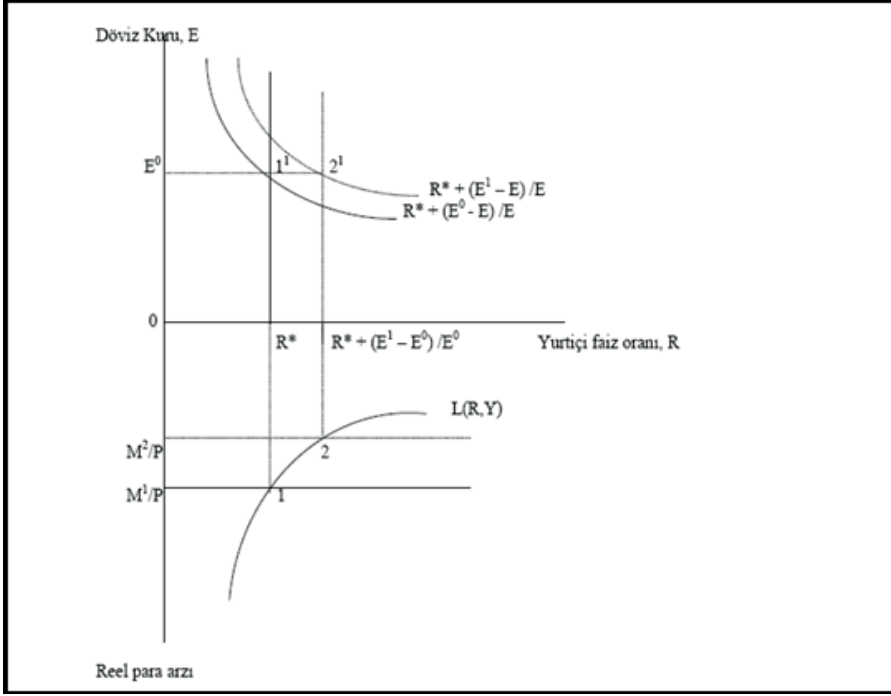
sınırı vardır. Döviz rezervlerinin tükenmeye yüz tuttuğu dönemde ani bir spekülâtif atak neticesinde, mevcut son rezervleri de eritecek ve hükümet döviz kurunu daha fazla savunamayacak bir duruma gelebilecektir. Tüm bu baskılar sonucu hükümetin sabit döviz kuru uygulamasını daha fazla savunamaması durumunda ise ödemeler bilançosunda bir kriz söz konusu olacaktır (Krugman, 1979:311).

Birinci nesil döviz krizi modelleri temel olarak, sürdürülemez boyuttaki para ve maliye politikalarının döviz krizini hızlandıran rolü üzerinde durmaktadır. Hükümetin, süreklilik arz eden borçlarını finanse etmek amacıyla para basmayı tercih etmesi durumunda, yabancı rezerv stokları azalmaya başlayacaktır. Yabancı rezervlerin kritik düzeye inmesi ile birlikte, döviz kuru sisteminin çökeceği beklentisine giren spekülâtörler dövizde atakta bulanacaklar, bu durum ise sabitlenen döviz kuru rejiminin çökmesine sebep olacaktır (Shen, 2001:17).

Birinci nesil döviz krizi modellerinde finansal krizlerin ekonomi politikalarındaki temel dengesizlikler (bütçe açıklarının para basılarak finanse edilmesi gibi) ve döviz kurunu sabit tutma neticesinde ortaya çıkan tutarsızlıktan kaynaklandığı ileri sürülmektedir (Krugman, 2000:2). Bu şekildeki bir tutarsızlık, merkez bankası rezerv bulundurduğu müddetçe göz ardı edilir. Fakat rezervler düşük bir seviyeye indiğinde ve piyasalar tarafından yetersiz görüldüğünde ulusal para üzerinde ani bir spekülâtif atağın oluşacağı varsayılmaktadır (Yılmaz vd., 2005:90). Kriz; fiyat istikrarsız hale geldiğinde, artık o parayı elde tutmanın cazip olmayacağı mantığından ileri gelmektedir. Fiyat istikrarının sona ermesi, sermayenin spekülâtif kaçıışı ile kendiliğinden gerçekleşmektedir (Krugman, 1998).

Şekil 1.2.'de krizin nasıl ortaya çıktığı gösterilmiştir. Buna göre para piyasasındaki denge 1 noktasında ve döviz piyasasındaki denge ise 1¹ noktasında gerçekleşmektedir. M¹ bu denge durumuyla tutarlı para arzını göstermektedir. Cari işlemler dengesinde bir bozulmanın meydana geldiği varsayımı neticesinde, döviz piyasasında hükümetin devalüasyon yapacağına dair beklentiler ağırlık kazanmaktadır. Dolayısıyla devalüasyondan sonra yeni döviz kurunun (E¹), geçerli döviz kurundan (E⁰) daha yüksek bir düzeye çıkması beklenmektedir. Şekil 1.2.'nin üst kısmı bu beklentilere bağlı olarak döviz cinsinden varlıkların, yerli para cinsinden beklenen değerini gösteren eğrinin sağa yukarıya doğru kaydığını göstermektedir. Geçerli döviz kuru hala E⁰ olduğundan, döviz piyasasının dengede kalabilmesi (2¹ noktası) veya bir diğer ifadeyle döviz kurunu E⁰ düzeyinde tutabilmek için, faiz oranlarının $R^* + (E^1 - E^0)/E^0$ a yükselmesini gerektirir. Bu durumda sadece bu yeni faiz düzeyinde yabancı mali varlıkların, yerli para cinsinden beklenen getirisine eşit olacaktır.

Şekil 1.2: Para Arzı, Faiz Oranı ve Sermaye Çıkışı



Kaynak: Krugman, Paul ve Maurice Obstfeld (2003); International Economics: Theory and Policy, Addison Wesley, Newyork, s. 503.

Buna göre yurtiçi faiz oranı ilk başta R^* düzeyinde kaldığı için, yabancı varlıkların getirisinin altında kalacaktır. Bu getiri farklılığı döviz piyasasında döviz cinsinden olan varlıklara karşı bir aşırı talebin oluşmasına neden olacaktır. Döviz kurunu sabit seviyesi olan (E^0) düzeyinde tutabilmek için merkez bankasının döviz piyasasına müdahale ederek, piyasaya döviz satması gerekecektir. Bu durumda ekonomide para arzında bir azalma meydana gelecektir. Dolayısıyla ekonomideki para arzı yeterli miktarda azaldıktan sonra (M^2 düzeyi), faiz oranları $R^* + (E^1 - E^0) / E^0$ düzeyine yükselerek, hem para piyasası hem de döviz piyasası dengeye gelmiş olacaktır. Dolayısıyla devalüasyon yapılacağına dair beklentiler, ödemeler dengesi krizine yol açmakta ve beraberinde, rezervlerde ani bir düşüşe, yurt içi faiz oranlarının da yabancı faiz oranlarının üzerine çıkmasıyla sonuçlanmaktadır. Devalüasyon korkusuyla birlikte ülkenin uluslararası rezervlerinde meydana gelen azalma ülkeden sermaye kaçışı sonucunu doğurmaktadır. Ülke sakinleri için yerli paradan kaçış başlamış ve karşılığında döviz satın alımı hız kazanmıştır. Bunun sonucunda, zaten azalmaya başlayan rezervler sermaye kaçışının

artmasıyla birlikte daha da azalarak hükümeti devalüasyon yapılması yönünde zorlayacak ve ekonomi bir krizle yüzyüze gelebilecektir (Krugman ve Obstfeld, 2003:502-505; Doğanlar vd., 2007:254-255).

1.2.2.1.2. İkinci Nesil Para Krizi Modeli

Birinci nesil kriz modellerinin, 1990'lı yıllarda ortaya çıkan krizleri açıklamakta yetersiz kalması, ikinci nesil kriz modellerinin ortaya çıkmasına neden olmuştur. 1992-1993 yıllarında Avrupa ülkelerinde ortaya çıkan Avrupa Para (Döviz Kuru) Sistemi (ERM) krizi birinci nesil modeller tarafından açıklanamaması yeni para krizleri teorilerinin ortaya atılmasına neden olmuş ve bunlar ikinci nesil modeller olarak sınıflandırılmıştır.

İkinci nesil para krizi modelleri, para krizlerini, makro ekonomik politikaların sürdürülebilirliği ile ilgili olarak birden bire ortaya çıkan olumsuz beklentilerden beslenen bir kavram olarak ele almaktadır (Obstfeld, 1994:1). İkinci nesil modellere göre kriz, tutarlı kendi kendini besleyen beklentiler, sürü davranışı ve bulaşma nedeniyle ortaya çıkar (Babic ve Zigman, 2001). Bu modelde, piyasa aktörleri beklentilerini oluştururken, kendi davranışlarının iktisat politikası uygulamalarını etkilemeyeceğini varsayarlar (Pesenti ve Tille, 2000:5). Spekülatif ataklar bazen hiçbir ön uyarı olmadan, bir başka ifade ile ekonomik temeller de görünürde herhangi bir değişiklik olmadan, beklentilerde meydana gelen bir değişimle tetiklenebilir ve kriz oluşumuna yol açabilir (Morris ve Shin, 1998:587; Flood ve Garber, 1984; Obstfeld, 1986; Obstfeld, 1994; Obstfeld, 1996).

İlk olarak Obstfeld (1986 ve 1994) tarafından geliştirilen bu modellerde, politikaların amaç ve hedefleri arasında yaşanan çelişkiler ve gerilim durumunda veya politika belirsizlikleri ortamında, iktisadi birimlerin (özellikle yatırımcıların) beklentilerinin, iktisadi sonuçları değiştirecek ölçüde önemli etkileri olduğu ileri sürülmektedir (Yılmaz vd., 2005:91). Buna örnek olarak, para otoritelerinin sabit bir kuru savunmayı taahhüt ettiklerini, ancak herhangi bir olağanüstü koşulda kuru dalgalanmaya bırakabilecekleri bir durumu düşünelim. Bu politika belirsizliğine ilaveten, eğer kuru savunmanın maliyeti, iktisadi birimlerin sabit kurun kaldırılacağına inandıkları duruma göre artıyorsa, o zaman döviz piyasaları kendi kendini meydana getiren beklentilere bağlı olacaktır (Yay, 2001:1241).

Tüm şartlar aynı iken, piyasa katılımcılarının beklentilerindeki ani ve keyfi değişimler, bir ekonomideki para istikrarını ortadan kaldıran veya kaldırmayan durumlar ortaya çıkarabilmektedir. Böylece beklentiler, bir krizin ortaya çıkıp çıkmamasında önemli bir rol oynamaktadır. Buna göre, bu modeller ekonomide çoklu dengelerin olabileceğini vurgulamaktadır

(Pesenti and Tille, 2000: 5-6). İkinci nesil modellerde ele alınan birden fazla (çoklu) denge (multiple equilibria) kavramı, doğrusal olmayan hükümet davranışlarına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Modellerde hükümet politikalarının özel sektör davranışlarına bağlı olarak değişmesi veya hükümetlerin sabit döviz kuru politikası ile diğer makroekonomik dengeler arasında keskin bir değiş tokuş (trade-off) ihtimali ile karşı karşıya kalması durumlarında, bu değişikliklerin sonuçlarının neler olacağı üzerinde durmaktadır. (Flood ve Marion, 1998:14). Birinci denge durumunda, döviz kuruna yönelik spekülasyon hareketleri olmadığı sürece, sabit döviz kuru değiştirilmeyecek veya terk edilmeyecektir; çünkü, sürdürülen politikalar sabit döviz kuru sistemi ile tutarsızlık içermemektedir. İkinci denge durumunda ise sabit döviz kuru değiştirilecek veya terk edilecektir; çünkü, spekülasyon atakları sonucunda yeni döviz kuru sistemiyle tutarlılığı sağlayabilmek için izlenen makroekonomik politikalar değiştirilecektir (Kenen, 1996:473).

Çoklu denge kavramını açıklamak için ikinci nesil modellerin en temel örneklerinden biri olan Obstfeld (1996)'ın modeli ele alınacaktır. Obstfeld'in modelinde, döviz kurunu sabitlemek amacıyla döviz rezervlerini satan hükümet ve yerli parayı ellerinde tutan iki tane yatırımcı olmak üzere üç ekonomik birim vardır. Yatırımcılar ellerinde bulunan yerli parayı tutmaya devam edebilecekleri gibi döviz almak için hükümete de satabilirler.

Şekil 1.3: Çoklu Denge Durumu

		Spekülatör 2			
		Tutmak	Satmak	Tutmak	Satmak
Spekülatör 1	Tutmak	0,0	0,-1	0,0	0,2
	Satmak	-1,0	-1,-1	2,0	1/2,1/2

a) Yüksek Rezerv Oyunu (R=20)

b) Düşük Rezerv Oyunu (R=6)

		Spekülatör 2	
		Tutmak	Satmak
Spekülatör 1	Tutmak	0,0	0,-1
	Satmak	-1,0	3/2,3/2

c) Orta Düzey Rezerv Oyunu (R=10)

Kaynak: Obstfeld, Maurice (1996); "Models of Currency Crises with Self-fulfilling Features," European Economic Review, Cilt 40, s.1039.

Oyunda, hükümetin döviz kurunu korumak amacıyla R kadar belirli bir döviz rezervi vardır. Rezerv stokunun miktarının boyutu, iki yatırımcı tarafından oynanan, tek hamleli işbirliğine dayanmayan oyunu tanımlar. Şekil 1.3'de (a) kısmında gösterilen ilk oyun Yüksek Rezerv oyunudur. Bu oyunda hükümetin elinde 20 birim döviz rezervi (R) ve her iki yatırımcının elinde, piyasayı etkileme gücü olarak da kabul edebileceğimiz, 6 birim dövize tekabül eden yerli paranın var olduğu varsayılmaktadır. Yatırımcılar bu miktarı ellerinde tutabilecekleri gibi, döviz satın almak için satabilirler. Döviz kuruna karşı pozisyon almak amacıyla yerli parayı döviz ile değiştirmenin maliyeti 1 birimdir. Her iki yatırımcı da döviz pozisyonuna geçse bile merkez bankasının elinde 8 birimlik döviz rezervi kalacak ve döviz kurunun sürdürülmesi mümkün olacaktır. Yatırımcılar 1 birimlik bir değişme maliyetine maruz kalacaklardır. Bu durumda tek bir Nash dengesi¹

1 Oyun Teorisi'nin en önemli araçlarından biri olan "Nash Dengesi", oyuncuların belli özellikler taşıyan strateji seçimlerine verilen isimdir. Her oyuncu, oyun içinde elinde olan eylemlerden

gerçekleşir. Denge kuzey batı köşesi olan $(0,0)$ durum olacak ve sabit döviz kuru politikası hala geçerliliğini sürdürebilir.

Şekil 1.3 (b) bölümünde gösterilen oyun “düşük rezerv” oyunudur. Hükümetin elinde bulunan yabancı rezerv miktarı 6 birimdir. Buna durumda tek bir yatırımcının döviz kurunu etkileme gücü vardır. Bir spekülative atak durumunda döviz kurunun %50 artacağı varsayıldığından, elindeki yerli parayı satarak döviz satın alan yatırımcının 3 birimlik karı olacaktır. Değişim maliyeti olan 1 birimi çıkardığımızda net kazancı 2 birimdir. Her iki yatırımcının da ellerindeki yerli parayı satması durumunda merkez bankası rezervleri iki yatırımcı arasında paylaşılacağı için bir yatırımcının karı $3/2 - 1 = 1/2$ olacaktır. Bu durumda hâkim strateji ve Nash dengesi tektir ve güneydoğu köşesi olan $(1/2,1/2)$ durumdur. Bir başka ifade ile sabit döviz kuru politikası uygulaması sürdürülememektedir.

En ilginç oyun ise Şekil 1.3’ün (c) bölümünde gösterilen “orta düzey rezerv” oyunudur. Burada hükümetin döviz rezervi miktarı 10 birimdir. Bir yatırımcının tek başına kuru etkileme gücü yokken, iki yatırımcı bir arada döviz kurunu etkileyebilmektedir. Bu oyunda bir yatırımcı elindeki yerli parayı satarsa değişim maliyeti ile birlikte zararı 1 birim olacaktır. Bu durumda tutmak pozisyonunda kalan yatırımcının kazancı 0 birim olacaktır. Buna karşılık her iki yatırımcının beraber atakta bulunmaları durumunda yatırımcıların her biri $5/2 - 1 = 3/2$ birim kar elde edecektir. Artık iki Nash dengesi söz konusudur. Bunlardan birincisi Şekil 1.3’ün (c) kısmının güneydoğu köşesinde gösterilen her iki yatırımcının da yerli parayı sattığı $(3/2,3/2)$ durumdur. İkincisi ise Şekil 1.3’ün (c) bölümünün kuzeybatı köşesi ile gösterilen, her iki yatırımcının da karşıdaki tarafın elindeki yerli parayı satmayacağını düşünerek tutmak $(0,0)$ pozisyonunda kaldıkları durumdur. Bu oyunda iki sonuç ortaya çıkabilmektedir. Spekülative bir atak olması durumunda döviz kuru politikası çökme tehlikesi ile karşı karşıya iken spekülative bir hareket olmaması durumunda döviz kuru politikası sürdürülebilir (Obstfeld, 1996:1039-1041). İktisadi aktörler beklentileriyle ve davranışlarıyla iktisat politikalarını etkileyebilirler. Devalüasyon beklentisinin olduğu bir durum ile devalüasyon beklentisinin olmadığı durum iki ayrı denge meydana getirebilecektir. İyimser veya kötümser beklentilere bağlı olarak oluşan bu duruma “çoklu denge modelleri” denilmektedir.

birini seçmiş olsun ve tüm oyuncuların böyle bir seçim yaptığını düşünelim. Bir oyuncu için seçilmiş eylem, diğer oyuncuların seçtikleri eylem gözetildiğinde oynanabilecek (getiri anlamında) en iyi eylem ise ve bu özellik tüm oyuncular için sağlanıyorsa, bu eylemler bir “Nash Dengesi” oluşturur.

Özetle ikinci nesil modellere göre izlenen makroekonomik politikalar döviz kuru politikası ile tutarlı olsa bile, piyasa beklentilerinde meydana gelen bir değişme hükümetlerin tercihlerini değiştirebilir ve ekonomi bu şekilde kendiliğinden oluşan, (kendi kendini besleyen) bir krize girebilir (Doğanlar vd., 2007:261). Bu nedenle ikinci nesil modellerin varsayımlarına göre, ekonomi, spekülâtif hareketlerin olmadığı denge durumunda iken, beklentilerin değişmesine ve spekülâtif atakların başlamasına neden olan herhangi bir gelişme, birdenbire krizi başlatabilir (Flood ve Marion, 1998:13).

Birinci nesil modeller, ulusal paraya yönelik ani spekülâtif atakların rasyonel olduğunu; döviz kurunun sürdürülemeyeceği inancı yaygınlaştığında, spekülâtif saldırıların kaçınılmaz olduğunu vurgular. Bu çerçevede, spekülâtif saldırıların zamanlamasının tahmin edilebileceği ileri sürülmektedir. Oysa ikinci nesil modellerde, spekülâtif saldırılar rasyonel olabileceği gibi olmayabilir de; bu çerçevede, bu modellere göre spekülâtif saldırıların zamanlaması tahmin edilemez (Işık ve Togay, 2002:35).

1.2.2.1.3. Üçüncü Nesil Para Krizi Modeli

Birinci ve ikinci nesil para krizi modelleri genel olarak ülkelerin temel ekonomik değişkenleri üzerinde durmuşlardır. Birinci nesil para krizi modellerinde krizin esas nedeni temel değişkenlerdeki olumsuz gelişmelerin, hükümeti sabit döviz kurunu destekleyemez duruma getirmesi iken, ikinci nesil para krizi modellerinde, krizin gerçekleşmesi için temel değişkenlere ilişkin cari veya gelecek döneme yönelik beklentilerin değişmesinin yeterli olduğu kabul edilmiştir (Berlemanın vd., 2002:10). Bu modeller 1990'larda yaşanan birçok krizin açıklanmasında oldukça başarılı olmuşlardır.

Buna karşılık, birinci ve ikinci nesil modeller, Asya krizini yaşayan ülkelerin durumunu açıklamada ve krizi öngörmeye yetersiz kalmışlardır. Asya krizi öncesi dönemde gerek Asya Kalkınma Bankası (ABD), gerekse de IMF, bu bölgede herhangi bir ekonomik ve finansal sorunun varlığından bahsetmemiştir (Corbett ve Vines, 1999:1). Hatta krizden kısa bir süre önce IMF güçlü büyüme tahminlerinde bulunmuştur (Stiglitz, 2003:112).

Asya krizinin en ayırt edici özelliklerinden birisi, krizin yeni bir tip finansal kriz olması ve daha önceki finansal krizlerden birçok açıdan farklılıklar taşımasıdır (Corbett ve Vines, 1999:4). Asya krizini farklı boyutları ve özellikle krizi tetikleyen faktörlerin kamu sektörü dışında, özel sektörde yaşanan sorunlar olması üçüncü nesil kriz modelinin oluşmasında temel etken olmuştur (Shin, 2001:32).

Bu modeller Asya krizinden hareketle, bankacılık ve finans sektörünün rolünü vurgulayarak, bankacılık krizleri ile para krizlerinin birbirlerini besleyen bir kısır döngü meydana getirdiği fikrine dayanmakta ve krizlerin ülkeler arasında yayılma mekanizmasını açıklamaya çalışmaktadır. Krugman'ın (1998) “ahlâki risk” yaklaşımı ve Sachs'ın (1998) “finansal atak” yaklaşımı bu çerçevede değerlendirilen öncü çalışmalardandır.

Krugman (1999), Asya krizi sonrası gelişen üçüncü nesil kriz literatüründe iki temel görüşün ön plan çıktığını belirtmiştir. Birincisi McKinnon ve Pill (1996), tarafından modellenen “aşırı borçlanma sendromu” olarak da isimlendirilen, ahlaki tehlike yaklaşımıdır. Corsetti, Pesenti, ve Roubini (1998), tarafından vurgulanan gizli ve açık garantiler (literatürde crony capitalism² olarak da ele alınmaktadır), bankaları kredi vermede ahlaki tehlike problemi ile karşı karşıya bırakmaktadır. Sağlıksız yapılanan bu tip kredilendirmeler, hükümetler için gizli bütçe açıkları ve kamu borç stokundaki gizli borç anlamına gelmektedir. Hükümetlerin mali ve makroekonomik politikalarındaki istikrarlı görünüm ise sadece bir illizyondur (Krugman, 1999:461).

Finansal araçların yükümlülüklerinin hükümet garantisine alınmış olması, “ahlâki risk (ahlaki bozulma)³” sorununa yol açmıştır. Özellikle, bankaların riskli projeleri kredilendirme davranışının yaygınlaşması ve kredi hacminin bu şekilde genişlemesi, finansal aktif fiyatlarını yükselterek finansal sistemi nominal olarak aşırı derecede büyütüştür. Oluşan finansal balonların patlaması bu süreci tersine çevirmiş ve ekonomide genel olarak finansal aktiflerin fiyatları düşerken, bankaların toplam kredi içinde aktiflerinin payı önemli ölçüde artmıştır. Bu durum, ulusal düzeyde ödeme sistemlerinin kilitlenmesine ve bankacılık krizlerinin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bankacılık krizleri ise para krizlerine yol açmıştır (Krugman, 1997:1). Yükümlülüklerin vade yapısının, aktiflerin vade yapısından daha kısa olması, bankalara yönelik hücumun potansiyel kaynağını oluşturmaktadır. Günümüz finans dünyasında, bankaların fon kaynaklarının ve kullanım alanlarının farklı para birimlerinden oluşması, vade ve kur riskinin birlikte var olmasına yol açmaktadır. Bu risk birbirini besleyerek, bankalar açısından likitide problemi meydana getirmekte ve ülkenin temel makro iktisadi göstergelerinde sorun olmasa bile kriz oluşmasına yol açmaktadır (Radelet ve Sachs, 1998). Finansal sektör problemleri parayı zayıflatırken, bir devalüasyon da banka

2 Crony capitalism, hükümet ile büyük işletmeler arasındaki uygun olmayan ilişkiler olarak tanımlanmakta ve krizlerde önemli rol oynamaktadır (Woo vd., 2000:123).

3 Ahlaki risk (tehlake) piyasadaki bir aktörün, diğerinin hareketlerinin gözlüyemediği durumları ifade etmektedir.

pozisyonlarını ciddi bir biçimde zayıflatmaktadır. Yani, olay kısır bir döngüye dönüşebilmektedir.

Üçüncü nesil modelleri açıklamada ele alınan ikinci görüş ise, Radelet ve Sachs (1998) tarafından güçlü şekilde ifade edilen finansal kırılganlık yaklaşımıdır. Ülkeler her ne kadar yanlış bir ekonomi politikası izlemese de finansal sistemlerindeki kırılgan yapı, ülkeleri uluslararası piyasalarda kendi kendini besleyen savunmasız bir duruma getirebilmektedir. Finansal kırılganlık yaklaşımını esas alan Chang ve Valesco (1998) ise Diamond-Dybing (1983)'in bankacılık krizleri modelini ele alarak üçüncü nesil modelleri açıklamaktadır (Krugman, 1999:461). Chang ve Valesco (1998) tarafından ele alınan, Diamond-Dybing (1983)'in dışa açık ekonomi versiyonunu içeren, bankacılık krizlerini, döviz kuru sistemleri ile birleştiren modelde, bankacılık sektörünün kırılganlığının veri olarak kabul edilmektedir (Chang ve Valesco, 1998:5).

Chang ve Valesco (1998)'nin modelinde dışa açık küçük bir ekonomide, dünyada ticareti, tüketimi ve yatırımı serbest olan tek bir mal varsayımı altında üç zaman ($t=0,1,2$) dilimi ele alınmaktadır. Ekonomik birimler 1 döneminden önce tüketim yapma ihtiyacında olmadıklarının farkındadırlar ve 0 döneminde, ellerinde bulunana serveti tüketim zamanı isteklerine bağlı olarak 1 veya 2 dönemde geri almak üzere bankaya yatırırlar. Yatırılan servetin 1. dönem için getirisi $r < 1$ iken, 2. dönemde geri almanın getirisi $r > 1$ 'dir. Ekonomik birimler aynı zamanda servetlerini uluslararası piyasalarda da değerlendirebilirler. Uluslararası piyasalara yatırım yapmanın getirisi 1. veya 2. dönem fark etmeksizin $r = 1$ 'dir. Uluslararası piyasalarda yatırım yapabileme olasılığı, yurtiçinde dışsal bir kredi tavanı ortaya çıkarmaktadır. Bankalar ise mevduat sahiplerinin hangi tip vadeyi tercih ettiklerini bilmemektedirler. Her bir ekonomik birim kendi serveti ile yatırım yapabileceği gibi yurt dışından borçlanma olanağı da vardır. Mevduat sahiplerinin bekleyişlerinde yaşanabilecek ani değişimler, mevduat sahiplerini fonlarını geri çekmeye yöneltecek, bu ise verimli yatırımların likitleşmesine sebep olacaktır. Finansal sistemin likidite sıkıntısı çekmesinin meydana getirdiği etkiler, makroekonomik değişkenlerdeki zayıflıklar, ahlaki tehlike ve yurt dışından aşırı borçlanma gibi etkenler ile birleşirse bankacılık krizleri yaşanacaktır (Chang ve Valesco, 1998:6-7).

Krugman (1999) bu iki yaklaşım ile ilgili görüşlerini açıkladıktan sonra Asya krizinin açıklamada üç temel faktöre vurgu yapmaktadır. Bunlar bulaşma (yayılma), transfer problemi ve bilanço problemidir. Bulaşma, finansal piyasaların giderek bütünleştiği günümüz dünyasında, herhangi bir ülkenin finans piyasasında meydana gelen istikrarsızlıkların veya

krizin bir başka yerde makroekonomik temellerle açıklanamayan bir krizi başlatabilmesi gerçeğinden hareket etmektedir (Masson, 1998:2). Temel ekonomik büyüklükler, reel bütünleşme, sürü psikolojisi (herding) ve kurumsal açılardan bulaşıcılıklar olmak üzere dört farklı bulaşıcılık etkisinden söz edilebilir.

İlk olarak temel ekonomik büyüklüklere dayalı olarak krizin yayılması, krizin bir ülkeden diğerine geçebilmesi için ülkelerin benzer ekonomik büyüklüklere sahip olmaları veya aynı dış şokla karşı karşıya kalmaları durumunda ortaya çıkacaktır. Bir ülkede finansal kriz ortaya çıkarsa, yatırımcılar ve spekülâtorler diğer ülkelerdeki risklere karşı çok daha duyarlı hale geleceklerdir ve krizin başladığı ülkedeki gibi zayıf ekonomik göstergelerin benzerlerine sahip olduğuna inanılan ülkelerdeki portföylerini azaltacaklar veya çekeceklerdir ve bu şekilde kriz yayılmış olacaktır. İkinci olarak, reel büyüklüklerle birbirleriyle bütünleşmiş iki ekonominin birinde meydana gelen kriz, ekonomik göstergeler iyi olsa bile, diğer ekonomiye de yansyacağı beklentisi sebebiyle bu ülkede de krizi başlatabilir. Üçüncüsü, sürü psikolojisine bağlı olarak ortaya çıkan kriz ise yatırımcıların kendi beklentilerini oluşturmadan veya ilk elden bilgileri elde etmeden, diğer yatırımcılardan elde ettikleri duyumlara dayalı olarak davranışlarını oluşturmaları durumunda ortaya çıkacaktır. Sonuncusu, kurumsal olarak ortaya çıkmasıdır. Bir ülkede oluşan finansal kriz menkul kıymetler piyasasında düşüşlere neden olduğundan, yatırımcıların diğer ülkelerdeki menkul kıymetler piyasalarındaki yatırımlarını çekmelerine neden olacaktır. Her ne kadar başlangıçta yatırımcılar etkilenmese bile bu ülkenin finans piyasalarına da krizin sıçrayabileceği beklentisi ile yatırımcılar fonlarını çekeceklerdir (Fratzscher, 1999:667-669; Doğanlar vd., 2007:265-266).

Transfer problemi, cari işlemler dengesinde yaşanan büyük tersine dönüşün ülke ekonomileri üzerindeki etkisine işaret etmektedir. Asya ülkelerinde yaşanan büyük miktarda sermaye çıkışları, ülkelere büyük cari açıklarını cari fazlaya dönüştürme zorunluluğu getirmiştir. Örneğin Tayland'da 1996 yılında %10 olan açık, 1998 yılında %8 fazlaya dönüşmüştür. Cari hesaplarda bu boyutta bir değişim, kısmen reel kurda ciddi bir değer kaybı, kısmen de ithalatı baskı altına alan büyük çapta bir resesyona mümkün olabilmiştir (Krugman, 1999:463-464).

Bilanço problemi ise, yabancı para borçlarının yerel para cinsinden aşırı değerli hale gelmesi sonucu, bilançolarda yaşanan bozulmayı ifade etmektedir. Yabancı para cinsinden borçlanmaların kurdaki hareketler neticesinde çok önemli meblağlara ulaşması, başta Endonezya olmak üzere Asya ülkelerinde özel sektörün kırılganlığını artırarak, Asya krizinin gelişiminde önemli bir

etken olmuştur. Sermaye yapıları, azalan satış oranları, yüksek faiz oranları ve döviz kuru değer kayıpları gibi faktörlere bağlı olarak, finansal durumları aşınan firmaların, bu bilanço problemleri bir noktadan sonra bankaların geri ödenmeyen kredilerinde önemli artışlara sebep olmuştur. Bu faktörler bir araya getirildiğinde, ikinci-nesil modellerde örneklenen çoklu-denge modelinde olduğu gibi, yatırımcı güvensizliğini doğrulayan bir sonuç ortaya çıkmaktadır. İlk basamak olarak güven kaybı sermaye akımlarının yön değiştirmesine neden olur. İkinci basamakta ülke para birimi cari dengede gereken değişimi sağlayacak şekilde büyük reel değer kaybına uğrar. Bu reel değer kaybı yatırımcı beklentilerini doğrulayacak şekilde bilançolarda topyekün bir bozulmayı beraberinde getirir. Para biriminin reel değer kaybı sınırlandığı takdirde, beklentiler üretimin düşmesiyle doğrulanmaktadır (Krugman, 1999:464; Doğanlar vd., 2007:267).

Krugman (2001), üçüncü nesil modeller çerçevesinde bilanço problemini Mundell-Fleming⁴ modelini geliştirerek, parasal değişkenlerin yer almadığı, reel bir model ile incelemiştir. Krugman'ın modeli aşağıdaki şekilde açıklanabilir. En basit versiyonu ile Mundell-Fleming modeli üç denklem içerir. Buna göre birinci eşitlik (1.1) toplam talep eşitliğini göstermektedir. Burada, toplam talep, reel gelir ve faiz oranlarına bağlı olan yurtiçi tüketim (D) ve reel döviz kuruna bağlı olan net ihracat (NX) miktarının toplamına eşittir:

$$y = D(y, i) + NX(eP^*/P, y) \quad (1.1)$$

İkinci eşitlik (1.2) ise para talebini yansıtmaktadır:

$$M/P = L(y, i) \quad (1.2)$$

Basit modelin son eşitliğinde, yatırımcıların riskten bağımsız (risk-neutral) olarak hareket ettiklerini ve döviz kuruna ilişkin statik beklentilere sahip olduklarını varsaymıştır. Bu varsayım faiz oranı arbitraj eşitliğini içermektedir:

$$i = i^* \quad (1.3)$$

Krizleri gösterebilmek içinse döviz kurlarındaki aşınmaya paralel güçlü bir bilanço denkliği etkisi modele dâhil edilmiştir. Özel sektör kaldıraç oranının⁵

4 Bu model IS-LM* modelinin uluslararası sermaye hareketlerinin serbest olduğu açık ekonomide uygulanmasıdır. Model kullanılarak uluslararası sermaye hareketlerinin serbest olduğu açık bir ekonomide para ve maliye politikalarının faizler ve gelir üzerindeki etkileri incelenebilir. * IS-LM modeli mal ve para piyasalarındaki faiz oranı ile reel çıktı arasındaki ilişkiyi göstermeye yarayan makroekonomik bir araçtır.

5 Bu oran kısa ve uzun vadedeki yabancı kaynakların, kaynaklar toplamına (pasif toplam=aktif toplam) bölünmesi ile elde edilir. Finansal Kaldıraç Oranı= Yabancı Kaynaklar Toplamı/Kaynaklar Toplamı. Bu oran varlıkların ne kadarlık bir kısmının yabancı kaynaklar ile ne kadarlık bir düzeyinin ise öz kaynaklar ile finanse edildiğini göstermektedir.

yüksek olduğu ve buna bağlı olarak borçlanmanın önemli bir kısmının yabancı para cinsinden olduğunu düşündüğümüz bir ortamda, firma yatırım kararları bilanço denkliği kısıtı altında alınacaktır. Dolayısıyla, reel döviz kurunun toplam talep ile doğrudan ilişkilendirilecek şekilde toplam talep çeşitliğine girmesi gerekmektedir.

$$y = D(y, i, eP^*/P) + NX(eP^*/P, y) \quad (1.1^*)$$

Krugman, modele merkez bankasının döviz kuruna gösterdiği parasal tepkiyi de (dalgalanma korkusu-fear of floating) eklemiştir. Buna göre;

$$M(e)/P = L(y, i) \quad (M, e'ye \text{bağlı olarak azalan}) \quad (1.2^*)$$

Bilanço denkliğinin etkisi döviz kurunun düzeyine göre değişecektir. Uygun bir kur düzeyinde, çok az sayıda firma bilanço kısıtı yapacak ve buna bağlı olarak eP^*/P 'nin düşük olması durumunda döviz kurunun toplam içindeki etkisi ikinci derecede olacaktır. Döviz kurunun sürdürülemez olduğu seviyelerde, yabancı para cinsinden borcu olan firmalar yatırım yapamayacak ve döviz kurunun toplam talep üzerindeki etkisi yine zayıf olacaktır. Buna karşılık, yaşanılacak bir ara durumda, döviz kurunun ortaya çıkaracağı etki ihracattaki rekabet gücü üzerinde yeterince büyük olmayacak ve bu aralıkta döviz kurundaki değer kayıpları genişletici bir etkiden ziyade daraltıcı bir etkiye sahip olacaktır (Krugman, 2001:9-11).

Krugman bu yöntemle “normal” döviz kuru ve “yüksek” döviz kuru seviyelerini kapsayan istikrarlı bir çoklu dengeye ulaşmıştır. Buna göre, döviz kurunda ani döviz kayıplarına yol açabilecek herhangi bir faktör, firmaların bilanço denkliğinde önemli bozulmalara yol açacak ve ekonomi kriz dengesine doğru kayacaktır.

Krugman (1999)'ın ele aldığı bu problemlerin özünde ise ahlaki bozulma (çöküntü) sorunu yatmaktadır. Sermaye akımlarının serbest olduğu bir ekonomide, hükümet bankaların ya da şirketlerin yurtdışından aldıkları borçlara, doğrudan ya da dolaylı şekilde garanti verir. Ancak hükümetin, finansal birimleri kontrol etme yetersizliği sonucu, ciddi “Ahlaki Bozulma” problemleri ortaya çıkar. Alınan borçların verimli olmayan yatırımlara yönlendirilmesi, sonuçta hükümet garantisi altında olan sermaye kayıplarına neden olacaktır. Negatif bir dışsal şok ise, ulusal para birimi değer kayıplarına, ekonomide ciddi daralmalara, geri dönmeyen kredilere, banka iflasları ve sermaye kaçışına neden olacaktır. Tüm bu etkiler birlikte ve tekrar yaşandığında krizlerin derinleşmesine neden olmaya devam edecektir (Krugman, 1999:470; Erkekoğlu ve Bilgili, 2005:18).

Üçüncü nesil kriz modellerinden bir kısmı döviz krizlerini bankacılık krizleri sonucu meydana gelen oluşumlar olarak kabul ederlerken, bir kısmı da

tersini savunmuşlardır. Yine bazı çalışmalarda döviz ve bankacılık krizlerinin eşzamanlı olarak yaşanabileceği ortaya konulmuş ve bu tip modeller “ikiz kriz modelleri” olarak adlandırılmıştır. Bu konuya ilişkin başka bir görüş ise döviz krizlerinin bankacılık krizlerini önleme çabalarının bir sonucu olarak meydana gelebileceğidir (Berlemann vd., 2002:11). Bu modeller Asya krizinden hareketle, bankacılık ile para krizlerinin birbirini besleyen bir kısır döngü ortaya çıkardığı fikrine dayanmaktadır (Yılmaz vd., 2005:93).

Özetle birinci nesil modeller ekonominin temel değişkenlerinde meydana gelen aşınmaları krizlerin temel nedeni olarak varsayarken ikinci nesil modeller çoklu dengenin varlığını kabul etmişlerdir. Bu eksende ekonominin temel değişkenlerinde bir aşınma bulunmasa bile spekülörlerin kendi kendini besleyen beklentileri, krizi tetikleyebileceği ileri sürülmektedir. Üçüncü nesil modeller ise ekonominin temel değişkenleri, spekülörlerin beklentileri ve politika yapıcılarının kararları arasındaki karşılıklı etkileşimi analiz etmektedir. Yine de üçüncü nesil modellerin temelinde makro ekonomik denge yer almaktadır (Fourcans ve Frank, 2003:8).

1.2.2.1.4. Dördüncü Nesil Kriz Modeli (Kurumsal Modeller)

Dördüncü nesil kriz modeli ifadesi literatürde çok yaygın kullanılmamasına rağmen, birçok çalışmada bu modelin çıkış noktasından hareketle krizlere açıklık getirilmeye çalışılmıştır. Krizleri açıklamaya yönelik çalışmaların bir kısmı kurumsal faktörleri ele alarak krizlerin oluşumunu, derinleşmesini ve önleme yöntemlerini açıklamaya çalışmaktadır. Ciddi krizlerin oluşmasında gösterilen temel nedenlerden biriside zayıf kurumların olmasıdır (Du, 2010:174). Bu noktadan hareketle, krizleri kurumsal açıdan değerlendiren ve kurumsal faktörleri açıklayıcı değişken olarak kullanan çalışmaların yaygınlaşması ile oluşan krizler ve kurumsal faktörler ilişkisi, literatürde dördüncü nesil modeller olarak yer almaktadır. Dördüncü nesil kriz modeli ifadesi, bu anlamda ilk olarak Shimpalec (2004) tarafından dile getirilmekte ve yine Shimpalec ve Breuer (2006) ve (2007)’de kurumlar ve kriz arasındaki ilişki daha detaylı olarak ele alınmaktadır. Bu başlık altında bahsedilen çalışmalar çerçevesinde özetle ele alınan olan bu konu ikinci bölümde “krizler ve kurumsal kalite ilişkisi” başlığı altında daha detaylı olarak incelenmektedir.

Krizler ve kurumlar üzerine yapılan araştırmalarda ele alınan temel tartışma, zayıf kurumların risk, belirsizlik ve kaynakların yanlış tahsisi gibi sorunlara yol açması, ayrıca bu ve benzeri iktisadi problemlerin çözümünde engel teşkil etmesi sonucu krizler için zemin oluşturduğudur (Shimpalec ve Breuer, 2007:275). Washington konsensüsü, kötü makroekonomik performans ve dalgalanmaların birincil nedenleri olarak, yetersiz uygulanan

mülkiyet hakları ve yolsuzluk da dahil olmak üzere çeşitli kurumsal faktörlere vurgu yapmaktadır (Acemoglu vd., 2003:50).

Dördüncü nesil modeller, nisbeten yeni olmakla birlikte para krizlerinin belirleyicileri olarak kurumsal faktörlere (sosyal sermaye, sosyal altyapı vb.) vurgu yapmaktadır. Bu modelde, kurumsal zayıflığın, risk ve belirsizlikle ilgili problemleri çözümsüzlüğe ve ayrıca zayıf kurumların kaynakların yanlış tahsisine katkıda bulunduğu varsayımından yola çıkarak, para krizlerinin oluşmasında bu faktörlerin önemli rol oynadığı argümanına dayanmaktadır. Bu bağlamda, Shimpalee ve Breuer (2006)'nın parasal krizlerin nedenlerini, kurumsal faktörlerin rol aldığı yeni bir değerlendirmeye tabi tuttuğu çalışmasında, 30'dan fazla ülkenin 1984-2002 yılları arasındaki 13 farklı kurumsal değişkenini ele almaktadır. Burada temel konu, kurumların makro ekonomik faktörler üzerindeki etkileri ve hangi kurumsal faktörlerin makro ekonomik değişkenleri etkileyerek kriz oluşumuna yol açabileceğidir. Bu çalışma çerçevesinde ortaya konulan temel sonuç, hükümet istikrarının zayıf olduğu, hukuk ve düzen ortamının zayıf olduğu ve sabit döviz kuru rejimi ve yolsuzluğun var olduğu olduğu ekonomik sistemlerde kriz olma olasılığı büyük ölçüde artmaktadır. Bunlara ek olarak her ne kadar yukarıdaki değişkenler kadar güçlü olmasa da düşük bürokratik kalite, etnik gerginlikler, dış ve iç çatışmaların varlığı da krizleri tetikleyen önemli faktörler olarak yer almaktadır (Shimpalee ve Breuer, 2006:126-128).

Genel olarak kurumlar iki nedensel mekanizma aracılığıyla krizleri etkilemektedir. İlk olarak kurumlar, ekonomik temellerde zafiyet oluşturarak, kriz oluşumuna katkı sağlayabilirken, tersi durumda da güçlü ekonomik yapılar meydana getirerek, krizlerin ortaya çıkmasında önemli bir faktörü de ortadan kaldıracılabilmektedir. İkinci olarak, kurumlar bilgi sağlayıcı konumdadır. Bu nedenle kurumlar, piyasadaki araçları gelecekteki ekonomik temeller hakkında yönlendirir ve piyasa beklentilerini şekillendirebilmektedir. Neticede kurumsal açıdan zayıf ekonomilerde, kurumlar, piyasa beklentilerinde istikrarsızlık, belirsizlik artışı ile kriz olma olasılığını ve krize yol açabilen spekülâtif sermaye çıkışlarını daha olası hale getirebilirken, diğer taraftan kurumsal açıdan daha sağlam temellere sahip olan ekonomilerde, kurumlar, beklentileri bir istikrara kavuşturarak piyasaya yönelik belirsizlikleri azaltarak kriz olma olasılığını ve spekülâtif sermaye çıkışlarını minimum düzeye indirgiyerek ekonomilere katkı sağlamaktadır (Shimpalee ve Breuer, 2006:127-128).

1.2.2.2. *Bankacılık Krizi*

Bankacılık krizleri, finansal krizlerin ortaya çıkmasıyla birlikte literatürde oldukça tartışılan konuların başında gelmektedir. Yapılan birçok çalışmada ülkelerin büyük bir kısmının bankacılık krizi ile karşılaştığını, hatta IMF'ye üye ülkelerin dörtte üçünde (yaklaşık 130 ülke) önemli bankacılık sorunlarıyla karşılaştığı ortaya konulmuştur (Fischer ve Chenard, 1997:1; Weller, 2001:122). 1940'lı yıllardan sonra her yirmi beş yılda bir bankacılık krizi ortaya çıkmış ve 1970'li yıllar da ise daha da artmıştır. 1996 yılına kadar olan dönemde sanayileşmiş ve gelişmekte olan ülkelerde toplam 69 bankacılık krizi meydana gelmiştir (Altıntaş, 2004:41).

Bankacılık krizleri, finansal sisteme olan güvenin sarsılması sonucu tasarruf sahiplerinin mevduatlarını geri çekmek için bankalara hücum etmeleri durumunda, bankaların bu talepleri yerine getirememesi sonucu ortaya çıkan mali panik (Kaminsky ve Reinhart, 1999:476); bir ya da daha fazla bankaya olan güvenin sarsılması, halkın aniden ve yaygın bir şekilde mevduatlarını çekmek için bankalara başvurması (Başoğlu, 2001:2); devlet yönetiminin bankalara el koyması, birleşmeye veya kapanmaya zorlanması, bankaların mevduatlarına yönelik aşırı çekilişler gibi bankaları olumsuz etkileyen durumların varlığı (Hoggart vd. 2001:12); bankaların büyük ölçekte millileşmesine neden olan bankacılık sektörü sorunlarının varlığını ve acil önlemleri gerekli kılan aşırı mevduat çekilişleri (Demirgüç-Kunt ve Detregiache, 1998:91; Vila, 2000:237); batma noktasına gelen ya da batma olasılığı olan bankaların, yükümlülüklerini yerine getirebilme yeteneklerini kaybettiği veya devletin büyük ölçekli destek vermek zorunda kaldığı durum (IMF, 1998:74-75) olarak tanımlanmaktadır.

Bankacılık krizleri, döviz kuru ve faiz oranlarındaki aşırı dalgalanmalara kapı aralayarak finansal ve finansal olmayan diğer sektörlerde ekonomik durgunluğa ve yükümlülüklerin zamanında yerine getirilmemesine neden olmaktadır. Bu durum bankacılık sektöründe vadesi gelmiş alacakların tahsil edilememesini hızlandırdığından, büyük kayıplara yol açmaktadır (Claessens vd., 2002:1-2).

Bankacılık krizlerine ek olarak ikiz krizler olarak bilinen para ve bankacılık krizlerinin beraber ele alındığı çalışmalar da önem arz etmektedir. Para ve bankacılık krizlerinin beraber ortaya çıktığı krizler genel olarak ikiz krizler olarak adlandırılmaktadır. Burada iki durum söz konusudur. Birinci durum para krizlerinin, bankacılık krizlerine yol açtığı, ikinci durum ise bankacılık krizlerinin para krizlerine yol açtığıdır. Birinci durumda, ödemeler dengesinde ortaya çıkan bozulmaların banka krizlerine neden olacağı düşüncesinden ileri gelmektedir. Örneğin yurtdışı faiz oranlarında meydana gelen bir artış

sebebiyle ortaya çıkan bir dış şok, sabit döviz kuru sisteminin sürdürülmesi durumunda, rezervlerin erimesine neden olacaktır. Bu durumda, para stokunda ani bir düşüş meydana gelecektir ve likidite sıkıntısı nedeniyle ekonomide iflaslar başlayacaktır. Yine aynı şekilde ödemeler dengesinde meydana gelen bir açık sebebiyle yapılacak devalüasyon, borçlarının büyük bir kısmını döviz üzerinden gerçekleştirmiş bankaların durumunu kötüleştirerek banka iflaslarına yol açabilecektir. Bunun sonucunda da ekonomi genelinde bir finansal krize girilmiş olunacaktır (Kaminsky ve Reinhart, 1999:475).

İkinci durum ise birinci nesil modellerde olduğu gibi para ve döviz kuru politikaları arasındaki uyumsuzluklar nedeniyle, sabit döviz kurunun sürdürülmesi durumunda, rezervlerin eriyeceğinin ve döviz sisteminin çökeceğinin bilincinde olan spekülörlerin dövizde yönelmeleriyle, krizin meydana geleceği varsayımına, banka krizleri dâhil edildiğinde ortaya çıkmaktadır. Devletin, bankaların garantörü durumunda olması ve batan bankaların yükümlülüklerini ödeme garantisi vermesi nedeniyle kriz ortaya çıkabilecektir. Bankaların geri dönmeyen krediler sebebiyle bilançolarında meydana gelen bozulmalar ve bu bozulmalar nedeniyle sorunlu bankaları kurtarmak amacıyla para arzında aşırı genişleme yapması sonucu, para krizi ortaya çıkabilecektir. Diğer bir ifade ile banka krizleri döviz krizlerinin oluşmasına neden olabilecektir (Velasco,1987:273-279).

1.2.2.3. Dış Borç Krizi

Bir ülkenin kamu ve/veya özel kesime ait dış borçlarını ödeyememe durumudur (IMF, 1998:75, Oktar ve Dalyancı, 2010:5, Delice, 2003:61). Dış borç krizi borçlu ülkenin, eksiksiz bir geri ödeme gerçekleştirilmeyip, tek taraflı olarak ödeme yapmayacağını veya yapamayacağını ilan etmesi durumudur (Çalışkan, 2003:228). Hükümetlerin dış borçların çevrilmesi ve yeni kredi bulma konusunda sıkıntı yaşamaları nedeniyle, dış borcun yeni ödeme planlarına bağlanması veya yükümlülüklerin ertelenmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır (Delice, 2003:61).

Borçlanıcı birim borçlarını ödeyemediğinde veya borç verici birimlerin borçların ödenmeme olasılığı olduğunu varsayarak yeni krediler vermeyip, mevcut kredileri geri almaya çabaladıklarında borç krizleri ortaya çıkar. Bu krizler özel veya kamu borcundan kaynaklanabilir. Kamu sektörünün geri ödeme yükümlülüklerini yerine getiremeyeceği şeklindeki risk algılamaları özel sermaye girişlerinde şiddetli bir düşüşe ve bir para(döviz) krizine de yol açabilir (IMF, 2002:6). Borç krizlerinin ortaya çıkmasında küresel ekonomik etkenler ve/veya ulusal etkenler neden olabilir (Sachs ve Williamson, 1985:526).

1.2.2.4. Sistemik Finansal Krizler

Finansal piyasaların etkin işleyişini engelleyerek reel ekonomi üzerinde büyük ölçekli olumsuz etkiler ortaya çıkaran finansal bozulmalar sistemik finansal kriz olarak tanımlanabilir (IMF, 1998:75; Oktar ve Dalyancı, 2010:5; Delice, 2003:62; Işık vd., 2004:47). Ayrıca sistemik kriz, finansal sistemde ortaya çıkan ve sistemin, varlık değerlemesi, kredi tahsisi ve ödemeler gibi önemli işlevlerini kesintiye uğratan bir şok (Marshall, 1998:13); ekonominin kısa bir süre içinde bankacılık sektörü ve şirketler açısından büyük ölçekli sıkıntıya düşmesi sonucu, karşı karşıya kaldığı durum (Claessens vd., 2004:2); biçiminde de tanımlanmaktadır.

Sistemik finansal krizler, iktisadi, politik ve sosyal yapının değişkenliğinden kaynaklanırlar. Sabit döviz kuru veya konvertibilite taahhüdü, merkez bankasının, son ödeme mercii (lender of the last resort) olma yeteneğini sınırlayarak bir ödemeler bilançosu problemini, bir bankacılık sorununa dönüştürür (Fernandez ve Schumacher, 1997:25). Belli bir düzeyde sabitlenmiş döviz kurları; ticari açıkların artmasına yol açar ve bu da ilgili paraya yönelik spekülasyon bir saldırıya neden olabilmektedir. Bu durum döviz rezervlerinde bir kayba ve döviz kurlarındaki kayıp ile orantılı bir düşüşe yol açar. Bekleyişler döviz kurlarını etkilediği için para değerlerindeki dalgalanmalar büyük ve hızlı olabilir. Ulusal paranın değerindeki ani düşüşün ilk belirgin etkisi yabancı para cinsinden borçların değerinde önemli oranda artışla sonuçlanır (Feldstein, 1999:5-6). Bir spekülasyon atak başladığında ve paranın değerinde bir değer kaybı ortaya çıktığında, yeni gelişen piyasa ekonomilerinde borç piyasalarının kurumsal yapısı (borç sözleşmelerinin kısa vadesi ve yabancı paralarla birimlendirilmiş olmaları) ile ulusal paranın devalüasyonu arasında karşılıklı bir etkileşim ortaya çıkar ve ekonomi, sistemik bir finansal krize sürüklenir (Mishkin, 2001:11; Delice, 2003:62).

Krizler birbirinden bağımsız olmayıp, birçok durumda farklı alanlarda başlayan bir kriz, diğer kriz türlerini de beraberinde getirmekte veya başka bir kriz türüne dönüşebilmektedir. Finansal krizler birkaç aşamada ortaya çıkarlar. Başlangıç aşamasında finansal ve finansal olmayan bilançolarda bozulma görülürken ikinci aşamayı para krizi takip eder. Üçüncü aşama ise para krizinin bir sonucu olarak ortaya çıkan finansal ve finansal olmayan bilançoların daha ileri bozulmasıdır. Bu aşama ekonominin yıkıcı sonuçları olan tam bir finansal krize girme aşamasıdır (Mishkin, 2001:7).

Yapılan çalışmalarda para (döviz kuru) krizleri ve bankacılık krizleri arasında yüksek bir korelasyon gözlenmiştir (Kaminsky ve Reinhart, 1999; Chang ve Velasco, 1998:2). Ayrıca para krizlerinin sistemik finansal krize neden olma olasılığı oldukça yüksektir. Örneğin 1980'lerin başlarında

Güney Amerika'da, 1990'ların başlarında İskandinavya'da, 1995'de Meksika'da ve 1997'de Asya'da yaşanan para krizleri sistemik finansal krizlere dönüşmüşlerdir (Delice, 2003:63).

1.3. Ülkelerin Finansal Kriz Tecrübeleri

Çalışmanın bu kısmında 1990'lı yıllardan sonra meydana gelen bazı önemli finansal krizler ele alınacaktır. Öncelikle Latin Amerika ülkelerinde meydana gelen krizler, arkasından Asya ülkelerinde ortaya çıkan krizler ve son olarak da Türkiye'de 1994 ve 2001 yıllarında yaşanan krizler irdelenecektir.

1.3.1. Latin Amerika Krizleri

1990'lı yıllarda Latin Amerika'da meydana gelen krizler başlıca şunlardır: 1994 yılındaki Meksika krizi, 1995 ve 2001 yılında Arjantin krizi ve 1999 yılında Brezilya krizidir. Latin Amerika ülkelerinde 1990'lı yıllarda krizin yoğunluk kazanmasında, kısa vadeli sermaye hareketlerinin bu yıllardan itibaren gelişmekte olan ülkeler arasında öncelikle bu bölgeye yönelmesi temel neden olarak gösterilmektedir (Edwards, 1997:15).

1.3.1.1. Meksika Krizi

Meksika'da 1983 yılında başlayan liberalleşme ve reform hareketleri, zamanla çok geniş ve çeşitli alanlarda uygulanmıştır (Sachs vd., 1996:39). Yapılan reformlardan istenilen sonuçlar elde edilememiş, yüksek kamu borcu, yüksek faiz ve enflasyon oranı gibi sorunlarla karşı karşıya kalınmıştır. Bu durum yeni reform programlarının uygulanmasına yol açmıştır. 1987 yılına gelindiğinde ülke ekonomisinin uluslararası rekabete açılması, ciddi bir özelleştirme ve deregülasyon hareketi ve önceden belirlenmiş bir nominal döviz kuru çapasına dayalı sıkı bir para ve maliye politikaları ile desteklenen istikrar programı uygulamaya konmuştur. Bu programla 1987 yılında %159 olan enflasyon 1994 yılında %7'ye kadar düşürülmesi başarılıken (Edwards 1997:3-8), bu süre zarfında uygulanan döviz kuru politikası ve 1989 yılında kaldırılan sermaye kontrolleri 1990-1994 yılları arasında 101 milyar dolar sermaye girişine neden olmuş ve ulusal para aşırı değerlendirilmiştir (Buirra, 1996:11). Sermaye girişleri ile aşırı değerlendirilen ulusal para ihracat ve büyüme rakamlarını olumsuz etkilemiş, ülkede tüketimin büyük ölçüde artmasına ve sonuç olarak cari açığın artmasına neden olmuştur (Edwards, 1998:14). Hızla artan cari işlemler açığı, yatırımcıların bunun daha fazla sürmeyeceği hissine kapılmalarına neden olmuştur.

Aralık 1994'te artan güvensizlikle başlayan döviz talebi sonucunda rezervler hızla erimeye başlamıştır. Artan talep karşısında hükümet yetkililerinin

önünde; faiz oranlarını yükselterek mevduatların ulusal para cinsinde kalmasını sağlamak ve yabancı fonları ülkeye çekerek kaybı engellemek ya da ulusal parayı devalüe etme gibi seçenekler vardı. Faiz oranlarının artması tüketimi azaltabileceksen, devalüasyon Meksika ihracatının rekabet gücünü arttırabilecek ve yabancı yatırımcılara Meksika aktiflerinin değerli olduğuna ikna ederek faiz oranlarının düşmesine yardımcı olabilecek düşüncesiyle devalüasyon tercih edilmiştir (Krugman, 2001:53-54).

Sonuç olarak Meksika ulusal parası 19 Aralık 1994'te %15 oranında devalüe edilmiştir. Hemen akabinde 22 Aralık'ta kurun dalgalanmaya bırakılmasıyla da ulusal para bir ay içinde %40 değer kaybetmiştir. Bu gelişmeler neticesinde ithalatın pahalılaşması, enflasyonun yükselmesi, faiz oranlarının artması ve iç talebin azalmasıyla GSYİH %7 oranında azalmıştır (Sachs, vd., 1996:41; Krugman vd., 1999:434-435).

1.3.1.2. Arjantin Krizi

1990'lı yıllardan sonra Arjantin'de biri 1995, diğeri 2001 yılında olmak üzere iki önemli kriz meydana gelmiştir. Meksika krizinin Arjantin, Brezilya, Şili, Paraguay, Uruguay, Peru ve Kolombiya gibi Latin Amerika ülkelerine de yayılmasına tekila etkisi (tequila effect) denilmektedir (Singh, 1999:64). Bu alt bölümde ilk olarak Tekila etkisi ile 1995 yılında yaşanan Arjantin krizi ele alınacaktır. Devamında da 2001 yılında yaşanan krize yer verilecektir.

1980'li yılların sonuna doğru hiper enflasyonla mücadele etmek zorunda kalan Arjantin 1991 yılında konvertibilite planını uygulamaya koymuştur. Konvertibilite Planı ile sıkı parasal ve mali önlemler alınarak, döviz kurunun aşırı değerlenmesinin yol açtığı yüksek cari açıkların ve buna bağlı yüksek kamu açıklarının azaltılması (Carrizosa vd., 1996:23) Arjantin'in güçlü bir paraya sahip olması ve bu yolla yıllardır hüküm süren ekonomik ve finansal istikrarsızlığa son bulması amaçlanmıştır (Mussa, 2002:10-12). Ana temalarından biri de fiyat istikrarını sağlamak olan bu planla, merkez bankasının para kurulu olarak çalışmasını ve son ödeme mercii fonksiyonu ile ekonomiye para enjekte etmesini kısıtlamak gibi nedenlerle ulusal para birebir dolara endekslenerek rezerv para ortaya çıkarılmıştır. Böylece sisteme olan güven arttırılmaya ve öngörülemeyen dalgalanmaların önüne geçilmek istenmiştir (Dabós ve Mera, 1998:4; Lowell vd., 1998:40).

Hiper enflasyonu önlemede konvertibilite planı oldukça etkili olurken, 1991'den itibaren artan sermaye girişleri ile 1991-1994 yılları arasında ulusal para ve dolar mevduatları yaklaşık %350 oranında artmıştır (Dabós ve Mera, 1998:5). Alınan önlemlerle enflasyon kontrol altına alınarak 1994 yılına kadar tek haneli rakamlara ulaşılmıştır. Üretim artmaya ve işsizlik

azalmaya başlamıştır. Ulusal paranın dolara endekslenmesi ile ödemeler dolar ile yapılmaya başlanmış ve reel kur değerlenmeye başlamıştır (Bruno, 1993:189). Öte yandan 1991-1994 yılları arasında ortalama %7,8 büyüme gerçekleşmiştir (Sachs, vd., 1996:42).

1994 yılında Meksika'da başlayan ekonomik kriz tekila etkisi ile Arjantin ekonomisini de olumsuz yönde etkileyerek ekonomik faaliyette önemli oranda kayıplar meydana getirmiştir. 1990 yılında banka kredilerinin GSYİH'ya oranı %9,3 iken 1994 yılında %17,5'e çıkması (Sachs, vd., 1996:42), bankacılık sektöründe devletin payının fazla olması hem verimsizliğe hem de kredilerin geri dönüşümünün zorlaşmasına neden olmuştur. Bunlara ilave olarak bankacılık sektörüne olan güvenin azalmasıyla, bankalara hücum başlamıştır (Lowell vd., 1998:42). Aralık 1994'ten Mart 1995 tarihine kadar banka mevduatlarının yaklaşık %16'sını oluşturan 7,4 milyar dolarlık sermaye çıkışı meydana gelmiştir (Goldstein ve Turner, 1996:41).

1994 yılında %7,1 büyüyen Arjantin'in GSYİH'sı, 1995 yılında %4,4 küçülmüştür. İşsizlik rakamları Ekim 1994'ten Nisan 1995'e kadar %6 artarak %18,6'ya ulaşmıştır. Tüketim ve yatırımda olumsuz yönde etkilenmiştir. 1994 yılında GSYİH'nın %19,9'unu oluşturan yurtiçi yatırımlar, 1995 yılında bu oran %18,1'e düşmüştür. Toplam tüketim 1994 yılında %6,16 büyümüşken, 1995 yılında %5,5 azalmıştır (Rozenwurcel ve Bleger, 1998:372; Dabós ve Mera, 1998:6).

Arjantin 1990'lı yıllarda yaşanan sıkıntılar sonucu alınan önlemler ve uygulanan konvertibilite planı ile bazı makro ekonomik değişkenlerde olumlu sonuçlar alınırken, yapılan uygulamaların uzun dönemde birtakım olumsuz sonuçları da ortaya çıkmıştır.

Başarılı bir şekilde uygulanan konvertibilite planı ile enflasyonun düşürülmesi başarılıken, Dolar'a birebir sabitlenen ulusal para aşırı değerlenmiştir. Bu aşırı değerlenme, planı artık sürdürülemez yapmış ve planın kaçınılmaz bir şekilde çöküşüne yol açmıştır (Kehoc, 2003:609-610). 1990'ların sonunda birebir Dolar'a endekslenen ulusal para, Dolar'ın değerlenmesiyle aşırı değerlenmeye başlamıştır. Bu durum Arjantin'in ihracatını kısma yönünde baskı ortaya çıkarmıştır. 1999 yılında Brezilya'da patlak veren krizle Brezilya ulusal parasının değeri düşmesi ile en önemli ticaret ortaklarından olan Arjantin'in rekabet gücü zayıflayarak krize iyice kapı aralanmıştır. Enflasyonun kısa sürede çok düşük düzeylere düşürülmesi, para politikasının tüm esnekliğinin yitirilmesine neden olmuştur. Bu durum 1990'ların sonunda yaşanan durgunluğa müdahale edilmesini engellemiştir (Öniş, 2003:511).

Alınan önlemlere rağmen politikalarının uygulanmasında yaşanan tutarsızlık ve politik engeller, borçlanmanın ve döviz kurunun sürdürülebilirliğine yönelik kuşkuları arttırmış ve 2001'de bankacılık sisteminde dengesizliklere yol açmıştır. 2001 yılı itibariyle uluslararası rezervler yüzde 40 civarında azalmış, otoriteler yurt içi kaynakları arttıramaz hale gelmiş ve kırılganlık artmıştır (Eichengreen, 2001:10).

Arjantin krizinin sebepleri ile ilgili iki temel görüş ön plana çıkmıştır. Birinci görüşe göre, ekonomide yaşanan resesyonun ve mali problemlerin temel sebebi döviz kurunun aşırı değerlenmiş olmasıdır. Latin Amerika'da uygulanan döviz kuru bazlı istikrar programlarının finansal kırılganlığı artırmış ve paranın aşırı değerlenmesi ile sonuçlanmıştır. Buna göre; devalüasyon ile döviz kuru, enflasyonu azaltabilir ama yurt içi tüketici fiyatları devalüasyon oranına aynı hızla uyum sağlayamaz. Bu nedenle yerli para aşırı değerlenir ki Latin Amerika'da meydana gelen durum buna örnektir. İkinci görüşe göre ise, döviz kuru sistemindeki çöküş esasında bir borç krizidir ve buna sorumsuzca yürütülen maliye politikaları sebep olmuştur. Kısa dönemli borçların ve faiz oranlarının hızla artması yaşanan finansal krizin ciddiyetini arttırmıştır. 2001 yılının Aralık ayında Arjantin'de patlak veren ekonomik krizin nedeni, bazılarının göre ülkede son on yıldır uygulanan IMF destekli neoliberal politikalar iken (Dinerstein, 2001:1-2), bazıları da asıl sorumlunun IMF'nin isteklerini tam olarak yerine getirmeyen Arjantin hükümeti olduğunu ileri sürmektedir (Mussa, 2002:6).

Sonuç olarak 1990'lı yılların sonuna doğru baş gösteren sıkıntılar 2001 yılının sonunda patlak vererek siyasi, toplumsal ve ekonomik alanda birçok sorunlar ortaya çıkmıştır. Arjantin ekonomisinde büyüme durmuş, işsizlik yükselmiş, kamu açıkları büyük oranlarda artmış, dış borç servisi çevrelemeye duruma gelmiş, dış kaynaklar ülkeyi terk etmiş, faizlerle birlikte risk primi yükselmiştir. Likitide sıkıntısı baş göstermiş ve nihayetinde Arjantin ekonomisi iflasın eşiğine gelmiştir. 2001 Aralık ayının sonunda uluslararası yükümlülüklerinin bir kısmını ödeyemeyeceğini duyuran Arjantin'de Ocak 2002' de ulusal para dalgalanmaya bırakılmış ve ulusal para keskin bir değer kaybına uğramıştır. Ekonomi durgunluğa girdiği 1990'ların sonundan 2002 yılına kadar olan dönemde %20 oranında küçülmüştür (IMF, 2003:58-68).

1.3.1.3. Brezilya Krizi

Uzun süre hiper enflasyonla mücadele etmek zorunda kalan bir diğer Latin Amerika ülkesi de Brezilya'dır. Karanlık dönem ve kaybedilen 10 yıl (lost decade) olarak adlandırılan 1981-1990 döneminde Brezilya ekonomisi yıllık ortalama 1,67 büyümüş ve hiper enflasyonla yaşamıştır. 1990-1993

döneminde durum farklı değildi. Bu dönemde yıllık ortalama enflasyon %1430 iken, GSYİH bu tarih aralığında %1,04 artmış ve işsizlik oranları yükselmiştir. 1994 yılında ekonomiye istikrar kazandırmak, fiyat istikrarını sağlamak, güçlü bir paraya sahip olmak, uluslararası yatırımları çekmek ve finansal sistemi modernize etmek amacıyla Real Planı olarak bilinen döviz kuruna dayalı bir istikrar programı açıklanmıştır. Real Planı'nın temelini, var olan para birimini değiştirme oluşturuyordu. Temmuz 1994 yılında, hükümetin enflasyon ile mücadele ve sürdürülebilir büyümeyi sağlamak amacı ile yaklaşık olarak birebir dolara endekslenen yeni Brezilya Real'ini (R \$) para birimi olarak uygulamaya geçirmiştir (Averbug, 2002:925-928).

Bu planla yüksek faiz politikası ve yönlendirilmiş sabit kur sistemi ile yatırımcıların döviz tutma eğiliminin azaltılması ve enflasyon baskısının kırılması hedeflenmekteydi. Yüksek faiz oranlarıyla çekilmek istenilen uluslararası yatırımlardan istenilen sonuç alınmış, Brezilya ekonomisine çok büyük oranlarda fon akımı sağlanmıştır. 1997 yılında doğrudan yabancı yatırım miktarı bir önceki yıla göre %140'a yakın bir oranda artmıştır (Evangelist ve Sathe, 2006:1). Uygulanan planla enflasyon oranının azaltılması başarılmıştır. 1995 yılında yıllık enflasyon oranı %23,3'e, 1996 yılında %10,8'e, 1997 yılında %7'ye ve 1998 yılında %1,7 seviyesine kadar düşürülmüştür (Averbug, 2002:930).

Brezilya, enflasyonla mücadele amacıyla yönlendirilmiş sabit kur (crawling peg) sistemine 1995 yılının Mart ayında geçmiştir. Bu düzenlemeye göre kurun %1 oranında bir mini bant içinde dalgalanmasına izin verilmiştir. Bu bant aylık bazda %0,6 oranında ve düzenli olarak ayarlanabiliyordu. (Guimaraes, 2005:4).

Brezilya bu programı gereğinden daha uzun süre takip etmiştir (Ferreira ve Tuillo, 2002:146). Uygulanan politikalar ülke ekonomisini uluslararası sermayeye bağımlı hale getirerek (Averbug, 2002:932) rekabet gücü önemli miktarda zayıflamış ve buna bağlı olarak ekonominin büyüme hızı gerilemiş ve bozulan mali denge Brezilya ekonomisini dış şoklara karşı kırılgan hale getirmiştir (Goldfjan, 2000:5). Asya ve Rusya krizleri, Brezilya ekonomisini aşırı değerlenmiş döviz kuru ve gittikçe kötüleşen cari hesap dengesi ile yakalamıştır. Yanlış yürütülen döviz kuru politikalarının yanı sıra, 1998'in seçim yılı olması ve maliye politikalarının genişletilmesi, başka bir ifade ile para ve maliye politikalarının zıt eğilimler izlemesi istikrar programını iyice sürdürülemez bir hale getirmiştir (Ferreira ve Tuillo, 2002:146).

Döviz kuruna dayalı istikrar programının ve nominal döviz kurundaki katılığın maliyetleri, 1998'in ikinci yarısından itibaren açık bir şekilde hissedilmeye başlanmıştır. Hükümet, 1999 Ocak ayında yönlendirilmiş

sabit kur sistemi kapsamında belirlenen bandın olarak tanıdığı en yüksek aralık olan %8 oranında kuru devalüe etmiştir. Uluslararası finans çevreleri bu devalüasyonu hem çok geç, hem de çok yetersiz bulmuşlardır. Merkez bankası yeni kuru ancak birkaç gün muhafaza edebilmiş ve artan spekülasyon baskılara dayanamayıp 15 Ocak tarihinde ulusal para serbest dalgalanmaya bırakılmıştır. Şubat ayı sonuna kadar Real/Dolar döviz kuru %35 değer kaybetmiştir (Cardoso ve Helwege 1999:16-17). Bu dönemde yaklaşık 37 milyar dolar sermaye çıkışı yaşanarak, uluslararası rezervler real planının uygulamaya konulduğu dönemden de daha düşük seviyelere düşerek ülke ekonomisi büyük bir krizle karşı karşıya kalmıştır (Paula ve Alves, 2000:612).

1.3.2. Asya Krizi

1997-1998 yıllarında yaşanan Asya krizi; en hızlı bulaşan krizlerden biri olarak Güney Kore, Malezya, Filipinler, Endonezya ve Tayland gibi ülkeleri doğrudan etkilerken, Tayvan, Çin, Honkong ve Singapur gibi ülkeleri dolaylıda olsa önemli oranda etkilemiştir (Bacha, 2004:81). Asya krizi, Latin Amerika ve diğer bölgelerde yaşanan krizlerden farklı bir şekilde meydana gelmiştir (Bustelo, 1998:3). Asya krizi “başarının krizi” olarak da (Radelet ve Sachs 1998:4) tanımlanmaktadır. Kriz öncesi dönemde Asya ülkelerinde makroekonomik temeller, 1. ve 2. nesil para krizi teorileri açısından değerlendirildiğinde, kriz oluşturmayacak kadar sağlam gözükmemektedir (Krugman, 1998:2-3; Radelet ve Sachs, 1998:22-24; Chang ve Velasco, 1998:12-16). Daha önceleri ortaya konulan para krizi teorileri Asya krizini yaşayan ülkelerin durumunu açıklamada ve krizi öngörmede yetersiz kalmasından dolayı üçüncü nesil para krizi modelleri denilen yeni bir kriz modeli geliştirilmiştir. Asya krizi meydana gelmeden önce birçok ulusal ve uluslararası kuruluşlar (Asya Kalkınma Bankası ve IMF gibi) herhangi bir ekonomik ve finansal sorunun varlığından bahsetmemiştir (Corbett ve Vines, 1999:1). Hatta krizden hemen önce IMF güçlü büyüme tahminlerinde bulunmuştur (Stiglitz, 2003:112).

Asya krizini açıklamaya yönelik teorik literatürde iki temel görüş ortaya çıkmıştır. Birincisi, McKinnon ve Pill (1996), Corsetti vd. (1998), Krugman (1998) ve Mishkin (1999) tarafından temsil edilen bu görüşe göre ekonomik performansı yansıtan temel değişkenlere dayanan “ahlaki tehlike yaklaşımıdır”. Bu yaklaşıma göre makro ekonomik performanstaki sağlamlığın altında, yatırımlar ve bankalar için verilen örtülü sübvansiyonlar ve devlet garantileri yatmaktadır. Bu ve benzeri örtülü destekler ahlaki tehlikeye kapı açmakta ve bütçe ve makro ekonomik performanstaki sağlamlık bir yanılısma oluşturabilmektedir (Krugman, 1999:5). Kısacası yapısal ve politik bozukluklar krize yol açmaktadır.

Radelet and Sachs (1998), Stiglitz (1998) ve Chang ve Valesco (1998) tarafından temsil edilen alternatif görüş ise büyük ölçüde Diamond ve Dybvig (1983)'in "bankacılık paniği" teorisinden ilham alınan "finansal kırılganlık yaklaşımı" olarak ifade edilmektedir. Bu yaklaşıma göre uluslararası yatırımcıların beklentilerinde kendi kendini besleyerek ortaya çıkan kötümser beklentiler Asya Krizi'nin meydana gelmesinde etkili olmuştur. Finansal kırılganlık yaklaşımında söz konusu olan, finansal sistemin uluslararası finansal kırılganlığıdır. Buna göre, ülkelerin temel ekonomik yapısı son derece güçlü bir çizgi sergilese bile uluslararası finansal piyasalarda meydana gelen bozulma ile sürü davranışlarına bağlı olarak o ülkelerdeki finansal sistem çökebilecektir (Krugman, 1999:5-6).

Asya ülkelerine yönelik büyük miktardaki özel sermaye girişleri spekülasyon atakları sonucu hızla ülke ülkeleri terk etmeye başlaması krizin ortaya çıkışındaki en önemli etkenlerden birisi olmuştur (Radelet ve Sachs 1998:9). Sermaye çıkışı sonucu oluşan baskılara dayanamayan Tayland hükümeti 2 Temmuz 1997 yılında Tayland ulusal parası Baht'ı %20 oranında devalüe etmiştir. Bu tarihte başladığı kabul edilen Asya krizi, Asya-5 (Güney Kore, Malezya, Filipinler, Endonezya ve Tayland) ülkelerini büyük ölçüde etkilerken, Tayvan, Çin, Honkong ve Singapur gibi ülkeleri diğerleri kadar olmasa da önemli oranda etkilemiştir (Bacha, 2004:81). Tayland'da başlayan kriz hareketini sırasıyla Malezya, Endonezya, Kore ve Filipinler takip etmiştir (Cooper, 1999:2). Altı ay boyunca süren finansal kayıplar neticesinde Tayland borsası %65, Malezya borsası %57, Endonezya borsası %71, Güney Kore borsası %72, Filipinler borsası %58 ve Singapur borsası %24 değer kaybetmiştir (Chakrabarti ve Roll, 2002:2).

Krizin hemen öncesinde Asya-5 ülkelerinde sadece 1996 yılında toplam 102,3 milyar dolar sermaye girişi yaşanmışken, 1997 yılında 102,1 milyar dolar sermaye çıkışı yaşanmıştır (Bustelo vd., 1999:102). Bu sermaye çıkışı toplam GSYİH'ları 935 milyar dolar olan Asya-5 ülkelerinin %11'ini oluşturmaktadır (Radelet ve Sachs 1998:9). Sermaye çıkışları, zincirleme bir tepkiye yol açarak finansal paniğe dönüşmüştür. Diğer bir ifade ile döviz piyasasında başlayan panik finansal sistemi de etkisi altına almıştır. 1998 yılına gelindiğinde krizin ortaya koyduğu tablo daha net bir şekilde ortaya çıkmaya başlamıştır. Kredi kanallarının çöküşü ve iflaslara yol açan ulusal para cinsinden toplam borcun artması (Feldstein, 2002:21) nedeniyle, Endonezya, Malezya, Tayland, ve Filipinler'de ortalama %10,4, Honkong, Singapur, Tayvan ve Güney Kore'de %2,9 ekonomik daralma meydana gelmiştir (Corsetti vd., 1998:26). Ayrıca Tayland'da başlayıp bölgenin diğer ülkelerine de yayılan Asya krizi, etkisi altına aldığı ülkelerde durgunluğa, işsizlik artışına, fakirlik ve sosyal karışıklıklara neden olmuştur (Lanc, 1999:44).

1.3.3. 1994, 2000 ve 2001 Türkiye Krizi

Bu bölümde Türkiye'nin 1990'lı yıllardan sonra karşı karşıya kaldığı krizler ele alınacaktır. Bu tarihten sonra Türkiye'de 3 tane ciddi kriz yaşanmıştır. Bunlar Nisan 1994, Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleridir.

1980 öncesi Türkiye'sinde dış ticaret, finans ve mal piyasaları yoğun bir şekilde devletin kontrolü altındaydı. Bu döneme kadar Türkiye'de ithal ikame modeli sanayileşme politikaları uygulanmış ve devlet bu stratejiyi kullanarak, hem yatırımcı hem üretici olarak kamu iktisadi teşekkülleri (KİT) kanalı ile sanayileşme hedeflerine ulaşmaya çalışmıştır (Oksay, 2000:2). İthal ikame modeliyle, cari borçlara kaynak bulmak ve yatırımları desteklemek zorlaşmaya başlamış ve 1977-80'deki ödemeler dengesi sorunuyla başlayan ekonomik istikrarsızlığa politik istikrarsızlık da eklenince, 24 Ocak 1980 tarihinde yeni bir istikrar kararları alınmak zorunda kalınmıştır (Mangır, 2006:463).

24 Ocak 1980 ekonomik istikrar tedbirleriyle birlikte Türkiye yeni bir döneme girmiştir. Bu tedbirlerle, kısa vadede temel makroekonomik istikrarsızlıkların giderilmesi, enflasyonun kontrol altına alınması, ödemeler bilançosu sorunlarının giderilmesi hedeflenirken, uzun vadede ise devletin ekonomideki yerinin daraltılması ve piyasaya doğrudan müdahalelerin azaltılması, dış ticaretin serbestleştirilmesi gibi ekonomide temel yapısal dönüşümü gerçekleştirmek hedeflenmiştir (Şahin, 2007:194-196). Tüm bu gelişmeleri takiben 1989 yılında 32 Sayılı Kararname ile sermaye hareketleri üzerindeki sınırlandırmalar kaldırılarak tamamen serbest bırakılmıştır. Bu karar ile Türkiye'nin sermaye hareketleri açısından en serbest ülkelerden biri haline gelmesi sağlanmıştır. İthalat fonları hızla düşürülmüş, IMF TL'nin konvertibiletisini kabul etmiş, ödemeler bilançosu sermaye hesabı serbestleştirilmiş, mali piyasalar liberalize edilmiş ve yurtiçinde TL ile dövizin birbirine tam ikame edilebilir olması sağlanmıştır (Karaçor, 2006:385).

1989 sonrası finansal piyasalardaki serbestleşme ile hükümetin ekonomiye makroekonomik politikalarla yön vermesi zayıflamıştır. Diğer yandan Türkiye'de açık ve serbest bir ekonominin gerektirdiği yasal ve kurumsal düzenlemeler yeterli olmaması, yasal olarak dışa açık bir finansal yapıyla beraber, tutarsız makroekonomik politikaların uygulanması, Türkiye ekonomisini ciddi bir tehlikeyle karşı karşıya bırakmıştır (Arın, 2000:270).

Kamu kesimi borçlanma gereği GSMH oranı, 1988 yılından itibaren sürekli artarak %4,8'den %12 seviyesine ulaşmıştır. Dış ticaret açığı sürekli yükselirken, cari açık da 1993 yılında 6,4 Milyar \$'a kadar çıkmıştır. İhracat bir önceki yıla göre %4,3 artarken ithalat %28,7 artmıştır (Tokgöz, 2001:236-237; Güloğlu ve Altunoğlu, 2002: 121). Yurt içi faizler yurt dışı faizlere oranla

yüksek tutularak büyük miktarlarda kısa vadeli sermaye akışları yaşanmış, doğrudan yabancı yatırımlar ise oldukça düşük seviyelerde kalmıştır (Alper ve Öniş, 2001:210). 1991 yılında 714 milyon dolar olan portföy yatırımları 1992 yılında 3 milyar doları, 1993 yılında ise 4,4 milyar doları aşmıştır. Spekülatif eğilimleri artıran bu gelişme ile hükümet sermaye hareketlerini yavaşlatmak amacıyla faiz oranlarını düşürmesi ve buna ek olarak, uluslararası derecelendirme kuruluşlarının Türkiye'nin kredi notunu düşürmesi, finansal piyasalarda çöküşe neden olmuştur (Ağır, 2010:63). Devalüasyon beklentisi ile yurt dışına 4,2 milyar dolar para çıkışı ile Türkiye'nin sığ olan para piyasası ve borsası altüst olmuştur (Oktar ve Dalyancı, 2010:13). Bu gelişmeler üzerine, 26 Ocak 1994 tarihinde TL yaklaşık %14 devalüe edilmiştir. Bu devalüasyonu 1 Mart ve 17 Mart tarihlerindeki devalüasyonlar takip ederek, TL'nin Ocak ve Nisan arasında dolar karşısındaki değer kaybı nominal olarak %172'ye kadar yükselmiştir (Güloğlu ve Altunoğlu, 2002:121-122). Daralmalar reel kesimi de etkisi altına alarak ekonomide önemli oranda tahribata yol açmıştır (Ağır, 2010:63).

1994 krizinden sonra 5 Nisan kararları alınmıştır. Bu kararların genel amaçları enflasyonu hızlı biçimde düşürmek, ihracatı artırıp ithalatı azaltmak, dış borçları sınırlamak, kamu gelirlerini artırıp kamu harcamalarını kısmak, tarım, sosyal güvenlik ve özelleştirme alanlarında reformlar yapmak şeklinde özetlenebilir (Güloğlu ve Altunoğlu, 2002:123). 5 Nisan Kararları kısa dönemli amaçları gerçekleştirmede başarılı olurken, uzun dönemli hedefi olan ekonomide yapısal dönüşümü gerçekleştirmede başarılı olamamıştır (Mangır, 2006:465). 2000 yılına girerken Türkiye'de ödemeler dengesinin cari işlemler hesabında bir sorun yokken kronik enflasyon süreci kırılamamış, kamu iç borç sorunu ağırlaşmış ve bankacılık sektörü kırılganlaşmış bir konuma gelmiştir (Celasun, 2002:13). 1999 yılı sonunda IMF ile yapılan stand-by anlaşması çerçevesinde döviz kuruna dayalı üç yıllık enflasyonu düşürme programı uygulamaya konulmuştur. Sıkı maliye politikası ve yapısal düzenlemelerle desteklenen programın en belirgin özelliği, Türk Lirası'nın döviz kuru sepeti karşısındaki değerinin günlük olarak bir yıllık dönem için kamuoyuna açıklanmasıdır (Oskay 2010:63).

Program uygulamaya konulduktan sonra makro düzeyde gelişmeler ilk aşamalarda beklentiler doğrultusunda gerçekleşirken, enflasyondaki azalış beklendiği kadar hızlı olmamıştır. Reel kur değerlendirme eğilimine girmesi ve ithalatın hızla artmasıyla dış açık büyümeye başlamıştır. Sıkı maliye politikasına rağmen programın yapısal önlemlerinde beklenen hız sağlanamayınca, programın kredibilitesinde azalma ve iç borçlanma faizlerinde yükselme başlamıştır (Celasun, 2002:15).

Bu gelişmeler, aktiflerinin önemli bir bölümü Hazine kâğıtlarından oluşan bankaların likidite talebini arttırdı, Kasım 2000'de bankacılık sektöründe sıkıntılar artmaya başlamıştır. 27 Ekim 2000 tarihinde Etibank ve Bank Kapital'in Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonuna (TMSF) devri, ardından da Demirbank'ın TMSF'ye devredilmesi paniğe yol açmıştır (Ağır, 2010:71; Celasun, 2002:15-16). Üst üste çıkan yolsuzluklar, bazı bankaların içinin boşaltılarak TMSF'ye devredilmeleri, kamu bankalarının görev zararları sonucu nakit sıkıntısına düşmeleri ve bankacılık sistemi içerisinde yükümlülüklerini yerine getirememeleri sonucu Kasım 2000'de ülkeden yoğun para çıkışı yaşanmıştır. Borsada da büyük kayıplar, faiz ve döviz kurlarında artışlar meydana gelmiştir (Şahin, 2007:255). 17 Kasım 2000 tarihinde 24 milyar 433 milyon dolar olan Merkez Bankası brüt döviz rezervi 1 Aralıkta 18 milyar 942 milyona düşmüştür. Aylık ortalamalar itibarıyla, gecelik basit faiz Ekim 2000'de yaklaşık %39'dan, Kasım ayında %95'e ve Aralık ayında %183'e ulaşmıştır (Celasun, 2002:16).

2000 sonlarında IMF'den sağlanan destekle döviz rezervleri artırılıp mali piyasalar kısmen sakinleştirilmiştir. Gecelik basit faiz ortalaması Ocak 2001'de % 43'e gerilemiştir. Kasım krizi nedeniyle zaten hassas olan piyasalar 19 Şubat 2001'de Başbakan ve Cumhurbaşkanı arasındaki siyasi tartışmayla tekrar harekete geçmiştir. 21 Şubat'ta bankalararası para piyasasında gecelik faiz %6200'e kadar çıkmış ve ortalama %4018 olmuştur. 16 Şubatta 27,94 milyar dolar olan Merkez Bankası döviz rezervi 23 Şubat'ta 22,58 milyar dolara düşmüştür ve rezerv kaybı 5,36 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Mevcut baskıya daha fazla dayanamayan Merkez Bankası 21 Şubat gecesi kurun dalgalanmaya bırakıldığını açıklamıştır. 19 Şubatta 1 doların piyasa satış kuru 686 500 TL iken, 23 Şubatta 920 000 TL, 28 Şubatta 960 000 TL olmuştur. Kur artışı on gün içinde %40'a ulaşmıştır (Uygur, 2001:22-23).

Serbest dalgalı kur rejimine ani ve zorunlu geçiş ve ardından gelen yüksek oranlı devalüasyonlar, daha önce faiz şoklarıyla bilançoları hasar görmüş banka ve şirket sektörünü, özellikle açık döviz pozisyonları ile bu krize yakalanan ekonomik birimleri beklenmedik ölçülerde kötü dengelere sürüklemiş, özkaynaklar erimiş ve varlık değerleri düşmüştür. Reel ekonomi arz ve talep yönlü olumsuzlukların etkisiyle önemli oranda daralmış ve bu dönemde GSMH yüzde 9,4 oranında küçülmüştür (Celasun, 2002:16-19).

Krizlerin faturası ağır olmuştur. 2002'nin ilk yarısına kadar olan sürede batan banka sayısı 21'dir, devlete getirdiği yüksek 25-30 milyar dolar civarındadır. Buna krizde işsiz kalan 1 milyon kişi ve iflas eden 120-130 bin firmanın vergisinden devletin yoksun kalması eklendiğinde bilanço daha da ağırlaşmaktadır (Kazgan, 2002:19-20).

2. Kurumlar, Kurumsal İktisat ve Kurumsal Kalite

Bu bölümde öncelikle kurumlar ve kurumsal iktisat yaklaşımına yer verildikten sonra kurumsal kalite kavramı irdelenecektir. Kurumsal kalite kavramının tanımı, değişkenleri, ölçümü ve kurumsal kalite ve ekonomik kriz ilişkisi teorik çerçevede ele alınacaktır.

2.1. Kurumlar

Kurum kavramı için tek bir tanım vermek oldukça zordur. Kurum kavramı lügat anlamı olarak belirli bir amaca sahip büyük bir organizasyon (Longman Dictionary, 2009:536) iken, kurumsal iktisat literatüründe en genel tanımıyla kurumlar, bir toplumda oynanan oyunun kuralları, insanlar arasında etkileşimi biçimlendiren insanların ortaya koyduğu kısıtlamalardır (North, 2010:9).

Kurumların, kurumsal iktisat literatüründe farklı tanımlamaları yapılmaktadır. Bunlardan kurumsal iktisatın kurucuları olduğu varsayılan Thorstein B. Veblen (1857-1929), kurumları; kendiliğinden ortaya çıkmamış, genellikle kültürel olarak belirlenmiş baskıcı nitelikteki yaygın düşünce alışkanlıkları şeklinde tanımlarken, John R. Commons (1862-1945), kimi zaman kendiliğinden gelişen kimi zamanda ortaklaşa tasarlanmış, özünde ilerici bir nitelik taşıyabilen ortak davranış biçimleri olarak tanımlamıştır (Özveren, 2007:23-24). Yine kurumsal iktisatın bir diğer önde gelen isimleri olan Wesley C. Mitchell (1874-1948) kurumları yaygın kabul gören iyi düzeyde standartlaştırılmış sosyal alışkanlıklar olarak tanımlarken; W. Hamilton (1919) sürekliliği olan düşünce ve eylem tarzı olarak tanımlamaktadır (Demir, 1996:174). Diğer yandan Avusturya

Okulu'nun kurucusu varsayılan Carl Menger (1963), kurumları pragmatik ve organik olarak ikiye ayırmıştır. Pragmatik kurumlar, hesaplamalar ve düzenlemeler yoluyla, ortaya çıkarılması önceden tasarlanan toplumsal yapılar olarak tanımlanırken, organik kurumlar ise tam tersine ortaya çıkışı herhangi bir ortak çalışmanın, yasal veya ortaklaşa bir düzenlemenin olmadığı kendiliğinden gelişen süreçlerin doğal ürünüdür (Özçelik, 2007:201-204; Menger, 1963:131-132).

Kurumları bir toplumda oynanan oyununun kuralları olarak gören yaklaşım (North, 1981; North, 2010; Barzel, 1989; Grossman ve Helpman, 2001) kurumların ortaya çıkışını ve sürekliliğini geçmişle bağlı oluşu ile açıklamaya çalışır (North, 2010:3). Ayrıca, bireylerin belli bir davranış yapısı izleyeceklerini, aksi takdirde ceza mekanizması veya koordinasyon sağlanamamasından kaynaklanan kayıp ile karşılaşabileceklerini ileri sürer (Greif, 2006:8). Bu anlamda, kurumlar formel (anayasa, yasa, mülkiyet hakları v.b.) ve informel (teamüller, gelenek, görenek, dini inançlar v.b) kısıtlamalardan oluşur (North, 1991: 97; North, 2010:10-11). Bu çerçevede kurumlar, bireylerin tercihlerini tanımlayan ve sınırlandıran başka bir ifade ile insanoğlunun insani etkileşimi şekillendirdiği (siyasal, ekonomik ve sosyal) her türlü kısıtlamayı içermektedir (North, 2010:10).

Toplumsal hayatın sınırlarını belirleyen kurumların, ülkelerin ekonomik performansını etkilediği genel kabul gören bir olgudur. Ekonomik performans büyük ölçüde kurumların oluşturduğu teşvik yapısı tarafından belirlenir (North, 1994: 359-360; Acemoglu vd., 2005: 388-389; Olson, 1996: 22;). 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 sınırlarını, ticari politikaları, piyasanın yabancı yatırımlara açılma derecesini, bireysel faaliyet alanını, v.b unsurlar üzerinde önemli derecede etken olan faktörler kurumlardır (North, 2010:13).

Özetle kurumların meydana gelişi, işleyişi ve gelişimi toplumların yapısına göre farklılık arz etmektedir. Bu durum toplumlardaki ekonomik performans farklılıklarında önemli rol oynamaktadır. Kurumlar her toplumun kendine özgü yapısı neticesinde ortaya çıkmakta ve zamanla değişime uğramaktadır. Kurumlar, toplumların ve bireylerin davranış biçimlerini belirleyerek ekonomik hayatta etkin bir rol almaktadır.

2.2. Kurumsal İktisat Yaklaşımı

Amerika merkezli bir düşünce akımı olan ve öncülüğünü, T. Veblen, J. Commons, V. Mitchell, C. Ayres'in yaptığı kurumsal iktisat yaklaşımı,

çok geniş düşünce yelpazesini içerisine almış olan bir düşünce akımıdır. Kurumsal iktisat terimi, ilk olarak Walton Hamilton tarafından 1918 yılında Amerikan Ekonomik Topluluğu (American Economic Association) konferans oturumunda dile getirilirken (Hodgson, 2000:317), yazılı olarak da yine W. Hamilton tarafından 1919 yılında “İktisat Teorisine Kurumsal Yaklaşım (The Institutional Approach to Economic Theory) adlı makalede kullanılarak literatüre dahil olmuştur (Rutherford, 2004:40). Bu düşünce akımı, W.Hamilton ile birlikte Amerika’da farklı ve geniş bir iktisatçı grup tarafından benimsenerek yeni bir iktisadi doktrin ve paradigma olarak algılanmaya başlanmıştır (Hodgson, 2005:233).

Kurumsal iktisat, iktisadi süreçleri çözümlemeye çalışan, sosyal değişimi evrimci olarak gören, kurumlar üzerine odaklanan, değerlerin toplumsal yapı üzerindeki önemini vurgulayan ve araştırmaların deneysel olarak temellendirilmesi gerektiğini savunan çalışmaların genel adı olarak tanımlanabilir (Demir, 1996:64-65). Kurumsal iktisat, kurumları çalışma alanına katmak yerine, iktisadın geleneksel alanındaki süreçlerin doğaları gereği aslında ister istemez kurumsal oldukları vurgusundan yola çıkar. Diğer bir deyişle, yerleşik iktisadın (mainstream economics) temel unsurları olan firma ve piyasa gibi öğeler aslında birer kurum olarak ele alınmaktadır (Özveren, 2007:16-17).

Kurumsal iktisat eski ve yeni olmak üzere iki ana akıma ayrılmaktadır. T. Veblen, J. Commons, V. Mitchell, C. Ayres’in oluşturduğu kurumsal iktisat geleneği, eski kurumsal iktisat (Old Institutional Economics) ya da asıl (orijinal) kurumsal iktisat (Original Institutional Economics) olarak nitelendirilmektedir (Rutherford, 2001:173). Ronald Coase’nin işlem maliyetleri teorisine dayanan ve North-Williamson Okulu olarak da bilinen, mülkiyet hakları ekonomisi, kamu tercihi ve firma teorisi gibi farklı alanlara da yayılan geleneğe de yeni kurumsal iktisat (New Institutional Economics) denilmektedir (Parada, 2002:43).

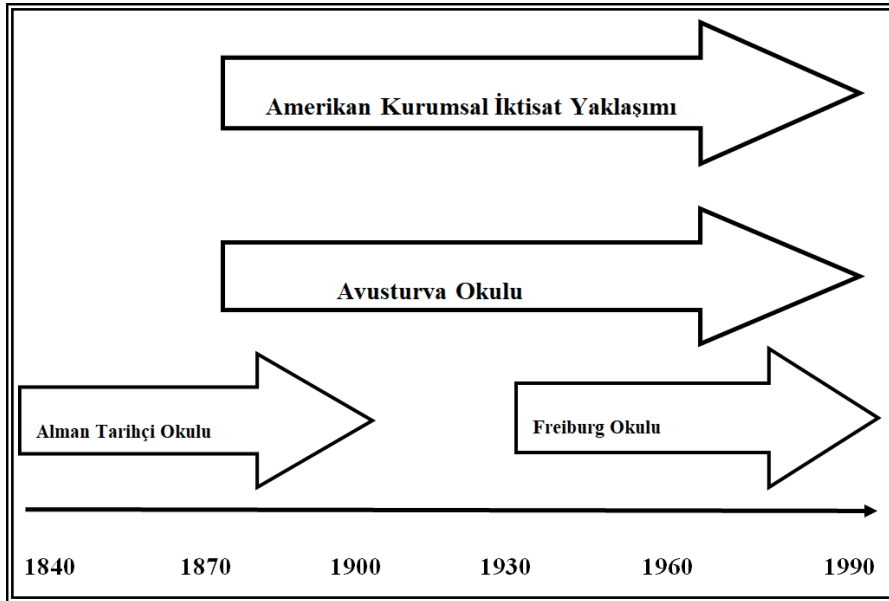
2.2.1. Eski Kurumsal İktisat Yaklaşımı

Eski kurumsal iktisadın temelleri her ne kadar T. Veblen, J. Commons, V. Mitchell, C. Ayres’in oluşturduğu Amerikan kurumsal iktisat geleneğine dayandırılrsa da kurumsalcı düşünce akımında, Alman tarihçi okulun rolü göz ardı edilememektedir. Alman tarihçi okul eski ve yeni olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Wilhelm Roscher, Karl Knies ve Bruno Hildebrand temsil ettiği akım eski okul olarak anılırken genç tarihçi okulda Gustav von Schmoller ismi öne çıkmaktadır. Tarihçi okulun en etkili parçası olan genç tarihçi okul ve Gustav von Schmoller’in (1838-1917) katkıları kurumsal

iktisat kuramına temel olacak niteliktedir (Chavance, 2009:4). Hatta Joseph Schumpeter, Schmoller'i Amerikan kurumsalcılığının babası olarak nitelendirmektedir (Richter, 2000:2). İlk olarak 1900 yılında yayınlanan Politik İktisadın İlkeleri [Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre (Principles of Political Economy), 1900-1904] adlı eserinde farklı ülkelerin farklı dönemlerdeki iktisat politikalarını karşılaştırmalı olarak ele almıştır. Çalışmasında, ülkelerin politikalarını belirlerken, fiziksel yapı (teknik ve doğal şartları) ve sosyal yapı göz önüne alınarak, kurumlar ve bu kurumlara ait organlara yoğunlaşmaları gerektiğini öne sürmektedir. Toplum hayatındaki en temel düzenlemeler, siyasi, hukuki ve ekonomik alandaki yapı, varlığını, gelişimini ve hangi kalıp ve çerçeve içinde hareket edeceği birbirini izleyen kuşaklara yüzyıllardır kurumlar tarafından ulaşılmıştır (Chavance, 2009:4).

Eski kurumsal iktisat yaklaşımının tarihsel gelişimi Şekil 2.1'de gösterilmiştir. Alman tarihçi okulu, T. Veblen, J. Commons, V. Mitchell, C. Ayres'in oluşturduğu Amerikan kurumsal iktisat geleneği ve C. Menger, F.v. Wieser, L.v. Mises ve F. Hayek'in oluşturduğu Avusturya okulu takip etmektedir.

Şekil 2.1: Kurumsal İktisadın Tarihsel Gelişimi



Kaynak: Engelhardt, Sebastian v. (2012); "New Institutional Economics," http://www.wiwi.uni-jena.de/vw2/dateien/veranstaltungen/institutional_econ/ALT_ss12/NewInstitutionalEconomics-Master_ss12.pdf, (Erişim Tarihi: 29.09.2012).

Geleneksel bakışa göre kurumsal iktisadın kurucuları daha öncede yer verildiği gibi T. Veblen, J. Commons, V. Mitchell ve C. Ayres'tir. Ekolün diğer temsilcileri ve bunların katkıları önemli olmasına rağmen, Thorstein Veblen'nin, kurumsal iktisat fikrine ilham kaynağı olması açısından temel teşkil ettiğini söylemek daha doğru olacaktır. (Rutherford, 2001:174). Amerikan kurumsal iktisat geleneği de T. Veblen ve J. Commons öncülüğünde iki ayrı geleneğe ayrılmıştır. Veblen'in çalışmalarını izleyenler, Veblen-Ayres çizgisi olarak sınıflandırılmakta ve eski kurumsal iktisat geleneği olarak adlandırılmaktadır. Commons her ne kadar eski kurumsal iktisat geleneğinin önde gelen isimlerinden biri olsa da Commons'un çalışmalarını izleyenler yeni kurumsal iktisat geleneğini oluşturmaktadır (Demir, 1996:86). Bu başlık altında eski kurumsal iktisat geleneği ele alınacaktır.

Eski Kurumsal İktisat hareketinin ortaya çıkışı ve kendini kabul ettirmesi Birinci Dünya Savaşı'nın sonları olarak kabul edilmektedir. Kurumsal iktisadın farklı ve geniş bir iktisatçı grubu tarafından benimsenerek yeni bir iktisadi doktrin ve paradigma olarak algılanmaya başlanması iki dünya savaşı arasındaki dönem olurken ilgi gördüğü ve parladığı dönem ise İkinci Dünya Savaşı sonrasıdır (Rutherford, 2001:182-183; Hodgson, 2005:233). Kronolojik olarak kurumsal iktisadın gelişimi, üç temel dönemde özetlenebilir: Buna göre ilk dönem; Veblen'in çalışmaları ile başlayan ve 1890 ile 1925 tarihleri arasında kapsayan dönemdir. İkinci dönem; Mitchell, Commons ve Clark'ın çalışmalarını kapsayan 1925 ile 1939 tarihleri arasındaki dönemdir. Üçüncü dönem ise; günümüz kurumsalcıları olarak bilinen Galbraith, Ayres ve Myrdal'ın çalışmalarını kapsayan ve 1939'dan başlayarak günümüze kadar gelen süreçtir (Tsuru, 1993:71).

Eski kurumsal iktisadın doğasını anlamak için hem Veblen'in etkisini hem de bunun diğer unsurlarla nasıl bir araya geldiğini anlamak çok önemlidir. Veblen'in üzerinde durduğu genel çerçeveyi, kurumsal değişimin birikimli ve yol bağımlı⁶ yapısı, kurumsal değişimin meydana gelmesinde yeni teknolojilerin rolü ve mevcut Amerikan kurumlarının ağırlıklı olarak "maddi (parasal)" yapısı (yani diğer tüm değerlerin dışarıda tutulması kaydıyla para kazanma yoluyla maddi başarı ve bireysel başarı elde edilmesine ilişkin "iş" değerlerinin ortaya koyulması) oluşturmaktadır. Diğer kurumsalcılar gibi Veblen de kurumların, sadece bireysel faaliyetleri kısıtlayan birer unsur olmadığını, aynı zamanda genel kabul görmüş düşünme ve davranış biçimleri ortaya koyduğunu düşünmektedir. Yani kurumlar kendi egemenlikleri

6 Yol bağımlı ifadesi tarihsel geçmişle ilgili süreklilik, bugün ve gelecekteki kurumsal yapının geçmişte oluşmuş enformel ve formel kurumlar ve kurumsal hafıza tarafından şekillendiğini ifade etmek üzere kullanılmaktadır.

altında yetiştirilen bireylerin tercihlerini ve değerlerini biçimlendirmeye çalışmaktadır. Bu çerçevede, Veblen, “gösterişçi tüketim” ve tüketim normları, kurumsal finansın, firmaların mülkiyet ve kontrolü üzerindeki etkisi, kar elde etme, satış gerçekleştirme ve reklamcılığa ilişkin iş stratejileri ve mali stratejiler, uzman yönetici sınıfın ortaya çıkışı, iktisadi dalgalanmalar ve diğer birçok konuda analizler gerçekleştirmiştir (Rutherford, 2001:174).

Wesley Mitchell’in Walton Hamilton, Walter Stewart, John M. Clark ve John R. Commons birlikte kurumsalçı portre içinde derinlemesine yer aldığı dönem 1924 yılından hemen sonraki döneme rast gelmektedir. Mitchell’in Öncü Kurumsal İktisat okulunun üyesi olarak tanınması 1910’da “Ekonomik Aktivitenin Rasyonelitesi” (Rationality of Economic Activity) adlı iki bölümlük makalesi ile başlamıştır. Eski kurumsal iktisadın diğer temsilcilerinin Veblen’in çizgisinden hareket ettiğini söylemek zordur. Hamilton, J.M. Clark, John R. Commons ve Robert L. Hale gibi kurumsal iktisatçılar, daha çok hukuk ve ekonomi konularına ilgi göstermişlerdir (Rutherford, 2001:174-176).

Eski kurumsal iktisat geleneğine göre insan davranışları, zamandan ve mekândan bağımsız olmayıp toplumsal sisteme yön veren yapılarıdır. Birey davranışlarının oluşmasında ve değişiminde kurumsal yapının etkisi büyük önem arz etmektedir. Bu bağlamda birey davranışları, bireyin içinde bulunduğu kurumsal yapının neticesinde ortaya çıkarak toplumsal ve ekonomik yapı üzerinde etkili olmaktadır. Kısacası bireyler kurumlar çerçevesinde hareket etmektedir.

Kurumsal iktisat sahasında boy gösteren bir diğer okul Avusturya Okulu’dur. Avusturya Okulu’nda, özellikle kurucusu olduğu kabul edilen Carl Menger’le(1840-1921) başlayan kurumsal çözümlemeler, daha sonra Friedrich von Wieser (1851-1926), Ludwig von Mises (1881-1973) ve Friedrich August von Hayek (1899-1992) tarafından detaylı olarak ele alınmıştır (Özçelik, 2007:201). Avusturya Okulu’nun kurucusu Menger, kurumları pragmatik ve organik olarak ikiye ayırmaktadır. Pragmatik kurumlar, insan yapısı tarafından ortaya çıkarken, organik kurumlar kendiliğinden gelişen süreçler tarafından ortaya çıkmaktadır. Pragmatik kurumlar önceden tasarlanıp, düzenlemelerle ve ölçümlerle ortaya çıkarılan yapılarıdır. Organik kurumlar ise herhangi bir kolektif düzenleme ve çalışmanın olmadığı yani doğal olarak meydana gelen kurumlardır (Chavance, 2009:32-34). Wieser toplumsal kurumların kendiliğinden biçimlenmesinin, ancak insan eliyle olabileceğine vurgu yapmaktadır. Öte yandan Avusturya Okulu’nun en bilinen ismi olan Hayek, Menger’in pragmatik ve organik kurumlar çözümlemesinde, örgütleri (organizations) pragmatik olarak

kavramlaştırırken, kendiliğinden oluşan ve işleyen düzenleri de organik kurum olarak kavramsallaştırmıştır (Özçelik, 2007:208-212).

Kurumsal iktisat geleneğinde ön plana çıkan bir diğer okul ise Freiburg Okulu'dur. Ordo-Liberal Okul olarak da bilinen Freiburg Okulu iktisatçı Walter Eucken (1891-1950), hukukçu Franz Böhm (1895-1977) ve Hans Großmann-Doerth (1894-1944) tarafından 1930'lu yıllarda Freiburg Üniversitesi'nde kurulmuştur (Vanberg, 2004:1).

Freiburg Okulu'nun temel öğretisi Ekonomik Düzen Teorisi ve Politikası'dır. Freiburg Okulu temsilcilerine göre toplumda bir düzene ihtiyaç vardır. Toplumsal düzenin ya da sosyal düzenin bir yönünü ekonomik düzen oluşturur. Ekonomik düzen tümüyle kendiliğinden oluşmaz, düzenin mutlaka kural ve kurumlara dayalı olması gerekir. Freiburg Okulu, ekonomik düzenin; temel ilke, kural ve kurumlarının bizzat insanlar tarafından oluşturulabileceğini kabul eder. Özetle ekonomik düzenin kendi doğal işleyişine bırakılması söz konusu değildir. Bu düzenin ilke, temel kural ve kurumlarının devlet tarafından oluşturulması, kurumsallaştırılması ve düzenlenmesi gereklidir (Aktan, 2002:206-209).

2.2.2. Yeni Kurumsal İktisat Yaklaşımı

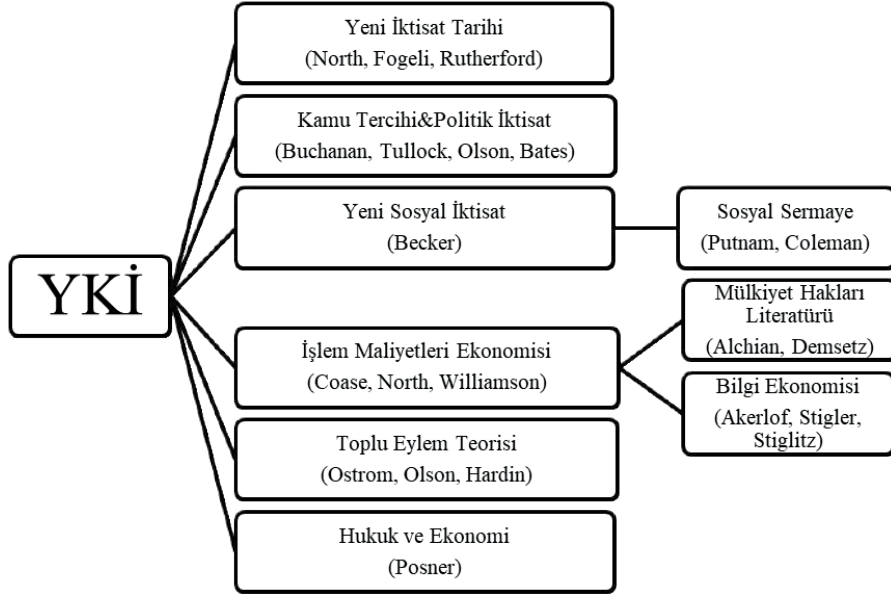
Kurumsalcı düşünce içinde Commons'cu geleceğe bağlı olarak gelişen yeni kurumsal iktisat (YKİ) yaklaşımı, eski kurumsal iktisat ve neoklasik iktisadın sentezi olarak ortaya çıkmaktadır. YKİ, eski kurumsal iktisat gibi bireyleri ve günlük hayatta beraberinde yaşadıkları, karar verirken davranışsal veya düşünsel düzeyde etkileşime girdikleri kurumları ele alırken, neoklasik iktisadın çözümlenmelerini reddetmek yerine eksikliklerini ortaya koyarak kurumcu düşünce ve neoklasik iktisat arasında bir köprü oluşturmaktadır. YKİ genel olarak neoklasik teori üzerine bina edilmekte ve neoklasik teori üzerinde modifiye ve genişletme yapmaktadır (North, 1995:17). YKİ, kurumlar tarafından dizayn edilen bir çevrede gerçekleşen iktisadi faaliyetleri analiz eden disiplinler arası bir iktisadi yaklaşımdır (North, 1986:230; Coase, 1984:231).

YKİ metodolojik olarak neoklasik iktisadi takip etmesine rağmen, rasyonalite ve tam bilgi gibi temel varsayımlarını reddederek, bunların yerine, sınırlı rasyonalite, işlem maliyetleri, mülkiyet hakları ve eksik sözleşmeler gibi varsayımlar ve yeni bir terminoloji ortaya koyarak farklı metodolojik perspektif sunmaktadır (Menard ve Shirley, 2005:1).

Yeni kurumsal iktisat terimi ilk olarak O. Williamson tarafından 1975'de yazılan "*Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*" isimli eseri ile literatüre girmiştir (Richter, 2005:163). Ancak bu düşünce

akımının temellerini R. Coase'un 1937'deki "The Nature of The Firm" isimli çalışmasına kadar götürmek mümkündür (Coase, 1998:72). Yeni kurumsal iktisat yaklaşımı birçok düşünce okulu tarafından benimsenmiş ve farklı alanlara ayrılarak birçok branşta kendini göstermiştir. Yeni kurumsal iktisadın geniş yelpazesi önde gelen temsilcileri ile Şekil 2.2'de gösterilmiştir.

Şekil 2.2: Yeni Kurumsal İktisadın Dalları



Kaynak: Kherallah, Mylène ve Johann Kirsten (2001); "The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries," Markets and Structural Studies Division (MSSD) Discussion Paper, Sayı 41.

YKİ literatürünün bu kadar geniş bir yelpazede yer almasının en temel nedeni, neoklasik teorinin, kıtlık ve rekabet gibi varsayımlarını kullanmaya devam ederek, fakat rasyonalite ve tam bilgi gibi gerçek dışı varsayımlarını reddederek, yerine, sınırlı rasyonalite, eksik sözleşmeler, işlem maliyetleri, mülkiyet hakları ve fırsatçılık gibi yeni ve daha gerçekçi bir terminolojiyle farklı bir metodolojik perspektif sunmayı başarmış olmasıdır (Menard ve Shirley, 2005:1; Richter, 2005:164; Hira ve Hira, 2000:269; Kherallah ve Kirsten, 2001:2; Çetin, 2012:44).

YKİ, iki temel önermeye dayanmaktadır: Birincisi; kurumların, insanlar için mümkün olan tercih setlerini belirleme metodları ile neoklasik iktisat teorisinin yaklaşımlarını bütünleştiren bir teorik yapı inşa etmektedir. Bu açıdan YKİ, geleneksel teoriden tamamen farklılaşmamaktadır. İkinci olarak,

bu teorik çatıyı, kurumların temel belirleyicileri üzerine inşa etmektedir. Böylece her hangi bir zaman diliminde insanlar için mümkün olan tercih setlerini, analiz etmekle kalmayıp, kurumların ne şekilde değiştiğini ve zamanla tercih setlerini nasıl değiştirdiğini analiz edebilmektedir. YKİ tarafından analiz edilen tercih seti, geleneksel teori analizinden hem daha dar hem de daha geniş kapsamlıdır. Kurumlar, bir toplumda her hangi bir zaman dilimi içinde var olan sınırlı alternatifler setini tanımladıkları için daha dardır. Bu sınırlı alternatifler seti, insan davranışlarına sınırlar koyan davranış normları kadar, politik karar kuralları ve mülkiyet haklarının yapısına göre de şekillenmektedir. Diğer yandan, iki boyutlu (fiyat ve miktar analizi) fiyat teorisine göre mal ve hizmetlerle iktisadi aktörlerin performansını karakterize eden unsurların çok yönlü boyutlarını analiz ettiği için geleneksel tercih setine göre daha geniş kapsamlı bir tercih seti analizi sunmaktadır (North, 1986:230; Çetin, 2012:45-46).

Kurumların önemli olduğu önermesi, eski ve yeni, tüm kurumsal iktisat temsilcileri tarafından kabul edilmiş olmasına rağmen, eski kurumsal iktisat geleneğinden farklı olarak, kurumların analize yatkın olduğunun kabul edilmesi ve fiilen bunun uygulanması YKİ tarafından tarafından sağlanmıştır. Eski kurumsal iktisat, doğrudan geleneksel iktisat kuramını eleştirmekle ilgilenmesi ve pozitif bir araştırma gündemi oluşturmaması nedeniyle başarısız olmuştur. Aksine YKİ, organizasyonların karşılaştırmalı bir kurumsal mantığını geliştirerek, geleneksel iktisat akımının içinde kalarak ve disiplinler arası bir kombinasyon oluşturarak geliştirdiği teorik yaklaşımları ampirik olarak test etmiş ve böylece pozitif bir araştırma sahası tesis etmeyi başarmıştır (Williamson, 2000:595-596; Mathews, 1986:903; Arrow, 1987:734).

YKİ neoklasik iktisadın, iktisadi aktörler tam bilgiye sahiptir, rasyoneldir (sınırsız rasyonalite) ve işlem maliyeti olmadığı şeklindeki temel varsayımlarının yerine, eksik bilgi ve sınırlı rasyonalite gibi varsayımları koyarak, geleceğe ilişkin öngörülemez olay ve sonuçlara ilişkin belirsizlikle karşı karşıya olduklarını ve bilgi elde etmek için işlem maliyetlerine katlanmak zorunda olduklarını öne sürmektedir.

2.2.2.1. Kurumlar ve Kurumsal Değişim

Yeni Kurumsal İktisat (YKİ), makro analiz yönü daha yoğun olan bir konudur. Kurum kavramı, kurumların işlevi, sosyal ve politik kurumsal yapının değişimi ve bunun ekonomik yapıyı nasıl etkilediği konuları bu alanın temel çerçevesini oluşturmaktadır. Kurumsal değişim analizi, YKİ geleneğinin iktisadi faaliyetlerin analizine yönelik getirdiği en önemli

katkılarından biri olmaktadır. Kurumsal değişim, ekonomik ve politik performansın analizinde büyük öneme sahiptir ve bu nedenle, kurumsal değişimin yerinde bir analizi için kurumlar ve organizasyonlar arasında ayırım yapmak gerekir (North, 1993:12).

Kurumlar bir toplumda oynanan oyunun kuralları; bir başka deyişle insanlar arasında etkileşimi biçimlendiren, insanların meydana getirdiği kısıtlamalardır. Kurumlar etkileşimin teşvik unsurlarına belirli bir yapı kazandırır. Teşvik; siyasi, ekonomik veya toplumsal olabilir. Kurumlar, gündelik hayatı bir yapıya kavuşturarak belirsizliği azaltırlar ve insani etkileşimin bir rehberi olurlar. Yani kurumlar bireylerin tercih kümelerini tanımlar ve sınırlandırır. Bu anlamda, kurumlar formel (anayasa, yasa, mülkiyet hakları v.b.) ve informel (teamüller, gelenek, görenek, dini inançlar v.b) kısıtlamalardan oluşur (North, 1991:97; North, 2010:10-11).

Organizasyonlar (kuruluşlar), kurumlar gibi insanlar arasında etkileşime bir yapı kazandırır. Organizasyonlar oyunculardır, ama bireylerin kendileri değildirler. Ortak bir amaç etrafında bir araya gelen bireylerin oluşturduğu gruplar tarafından meydana getirilirler. Kavramsal olarak oyunu ve oyuncuları ayırmak gerekirse; kuralların amacı, oyunun nasıl oynanacağını tanımlamak, belirlemektir. Takımın amacı söz konusu kurallara göre yetenekleri ile strateji geliştirmek ve oyunu kazanmak için tercihlerde bulunmaktır. Bu anlamda, somut olarak firmalar, ticari birlikler, kooperatifler, ekonomik organizasyonlar; siyasi partiler, yasama meclisleri, düzenleyici kurumlar, politik organizasyonlar; üniversiteler, okullar ve mesleki eğitim merkezleri, eğitim organizasyonları; cami, kilise, kulüpler ve spor organizasyonlar toplumsal organizasyonlardır. Organizasyonların öncelikli amacı, (örneğin firma için) karı maksimize etmek ve (örneğin siyasi partiler için) tekrar seçilmek olabilir, fakat nihai amaç hayatta kalmaktır (North, 2005:22). Çünkü tüm organizasyonlar, kaynakların kıt ve bu nedenle rekabetin şiddetli olduğu bir dünyada yaşamaktadırlar. Kurumsal çerçeve hangi organizasyonların ortaya çıkacağını ve nasıl gelişeceğini derinden etkilemektedir. Buna karşın organizasyonlar da, kurumsal çerçevenin nasıl evrimleşeceğini belirler. Kurumsal değişimin temel araçlarından birisi de organizasyonlardır. Bu durum sözünü ettiğimiz organizasyonların, var olan kısıtlamalar kümesinden doğan fırsatları değerlendirmek, bu fırsatlardan yararlanmak amacıyla, belirli bir maksatla kurulurlar ve hedeflerini gerçekleştirirken yaptıkları girişimlerle de, kurumsal değişimin temel amaçlarından biri olurlar (North, 2010:11-12).

Kurumsal değişim bireylerin bilinçli kararlarının şekillendirdiği bir süreçtir. Burada bilinçlilik, tam bilgi ve sınırsız rasyonellik anlamına

gelmemektedir. Bireyler kararlarının tüm olası sonuçlarını bilemezler ve tüm eldeki bilgiyi kavrayamazlar. Ancak seçimlerini kendi amaçlarına uygun ve etkilerini belli ölçüde tahmin ederek yaparlar ve kendi rekabetçi pozisyonlarını güçlendirmek için kurumsal yapıyı değiştirmeye çalışırlar. Bu sürecin anlamlı olabilmesi için belli başlı varsayımlar kullanmak gerekmektedir (North, 2005:22). Bunlar:

1. Ekonominin kıtlık ve rekabet ortamında kurumlar ve organizasyonlar arasındaki sürekli etkileşim, kurumsal değişim için anahtar role sahiptir. Bu tür rekabet, kurumsal değişimin kaynağıdır.

2. Rekabet, organizasyonları, hayatta kalabilmek için sürekli olarak yeni yetenek ve bilgiye yatırım yapmaya zorlar. İnsanoğlu ve organizasyonlar tarafından sahip olunan bilginin ve yeteneğin türü, fırsatlar hakkındaki idrakin evrimini ve böylece kurumları aşamalı olarak değiştirecek olan tercihler setini şekillendirecektir.

3. Kurumsal yapı, en yüksek kazanımı sağlamak için gerekli olan bilgi ve yetenek türlerini elde etmeyi zorlayan bir güdü yapısı sağlar.

4. İdrak, diğer bir deyişle algılar oyuncuların mental yapılarından oluşur.

5. Bir kurumsal matrisin barındırdığı kapsam ekonomileri⁷, tamamlanıcılıkları ve ağ dışsallıkları⁸, kurumsal değişimi, kesinlikle aşamalı ve yol bağımlı (path dependent⁹) hale getirir.

7 Genel olarak tek bir firmanın iki farklı üretimi, iki ayrı firmanın her bir ürünü ayrı ayrı üretmesi durumundaki üretim düzeyine göre daha büyük olması durumunda, "Kapsam (Alan) Ekonominin" varlığı söz konusu olmaktadır.

8 Aynı malı üretmek için biraraya gelmiş birimlere ağ diyebileceğimiz gibi belli bir malı tüketen insanların oluşturduğu bütün, verilen hizmetin gereği olarak karşılıklı iletişimi ve birarada bulunmayı gerektiren yapılar ağ kavramı ile tanımlanmaktadır. Sadece piyasalarda meydana gelen ilişkiler değil aynı zamanda sosyal, kültürel normlar ve kuralların oluşturduğu birliklilikler ağ olarak tanımlanabilmektedir (Fischer, 2001:102). Tüm piyasalar büyük bir sistemin parçalarıdır. Piyasalarda fiyat mekanizmasına dayanan yoğun ve güçlü bir sistem olan ağ, formel veya informal sınırlarla sosyal sistemi oluşturan bir ağ konumundadır. Bu ağ kavramı, disiplinlerarası boyutu nedeniyle informal kuralların (gelenek, görenek, alışkanlıklar vb.) bireysel karar almada sosyal davranışların sınırları, formel düzenlemeler (kanunlar, mülkiyet hakları, sözleşmeler) yeni kurumsal iktisat çerçevesinde tartışılmaktadır (Jentsch, 2006:93).

9 Tarihsel geçmişle ilgili süreklilik 'Path-dependency' kavramı, 'yeni kurumsal iktisat literatüründe' bugün ve gelecekteki kurumsal yapının geçmişte oluşmuş enformel ve formel kurumlar ve kurumsal hafıza tarafından şekillendiğini ifade etmek üzere kullanılmaktadır. Kavram Türkçe'ye 'izlek bağımlılık' olarak tercüme edilmiştir. Bu kavram North (2010)'da şöyle tanımlanmaktadır: "İzlek bağımlılığı, tarihin önemli olduğu, kurumların aşama aşama evrimini izlemekten bu günün tercihlerini anlayamayacağımız ve ekonomik performansın modellenmesinde bu tercihleri tanımlayamayacağımız anlamına gelir."

Yukarıda sözü edilen kavramlar, kurumsal çatının, ekonominin ve toplumun bütüne yayılması ve iç içe girmesi nedeniyle bu konuda ilişkilendirilmiştir.

Birinci varsayımda kurumlar ve organizasyonların sürekli etkileşim içinde olduğunu ve bu etkileşimin kurumların değişiminde en önemli etken olduğundan bahsetmektedir. Kurumlar ve organizasyonların etkileşimi kaynakların kıt olduğu bir ortamda meydana gelmektedir. Bireyler araçların yani kaynakların alternatif kullanımları arasından kendi amaçlarına en uygun olanı seçmektedir. Bu da amaçları farklı ya da çatışan bireyler arasında rekabeti doğurur. Kurumlar “oyunun kuralları” olarak bu rekabet için kuralları belirleyerek istikrarsızlığı önler. Organizasyonlar ise kurumların oluşturduğu kuralları değiştirme yeteneğine sahip oyunculardır.

İkinci önerme değişimin ortaya çıkış nedenini açıklamaktadır. Birinci önermede sözü edilen kıtlık kısıtının, rekabeti zorunlu kıldığı ve rekabet de organizasyonları hayatta kalmak için çabalamaya zorladığı vurgulanmaktadır. Rekabetin var oluşu sürekli yeni fırsatlar ortaya çıkarmakta veya onları dönüştürmektedir. Yani rekabetin varlığı statik bir yapıyı ortadan kaldırmaktadır. Bu durumda hayatta kalmak için organizasyonlar yeni beceri ve bilgi edinmeye çalışacaklardır. Elde edilen bilgi veya beceri, bireylerin kurumsal yapıyı ve buna bağlı olarak fırsatları algılayışlarını değiştirecektir. Bu düşünsel alışkanlıktaki değişimde yavaş yavaş kurumları değiştirecektir.

Üçüncü önermede ise bilgi ve becerinin neye bağlı olarak seçildiği açıklanmaktadır. Bir önceki önermede (ikinci önerme), evrimci bir süreç olarak ekonomik büyüme değil, sadece değişimin iması bulunmaktadır. Kurumsal yapı, bir ekonomide gelir dağılımından alınabilecek en yüksek payı veya verimli üretim süreçlerinden en yüksek getiriye elde edecek kişiler olmayı belirleyen fırsat setini tanımlamaktadır. Her ekonomi, her iki tür iktisadi faaliyet için de karma bir güdü seti sağlarken, üretim ve yeniden dağıtım arasındaki nispi ağırlıklar, ekonomilerin performansında büyük öneme sahip olacaklardır. Bu durumda bireylerin hangi bilgi ve beceri kümesinin maksimum getiri sağladığını belirlemede kullandıkları dürtü yapıları da kurumlara bağlıdır. Var olan organizasyonlar getiri yapısına uygun olarak davranacaklardır. Beceri ve bilgi yatırımları da aynı şekilde bu dürtü yapısını yansıtabilir.

Dördüncü önermede, bireylerin kararları, zihnin bilgiyi yorumlama şeklinin bir fonksiyonu olarak ortaya çıkmaktadır. Bireyler kararlarını getiriler hakkındaki algılarına göre verirler. Algılar zihnin, duyular yoluyla edindiği bilgiyi işleme ve anlamlandırma şeklidir. Bireylerin algıları etraflarındaki dünyayı açıklamak ve yorumlamak için kullandıkları kalıp ve şablonlardır. Bu kalıplar bireyin biyolojik durumuna, ait olduğu kültüre, karşılaştığı ve çözmek zorunda olduğu günlük sorunlara ve eğitimine bağlıdır.

Son önerme ise kurumsal değişimi bir süreç olarak ele almıştır. Bu sürecin yavaş yavaş ilerlediğini ve yol (patika) bağımlı olduğunu ifade etmiştir. Yol bağımlılığı (patika veya izlek bağımlılık olarak da isimlendirilebilir) şöyle tanımlanabilir (North, 1991:109): Dünün kurumsal çerçevesinin bugünün organizasyonlarına ve bireysel (politik ya da ekonomik) girişimcilerine fırsat sağlayan yavaş yavaş ilerleyen kurumsal evrim süreci; (North, 2010:128)'da ise tercih kümesini daraltmak ve zaman içinde bu kararlar arasında bağlantı kurmak için kullanılan yol olarak tanımlamak mümkündür. Yol bağımlılığı, belirsizliğe karşı ekonomik aktörlerin beklenti meydana getireceği temeldir. Ayrıca birbirleri ile ilişkilerinde takip edecekleri yönü gösteren yoldur ve bu yolun sürekli (istikrarlı) oluşudur.

Sonuç, bir yol bağımlılığıdır. Kurumsal matris (kurumsal çatı veya kurumsal yapı) ve oyuncuların zihni modelleri, aşamalı olarak gerçekleşen (kurumsal) değişimi biçimlendirecek şekilde sürekli etkileşim içinde olacaktır. Organizasyonların varlığı ve kârlılığı kurumsal yapıya bağlıdır. Kurumsal yapı organizasyonları meydana getirmiş ve çerçevesini belirlemiştir. Buna bağlı olarak organizasyonlar da işlemlerini bu kurumsal yapı içinde gerçekleştirirler. Kurumsal yapı organizasyonların kâr elde etmek için bilgi ve becerilere yatırım yapmasını sağlar. Ancak organizasyonlar hangi bilgi ve becerilere yatırım yapacaklarını belirlerken, yine kurumsal yapının oluşturduğu getiri yapılarını dikkate alırlar. Kurumsal yapı ve insanların mental modelleri tarafından şekillenen güdü yapısının, ekonomik değişimin muhtelif şekilleri ile sonuçlanan tercihlere rehberlik ettiğini göstermektedir.

Kurumlar, değişim ve üretim maliyeti üzerindeki etkileri ile ekonominin performansını etkileyebilmektedir. Ayrıca kullanılan teknoloji ile birlikte, toplam maliyeti oluşturan değişim ve dönüşüm (üretim) maliyetini belirleyebilmektedir. Bu bağlamda YKİ'nin sınırlı rasyonalite, eksik sözleşmeler, işlem maliyetleri ve mülkiyet hakları gibi temel önermelerine biraz daha açıklık getirmek gerekmektedir.

2.2.2.2. *Sınırlı Rasyonalite*

YKİ geleneğinin, neoklasik geleneğin aksine sunduğu temel önermelerden birisi de sınırlı rasyonalitedir. Neoklasik dünyada kurumlara ve kurumların analizine yer yoktur. Çünkü enstrümental (tam) rasyonalite postulası¹⁰, kurumları ve kurumlar analizini gereksiz kılmaktadır (North, 1993:12).

Sınırlı rasyonalite kavramı ilk kez Herbert Simon (1979) tarafından vurgulanmaktadır. Buna göre tam bilgi, tam rasyonalite ve her şeyi bilen

10 Postula kavramı, ispat edilmeye gerek duyulmadan doğru olarak benimsenen önermeye verilen ad olarak tanımlanabilir.

(homo economicus) karar alıcı kavramlarını reddederek, yerine sınırlı rasyonalite (bounded rationality) kavramını ele almaktadır (Simon, 1979:499). Bu anlamda, sınırlı rasyonalite kavramı, insanların faaliyette bulunduğu dış dünyanın, sınırlı zihinsel kabiliyetlerine göre çok karmaşık olduğu durumlarda ortaya çıkan rasyonalite türünü ifade etmek için kullanılmaktadır.

Neoklasik teorinin tam rasyonalite önermesi, oyuncuların alternatifleri doğru bir biçimde değerlendirmek için gerekli bilgiye sahip olduğunu ve buna bağlı olarak da, istenilen sonuçlara ulaşacak tercihler yapacaklarını varsayar. Bu önerme, gizli bir biçimde de olsa belirli bir dizi kurum ve bilgi kümesinin mevcut olduğunu varsaymaktadır. Kurumlar, oyuncuların tercih kümesini sınırlamamak gibi pasif rol oynuyorsa ve oyuncular doğru tercihler yapmak için gerekli bilgiye sahipse, bu durumda tam rasyonalite kuramı doğru bir yapı taşı olacaktır (North, 2010:140). Aktörlerin seçimler yaptıkları dünya hakkında doğru modeller geliştirmesine yol açan bilişsel sistemlere sahip oldukları ya da en azından oyuncuların, başlangıçta birbirinden farklı olan modelleri birbirine doğru yakınlaştırmaya götüren bilgiler edindikleri temel varsayımdır (North, 2010:27). Ancak, oyuncular eksiksiz (tam olarak) bilgilendirilmemişse, tercihler konusunda kendilerini yönlendirmek için öznel modeller inşa ediyorlar ve bilgi geri besleme sistemiyle modellerini oldukça az bir düzeyde düzeltbiliyorlarsa, bu durumda da sınırlı rasyonalite kavramından söz etmek gerekmektedir (North, 2010:140). Bireyler, bireyden bireye farklılıklar gösteren öznel olarak üretilmiş modellere bağlı olarak tercihler yaparlar ve oyuncuların elde ettikleri bilgi öylesine eksiktir ki, birçok durumda birbirinden farklı öznel modeller, birbirine yaklaşma eğilimi göstermezler (North, 2010:27). Bireylerin hem bilgisi hem de karar verme gücünün ciddi biçimde kısıtlı olduğu önermesi esas alındığında, gerçek dünya ve bireyin bu dünyayı nasıl algıladığı ve onun hakkında nasıl fikir yürüttüğü konusunda ayırım yapmak gerekir (Simon, 1986:210-211). Bireylerin davranışını etkileyen iki özel durum mevcuttur. Bunlar motivasyon ve çevreyi çözümlenektir. İnsan davranışı, ekonomistlerin bireysel fayda fonksiyonlarında ortaya koyduğu durumdan çok daha karışıktır (North, 2010:31). Neoklasik ekonomide rasyonel insan her zaman nesnel olarak ya da esas itibari ile verili fayda fonksiyonu açısından en iyi kararı verir (Simon, 1986:211). Birçok durumda insanlar, serveti maksimize edici şekilde değil, diğerkam ve kendi kendilerini kısıtlayıcı şekillerde davranırlar. Bu durum insanların gerçekte yaptıkları tercihlerin sonuçlarını kökten değiştirebilir. Aynı şekilde insanlar, çevreyi anlamak ve karşılaştıkları sorunları çözümlenmek için kullandıkları, önceden var olan zihinsel yapılarla elde ettikleri bilgileri işleyerek, çevrelerini, içinde buldukları ortamı çözümlerler. Burada

aktörlerin hesap yapma kabiliyetleri ve çözülmesi gereken konuların karmaşıklığı dikkate alınmalıdır. Çünkü karşılaşılan konular ne kadar karmaşık ve benzersizse sonuçlarda o kadar belirsizleşmektedir. Sonuçları verimli ve etkin bir şekilde öngörecektir kuramlarımızın olmaması, bu tür durumlarda elde ettiğimiz bilgiler, sık sık karar vermede kullandığımız modelleri geliştirecek şekilde güncelleştirmemize izin vermezler (North, 2010:31-34).

Geleneksel teoride organizasyonların tam rasyonel olarak kabul edildikleri ve tam rasyonel olarak etkin çalışan bir organizasyonda kurumlara ihtiyaç olmadığı için kurumsal analiz yer almamaktadır. Örneğin geleneksel iktisadi yaklaşım, bir organizasyon olarak firmaların her durum ve zamanda rasyonel davranarak, yapabileceklerinin en iyisini yaptıklarını kabul etmekte (Stigler, 1976:215) ve firma içi kurumsal analize ihtiyaç bırakmamaktadır. Sınırlı rasyonalite, neoklasik teoriden farklı olarak, üretim süreçlerinde bir maliyet kalemi anlamına gelir. Sınırlı rasyonaliteden dolayı optimal çıktı seviyesi tam olarak ve maliyetsizce kararlaştırılmaz ve gerçekleştirilemez. Firma çok iyi bir görüşme ve tartışma mekanizmasıyla gerçekleştirdiği karar alma süreciyle, optimum çıktıya sadece yaklaşabilir.

Rasyonalite koşulu, bir organizasyon içinde gerçekleştirilen faaliyetlerin olası tüm durumlarında; gelirin/faydanın/çıkarın, maliyetleri/zahmeti aşması veya eşit olması anlamına geleceğini ifade etmektedir. Bu etkin durum, ancak tam/mükemmel rasyonalite koşulu altında geçerlidir. Buna göre bir organizasyon geleceğe ilişkin olası tüm durumları öngörebilir, optimum çıktı seviyesini maliyetsizce gerçekleştirir, karını maksimize eder ve dönem sonu hedefine etkin bir biçimde ulaşır. Ancak gerçek dünyada geleceğe ilişkin kararlar, insan beyninin sınırlı kapasitesi ve geleceğin öngörülemez belirsizliği nedeniyle, sınırlı bir idrak veya sınırlı bir rasyonalite koşulu altında alınır. Bu nedenle insanlar sınırlı rasyoneldir (Williamson, 2005:46). Karar alıcı birimler olarak insanların, geleceğe ilişkin tüm olası sonuçları doğru bir şekilde öngörmesi ve tüm kararları rasyonel bir biçimde alabilmesi mümkün olmadığından, dönem başı öngörüler, dönem sonunda sapacaktır (Joskow, 2005:322).

Daha açık şekilde, YKİ perspektifinden bir organizasyon içindeki karar alıcı birimler bireylerdir ve bireyler, sınırlı rasyoneldir. Bu durum, firma içinde etkin sözleşmeleri ve geleneksel teorisinin öngördüğü etkin çıktı düzeyini gerçekleştirmeyi zorlaştırmaktadır (Williamson, 1975). Enformasyon pahalı, mübadelenin taraflarının ellerindeki enformasyon asimetric ve oyuncuların insan etkileşimini yapılandırmak için geliştirdikleri kurumlar bir ölçüde mükemmel olmaktan uzak piyasalara yol açtığı için, işlem maliyetleri ortaya

çıkar (North, 2010:140). Bireyler mübadele, yatırım, girişim gibi işlemler için karar verirken bu işlemlerle ilgili var olan tüm bilgilere sahip değillerdir. Birtakım maliyetlere katlanarak daha geniş bilgiye ulaşabilir. Ancak bireyin kararına ilişkin tüm bilgilere sahip olması imkânsızdır. Hatta tüm bilgilere, eksiksiz sahip olsa bile bütün bu bilgileri işleyecek zihinsel kapasiteye sahip değildir. Yani bireyler rasyonelliği amaçlar, fakat sadece sınırlı olarak öyledirler (Williamson, 1987:618).

2.2.2.3. Eksik Sözleşmeler

YKİ yaklaşımının, temel önermelerinden birisi de eksik sözleşmelerdir. İktisadi hayattaki tüm faaliyetler, sözleşme yoluyla gerçekleştirilir. İktisadi anlamda sözleşme, iki taraf arasında, tarafların davranışları açısından karşılıklı taahhüt sağlamak amacıyla yapılmış bir anlaşmadır. Sözleşmeler, mülkiyet hakları yapısının içindeki teşvik edici ve cezalandırıcı yapıyı (ve yaptırımın özelliklerini) yansıtır; dolayısıyla aktörlerin karşı karşıya olduğu fırsatlar kümesi ve özel sözleşmelerle ortaya çıkarabilecekleri kuruluş biçimleri, mülkiyet yapısından türetilir (North, 2010:72). Sözleşmelerin iktisadi bir perspektifle analizi ilk olarak 1970'lerde teorik ve ampirik olmak üzere iki yönlü olarak ortaya çıkmıştır. Teorik temellerini Akerlof (1970), Arrow (1971) ve Stiglitz (1977)'in bilgi asimetrisi üzerine çalışmalarına dayandırmak mümkün olmakla birlikte, 1937'deki Coase'un çalışmasına kadar götürmek mümkündür (Brousseau ve Glachant, 2002:3-4).

Ekonomi kuramının öngördüğü sözleşme oldukça basit, bütünsel ve bellidir. Sözleşme herhangi bir anda tek boyutlu bir ürünün mübadelesi konusunu ele alır. Modern karmaşık ekonomilerdeki sözleşmeler ise çokboyutlu ve zamana yayılmıştır. Ürünün fiziksel özellikleri ve mübadele edilen mülkiyet haklarının birden çok boyutu olduğu için, sözleşmede zorunlu olarak çok sayıda şart yer alacaktır. Belli bir zamana yayılan sözleşmelerin hayatında belirsizlik çok fazla olacağından, sözleşmeler büyük ölçüde eksiktir. Bu nedenle taraflar (kasıtlı olarak), sözleşmenin süresi boyunca ortaya çıkacak anlaşmazlıkların çözümünü üçüncü bir tarafa (mahkeme vb.) bırakırlar (North, 2010:73).

Sözleşme teorisi, taraflar arasındaki ilişkileri çift taraflı olarak düzenleyen temel kurumsal yapılar üzerine odaklanmaktadır. YKİ'nin sözleşme teorisine verdiği destekle, iktisadi analize dört şekilde katkı sağladığını ifade edebiliriz (Brousseau ve Glachant, 2002:5).

1. Sözleşmelerin, iktisadi bir perspektifle analizi, iktisadi koordinasyonda var olan zorlukların doğasını açık bir biçimde analiz etmemize olanak tanır.

2. YKİ'nin sözleşme yaklaşımı, herhangi bir koordinasyon sürecinde var olan rutinler, güdüler, otorite ilkesi, zorlama araçları ve çatışmaların çözümleri vb. gibi çeşitli koordinasyon koşullarının detaylarını açığa çıkarır.
3. Sözleşmelerin kaynağına ilişkin analiz, iktisadi aktörlerin, karar alma yapılarını ve kuralları nasıl kavramsallaştırdıklarını anlamamıza yardımcı olur.
4. Son olarak, sözleşme mekanizmalarının evrimini analizin merkezine almak, iktisadi faaliyete yön veren yapılardaki değişimleri anlamamıza yardım eder.

Böylece YKİ'nin sözleşme yaklaşımı, piyasalara ilişkin basitleştirilmiş, fakat sert yapı içindeki koordinasyon mekanizmalarını analiz etmemize imkân tanır. Sadece sözleşmelerin özelliklerini açığa çıkarmakla kalmayıp, piyasalar, organizasyonlar ve kurumlar gibi diğer düzenleme araçlarının özelliklerini de belirgin hale getirir.

Bir ekonomideki tüm ilişkiler, sözleşmeler yoluyla belirlenir. İktisadi anlamda sözleşme, iki taraf arasında güvenilir bir taahhüt sağlamak için yapılmış bir anlaşmadır. Geleneksel iktisat teorilerinde yapılan sözleşmeler tamdır. Yani bu tür bir sözleşme yapısında, gerçekleşmesi mümkün tüm koşullar belirlenerek, kar ve zarar dağıtımı gerçekleştirildiğinden, taraflar sözleşmeye uymayı kendi çıkarlarına uygun bulmaktadırlar. Sözleşmeye göre bireyler arasında belli bir çaba seviyesinde anlaşıldığı ve tarafların, her zaman bu çabayı sarf edeceği varsayılır. Böylece sözleşmeler yoluyla firmanın beklenen karının ve işçilerin beklenen faydasının maksimize edileceği varsayılmaktadır. Ancak YKİ, bazı kurumsal ve organizasyonel nedenlerle sözleşmelerin hiçbir zaman tam olamayacağını ileri sürmektedir (Leibenstein, 1978:13).

Sözleşmelerin eksik olmasının nedeni, işlem maliyetleri, mülkiyet haklarının tam olarak tanımlanamaması, fırsatçılık ve sınırlı rasyonalitedir. Bu koşullar altında etkin bir sözleşme için anlaşmaya varmak amacıyla görüşmek, gerekli bilgileri araştırmak ve elde etmek, bir uzlaşmaya varmak ve nihayet bu sözleşmeyi uygulamak her zaman maliyetlidir. Dolayısıyla karmaşık bir dünyada sözleşmeler genellikle eksiktir (Demsetz, 1983; Joskow, 1985; Hart, 1988).

2.2.2.4. İşlem Maliyetleri

İşlem maliyeti analizi, YKİ'nin temel araştırma alanlarının bir parçasını oluşturmaktadır (Williamson, 1985:16). İşlem maliyeti, mübadele edilen

unsurun değerli özelliklerini ölçmenin, hakları korumanın, anlaşmaları yürürlüğe sokma ve denetlenmenin bedelidir. Bu ölçüm, yürürlüğe sokma ve denetleme maliyetleri, toplumsal, siyasal ve ekonomik kurumların kaynağıdır (North, 2010:39). Coase (1937:390) işlem maliyetlerini, fiyat mekanizmasından kaynaklanan maliyetler olarak tanımlarken, Demsetz (1967:347) mülkiyet sahibi unvanının el değiştirme maliyeti şeklinde tanımlamaktadır.

Neoklasik paradigmada işlem maliyetlerinin olmadığı varsayıldığından, işlem yapılan kurumsal yapı ne ek maliyet getirecek ne de zaman alacaktır (Coase, 1960:7). Amacı firmaların neden var olduğunu ortaya koymak olan Coase (1937)'ye göre firma, üretim maliyetlerini minimize etmekten ziyade, işlem maliyetlerini minimize etmek için tesis edilir. Firma seviyesinde üretime, sözleşme süreçlerine ve firmalar arası birleşmelere ilişkin kararlar, işlem maliyetleri dikkate alınarak verilir. Firma, bir işlemi organize etmenin maliyetleri, bu işlemi piyasada bir başka firma tesis ederek gerçekleştirmenin maliyetlerine eşit oluncaya kadar genişlemeyi (çabayı artırmayı) tercih edecektir (Coase, 1937:394-395). Ama firma genişlemesini (büyümesini), serbest piyasadaki pazarlama maliyetinin altında bir noktada durdurursa ve bu nokta diğer firmanın organizasyon maliyetine eşit ise, böyle bir durum (kombinasyon olması durumunun dışında), çoğunlukla bu iki üretici arasında bir piyasa işlemi mevcut olduğunu ima eder ve gösterir. Böylece bu firmaların herbiri gerçek pazarlama maliyetinden daha az maliyetle organize olabilir. Bu durumu bir paradoks olarak yorumlayan Coase (1937), nasıl çözümleneceğini bir örnekle açıklamaktadır. Olayın daha da anlaşılır olması açısından verilen örnekte 'A' ve 'B' olmak üzere iki firma ele alınmaktadır. 'A' firması 'B' firmasından bir ürün aldığı ve bu 'A' ve 'B' firmalarının her ikisi de şuanki fiyatından daha az maliyetle piyasadaki işlemlerini yürüttükleri (organize ettikleri) varsayalım. 'B' firması üretimin sadece bir sürecini veya bir bölümünü değil, birden fazla sürecini organize ediyor olduğunu farzedecek olursak; eğer 'A' firması bu sebeple piyasa işleminden kaçınırsa, bu firma (A) 'B' firması tarafından organize edilen üretimin tüm süreçlerinin sorumluluğunu üzerine almak zorunda kalacaktır. Eğer 'A' firması satın aldığı ürünün farklı olmasına rağmen, bütün üretim süreçlerinin sorumluluğunu almazsa, piyasadaki işlem durumu aynı yerinde kalmış olacaktır. Ama daha önce varsayıldığı gibi her bir üretici bireysel olarak genişlemeyi tercih edecek olursa, genişlemeyi organize etmenin ekstra maliyeti ve işlem maliyetleri artacak ve verimliliğin azalmasına yol açacaktır. Muhtemeldir ki 'A' nın organize ettiği işlem maliyetleri daha önce 'B' tarafından organize edilmiş olan ve 'B' nin yaptığı aynı şeylerin maliyetlerinden daha fazladır. Bu yüzden, yalnızca 'A' nın, 'B' nin işini organize etme maliyeti 'B' nin maliyetinden

(bu maliyet serbest piyasada bir değişim işleminin yürütölme maliyetlerine eşittir) daha fazla değilse, 'A' firması 'B' firmasının bütün organizasyon sorumluluğunu üstlenir. Fakat bir kez o piyasada işlem yapmak ekonomik olarak anlamlı olduktan sonra, her bir firma için ekstra bir işlemi organize etmenin maliyeti aynı olacak biçimde, üretimi bölme maliyetine katlanır (Coase, 1937:395-396). Coase işlem maliyetini anahtar kavram olarak ortaya koymaktadır. Çünkü bu kavram olmadan ekonomik sistemin birçok işlevsel yönünü açıklamak mümkün değildir. İşlem maliyeti, fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetidir (Parada, 2002:50).

İşlem maliyetinin anahtar kavramı bilginin ne kadar çok maliyetli olduğudur (North, 2010:39). İşlem maliyetini dikkate alan mübadele süreci, ekonomi kuramında önemli değişiklikler yapmayı gerektirir ve ekonomik performans açısından önemli sonuçlar ortaya çıkarabilir. Wallis ve North (1986:121) Amerikan ekonomisi üzerine yaptıkları çalışmalarında işlem maliyetlerine yönelik çok çarpıcı sonuçlar elde etmiştir. Buna göre Amerikan ekonomisinde tüm piyasa boyunca etkili olan işlem maliyetlerini (bankacılık, sigorta, finansman, toptan veya perakende satışla veya muhasebeciler, avukatlar gibi mesleklerle ilgili maliyetleri) ölçen çalışmada, 1970 yılı itibari ile milli gelirin %46,66'sı işlem maliyetine gittiği ve daha da önemlisi bir asır önce (1870 yılında) %24,19 olan bu oranın yükseldiği ortaya koyulmuştur. Wallis ve North (1986) çalışmasında, işlem maliyetlerinin ölçümü için kamu ve özel sektör ayrımı yapılarak, eğitim, sağlık, finans, ulaştırma vb. sektörler ele alınarak, girdi kabul edilen unsurun çıktı oluncaya kadar geçtiği aşamalarda meydana gelen maliyetler hesaplanmaktadır. Bu bağlamda toplam üretim maliyeti, hem malın fiziksel özelliklerini değiştirmek (boyut, ağırlık, renk, yer, kimyasal pozisyon vb.), hemde işlem-mülkiyet haklarını tanımlamak, korumak ve uygulamak (kullanma hakkı, kullanımdan gelir sağlamak, dışlamak ve mübadele yapmak) için gerekli toprak, emek ve sermaye gibi kaynak girdilerini içermektedir (North, 2010:40). Çalışmada ortaya konulan sonuca göre, işlem maliyetlerinin belirtilen tarih aralığında bu kadar artmasının üç büyük sebebi vardır. Birincisi; emeğin artan iş bölümü ve uzmanlaşması, ikincisi; üretimde teknolojik değişim, taşımacılık ve ulaştırma eşliğinde artan firma büyüklükleri ve son olarakda özel sektör ilişkilerinde hükümetin artan rolüdür (Wallis ve North, 1986:123). Dolayısıyla ekonomik kaynakların önemli bir bölümü işlem sırasında tüketilmekte ve bu oran giderek artmaktadır (North, 1986:121; North, 2010:40).

İşlem maliyeti kavramı çeşitli şekillerde kategorilere ayrılmaktadır. Maliyetleri ortaya çıkış nedenine göre sınıflandıran Ostrom vd. (1993:47-49), koordinasyon, strateji ve bilgi maliyeti olarak 3'e ayırmaktadır. Koordinasyon maliyeti, sözleşme yapma süresince meydana gelen

maliyetlerdir. Strateji maliyetleri sözleşme sonrası oluşan ters seçim, ahlaki tehlike ve yolsuzluk gibi sorunların yol açtığı maliyetlerdir. Bilgi maliyeti ise her düzeyde ortaya çıkan bir maliyet unsurudur. Sözleşme sırasında karşı tarafın diğer alternatifleriyle karşılaştırılması ile ilişkili bilgi edinmenin ve sözleşme sonrası kontratın yükümlülüklerinin denetimi ile ilgili ortaya çıkan maliyetlerdir.

İşlem maliyetlerini Furubotn ve Richter (2005:51)'de piyasa işlem maliyetleri, yönetsel işlem maliyetleri ve politik işlem maliyetleri olarak 3 gruba ayırmıştır. Piyasa işlem maliyetleri, piyasada farklı organizasyonların ortak bir işlem yapması sonucu ortaya çıkan maliyettir. Piyasa işlem maliyetleri bir sözleşmeyi kabul eden grupların bu sözleşmeyi oluşturmak için sarf ettikleri zaman ve çabayı tanımlamaktadır. Bir piyasa işlemini gerçekleştirmek için bireyin kiminle anlaşmak istediğinin bulunması, insanlara anlaşma yapmak istediğini belirtmesi ve anlaşmanın koşullarının neler olduğu konusunda bilgilendirmesi, pazarlığa uzanan bir müzakereyi gerçekleştirmesi, sözleşmeyi tanzim etmesi, sözleşmenin koşullarına uyulduğunu göstermek için gerekli gözlemden geçmesi ve benzerleri gereklidir (Coase, 1960:15). Bu nedenle piyasa işlem maliyetleri genel olarak bilgi ve pazarlık maliyetlerini içerir.

Yönetsel maliyetler ise organizasyon içi işlem gerçekleştirmenin maliyetidir. Bu işlem maliyeti organizasyonlar arası değil organizasyon içi maliyetleri içerir. Yönetsel işlem maliyeti de iki grup arasındaki sözleşme sonucu doğar ancak buradaki gruplar firma ve çalışanlarıdır. Firma içi işlemler, genellikle ast üst ilişkisi içinde olur ve bir görevin verilmesi, yapılmasındaki performans izlenmesi, performansın istenilen düzeyine karşılık gelecek dürtünün oluşturulmasını içerir (Furubotn ve Richter, 2005:51-54).

Politik işlem maliyeti ise doğrudan doğruya siyasi işlemler yapmanın maliyetini kastetmemektedir. Hem piyasa hem de yönetsel işlemlerin içinde var olacakları sosyal bağlara ihtiyaçları vardır. Kurumsal düzenlemeler toplumda genel kabul görmüş ilkelere sahiptir. Kurumsal düzenlemelerin varlığı piyasa ve yönetsel işlem maliyetlerini önemli ölçüde azaltır. Çünkü üzerinde pazarlık yapılacak genel ilkeler belirli olduğundan her bir sözleşme için tekrar tekrar belli başlı durumların ele alınması gerekmez. Buna rağmen kurumsal düzenlemelerin oluşturulması da belli maliyetler içerir, bu maliyetler politik işlem maliyeti olarak adlandırılır. Politik işlem maliyetlerini kurumsal düzenlemelerin oluşturulma, bakım ve dönüşüm maliyeti ile kurumsal düzenlemeleri işletme maliyeti oluşturmaktadır (Furubotn ve Richter, 2005:54).

Özetle işlem maliyetleri, mübadeledeki kısıtlara temel oluşturan kurumsal yapının en görünür boyutudur. Bu maliyetler piyasadan geçen ve dolayısıyla

ölçülebilen maliyetleri, bilgi edinmek için harcanan, sıraya girmek, rüşvet vermek vb. için harcanan zaman gibi ölçmesi zor maliyetleri, mükemmel olmayan denetim ve uygulama yüzünden ortaya çıkan kayıpları ve son olarak da gözetim ve yaptırımın mükemmel olmaması nedeniyle meydana gelen kayıpları içermektedir (North, 2010:93).

2.2.2.5. Mülkiyet Hakları

YKİ yaklaşımının önemli argümanlarından birisi de mülkiyet hakları önermesidir. Sınırsız insan ihtiyaçları ve kaynakların kıtlığı, söz konusu kaynakların kullanımı ile ilgili bazı kuralların oluşturulmasını gerekli kılmıştır. Mülkiyet hakları, bireylerin mevcut kaynakları etkin biçimde kullanabilmeleri için oluşturdukları çeşitli düzenlemelerdir (Alchian ve Demsetz, 1973:16-17). Bu çerçevede daha kapsamlı bir iktisat tanımı yapacak olursak: İktisat, kıt kaynaklar üzerine mülkiyet haklarının incelenmesi, toplumda kıt kaynakların kullanım haklarının tahsis edilmesidir. Buna bağlı olarak da iktisadın temel sorunu fiyatların nasıl belirlendiği, mülkiyet haklarının nasıl tanımlandığı ve mübadele edildiği sorundur (Alchian, 1967:2-3). Bir başka tanıma göre bireylerin kendi emekleri ve sahip oldukları mal ve hizmetler üzerinde kazandıkları haklar mülkiyet haklarıdır (North, 2010:47). Ekonomik bir malın kullanımını sosyal ve yasal bir çerçevede seçme hakkı, mülkiyet hakkı olarak tanımlanabilir (Alchian, 1989:232). Bu tanıma göre mülkiyet hakkı birey boyutunda ele alınmakta ve bireye verilen bu hakkı başka mallar üzerinde değişimi mümkün olan bir hak olarak nitelenmektedir. Bu bağlamda mülkiyet hakları genel olarak dört ayrı hakkı içermektedir. Birincisi, bir varlığın nasıl kullanılacağını belirleyen kullanım hakları, ikincisi, bir varlıktan gelir elde etme hakkı, üçüncüsü, başkalarının bir varlığı kullanmalarını engelleme hakkı ve son olarak bir varlığa ilişkin hakları başkasına transfer etme hakkıdır (Alchian, 1965:816-829; Alchian, 1977; Oğuz, 2003:17).

Geleneksel iktisat yaklaşımında mülkiyet haklarının analize konu olmamasının nedeni, bireyin doğrudan mal sahibi olduğu ve kaynakların en etkin dağılımı sağlayacak biçimde sıfır işlem maliyeti ile el değiştirdiği varsayımına dayanmaktadır. Hak kazanma; yasal kuralların, örgütlenme biçimlerinin, uygulamanın ve davranış normlarının, yani kurumsal çerçevenin fonksiyonudur. YKİ, işlem maliyetleri ve mülkiyet hakları arasında çok yakın bir ilişki kurmaktadır. Herhangi bir mülkiyet yapısında işlem maliyetleri pozitif olduğu için mülkiyet hakları hiçbir zaman mükemmel olarak tanımlanamaz ve uygulanamaz (North, 2010:47). Organizasyon içinde varlıkların kontrolü, yönetim, gelir ve giderler üzerindeki mülkiyet hakları, farklı alanlardaki çok sayıda bireye işlem maliyetleri dikkate alınarak tahsis edilir (Ricketts, 2002:113-114). Kalıcı haklara sahip kişiler, varlıklar

üzerindeki mülkiyet hakkını kullanarak, üretim faktörlerinin davranışını veya üretim sürecindeki rolünü gözlemleyebilir, girdilerle ilgili tüm sözleşmelerin temel belirleyicisi olabilir, üretim sürecinde rol oynayan takım üyelerini ve takım üyeliği koşullarını değiştirebilir ve bu hakları başkasına devredebilir (Alchian ve Demsetz, 1972:783).

Piyasada bir işlem gerçekleştiğinde, mülkiyet haklarına ilişkin bir değişiklik gözlenir. Piyasada gerçekleşen mübadelede, fiyatı belirleyen mülkiyet haklarının değeridir. İşlem maliyetinin olmadığı, toplu davranışın kolaylıkla oluştuğu bir ekonomide malların ve üretim faktörlerinin sahipleri tarafından mı kullanıldığı yoksa kiralanmış mı olduğu önem taşımaz. Belirsizliğin, eksik ve asimetrik bilginin var olduğu gerçek dünyada ise kaynakların sahipliği ekonomik performans için önemlidir. Robinson Crusoe'nun¹¹ dünyasında mülkiyet hakları hiçbir rol oynamaz. Mülkiyet hakları toplumun bir aracıdır ve önemi insanların diğerleriyle ilişkilerinde makul sürede tutarlı beklentiler oluşturmaya yardım etmesinden kaynaklanır. Bu beklentiler ise yasalarda, geleneklerde ve toplumdaki adetlerde kendisine yer bulur. Mülkiyet haklarının sahibi, ona bu hakkı belirli ölçülerde kullanmasına olanak sağladığı için diğer insanların rızasına sahip olmuş oluyor. Mülkiyet sahibinin toplumdaki beklentisi, yapacağı eylemlere diğer kişilerin müdahale yapmasını engelleme ve korumadır. Çünkü bu eylemler mülk sahibinin özeli ve yasaklanmamıştır (Demsetz, 1967:347).

Mülkiyet haklarının kendisine veya başkalarına yarar veya zarar verme potansiyeli taşıdığı bilinmesi önem arz etmektedir. Üstün nitelikli bir ürün üretmekle rakibe zarar vermeğe izin verilebilirken (makul karşılanabilirken), ona, rakibine ateş etme gibi bir hak vermez. Bir kişinin kendisini korumak için saldırgana ateş etmesine izin vardır. Fakat belirli bir taban fiyatın altında satış yapması yasaklanmıştır. Bu aşikâr düsturdan dolayı, mülkiyet hakları insanların nasıl yarar sağlayacağını ve zarar göreceğini belirtmiştir. Böylece bireyler tarafından yapılan eylemlerde, kim kime karşı sorumlu olduğunu ve eylemlerin hangi doğrultuda düzenebileceğini ortaya koymaktadır. Bu tanım, mülkiyet hakları ve dışsallıklar arasında sıkı bir ilişkiyi kolayca meydana getirmektedir (Demsetz, 1967:347).

Mülkiyet haklarının açıkça tanımlanmadığı¹² durumlarda işlem maliyetleri artacaktır. Tersine ele alınırsa işlem maliyetlerinin pozitif olduğu

11 Robinson Crusoe terimi veya diğer bir ifadeyle Robinson Crusoe Ekonomisi, iktisatta üretim maliyetleri dışında herhangi bir maliyetin olmadığı, neoklasik fiyat teorisinin varsaydığı ekonomiye atfen kullanılmaktadır (Oğuz, 2003:26).

12 Literatürde sık sık yer alan "mülkiyet haklarının tam olarak tanımlanması" kavramı en geniş anlamı ile tam bilgiye sahip olma durumunu ifade etmektedir. Bu çerçevede ilk olarak, söz konusu varlığın tüm olası kullanımlarının bulunduğu (böylece işlemin ortaya çıkmasından sonra

durumlarda mülkiyet haklarını tanımlamak ve uygulamak tam olarak mümkün olmayacak ve mülkiyet hakları kaynakların etkin dağılımını engelleyecektir (Malin ve Martimort, 2002: 161). Örneğin asimetrik bilgi durumlarında piyasada işlem yapmak maliyetli hale geldiğinde, tarafların mülkiyet hakları, sözleşmelere açık bir biçimde yazılamaz ve piyasa süreçlerine uygulanamaz. Pozitif işlem maliyetlerinden dolayı sözleşmelerin eksik ve mülkiyet haklarının tanımlanamamış olması, mülkiyet haklarının, gelecekte sorun olabileceği anlamına gelir.

Mülkiyet hakları, işlem maliyetleri ve dışsallıklar arasındaki ilişki ilk olarak Coase (1960) tarafından ele alınmıştır. Geleneksel teori dışsallığı, taraflardan birinin karşı tarafa telafi etmeden belli maliyet/fayda sağlayan bir durum olarak tanımlamaktadır. Geleneksel analizde ortaya çıkan dışsallık sorununa, ya devlet regülasyonu ya da vergi ile müdahale edilerek çözüm üretilmektedir. Taraflardan birinin (A) diğerine (B) bir zararı (negatif dışsallığı) söz konusu olduğu durumda; devlet ya A'nın ne kadar zarar verebileceğini belirleyecek, ya da ortaya koyduğu zarar nispetinde bir vergi koyacaktır. Coase'un çözüm önerisi ise farklıdır. Pek çok durumda maliyet bir tarafça diğer tarafa yüklenilmemektedir. Ortaya çıkan maliyet iki tarafın birbiriyle uyumlu olmayan davranışları sonucunda ortaya çıkmaktadır. Problemin genellikle A'nın B'ye zarar verdiği ve karar verilmesi gerekenin A'yı nasıl kısıtlayalım sorusu olduğu düşüncesine katılmamaktadır. Çünkü problemde karşılıklılık olan bir durum mevcuttur. B'ye verilen zararı ortadan kaldırmak için A'ya zarar verilmesi söz konusudur. Asıl karar verilmesi gereken konunun A'nın B'ye zarar vermesine mi, yoksa B'nin A'ya zarar vermesine mi müsaade edilmelidir. Temel problem daha ciddi zarardan kaçınmaktır (Coase, 1960:2; Oğuz, 2003:50-51). Coase piyasa işlemlerinin etkinlikten uzaklaşması halinde, taraflar arasında bir pazarlık süreci oluşturarak etkinlik koşullarını yeniden sağlayabileceklerini ve bunun için de mülkiyet haklarının tesis edilmesi gerektiğini; böylece dışsallıklar için de bir piyasa oluşturularak onların piyasa başarısızlığı olmaktan uzaklaştırılabileceğini ifade etmiştir. Mülkiyet haklarının ve işlem maliyetlerinin düşük olması durumunda karar birimlerinin aralarında pazarlık yapma olanağının artacağını ve devlet müdahalesi olmadan (regülasyon ya da vergi) sorunun çözülebileceğini ifade etmektedir (Coase, 1960:1-44).

Coase (1960), mülkiyet haklarının tanımlandığı ve işlem maliyetlerinin az olduğu pazarlık sürecinin oluşumunu bir örnekle açıklamıştır. Buna

yeni bir kullanım alanı ortaya çıkmayacaktır), ikinci olarak, varlığın bütün alternatif kullanımlarından ne kadar gelir elde edileceğinin tam olarak bilindiği, üçüncü olarak, varlığın yasal ve yasal olmayan tüm kullanımları tam olarak bilindiği, son olarak da bu hakların tam olarak uygulanabildiği durumu ifade etmektedir.

göre, arazileri yan yana olan bir çiftçi ile bir sığır yetiştiricisi ele alınarak durum somutlaştırılmıştır. İki arazi arasına çit dikmenin maliyetinin 9\$ olması nedeniyle çit yapılmadığı ve çiftçinin toprağı işlemeden elde ettiği ürün değerinin 12\$, bu toprağı işleminin maliyetinin 10\$ olduğunu varsayılmıştır. Buna göre çiftçinin net kazancı 2\$'dır. Sürüsündeki sığırları et üretiminde kullanan sığır yetiştiricisi, sürüsünün komşu çiftlikteki ürünlere verdiği zararı telafi etmektedir. Sığırların bu ürünlere 1\$'lık zarar vermesi durumunda, çiftçinin toprağı işlemeden elde ettiği ürün değeri artık 11\$'dır. 1\$ da verilen zarar için sığır yetiştiricisinden elde etmesiyle, net kazancı yine 2\$ kalır. Sığır yetiştiricisi sürüsünün büyüklüğünü artırdığı zaman, sürüsünün vereceğı zarar için ödeyeceğı ek masraf, üreteceğı ek etten elde edeceği değerden küçük olduğu sürece, sürüsünü büyümeyi kazançlı bulacaktır. Bu nedenle sığır yetiştiricisinin sürüsünü büyüttüğünü ve verdiği zarar için yaptığı toplam ödemenin 3\$'a çıktığını varsayılmaktadır. Eğer sığır yetiştiricisi çiftçiye belli bir ücret karşılığında toprağını işlememesini teklif ederse, ve çiftçi 3\$'dan daha az herhangi bir ödeme karşılığında toprağını işlememekte anlaşır, bu durum sığır yetiştiricisinin lehine olacaktır. Çünkü çiftçinin toprağını işlemesi durumunda sığır yetiştiricisi verdiği zarar için 3\$ ödeyecekken, çiftçinin toprağını işlememesi durumunda 3\$'dan daha az bir ödeme yapacaktır. Çiftçi ise, toprağını işlemekten elde ettiği net kazanç hala 2\$ olduğundan, 2\$'dan büyük herhangi bir ödeme için toprağını işlememeye razı olacaktır. Sığır yetiştiricisi 3\$'ın altındaki herhangi bir ödemeye razıyken, çiftçinin 2\$'ın üstündeki herhangi bir ödeme karşılığında toprağını işlememesi, 2\$ ile 3\$ arasında bir pazarlık alanı oluşturmaktadır. Böylece müdahale olmadan sorunun çözülebileceğini ortaya koymaktadır (Coase,1960:2-6).

Kurumlar ekonomik değişimi olağanüstü bir çeşitlilikle farklı biçimlerle yapılandırabilirler. Kurumlar (kullanılan teknoloji ile birlikte) işlem ve hakların devrinin maliyetini belirleyen mübadele yapısını belirler. Kurumların koordinasyon ve üretim sorunlarını ne kadar iyi çözdüklerini, aktörlerin motivasyonu (fayda fonksiyonları), çevrenin ne kadar karmaşık olduğu ve aktörlerin çevrelerini çözme ve düzene sokma yetenekleri (ölçme ve yaptırım) belirler (North, 2010:48-49). Kurallar, devlet sisteminden mülkiyet haklarına, oradan da tek tek sözleşmelere kadar inerler. Sözleşmeler, mülkiyet hakları yapısının içindeki teşvik edici ve cezalandırıcı yapıyı (ve yaptırımın özelliklerini) yansıtır; dolayısıyla aktörlerin karşı karşıya olduğu fırsatlar kümesi ve özel sözleşmelerle ortaya çıkarabilecekleri kuruluş biçimleri, mülkiyet hakları yapısından türetilir (North, 2010:72).

2.3. Kurumsal Kalite

Kurumsal kalite kavramı birçok disiplin tarafından kullanılan geniş bir kavram olduğu için kesin bir tanım yapmak oldukça zordur. İktisadi literatür için daha dar kapsamlı bir tanım yapılabilirken, örgütsel davranış, sosyoloji ve siyasi bilimler gibi birçok alanda da yer alması nedeniyle daha geniş bir tanımı kapsayabilmektedir. Örneğin bazı iktisatçılara göre (North, 1981; North, 2010; Barzel, 1989; Grossman ve Helpman, 2001) kurumlar, bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır. Bu düşünceye göre söz konusu kurumlar, sözleşme, mülkiyet hakları ve çok daha geniş bir düzeyde hukukun üstünlüğü gibi ilkeleri esas almaktadır.

Kurumları toplumda oynanan oyunun kuralları olarak gören temel yaklaşıma göre, kurumlar, insanlar arası etkileşimin çerçevesini oluşturur ve etkileşimin teşvik unsurlarına bir yapı kazandırmaktadır. Bu teşvikler, siyasi, ekonomik ve toplumsal olabilir. Bu anlamda kurumlar, rekabete dayalı bir takım oyununun kurallarına benzer. Hem formel, yazılı kurullarla, hem de formel kurulların ruhunu oluşturan ve onları destekleyen enformel kurullarla, kurumların işleyişinin temel unsurlarını oluştururlar. Kurumsal çerçeve, hangi organizasyonun (kuruluşun) ortaya çıkacağını ve nasıl gelişeceğini derinden etkilemektedir. Aynı şekilde organizasyonlar da kurumsal çerçevenin nasıl değişeceğini belirlemektedir. Kurumlar, değişim (işlem maliyetleri) ve üretim maliyetleri üzerindeki etkileri aracılığıyla kurumların ve ekonominin performansını etkilemektedir.

Ekonomik ve kurumsal değişim, formel ve enformel kısıtlamalardaki değişimin ya da yaptırımları uygulamanın etkinliği sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle kurumlar genellikle tedrici bir biçimde değişir. Tedrici değişim, siyasi ve ekonomik girişimcilerin, var olan kurumsal yapıyı belirli sınırlar içinde değiştirerek daha iyi konuma geleceği algısının sonucudur. Fakat bu algı, aktörlerin elindeki enformasyona ve bu enformasyonun nasıl işlendiğine bağlıdır. Siyasi ve ekonomik piyasa etkin (işlem maliyetleri sıfır) ise, yapılan tercihler etkin olacaktır¹³. Ancak genelde aktörler yetersiz enformasyonla hareket etmek ve bu bilgiyi sınırlı mental kapasite ile işlemek zorundadır. Bu da siyasi ve ekonomik piyasalarda var olan işlem maliyetleri ile etkin olmayan mülkiyet haklarına yol açabilmektedir. Kurumsal değişim ve kurulların etkin işleyişi kurumsal yapıya bağlıdır (North, 2010:9-18).

13 Ronald Coase tarafından ortaya konulan, Coase Teoremi olarak bilinen teoriye göre, dışsallık vb. piyasa başarısızlıklarının olduğu ekonomilerde mülkiyet hakları tam olarak tanımlanırsa, işlem maliyetinin sıfır olduğu varsayımı altında, taraflardan biri diğerinin zararını karşılayarak sosyal optimuma ulaşılır ve ekonomik etkinlik sağlanır.

Kurumsal yapının sahip olduğu özelliklerin ekonomik büyüme üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır. Kurumsal yapı, üretim sürecinde hem dönüşüm hem de işlem maliyetleri üzerine yapılacak harcama miktarı açısından önemli olması nedeniyle, ekonomik büyümeyi etkilemektedir. Örneğin işlem maliyeti, mülkiyet haklarına veya hukuk kurallarına güvenilmediği zaman, çok yüksek olabilecektir. Bu tür bir kurumsal yapı içinde firmalar küçük ölçekli üretime, çeşitli imkânları elde edebilmek için kayıt dışılığa yönelebileceklerdir. Öte yandan, dönüşüm maliyetleri, sözleşmelerin veya anlaşmaların uygulanmaması nedeniyle, yüksek oranda artabilecektir. Bu durum, firmaların ucuz teknoloji kullanan, daha az etkin ve daha az rekabetçi olmaları anlamına gelmektedir (Aron, 2000:104).

Tüm bu ifadeler doğrultusunda, kurumsal ve ekonomik değişimin olumlu yönde hareketi, kurumların etkin bir şekilde işleyebilmesi ve kuralların seçiminde tercihlerin doğru ve uygulanabilir olması kurumsal kalite kavramının çerçevesini oluşturmaktadır.

Kurumsal kalite kavramı geniş anlamda bir takım değişkenlerle açıklanmaktadır. Bu açıklamalar genellikle birbirine benzemekte fakat farklı toplumların, farklı kişi ya da kurumların arasındaki ilişkilerin çeşitli boyutları ele alındığından ayrışmalar oluşmuştur. Buna ek olarak kurallar ve kurumlar, formel ve enformel yönden de değerlendirildiğinde birbirinden farklı değişkenlerle kurumsal kalite kavramı açıklanabilmektedir. Bu bağlamda kurumsal kalite kavramı, literatürde var olan çalışmalarla ve bu çalışmalarda kullanılan değişkenlerin farklılıklarına göre ekonomik, siyasi ve sosyal yönden çeşitli şekillerde açıklanabilmektedir.

Bir ülkedeki kurumlarla o ülkenin ekonomik gelişmesi arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaları genellikle üç grupta toplayabiliriz. Birinci gruptaki çalışmalarda, bir ülkede kurumların etkinliğini ölçmek için o ülkedeki hukukun üstünlüğüne ve özel mülkiyet haklarının korunmasına verilen önem ve bunlara bağlı olarak devlet yönetiminin etkinliği, yolsuzluk seviyeleri ile ekonomik gelişme arasında bir bağ kurulmuştur. İkinci gruptaki çalışmalarda ise, bir ülkedeki kurumlarla büyüme arasındaki ilişki, bireylerin sahip olduğu politik haklar ve sivil özgürlükler ya da değişik demokrasi göstergeleri kullanarak incelenmiştir. Son gruptaki çalışmalarda ise, bir ülkedeki kurumların fonksiyonel ve güçlü oluşu o ülkedeki makroekonomik istikrarı sağlamada, piyasaları denetlemede, sosyal güvenliği sağlamada, sosyal ve politik sorunları çözmedeki etkinliği ile ölçülmektedir (Karakayalı ve Yanıkaya, 2006:137).

Ampirik literatürde siyasi ve kurumsal terimler çeşitli göstergelerle geniş kapsamlı bir şekilde açıklanmaktadır. Bunlar genel olarak mülkiyet haklarının

uygulanabilirliği, politik istikrarsızlık (ayaklanmalar, darbeler, iç savaşlar), siyasal rejimlerin özellikleri (seçimler, anayasalar, yasama ve yürütme yetkileri), sosyal sermaye (toplumsal faaliyetin ve organizasyonların kapsamı) ve sosyal özellikleri (etnik, dinsel, gelir düzeyi ve tarihsel farklılıklar) gibi göstergelerle değerlendirilebilmektedir (Aron, 2000:100). Aynı zamanda ampirik çalışmalar çerçevesinde, çeşitli boyutlarda (ekonomik, politik ve sosyal) ele alınan, daha farklı değişkenler kullanılarak da kurumsal kalite kavramının tanımını yapmak mümkündür. Buna göre kurumsal kaliteyi oluşturan unsurlar: Bir ülkede yaşanan ayaklanmalar, darbeler, iç savaş, etnik çatışmalar, iç ve dış karışıklıklar, siyasi istikrar, bölgesel gerilimler, politikada askeri kurumların yaptırım düzeyi, yolsuzluklar, bürokratik kalite, etkin yargı sistemi (hukukun üstünlüğü), kayıtdışılık, sözleşmelerin güvencesi ve uygulanabilirliği (hükümet tarafından sözleşmelerin tanınması), mülkiyet hakları, yönetim biçiminin (rejimin) şekli, sosyo-ekonomik göstergeler, hükümet tarafından varlıkların kamulaştırılması riski, ekonomik ve sivil özgürlükler olarak sıralanabilir. (Aron, 2000:106; Easterly, 2001:690).¹⁴

Bunlar arasında en yaygın kullanılan Knack ve Keefer'ın (1995) çalışmasındaki etkin yargı sistemi (hukukun üstünlüğü), yolsuzluk düzeyi, bürokratik kalite, sözleşmelerin güvencesi ve uygulanabilirliği (hükümet tarafından sözleşmelerin tanınması) ve hükümet tarafından varlıkların kamulaştırılması riskidir. Bu nedenle burada kurumsal kaliteyi belirleyen bu değişkenler açıklanacaktır.

2.3.1. Etkin Yargı Sistemi, Sözleşmelerin Güvencesi ve Uygulanabilirliği ve Varlıkların Kamulaştırılma Riski

Bu üç kavram genel olarak birbiri ile derinden ilişkili olduğundan beraber değerlendirilecektir. Etkin bir yargı sistemi, mülkiyet haklarının korunması, sözleşmelerin güvencesi ve uygulanabilirliği açısından büyük önem taşımaktadır. Etkin bir yargı sistemi sözleşmelerin/anlaşmaların uygulanması için zorlayıcı bir yaptırım gücüne sahiptir (North, 1994:361). Etkin bir yargı sisteminin varlığı, mülkiyet haklarının yeterince korunması, sözleşmelerin güveni ve uygulanması ile işlem maliyetlerini minimize olmasını sağlamaktadır. Bu da kurumsal iktisat yaklaşımının, ekonomik performansın artışının yani iktisadi büyümenin önkoşulu olan sağlam bir kurumsal yapının ortaya çıkmasına neden olabilmektedir.

14 Literatür, ampirik çalışmalar açısından oldukça zengin bulunmaktadır. Kurumsal kalite kavramının çeşitli değişkenlerle ele alındığı çalışmalar genel olarak şunlardır: Hibbs, 1973; Kormendi ve Meguire, 1985; Gupta, 1990; Barro, 1991; Shleifer ve Vishny, 1993; Knack ve Keefer, 1995; Mauro, 1995; Barro, 1996; Sala-i Martin, 1997; Easterly ve Levine, 1997; Knack ve Keefer, 1997; Rodrik, 1997; Tanzi ve Davoodi, 1997; Hall ve Jones, 1999; Rodrik, 1999; Chong ve Calderon, 2000; Wei, 2000; Acemoglu, vd., 2003; Dollar ve Kraay, 2003.

Etkin bir yargı sisteminde hukukun üstünlüğü ve yargının bağımsızlığı ilkeleri ön plana çıkmaktadır. Hukukun üstünlüğü kavramı, sözleşme ve mülkiyet haklarının güvenliği (uygulanması ve korunması) ve varlıkların kamulaştırılması açısından, ortaya çıkan anlaşmazlıkların çözümünde barışçıl mekanizmaların kurulup kurulmadığı ilkesine dayanmakta ve bunu ölçerek kurumsal kaliteye katkı yapmaktadır. (Knack ve Keefer, 1995:210). Bu anlamda, bireysel hakların ve sözleşmelerin korunmasında hukukun üstünlüğü ilkesine dayanılması, bireyler arası ve birey ile hükümet arasındaki sözleşmeye dayalı faaliyetlere belirginlik kazandırır. Böylece, işlem maliyeti azalır ve bu durum yatırım ve iktisadi büyüme sürecini teşvik eder (Matsuo, 2003:60). Buna ek olarak, yargı bağımsızlığı, gerek bireysel, gerekse devlet ve birey arasındaki anlaşmazlıkların tarafsız bir şekilde çözülmesi ve çözüleceğine dair beklenti, belirsizliğin ortadan kaldırılması açısından ve mülkiyet haklarının korunmasında önemli bir olgu olarak ortaya çıkmaktadır (Feld ve Voigt, 2003:498-499). Aynı zamanda, tarafların, ister kişiler ister şirketler olsun, anlaşmalarına ne kadar bağlı kaldıkları da, mal ve para piyasaları açısından çok önemlidir, bu da ülkede etkin ve güçlü bir hukuk sisteminin varlığına bağlıdır.

Mülkiyet haklarının korunmasının, yatırımları ve dolayısıyla da ekonomik büyümeyi belirleyen önemli faktörlerden biri olduğu yaygın olarak kabul edilen bir görüştür. (North, 1990; North ve Weingast, 1989:803). Varlıkların kamulaştırılma riski arttıkça yatırım düzeyinin azalacağı ve yatırım yapacak olan aktörler daha az karlı olmasına rağmen, güvenli olması nedeniyle gelirlerini başka ekonomik aktivitelerde (örneğin üretim yapmak yerine sadece ticaret ile uğraşmak) değerlendirebileceklerdir. Bu da yatırımların azalmasına dolayısıyla fiziksel ve beşeri sermayenin yeterince büyümemesine neden olacaktır (Knack ve Keefer, 1995:210). Özel mülkiyet hakları ne kadar iyi korunuyorsa, müteşebbisler o derece mal ve sermaye biriktirme yolunda motive olacaklardır. Bu da sermaye birikimini artırarak uzun dönemde ekonomik büyümeye yol açacaktır.

2.3.2. Yolsuzluk Düzeyi ve Bürokratik Kalite

Bu başlık altına yolsuzluk düzeyi ve bürokratik kalite (bürokratik etkililik) kavramı beraber ele alınacaktır. Bunun sebebi ise literatürde yolsuzluk düzeyi ve bürokratik kalite değişkenlerinin genellikle birlikte değerlendirilmesi (Knack ve Keefer, 1995:211) ve yolsuzluk düzeyinin, bürokratik kalite seviyesinin bir göstergesi olmasıdır (Bai ve Wei, 2000:1; Mauro, 1995).

Yolsuzluk kavramı, çeşitli bilim dalları (siyaset, kamu yönetimi, sosyoloji ve iktisat gibi), çeşitli sektörler (kamu ve özel sektör) ve yolsuzluğa neden

olan faktörlerin çokluğu (devletin ekonomideki büyüklüğü, enflasyon, bürokrasinin kalitesi, regülasyonlar vb.) nedeniyle kapsamı oldukça geniş bir kavramdır.

Yolsuzluk kavramı yasal olarak bir memurun kanun dışı ve haksız bir şekilde, herhangi bir işi yaparken kendi çıkarları doğrultusunda fayda sağlaması (Eliasberg, 1951:318) iken politik açıdan yolsuzluk ise sahip olunan politik gücün uygunsuz bir şekilde kullanımını ve belli şahısların çıkarlarına göre hareket edilerek, otorite veya mali anlamda kazanç elde edilmesini (Warren, 2004:332), özel ve kamu aktörlerinin kolektif malları özel çıkarlara dönüştürmek için aralarında oluşturdukları bir ilişki (Heidenheimer vd., 1989:6), olarak ifade edilmektedir. Dünya Bankasının da kullandığı en basit ve yaygın tanımı ise kamu gücünün özel çıkarlar için kötüye kullanılmasıdır (Tanzi, 1998:8; Shleifer ve Vishny, 1993:599; Gray ve Kaufmann, 1998:7; Bardhan, 1997:1321; Bayley, 1989:936; Palmier, 1983:207; Andvig ve Fjeldstad, 2001:11).

Kurumsal kalite açısından, yolsuzluk ve bürokratik kalite değişkenleri, devlet hizmetlerinin sunulmasındaki genel etkinliğin temsili anlamında ele alınmaktadır. Ayrıca rant arayışı amacı taşıyan tutumların göstergesi olarak göz önünde bulundurulmaktadır. Bu bağlamda düşük bürokratik kalite veya yüksek yolsuzluk seviyesi durumlarında, ülkelerin bürokrasisinin usul açısından yeterince açık veya şeffaf olmadığı ve teknik anlamda yetersiz olduğunu göstermektedir. Hükümet politikaları ve kamu mallarının paylaşımında, yeterlilik ve rasyonellik yerine, önceden belirlenmiş bazı kriterlerin uygulandığının göstergesidir. Bürokrasi kriterleri özellikle anlaşmalar, işletme ve ticaret ruhsatları, güvenlik ve buna benzer faktörler üzerine kurulmuştur. Buna ek olarak profesyonelliğin yeterli düzeyde olmadığı ve usulsüzlüklerin çok olduğu bürokrasilerde, mülkiyet hakkı ihlallerine karşı önlemler alma hususunda son derece etkisiz olduğu bilinmektedir. Bu durumun sonucu olarak ortaya çıkan yatırım ve ticaret alanlarındaki çarpıklık, sermaye yatırımı ve yabancı teknoloji oranının ve kalitesinin azalmasına neden olabilir (Knack ve Keefer, 1995:211).

Bürokratik kalitenin yeterince olmaması, iktisadi birimlerin işlem maliyetini arttırarak, ekonomik ve finansal ortam üzerinde olumsuz bir etkide bulunmaktadır. Bu durumun yatırım ve ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği kabul edilmektedir (Grigorian ve Martinez, 2000:7-8).

2.3.3. Politik ve Sosyal Göstergeler

Kurumsal kalite unsurlarından olan politik ve sosyal göstergeler; ülkede yaşanan ayaklanmalar, darbeler, iç savaş, etnik çatışmalar, iç ve dış karışıklıklar,

siyasi istikrar, bölgesel gerilimler, politikada askeri kurumların yaptırım düzeyi, yönetim biçiminin (rejimin) şekli, sosyo-ekonomik göstergeler, ekonomik ve sivil özgürlükler olarak sıralanabilir. Bu göstergeler literatürde yer alan çalışmalar çerçevesinde genel olarak politik istikrarsızlık başlığa altında incelenmektedir. Bu bağlamda bir ülkedeki kurumların etkinliğinin, o ülkedeki politik rejim, politik rejimin istikrarı ya da demokrasi düzeyi ile ilişkili olduğu ortaya koyulmaktadır.

Literatürde politik istikrarsızlık iki açıdan ele alınmaktadır. Birincisinde mevcut anayasal sistemi değiştirmeye zorlama, ikincisinde ise anayasal düzen içinde olmakla birlikte, politik kutuplaşma, koalisyon hükümetleri, hükümetlerin değişim hızının yüksekliği gibi noktalar öne çıkmaktadır. Birinci anlamıyla yönetimdeki istikrarsızlığı; ikinci anlamıyla ise sosyal hoşnutsuzluğu ve siyasi şiddet kavramını ifade etmektedir (Alesina ve Perotti, 1996:1205-1206). Birinci anlamda politik istikrarsızlık, yönetimdeki değişim eğilimini tanımlamaktadır. Bu değişim, anayasal, yasal mevcut kurallar çerçevesinde olabileceği gibi; anayasal olmayan (darbe v.b.) yollarla da olabilmektedir. Burada kurumsal kalite açısından temel nokta, yönetimdeki değişim eğiliminin, politikalarda bir belirsizliğe neden olması ve bazı durumlarda, mülkiyet haklarına yönelen bir tehdit olarak algılanmasına bağlıdır. Bu nedenle, olağan ve yasalarda öngörülen sürelerde yapılan yönetim değişikliğinden farklılık göstermektedir (Alesina ve Perotti, 1996:1206). Kısaca, politik istikrarsızlık kavramı ile kastedilen ayaklanma, darbe, iç savaş, bölgesel gerilimler, politikada askeri kurumların yaptırım düzeyi, rejimin sürekliliği ve yönetimlerdeki değişim sıklığıdır.

Politik istikrarsızlığı, kapsamı içinde öne çıkan faktörlere bağlı olarak politik istikrarsızlık göstergelerini iki gruba ayırabiliriz. Bunlar: Bunlar politik şiddetin ölçülmesi ve hükümet değişikliklerinin ölçülmesidir. Birinci yöntemde politik huzursuzluğa neden olan; protestolar, ayaklanmalar, darbeler vb. gibi olaylardan hareketle bir ölçüm yapılırken, ikinci yöntemde ise politik kurumlarda temsil edilen rakip çıkar grupları arasındaki rekabetin ve/veya seçmen tercihlerindeki dalgalanmaların meydana getirdiği hükümet değişiklikleri ölçülmektedir. Politik istikrarsızlıklar, yatırımlar ve dolayısıyla ekonomik performans üzerinde önemli etkiler ortaya çıkarabilmektedir. Politik istikrarsızlıkların büyüme üzerinde etkileri çeşitli kanallarla ortaya çıkabilmektedir. Öncelikle geleceğe ilişkin bir belirsizlik ortamı meydana getirmesi, yatırımcıların, beklentilerini ve yatırım kararlarını olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Politik istikrarsızlık geleceğe ilişkin belirsizliğe yol açtığı için yatırımlardan beklenen getirinin azalmasına bağlı olarak, yatırımların düşmesine neden olmaktadır (Asteriou ve Price, 2001:386). Bu durum büyümenin düşük oranda gerçekleşmesini de beraberinde getirmektedir.

Politik istikrarsızlık, yasal sistemde bir zayıflığı da beraberinde getirmekte ve mülkiyet haklarının korunmasını olumsuz yönde etkilemektedir. Mülkiyet haklarının korunmasına ilişkin zayıflık, işlem maliyetlerini arttırarak, yatırımcıların yatırım kararlarını etkileyebilecek ve iktisadi büyüme üzerinde olumsuz etki meydana getirebilecektir (Zablotsky, 1996:2; Arslan, 2007:93-94). Politik istikrarsızlık, yurtiçinden sermaye çıkışına neden olarak da ekonomik büyümeyi etkilemektedir. Fiziki, beşeri ve finansal sermayenin yurtdışına çıkmasıyla, sermaye miktarı azalmakta ve doğrudan büyüme oranını düşürebilmektedir. Ayrıca dolaylı olarak da sermaye mallarının ve borçlanmanın maliyetlerinde artışa neden olarak, büyüme oranlarını düşürmektedir. (Lensink vd, 2000:87).

Bir diğer husus da yönetim biçiminin şeklidir. Demokratik ve demokratik olmayan rejimlerin ekonomik performansı farklı yönlerde etkilediği öne sürülmektedir. Örneğin demokratik rejimlerin ülkelerin ekonomik gelişmelerini olumlu etkileyeceğini gösteren birçok çalışma vardır (Durham, 1999; Przeworski ve Limongi, 1993; Bardhan, 1997; Rodrik, 2000). Genel olarak bu çalışmalara göre, demokrasiler, yaşamak açısından daha az riskli ortamı sunmakta, kısa dönemde daha istikrarlı büyüme, tüketim ve yatırım imkânları sağlamaktadırlar. Ayrıca ekonomik ve sosyal krizlere karşı daha dayanıklı, daha sağlıklı kurumlara sahip olmaları, bu krizlerin bu tür rejimlerde; daha az zararlı ve daha kolay atlatılıyor olmaları, hukuk devleti olma olasılıkları daha yüksek olmaları nedeniyle ekonomik gelişmeyi olumlu olarak etkilemektedirler. Özellikle, bu çalışmalarda demokrasilerin özel mülkiyet haklarını korumakta olan etkinlikleri üzerinde durulmaktadır.

Politik istikrarsızlık ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar çeşitli değişkenler kullanarak yine benzer sonuçlara ulaşmışlardır. Bunlar kısaca: Fosu (2002), askeri darbelerin olduğu 31 ülkenin 1960-1986 yılları arasındaki verilerini kullanarak politik istikrarsızlık ve ekonomik büyüme ilişkisini incelediği çalışmasında, tüm askeri darbelerin ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Politik istikrarsızlık ve ekonomik kırılganlık arasındaki ilişkiyi inceleyen Bussiere ve Mulder (1999), 1994'te Meksika'da yaşanan Tekila Krizi ve 1997'deki Asya Krizi'nden yola çıkarak, istikrarsızlığın ve resesyonun nedenlerini araştırdığı çalışmalarında, politik istikrarsızlığın nedenini, kurumların zayıf olmasına bağlamaktadırlar. Alesina vd. (1996), 1950-1982 yılları arasındaki 113 ülkenin kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasıla artış oranı ile politik istikrarsızlığı ilişkilendirerek ekonomik büyümeye etkisini araştırdığı çalışmasında, politik istikrarsızlığın var olduğu ülkelerde büyüme oranlarının düşük çıktığı sonucuna ulaşmıştır. Öte yandan Bildirici (2004), Türkiye, Meksika, Arjantin ve Brezilya'nın 1985-2004 yılları verileri ile politik istikrarsızlık ve ekonomik büyüme

ilişkinin incelemekte ve politik istikrarsızlığın ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkileyen önemli bir değişken olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Politik istikrarsızlığın birçok nedeni olabilir. Etnik ve dinsel farklılıklar, daha genel bir ifadeyle, sosyal faktörler politik istikrarsızlığa yol açabilir. Sosyal farklılıklar politik istikrarsızlığa ve bu da belirsizlik ortamına yol açabilmektedir. Belirsizlik yatırım düzeyini, dolayısıyla ekonomik performansı olumsuz etkileyebilmektedir. Kurumsal kalitenin bir ölçütü olarak ortaya çıkan sosyal faktörler daha çok informel kurallar bütünü temsil etmektedir. Alesina ve Perotti (1996:1203), 1960-1985 yılları arasında, 71 ülkeyi ele alarak, sosyo-politik istikrar ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada, sosyo-politik istikrarsızlığın neden olduğu belirsizliğin yatırım düzeyi ve iktisadi büyüme olumsuz etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Rodrik (1999:385), sosyal farklılıklar, sosyal çatışma ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi kurumsal yapı ile ilişkilendirdiği çalışmasında, gelir, eğitim düzeyi, etnik ve dinsel farklılıkları kullanarak aralarındaki ilişkiyi test etmiştir. Sonuç olarak, kurumsal kalitenin, eğitim ve gelir ile birlikte artarken; etnik ve dil açısından ayrılıklarla birlikte düştüğü bulgusuna ulaşmıştır. Başka bir ifadeyle, gelir dağılımındaki aşırı bozukluklarla birlikte etnik-dinsel bölünmeler, sosyal bölünmelere yol açmaktadır. Bu durum, söz konusu toplumların kaliteli kurumsal yapılar oluşturmalarını engellemektedir (North, 1997:3). Bu da ekonomik performansın düşmesine yol açmaktadır. Sosyal bölünmelere yol açan her türlü faktör, sosyal işbirliğini engelleyerek ve karşılıklılık temeline dayalı projelerin getirilerini düşürerek, iktisadi faaliyetlere olumsuz etkide bulunmaktadır. Bu bağlamda, sosyal çatışmalar ve farklılıklar, ortaya çıkardığı belirsizlik ile kaynakları verimli faaliyetlerden verimli olmayan faaliyetlere doğru yönlendirerek iktisadi faaliyetlere zarar vermektedir (Rodrik, 2000:10). Buna örnek Afrika ülkeleri arasındaki gelir farklılıklarının ve uzun dönem büyüme düzeylerinin açıklanmasında temel faktörlerden birinin etnik bölünmeler olmasıdır. Etnik bölünmelerin kalitesiz kamu hizmeti ve politik istikrarsızlığa yol açmakta ve bu yolla iktisadi büyüme düzeyleri olumsuz yönde etkilenmektedir (Easterly ve Levine 1997:1241).

Kurumsal kalite değerlendirilmesinde ele alınan bir diğer faktör de ekonomik özgürlüklerdir. Ekonomik özgürlükler ile iktisadi performans arasında birbirini destekleyen ve tamamlayan karşılıklı ilişki kurulmaktadır. Gwartney, Lawson ve Block (1996), ekonomik özgürlük, bireylerden gelen saldırılar karşısında güç kullanmadan, sahtekârlığa başvurmadan haklar elde etme, hak sahibi bireylerin bu haklarını kullanmaları, değiştirmeleri ve devretmelerinde, diğerlerinin haklarını ihlal etmedikleri durum olarak tanımlanabilir (De Haan ve Sturm, 2003:549). Ekonomik özgürlükler,

işçilerin yeteneklerinde, yatırım ve sermaye oluşumunda, teknolojik ilerleme konusunda ve ekonomik örgütlenmelere sağladığı desteklerle ekonomik performansta olumlu etkiler ortaya çıkarabilecektir (Esposito ve Zaleski, 1999:188). Bu konuda literatürde: De Haan ve Sturm (1999:19), ekonomik büyüme ile ekonomik özgürlük arasında güçlü bir ilişkinin var olduğunu ve daha fazla ekonomik özgürlüğün büyümeyi arttıracığı, Dawson (2003:479), ekonomik ve politik özgürlükler arasındaki nedenselliğe dayalı ilişkiyi test ettiği çalışmasında, iktisadi büyümedeki artışın temelinde ekonomik ve politik özgürlükler olduğu, Hanke ve Walters (1997:26) ise, kurumların temelini oluşturan mülkiyet haklarının güvencesi, işlemde bulunma özgürlüğü v.b. unsurların olmadığı durumlarda, hiçbir kalkınma programına verilen desteğin amacına ulaşamayacağı sonucuna ulaşmışlardır.

Özetle politik istikrarsızlığın varlığı, ekonomik özgürlüklerin düşük olduğu durumlarda, yasal sistemde zafiyet ortaya çıkarmakta, mülkiyet haklarının korunmasına ilişkin zayıflık, işlem maliyetlerinde artış meydana getirerek kurumsal kaliteyi etkilemektedir. Kurumsal yapının bozulması yatırım vb. kararları etkileyerek ekonomik performansı etkilemektedir.

2.4. Kurumsal Kalite Ölçüm Yöntemleri

Kurumsal kalite ölçümü için çeşitli endeksler oluşturulmuştur. Kurumsal kalite göstergelerinin farklılıklar arz etmesi, çeşitli endeksler oluşumuna katkı sağlamaktadır. Ekonomik sistem içinde görece gizli faktör olan kurumlar ve bu kurumlarda, kurumsal kalitenin çeşitli alanlarını bile ayırtırmakta yaşanan zorluk, kurumsal kalite kavramının çevresini uygun bir şekilde temsil edecek tek bir ölçüm yöntemi, veri seti ve sunucu oluşmasını zorlaştırmaktadır. Ampirik araştırmalarda önemli olan konu, teorik yapıların ampirik düzeyde nasıl kavramsallaştırılacağıdır. Bu bağlamda kurumsal faktörler, formel kurumlar çerçevesinde 3 homojen gruba ayrılarak, ampirik sunum yapılmaktadır. Bunlar yasal, politik ve ekonomik göstergelerdir (Kuncic, 2012:5-6). Aşağıda bu 3 grup için hazırlanan tablolarda kurumsal kalite göstergeleri ve endeksler, sunumu sağlayan kaynakları ile gösterilmiştir. Tablo 2.1'de yasal kurumlara yönelik göstergeler ve kaynakları yer almakta iken Tablo 2.2'de politik ve ekonomik kurumlara yönelik göstergeler ve kaynakları yer almaktadır. Tablo 2.1'de yer alan yasal kurumlara ait göstergeler, çeşitli endeksler tarafından derlenmekte ve genel olarak sivil özgürlükler, mülkiyet hakları ve hukuki değerler çerçevesinde şekillenmektedir.

Tablo 2.1: Yasal Kurumsal Göstergeler ve Kaynakları

Kurumsal Grup	Kaynak
Yasal Kurumlar	
Ekonomik Özgürlükler Endeksi: Mülkiyet Hakları	The Heritage Foundation ve The Wall Street Journal
Basın Özgürlüğü: Yasal Çevre *	Freedom House
Dünyada Özgürlük: Sivil Özgürlükler: Hukukun Üstünlüğü	Freedom House
Dünyada Özgürlük: Sivil Özgürlükler *	Freedom House
Dünya Ekonomik Özgürlük Endeksi [Economic Freedom of the World (EFW Endeksi)]: Mülkiyet Haklarının Hukuksal Yapısı ve Güvenliği: Yargı Bağımsızlığı	Fraser Institute
EFW Endeksi: Mülkiyet Haklarının Hukuksal Yapısı ve Güvenliği: Tarafsız Mahkemeler	Fraser Institute
EFW Endeksi: Mülkiyet Haklarının Hukuksal Yapısı ve Güvenliği: Mülkiyet Haklarının Korunması	Fraser Institute
EFW Endeksi: Mülkiyet Haklarının Hukuksal Yapısı ve Güvenliği: Hukukun Uygulanması ve Politik Süreçte Askeri Müdahale	Fraser Institute
EFW Endeksi: Mülkiyet Haklarının Hukuksal Yapısı ve Güvenliği: Hukuk Sisteminin Bütünlüğü	Fraser Institute
EFW Endeksi: Mülkiyet Haklarının Hukuksal Yapısı ve Güvenliği: Sözleşmelerin Hukuki Yaptırımı	Fraser Institute
Kanun ve Düzen	International Country Risk Guide(ICRG)
Hukukun Üstünlüğü	World Bank (WB) World Governance Indicators

* Bu Endekslerde Ölçek Terstir. Büyük Sayı Değeri Düşük Kaliteyi İfade Etmektedir

Kaynak: Kuncic, Aljaz (2012); "Institutional Quality Database," Advanced Studies in International Economic Policy Research Kiel Institute for the World Economy Working Paper, Sayı 457, s.6.

Endekslerin genel olarak birçok benzer yanı olmakla birlikte, bir takım farklılıklar da ortaya çıkmaktadır. Örneğin Dünya Ekonomik Özgürlük Endeksi (EFW Endeksi) 2000 yılından önce 5 yıllık hesaplamalar yaparken, 2000 yılından sonra yıllık hesaplamalarla veri seti oluşturulmuştur. Ayrıca faktörleri puanlama aralığı ve yönü de değişebilmektedir. Bazı değişkenler için 0-12 puan aralığı uygulanırken bazıları için 0-6 puan aralığı uygulanmaktadır. Yine bazı endekslerde ölçek ters alınmıştır. Bu sebeple bu

endekslerde büyük sayı değeri daha düşük kalite seviyesini ifade etmektedir. Bu bağlamda endekslerin sunmuş olduğu veri setleri, kapsadığı dönemler, ülke grupları ve bazı değişkenler itibari ile farklılık arz edebilmektedir (Kuncic, 2012:22, ICRG-PRS Group, 2012).

Aşağıda Tablo 2.2’de yer alan politik ve ekonomik kurumsal göstergeler, yasal göstergelerden büyük ölçüde farklılık arz etmektedir. Yasal kurumsal göstergeler daha çok hukuki değerler, sivil özgürlükler ve mülkiyet hakları çerçevesinde şekillenmekte iken politik ve ekonomik kurumsal göstergeler politik haklar, politik süreç ve düzenleyici süreç etrafında şekillenmektedir. Ayrıca yolsuzluk ve bürokrasi kalitesi gibi politik ve ekonomik kurumların işleyiş süreçlerini ele almaktadır. Bu politik ve ekonomik kurumsal göstergelerin endeksleri de yasal kurumsal endeksler gibi, veri setleri, kapsadığı dönemler, ülke grupları ve bazı değişkenler itibari ile farklılık arz edebilmektedir.

Tablo 2.2: Politik ve Ekonomik Kurumsal Göstergeler ve Kaynakları

Kurumsal Grup	Kaynak
Politik Kurumlar	
Basın Özgürlüğü: Politik Çevre *	Freedom House
Dünyada Özgürlük: Politik Haklar: Seçim Süreci	Freedom House
Dünyada Özgürlük: Politik Haklar: Siyasal Çoğulculuk ve Katılım	Freedom House
Dünyada Özgürlük: Politik Haklar: Devletin İşleyişi	Freedom House
Dünyada Özgürlük: Politik Haklar *	Freedom House
Kurumsallaşmış Demokrasi-Kurumsallaşmış Otokrasi	Polity IV
Kontroller ve Dengeler	World Bank Database of Political Institutions (DPI)
Demokratik Sorumluluk	ICRG
Yolsuzluk	ICRG
Bürokratik Kalite	ICRG
Yolsuzluk Algılama Endeksi	Transparency International
Yolsuzluğun Kontrolü	World Bank (WB) World Governance Indicators
Siyasi Terör Ölçeği *	Siyasi Terör Ölçeği
Ekonomik Kurumlar	
Ekonomik Özgürlükler Endeksi: Finansal Özgürlük	The Heritage Foundation ve The Wall Street Journal
Ekonomik Özgürlükler Endeksi: Yolsuzluk Düzeyi	The Heritage Foundation ve The Wall Street Journal
Düzenleme Kalitesi	World Bank (WB) World Governance Indicators

Basın Özgürlüğü: Politik Çevre *	Freedom House
EFW Endeksi: Kredi, Emek ve İş Piyasalarının Regülasyonu: Kredi Piyasalarının Regülasyonu	Fraser Institute
EFW Endeksi: Kredi, Emek ve İş Piyasalarının Regülasyonu: Emek Piyasalarının Regülasyonu	Fraser Institute
EFW Endeksi: Kredi, Emek ve İş Piyasalarının Regülasyonu: İş Piyasalarının Regülasyonu	Fraser Institute
İş Yapma Özgürlüğü	The Heritage Foundation ve The Wall Street Journal

* Bu Endekslerde Ölçek Terstir. Büyük Sayı Değeri Düşük Kaliteyi İfade Etmektedir

Kaynak: Kuncic, Aljaz (2012); "Institutional Quality Database," Advanced Studies in International Economic Policy Research Kiel Institute for the World Economy Working Paper, Sayı 457, s.6.

Genel olarak kurumsal kalite ölçümünde kullanılan endeksler ve değişkenlere yukarıda yer verilmektedir. Ancak literatürde bu endekslerin bir kısmı daha yaygın olarak kullanılmaktadır. Bunlar genel olarak: Uluslararası Ülke Risk Rehberi [International Country Risk Guide (ICRG)]'in sunmuş olduğu Politik Risk Hizmetleri (Political Risk Services-PRS)¹⁵, Freedom House tarafından oluşturulan Sivil Özgürlükler Endeksi ve Politik Haklar Endeksi (Gastil's Political Rights Index)¹⁶, Polity Endeksi¹⁷ ve Transparency International'ın yolsuzluk üzerine hazırladığı Yolsuzluk Endeksi (Corruption Perception Index)¹⁸ olarak sıralanabilir. Ampirik literatürde daha çok kullanılan endeksler ve bu endekslerin kullandığı göstergeler ve değerlendirme süreci bu bölümde yer verilecektir.

2.4.1. International Country Risk Guide (ICRG)

International Country Risk Guide (ICRG)'in sunmuş olduğu Politik Risk Hizmetleri (Political Risk Services-PRS) tarafından hazırlanan politik risk bileşenleri ve değerlendirme sürecine ait daha detaylı bilgi ileriki bölümlerde, ampirik çalışmaya yönelik veri seti ve yöntem kısmında verilecektir.

15 Knack ve Keefer (1995), Brunetti ve Weder (1995), Barro (1996), Sala-i Martin (1997), Rodrik (1997), Tanzi ve Davoodi (1997), Van Rijckegam ve Weder (1997), Svensson (1998), Hall ve Jones (1999), Rodrik (1999), Chong ve Calderon (2000), Wei (2000), Clarke (2001), Knack ve Keefer (2002), Lambsdorff (2003), Glaeser vd. (2004), Rigobon ve Rodrik (2005).

16 Kormendi ve Meguire (1985), Marsh (1988), Scully (1988), Grier ve Tullock (1989), Levine ve Renelt (1992), Sachs ve Warner (1995), Brunetti ve Weder (1995), Barro (1996), De Haan ve Siermann (1996), Van Rijckegam ve Weder (1997), Brunetti vd. (1998), Rodrik (1999), Dawson (2003), Gwartney vd. (2004).

17 Acemoglu vd. (2003), Glaeser vd. (2004), Rodrik ve Wacziarg (2005).

18 Wei (2000), Gyimah-Brempong (2002), Torrez (2002), Lambsdorff (2003).

2.4.2. Freedom House Endeksi

Literatürde oldukça yaygın kullanılan endekslerden biri de Freedom House tarafından oluşturulan endekslerdir. Bağımsız sivil toplum kuruluşlarından olan Freedom House (ABD) tarafından her yıl yayımlanan *Freedom in the World* adlı raporlarla, dünyada demokratikleşme süreci, sivil özgürlükler ve politik haklar düzeyi hakkında bilgi sunulmaktadır. 1972'den beri yayımlanan bu endeks siyasal haklar ve sivil özgürlükler olmak üzere, iki tür zaman serisinden oluşmaktadır (Freedom House, 2012).

2.4.2.1. Sivil Özgürlükler Endeksi

Sivil özgürlükler, devlet müdahalesi olmaksızın, ifade ve inanç, örgütlenme, örgütsel haklar, hukukun üstünlüğü, kişisel özerklik ve bireysel haklar edinme ve kullanma özgürlüklerine verilen müsamaha çerçevesinde şekillenmektedir (Freedom House, 2012). Sivil haklar endeksi aşağıdaki kriterlere göre oluşturulan bir endekstir (Freedom House, 2003).

- **İfade ve İnanç Özgürlüğü:** Bağımsız ve özgür medyanın olup olmadığı ve farklı kültürel ifade biçimlerinin varlığı, özgür dini kurumların varlığı ve bu kurumların dini ifade veya inançları ile ilgili ifade özgürlüğünün olması, akademik özgürlüğün varlığı ve eğitim sisteminin siyasi telkinlerden bağımsız olması ve açık ve özgür tartışma ortamı gibi kriterlere dayanmaktadır.
- **Örgütlenme ve Örgütsel Haklar:** Gösteri, toplanma ve kamu açık tartışma imkânı, siyasi veya benzer örgütlenme özgürlüğü (siyasi partiler, sivil toplum örgütleri vb. içermektedir), ticari birlikler ve dernek ve sosyal kuruluşlar oluşturma hakkı olup olmadığı gibi ölçütler esas alınmaktadır.
- **Hukukun Üstünlüğü:** Yargı bağımsızlığının varlığı, sivil ve suçla ilgili olaylarda hukukun üstünlüğünün ne kadar geçerli olduğu, polis teşkilatının sivil otoritelerce denetlenip denetlenmediği, sürgün, işkence, haksız yere tutuklama, savaş ve ayaklanmalardan korunma hakkının varlığı ve yasalar önünde eşitlik gibi kriterler esas alınarak değerlendirilmektedir.
- **Kişisel Özerklik ve Bireysel Haklar:** Kişisel özerklik, seyahat, ikamet yeri ve iş seçiminde özgür olma, bu konularda devlet kontrolünün olup olmadığı, insanların mülkiyet edinme ve bireysel girişimlerde bulunma özgürlüğü, özel sektör faaliyetlerinin haksız yere hükümet yetkilileri, güvenlik güçleri ve organize suç grupları tarafından etkilenip etkilenmediği, cinsiyet eşitliği, evlilikte eş seçimi ve aile büyüklüğü

gibi sosyal özgürlüklerin varlığı, fırsat çeşitliği ve ekonomik sömürüden korunma hakkı gibi ölçütlere dayanmaktadır.

Sivil haklar endeksi ülkeleri 1 ila 7 arasında puanlar vererek değerlendirmektedir. 1 en yüksek sivil hak ve özgürlükler seviyesini ifade etmektedir. 2 biraz daha zayıf sivil özgürlük seviyesi, 3-4-5 orta derece sivil özgürlük, 6 aşırı kısıtlanmış sivil özgürlük ve 7 en düşük sivil hak ve özgürlükler seviyesini göstermektedir. 1 seviyesi ülkelerin, yukarıdaki kriterlerin çoğunda (ifade özgürlüğü, toplanma, örgüt kurma, din, eğitim vb.) hak ve özgürlüklere sahip olduğunu göstermektedir. Her puan artışı özgürlüklerin biraz daha azaldığını ifade etmektedir. Diğer bir deyişle puan aralığı 1-2,5 arası özgür, 3-5 arası kısmen özgür ve 5,5-7 arası özgür olmayan ülkeleri göstermektedir (Freedom House, 2012).

2.4.2.2. *Politik Haklar Endeksi*

Politik (siyasi) haklar, genel olarak insanlara; siyasi parti ve örgütlere katılma, kamu görevi için rekabet etme ve kamu politikaları üzerinde belirleyici bir etkiye sahip temsilcileri seçebilme gibi siyasal süreçlere özgürce müdahil olup olmama konuları etrafında şekillenmektedir (Freedom House, 2012). Politik haklar endeksi aşağıdaki kriterlere göre oluşturulan bir endekstir (Freedom House, 2003).

- **Seçim Süreci:** Devlet ve/veya hükümet başkanının veya diğer otoritenin özgür ve adil bir seçimle iktidara gelmesi, yasal temsilcilerinin özgür ve adil seçimler yoluyla seçilmesi, adil seçim yasalarının varlığı, eşit seçim kampanyası fırsatı, adil yoklama (anket vb.) ve güvenilir oy sayımı gibi kriterlere dayandırılmaktadır.
- **Siyasal Çoğulculuk ve Katılım:** Farklı siyasi partiler ve örgütlenmeler oluşturma hakkı, seçim sisteminin bu farklı siyasal oluşumlara, kendi aralarındaki rekabet sonucunda iktidara gelme veya iktidardan düşmesine olanak tanınması, önemli oranda muhalif oy olup olmadığı, fiili muhalif gücün varlığı ve muhalefetin seçimlerle gücünü veya desteğini arttırma olanağının varlığı, insanların siyasal tercihlerini yaparken, askeri güçlerin, dış güçlerin, dinsel hiyerarşik yapılanmaların, totaliter partilerin veya herhangi bir güçlü grubun baskısı altında kalıp kalınmaması, kültürel, etnik, dinsel ve diğer azınlık grupların, kendi tercihlerini tayin (self-determination), yönetimlerini belirleme (self-government), özerklik veya karar alma süreçlerine katılım hakkının varlığı gibi esaslarla değerlendirilmektedir.
- **Hükümetin İşlevselliği:** Özgürce seçilmiş temsilcilerin (iktidarın) hükümet politikasını belirleyebilmesi, hükümetin yolsuzluğa bulaşmış

olup olmaması ve şeffaflık ve açıklık ilkeleri çerçevesinde hükümetin seçim dönemleri arasında seçmene karşı hesap verme sorumluluğu olup olmadığı gibi ölçütlere dayandırılmaktadır.

Politik haklar endeksi, aynı sivil haklar endeksinde olduğu gibi ülkeleri 1 ila 7 arasında puanlar vererek değerlendirmektedir. 1 en yüksek politik hak ve özgürlükler seviyesini ifade etmektedir. 2 biraz daha zayıf politik hak ve özgürlük seviyesi, 3-4-5 orta derece politik hak ve özgürlük, 6 aşırı kısıtlanmış politik hak ve özgürlük ve 7 en düşük politik hak ve özgürlükler seviyesini göstermektedir. 1 seviyesi ülkelerin, yukarıdaki kriterlerin çoğunda (özgür ve adil seçimler, muhalefetin önemli rol oynadığı, azınlıkların yönetime katılması vb.) hak ve özgürlüklere sahip olduğunu göstermektedir. Her puan artışı özgürlüklerin biraz daha azaldığını ifade etmektedir. Diğer bir deyişle puan aralığı 1-2,5 arası özgür, 3-5 arası kısmen özgür ve 5,5-7 arası özgür olmayan ülkeleri göstermektedir (Freedom House, 2012).

2.4.3. Polity Endeksi

Kurumsal kalite ölçümüne yönelik çalışmalarda kullanılan bir diğer endekste Polity Endeksleridir. Polity endeksleri Polity I, Polity II, Polity III ve Polity IV endeksi olarak 4 endeksten oluşmaktadır. Polity I (Gurr, 1975), Polity II (Gurr, 1990), Polity III (Jaggers vd., 1995) ve Polity IV (Marshall vd., 2002) endeksleri, dünya sistemindeki devletlerin karşılaştırmalı ve kantitatif analizini yapabilmek amacıyla, ülkelerin yönetim özelliklerini kodlayan Polity (siyasal sistem veya yönetim şekli) araştırmasının aşamalarını ifade etmektedir. Her aşamada bir önceki aşamaya göre ele alınan ülke sayısı arttırılarak, bu araştırmanın son şekli olan Polity IV endeksinde toplam 164 ülkenin 1946-2010 yılları arasındaki verilerine yer verilmektedir.

Polity endeksinin kavramsal planını, yönetim alanındaki kurumların yönetiminde, demokratik ve otokratik şekillerin kalitesini birlikte ele almaktadır. Bu bakış açısı yöneten otoriteye, tamamen kurumsallaşmış demokrasiler ile mutlak otokrasiler arasında, bir yelpaze sunmaktadır. Bu bağlamda yönetim otoritesini, polity endeksinin skorları -10 (güçlü monarşi) ve +10 (güçlü demokrasi) arasında değişen, 21 puanlık bir ölçekte değerlendirmektedir. Bu puanlara göre yönetim biçimleri 3 gruba ayrılabilir. Buna göre -6 ve -10 puan aralığındaki yönetim biçimi otokrasi, -5 ve +5 puan arasındaki yönetim biçimi anokrasi (niteliği tam belli olmayan otoriter rejimler) ve son olarak +6 ve +10 puan arasındaki yönetimlerde demokrasi göstergesini ifade etmektedir (Polity IV, 2012). Endeksin temel bileşenlerini, siyasal katılıma rekabet edebilirlik (Competitiveness of Political Participation), siyasal katılım düzenlemeleri (regulation of political participation), yönetici

istihdamında rekabet edebilirlik (competitiveness of executive recruitment), yönetici istihdamında açıklık (openness of executive recruitment) ve baş yönetici üzerindeki sınırlamalar (Constraints on the Chief Executive) gibi konular oluşturmaktadır (Marshall vd. 2002:42).

2.4.4. Transparency International (TI) (Corruption Perception Index)

Uluslararası Şeffaflık Örgütü (Transparency International-TI), 1993 yılında Berlin’de kurulan ve 100’den fazla ülkede faaliyet gösteren uluslararası bir sivil toplum örgütüdür. Uluslararası alanda yolsuzluklarla mücadele ve şeffaflığın geliştirilmesi amacıyla faaliyet gösteren Uluslararası Şeffaflık Örgütü, yolsuzluk üzerine hazırladığı Yolsuzluk Algılama Endeksi (Corruption Perception Index) ile kurumsal kalite ölçümünde sıkça kullanılan bir endekstir.

Uluslararası Şeffaflık Örgütü, Yolsuzluk Algılama Endeksini, uluslararası 17 tane farklı kuruluştan (The Economist Intelligence Unit, Bertelsmann Foundation Transformation Index, Global Insight Country Risk Ratings, Political Risk Services International Country Risk Guide ve Freedom House v.b) elde edilen verilerin derlenmesi ile oluşturulmaktadır (TI, 2012).

Yolsuzluk Algılama Endeksinin ülkeler arasında karşılaştırılabilmesine olanak sağlamak üzere skor değerleri hesaplanmaktadır. Ülke skoru, algılanan yolsuzluğun derecesini ifade eden bir göstergedir. Her bir kaynağın kullanmış olduğu ölçek sistemi farklı olduğundan, endeksin hesaplanabilmesi için standart yüzdelik(%) bir sistem oluşturulmaktadır. Oluşturulan ölçek çerçevesinde, ortaya çıkan tüm skorların ortalaması alınarak her ülke için puanlar belirlenir. Bu puanlar çerçevesinde ülkeler yolsuzluk düzeyine göre sıralanmaktadır. Yıllık olarak düzenli bir şekilde yayımlanan Yolsuzluk Algılama Endeksinde, her yıl analize dâhil edilen ülke sayısı farklı olabilmektedir. Dolayısıyla ülkelerin sıralaması yıldan yıla değişiklik gösterebilmektedir (TI, 2012).

Endeks 0 ile 10 rakamları arasında değişen değerler almaktadır. Endeks değerinin 0 olması o ülkede yolsuzluk algısının çok yüksek olduğu, 10 olması durumunda da tersine o ülkede yolsuzluk algısının çok düşük olduğu anlamına gelmektedir. Bu puan seviyelerine göre yolsuzluk algısını 4 gruba ayıracak olursak aşağıda gösterildiği gibi şekillenmektedir.

Endeks Değeri Sınırları	Kategori Tanımı
1,0 - 2,9	Yolsuzluk Algısı Çok Yüksek
3,0 - 4,9	Yolsuzluk Algısı Yüksek
5,0 - 7,9	Yolsuzluk Algısı Düşük
8,0 - 10	Yolsuzluk Algısı Çok Düşük

Yolsuzluk Algılama Endeksi kapsamında ele alınan temel bileşenler:

- Hükümetin yolsuzluğa yönelik engelleyici politikaları,
- Ülkenin karar alıcıları arasında rüşvet ve yolsuzluğun mevcut olup olmadığı,
- Kamu sektöründe yolsuzluğun ciddiyetinin ne ölçüde olduğu,
- Kamu finansmanı anlamında önemli yere sahip olan fonların, istismar edilmesine yönelik çeşitli boyutlarda önlemlerin alınması,
- Özel çıkarlar amacıyla kamu gücünün istismar edilip edilmediği,
- Kamu sözleşmeleri, toplanan vergiler, yargı kararları, kamu imkânları, ithalat ve ihracata yönelik belgelendirilmemiş normal dışı (ekstra) ödemeler vb. gibi konulardır.

2.5. Kurumsal Kalite ve Kriz İlişkisi

Bu başlık altında, daha önce “Dördüncü Nesil Kriz Modelleri” olarak da ele alınan ve krizleri açıklamada kurumsal faktörlerin ön plana çıkarıldığı çalışmalara ek olarak, daha geniş bir yelpazede kurumsal kalite ve kriz ilişkisi açıklanacaktır.

İktisadi büyüme literatüründe ciddi krizlerin oluşmasında gösterilen temel nedenlerden biriside zayıf kurumların (düşük kurumsal kalite) olmasıdır (Du, 2010: 174). Krizler ve kurumlar üzerine yapılan araştırmalarda ele alınan temel tartışma, zayıf kurumların risk, belirsizlik ve kaynakların yanlış tahsisi gibi sorunlara yol açması, ayrıca bu ve benzeri iktisadi problemlerin çözümünde engel teşkil etmesi sonucu krizler için zemin oluşturduğudur (Shimpalee ve Breuer, 2007:275). Washington konsensüsü, kötü makroekonomik performans ve dalgalanmaların birincil nedenleri olarak, yetersiz uygulanan mülkiyet hakları ve yolsuzluk da dahil olmak üzere çeşitli kurumsal faktörlere vurgu yapmaktadır (Acemoglu vd., 2003:50).

Rajan ve Zingales (1998)’e göre sözleşmelerin uygulanması ve suiistimale fırsat vermesi açısından, Bussiere ve Mulder (1999) bölücü ve kutuplaşmış parlamentolar gibi siyasi faktörlerin politik istikrarsızlığa yol açması nedeniyle, zayıf kurumların olması krizlere neden olmaktadır. Rossi (1999)

sermaye hesabı açıklığı, banka denetimi ve mudi güvenliğini dikkate alarak, Johnson vd. (2000), hukukun üstünlüğü, yargının etkinliği ve yolsuzluk gibi değişkenleri ele alarak, Acemoğlu vd. (2003), yürütme organı üzerindeki kısıtlamaları dikkate alarak, Blok (2002) hükümetlerin sağlamlığı, dayanma gücünü ve istikrarını dikkate alarak, Ghosh ve Ghosh (2002) yönetim, hukukun üstünlüğü, alacaklı ve ortaklık hakları gibi faktörleri inceleyerek, Mulder vd., (2002) yasal rejim, sözleşmelerin uygulanması ve muhasebe standartları gibi faktörleri dikkate alarak zayıf kurumlar ve kriz arasındaki ilişkiyi değerlendirmektedir (Shimpalee ve Breuer, 2007:275).

Benzer değişkenleri ele alan Alesina ve Wagner (2003) ve Calvo ve Mishkin (2003) kurumsal kalite ve döviz kuru ayarlamaları arasındaki bağlantı ile krizleri ilişkilendirmektedir. Alesina ve Wagner (2003) iktisadi, sosyal ve politik alanlarda kurumsal kalitesi düşük olan ülkelerde, döviz kurunu belirli bir bant aralığında tutmanın oldukça zor olduğunu ortaya koymuşlardır. Calvo ve Mishkin (2003) ise sabit kur rejimi ve dalgalı kur rejimi üzerindeki tartışmaları yeniden değerlendirdikleri çalışmalarında, makro ekonomik istikrarı sağlamada ve krizleri önlemede, mali istikrar, finansal istikrar, fiyat istikrarı ile ilgili kurumsal temellerin sağlamlığı, döviz kuru rejimlerinden daha da önemli olduğunu iddia etmektedir (Shimpalee ve Breuer, 2006:126).

Shimpalee ve Breuer (2006), krizlerin meydana gelmesinde kurumların ne kadar etkili olduğunu açıklamak amacıyla yaptıkları çalışmalarında, hem kurumsal faktörlerin hem de ekonomik faktörlerin kriz olasılığını önemli oranda etkilediği, zayıf kurumların kriz ortamında çok daha büyük kayıplara yol açtığını vurgulamaktadır. Bu çalışma çerçevesinde kurumlarla ilgili elde edilen temel sonuç, yolsuzluğun olduğu, hükümet istikrarının zayıf olduğu, hukuk ve düzen ortamının yoksunluğu ve fiili bir sabit döviz kuru rejiminin olduğu sistemlerde kriz olasılığı büyük ölçüde artmaktadır. Ayrıca yukarıdaki değişkenler kadar güçlü olmasa da bürokratik kalitenin düşük olması, etnik gerginlikler, dış ve iç çatışmaların varlığı da krizleri tetikleyen önemli faktörler olarak yer almaktadır. Genel olarak kurumlar iki nedensel mekanizma aracılığıyla krizleri etkilemektedir. Birincisi kurumlar, ulusal ekonominin sağlıklı işleyebilmesi açısından önemli etkiye sahiptir. Bu nedenle kurumlar, zayıf ekonomik temeller oluşturarak, kriz oluşumuna katkı sağlayabilirken, güçlü ekonomik yapıları ortaya çıkararak, kriz oluşumuna neden olacak önemli bir faktörüde ortadan kaldıracılabilmektedir. İkincisi kurumlar bilgilendirici bir yapıya sahiptir. Kurumlar, gelecekteki ekonomik temellerin, yapıların öngörülmesinde bir piyasa sinyal aracı olabilmektedir. Böylelikle kurumlar aracılığıyla beklentiler şekillendirilebilir. Sonuç olarak zayıf kurumlara sahip ekonomilerde, kurumlar, piyasa beklentilerinde istikrarsızlık, belirsizlik artışı

ile kriz olma olasılığını ve krize yol açabilen spekülâtif sermaye çıkışlarını daha olası hale getirmektedir. Öte yandan kurumsal açıdan daha sağlam temelleri olan ekonomilerde, kurumlar beklentileri bir istikrara kavuşturarak piyasaya yönelik belirsizlikleri azaltarak kriz olma olasılığını ve spekülâtif sermaye çıkışlarını minimum düzeye indirgiyerek ekonomilere katkı sağlamaktadır (Shimpalee ve Breuer, 2006:127-128).

Politik istikrarsızlık ve ekonomik kırılganlık arasındaki ilişkiyi inceleyen Bussiere ve Mulder (1999), 1994'te Meksika'da yaşanan Tekila Krizi ve 1997'deki Asya Krizi'nden yola çıkarak, istikrarsızlığın ve resesyona nedenlerini araştırdıkları çalışmalarında, politik istikrarsızlığın nedenleri olarak birtakım ekonomik nedenler (likitide yetersizliği ve reel döviz kurunun değer kazanması gibi) ve kurumların zayıf olmasına bağlamaktadırlar. Rodrik (1997) demokratik rejimlerin demokratik olmayan rejimlere göre daha az ekonomik dengesizliklere maruz kaldığı (Rodrik, 1997:2-3), Johnson vd. (2000:153), zayıf kurumların, Asya krizinin derinleşmesinde etkili olduğunu öne sürmüştür. Acemoglu vd. (2001)'de Avrupa kolonisinde bulunan Afrika ülkelerinin, kişi başına düşen gelirlerindeki farklılıkların temel nedenini açıklarken, o toplumlarda geçmişte uygulanan farklı kurumsal yapılar argümanından yola çıkmaktadır. Mülkiyet haklarının korunmasında ve ekonomik ve sosyal politikalar uygulamalarındaki farklılıklar, ülkelerin kişi başına düşen gelirlerinin değişik düzeylerde gerçekleşmesine neden olmaktadır. Geçmişte farklı uygulanan kurumsal politikalar ile zayıf kurumların tesisi ve yönetimin belirli bir azınlık, elit kısma bırakılması ile birleşen bozucu etkiler, özellikle Afrika'da birçok ülkenin ekonomik dalgalanmalar ve krizlerle yüz yüze gelmesinin temel nedenlerini oluşturmaktadır (Acemoglu vd., 2001:1369-1395; Acemoglu vd., 2003:51-52).

Kurumsal kalite değişkenleri ile krizler ve makro ekonomik dalgalanmalar arasındaki ilişkiyi inceleyen en temel çalışmalardan biri olan Acemoglu vd. (2003) ise, makroekonomik dalgalanmaların, yatırımcının mülkiyet haklarının korunması konusundaki eksiklik, yolsuzluk ve yüksek derecedeki siyasi istikrarsızlık ile temsil edilebilecek, zayıf bir kurumsal yapıya dayandığını ileri sürmüşlerdir. Zayıf bir kurumsal yapı iktisadi istikrarsızlığa ve olumsuz makroekonomik politikalara yol açmaktadır. Bu anlamda, makroekonomik politikalarda ortaya çıkan bozulma, kurumsal yapıdaki zayıflık ile birleşerek, istikrarsızlığa yol açmaktadır. Bu bağlamda ikinci dünya savaşı sonrasında, birçok ülkede meydana gelen dalgalanmalar, kırılganlıklar, krizler ve ekonomik performans farklılıklarının temelinde kurumsal faktörlerin bulunduğu öne sürülmektedir. Hem olumsuz makro ekonomik politikalar hemde makro ekonomik performansta meydana gelen bozulmalar, kırılganlıklar, krizler, ekonomik performans farklılıklarının

nedeni olmaktan çok belirtilerini teşkil etmektedir. Bunun anlamı makro ekonomik politikaların, makro ekonomik etkileri olmadığı değildir. Aşırı değerlenmiş döviz kuru veya yüksek enflasyon oranları bir takım yatırımların önüne geçmesi ve sürdürülemez politikalar olması nedeniyle bazı kriz çeşitlerine yol açabilecektir. Buradaki temel argüman, kurumsal açıdan zayıf toplumlarda, politikacılar ve/veya seçkin sınıfı oluşturanlar, devletin kontrol ve idaresini kendi menfaatleri çevresinde kullanarak, toplumun imkanlarını verimsiz, etkinsiz alanlarda değerlendirerek olumsuz makro ekonomik koşullara, kırılganlıklara ve krizlere neden olabilmektedir. Krizler ve dalgalanmalar üzerinde (oluşmasında, derinleşmesinde ve çözümünde) temel aracı olan kurumları, standart makroekonomik değişkenlerin hiçbiri etkilememektedir. Zayıf kurumlara sahip ülkelerde, küresel kriz, dünya ekonomilerinde yaşanan durgunluklar, uluslararası ticaret hacmindeki artış vb. diğer küresel gelişmeler ile başa çıkmak mümkün değildir. Sonuç olarak zayıf kurumların, kırılganlıklar, krizler ve ekonomik performansı etkileyen önemli bir kanal olduğu tezi ortaya konmaktadır. Bu sonuç çerçevesinde kurumsal açıdan yetersiz toplumlarda, kendi ekonomik ve politik şokları ile başa çıkmak için kurumsal yeterlilik birinci dereceden önem arz etmektedir. Dahası, bu yetersizlik, siyasi istikrarsızlıkların (darbeler, iç savaşlar, ya da şiddetli çatışmalar) ortaya çıkmasında biraz daha etkili olmaktadır. Böyle bir ortamda da birçok ekonomik kriz ve dalgalanmalar yaşanması olası hale gelmektedir (Acemoglu vd., 2003:50-55).

Bir sonraki başlıkta yer verileceği gibi bu hipoteze uygun biçimde krize uğrayan ülkeler de kurumlarını güçlendirmişler ve yeniden organize etmişlerdir. Böylece yeni krizlerin ortaya çıkmasını engellemeye ve ekonomik istikrarı sağlamaya çalışmışlardır.

2.6. Kriz Sonrası Kurumsal Yeniden Yapılandırma Süreci

Kurumsal kalite unsurlarının krizler üzerindeki etkisi bir önceki başlıkta ele alınmıştı. Bu başlık altında daha çok krizlerin kurumsal yapıda meydana getirdiği değişiklikler ele alınacaktır. Hiç şüphe yok ki kriz yaşayan ülkelerde bir takım reformlar ve yapılandırmalarla mali ve kurumsal alanlarda düzenlemeler yapılmaktadır. Bu düzenlemeler ülkelerin kurumsal yapılarında ve buna bağlı olarak ekonomik performansında değişiklikler meydana getirebilmektedir. Bu açıdan çalışmanın ana temalarından olan krizlerin kurumsal kaliteyi değiştirmesi ve bu değişikliklerin iktisadi büyüme üzerinde etkili olduğu varsayımından yola çıkarak, kriz yaşayan ülkelerde uygulanan mali ve kurumsal yeniden yapılandırmalar çerçevesinde teorik bir perspektif sunulacaktır. Burada temel hipotez krizlerin kurumsal yapıda meydana getirdiği yeniliklerin kurumsal kalite değişimine yol açacağı düşüncesidir.

1980'li yıllardan itibaren birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülke, finansal sistemini yeniden yapılandırmak için bir takım reformlar yapmaktadır. 1980'li yılların başlarından itibaren uygulamaya konulan finansal reform süreci, kesintilere uğramasına rağmen birçok ülkede devam etmektedir. Bu süreç iki aşamada incelenebilir. Reformların birinci aşamasını 1980'lerden başlayan ve 1990'lı yıllara kadar devam eden dönem oluşturmaktadır. Bu dönemde birçok ülke mali piyasalarla ilgili finansal baskı döneminden kalma yasaları kaldırmış ya da yeniden düzenlemiştir. Finansal serbestleşme hareketleri ile birlikte faiz sınırlamaları kaldırılmış, kredi politikaları değiştirilmiş, bankacılık sektörüne giriş çıkışı serbest hale getirecek düzenlemeler yapılmış, yabancı sermaye hareketlerine getirilen kısıtlamalar kaldırılmış ve menkul kıymetler borsaları kurulmuş ya da bu borsaların daha aktif hale gelmesini teşvik eden politikalar yürürlüğe konmuştur. Ancak bu dönemde birçok ülke değişik düzeylerde mali ve/veya parasal krizle karşı karşıya kalmıştır (Johnston ve Pazarbaşıoğlu 1995; Demirgüç ve Detragiache, 1998; Drees ve Pazarbaşıoğlu, 1998). 1990'lı yıllardan itibaren başlayan ve günümüze dek süregelen finansal reformların ikinci aşamasında, ekonomide daha çok yapısal düzenlemelere yönelik çalışmalar yapılmaktadır. Bu düzenlemelerin temel amaçları, makroekonomik istikrarı sağlamak, kredi piyasasında yanlış seçim (adverse selection) ve etik problemleri (moral hazard) gibi asimetrik bilgi'den kaynaklanan aksaklıkları gidermek için finansal kurumlara yönelik etkin bir denetleme ve gözetleme mekanizması kurmak, bankacılık sektöründe rekabeti sağlamak, ulusal kredi piyasası ile uluslararası kredi piyasaları arasındaki kopuklukları gidermek ve menkul kıymet borsalarının dünya borsalarıyla entegrasyonu sağlamak olmuştur (Güloğlu ve Altunoğlu, 2002:110-113).

Kriz yaşayan ülkelerde sanayi, hizmetler ve mali sektör başta olmak üzere birçok sektörde yer alan kurumlar ciddi zararlar görmektedir. Bu zararlar ülke ekonomisini makro ve mikro düzeyde olumsuz etkilemektedir. Kriz yaşayan ülkeler bu sorunları çözmek amacıyla bir takım kurumsal yapılandırmalar ve reformlar uygulamaktadırlar. Bu yapılandırmalar ve reformlar uluslararası düzeyde olabilirken aynı zamanda ulusal düzeyde de olabilmektedir. Uluslararası düzeyde olan yapılandırmalar ve reformlar daha çok Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (World Bank), Uluslar Arası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD) vb. uluslararası ekonomik kurumların sunmuş olduğu yapılandırma ve reform öneri ve reçetelerinden oluşmaktadır. Ulusal düzeyde yapılandırmalar ve reformlar makro ve mikro ölçekte kurumsal ve finansal düzenlemeleri içermektedir.

Ülkeler ekonomik istikrarı sağlamak ve/veya ekonomik krizlerin etkilerini azaltmak amacıyla yapılandırmalar, reformlar ve istikrar programları

uygulamaktadır. Tüm bu uygulamalar, içsel ya da dışsal nedenlerle bozulan arz-talep dengesini yeniden sağlamayı; yüksek enflasyon, cari açık, ödemeler dengesi gibi makro ekonomik sorunları çözmeyi amaçlayan programlardır.

Genel olarak üç tür reform söz konusudur. Birincisi sayısal kurallar konularak oluşturulan reformlardır. Bunlar genel olarak borçlanmanın, açıkların ve harcamaların sınırlarını belirler. Örneğin bütçe dengesi, borçlanmanın ve harcamaların sayısal olarak (dış borçların GSMH'nin %50'sini aşmaması gibi) sınırlarının çizilmesi ile meydana gelmektedir. İkinci tür reform ise prosedürel kurallardır. Buna göre örneğin bütçe sürecindeki prosedürleri, işleme aşamalarını kurallarla belirleyip, bütçe sürecindeki aktörlerin ortaya konmasıdır. Son olarak şeffaflık söz konusudur. Şeffaflık kuralı ile hükümetlerin bütçe ile neler yaptığını takip etmek, belirtilen reform ve kurallara uygun hareket edip etmediğini takip etmek adına büyük önem arz etmektedir (Hallerberg ve Scartascini, 2011:5).

Ülkeler uzun dönemli büyüme potansiyelini yakalayabilmeleri için yapısal reformlar gerçekleştirmek zorundadırlar. Mülkiyet haklarının korunması, hukukun üstünlüğünün sağlanması, ürün, faktör ve finansal piyasalarla ilgili sağlam bir kurallar sistemi oluşturulması iyi işleyen bir piyasa ekonomisi için zorunlu koşullar olarak ülkelerin karşısına çıkmaktadır. Ekonomik krizle karşı karşıya kalan ülkelerin çoğunda eksik olan sermayenin verimli ve etkin kullanımına olanak sağlayacak yasal ve hukuki altyapıdır. Örneğin Dünya Bankası hesaplarına göre, yeni bir işletme açmak Brezilya'da 82, ABD'de ise sadece 2 gün almaktadır. Makro ekonomik istikrarın sağlanması, beklentilerin, bir başka ifade ile geleceğe yönelik hedeflerin oluşturulmasında önünü görebilme imkânına bağlıdır. Bu da şeffaflık, hesap verme ve denetime açık olmanın gerçekleştirilmesi ile meydana gelebilmektedir. Bu yönde uygulanacak yapısal değişiklikler, yatırımların ve ticari faaliyetlerin güven içinde yapılabilmesine olanak sağladığından işlem maliyetlerinin azalmasına imkân tanıyarak, yatırım vb. ekonomik faaliyetlerin artmasına neden olarak ekonomik istikrara ve büyümeye katkı sağlayabilecektir (Toprak, 2004:117-118).

Ulusal düzeyde ortaya konan yapılandırmalar ve reformlar makro ve mikro ölçekte kurumsal ve finansal düzenlemeleri içermektedir. Kurumsal yeniden yapılandırma ile varlığını sürdürebilecek durumda olan firmaların yeniden yapılandırılması, buna karşılık varlığını sürdüremeyecek durumda olanların tasfiye edilmesi, mali sektörün güçlendirilmesi, uzun dönemli ekonomik büyüme için gerekli koşulların sağlanması hedeflenmektedir. Bu uygulamaların başarılı olması için de hukuki ve kurumsal düzenlemelerle alt yapının çok iyi oluşturulması gerekmektedir. Makroekonomik politikaları ve

yasal altyapının çok iyi oluşturulması yanında, bankaların da bu süreçte yer alması ve kredi akışının yeniden başlayabilmesi için yeniden yapılandırılması gerekmektedir. Bu süreçte devlete bankalar ve borçlu firmalar ile bankaların kendi aralarında aracılık görevi yapmak, taraflara gerekli teşvikleri sunmak, bankaları yeniden sermayelendirerek, kurumsal sektöre kredi verilmesi sorununu ortadan kaldırmak, yeniden yapılandırma sürecini yönetmek ve denetlemek üzere bir veya birkaç tane koordinatör kurum oluşturması gibi görevler düşmektedir (Erdönmez, 2002:67-68).

Tüm bu sözü edilen konular çerçevesinde kriz yaşayan ülkelerde yapılan uygulamalara yer vermek; kriz ve kurumsal yapı arasındaki bağların daha iyi anlaşılmasına, kriz sonrası kurumsal yapıda meydana gelen değişimin kaynaklarının neler olduğunun öngörülmesine imkân tanıyacaktır. Bu bağlamda Latin Amerika'da yaşanan Meksika, Arjantin ve Brezilya Krizleri, Asya'da yaşanan kriz ve son olarak Türkiye'de yaşanan krizler çerçevesinde uygulanan kurumsal ve mali yapılandırmalar, reformlar ve programların neler olduğu konusunda gerekli bilgilere izleyen başlıklar altında yer verilecektir.

2.6.1. Latin Amerika Krizleri Sonrası Kurumsal Yeniden Yapılandırma Süreci

Latin Amerika ülkeleri 1980'li yıllardan itibaren kronik enflasyon, düşük büyüme hızı gibi sorunlarla karşı karşıya kalmıştır. Latin Amerika ülkelerindeki kronik enflasyon ve düşük büyüme hızları nedeniyle bölgeye akan sermayenin önemli bir kısmı kısa vadeli bir niteliğe bürünmüş ve doğrudan yatırım akımları, nispi olarak düşük kalmıştır. Latin Amerika ülkeleri, 1980'li yıllardan itibaren yaşadıkları krizler ve uyguladıkları ekonomik programlarla sürekli gündemde kalmayı başarmıştır. Uygulanan programlar başarısız ya da kısa süreli etkiler göstermesi Latin Amerika ülkelerinde finansal krizlerle mücadelede yeni politikaları gündeme getirmiştir. Neoliberal yaklaşımın Washington Uzlaşısı adıyla uygulamaya koyduğu yeni uygulamaların temelinde makro ekonomik istikrarın ve ekonomik liberalizasyonun sağlanması, buna bağlı olarak mali disiplinin ve özelleştirmenin etkinleştirilmesi ve finansal liberalizasyonun sağlanması yatmaktadır (Mendes de Paula vd., 2002:469). Bu başlık altında 1990'lı yıllardan sonra meydana gelen gelişmelere yer verilecektir.

1990'lı yıllardan itibaren Latin Amerika ülkelerinde birçok kriz yaşanmıştır. Bu krizlerden Meksika'daki Tekila Krizi, Brezilya krizi ve Arjantin krizi öne çıkan üç büyük krizdir. Bu krizler etkileri ile Latin Amerika bölgesinde önemli yapısal ve hukuki değişikliklere neden olmuştur. 1990'lı yıllardan itibaren Latin Amerika bölgesinde hükümetler birçok reform

uygulamışlardır. Bu reformlar genel olarak mali sorumluluk yasalarının oluşturulmasını, harcamaların ve bütçe dengesi hedeflerinin sayısal ölçüler çerçevesinde belirlenmesini amaçlamaktadır. Ayrıca şeffaflığın artırılması hedeflenmektedir (Hallerberg ve Scartascini, 2011:2).

1990'lı yıllardan itibaren kronolojik sırayı takip edecek olursak ilk olarak 1994 yılında meydana gelen Meksika krizi ve bu kriz sonrasında uygulanan polikalardan başlamak gerekmektedir. Meksika krizinin değerlendirmesine ilişkin yapılan çeşitli çalışmalarda krizi destekleyen diğer etmenler arasında hükümete güveni sarsan nitelikteki siyasi gelişmeler, ABD'deki faiz artışlarının yabancı sermaye kaçışlarına yol açması, kamu borç yönetiminde vade ve döviz yükümlülüklerindeki uyumsuzluklar, bankacılık sektöründe takipteki kredilerin hızla artması ve uygun bankacılık düzenlemelerinin bulunmadığı koşullar altında bankaların yanlış tutumları ve özellikle IMF'in Meksika bankalarındaki riskli kredileri fon desteği sağlayarak karşılayacağı şeklindeki bir beklentiyle, daha riskli yatırımlara yönelerek bankacılık krizini tahrik etmeleri gibi nedenler sıralanmaktadır.

1994 yılı sonunda yaşanan kriz ile Meksika hükümeti dalgalı kur rejimini sürdürülebilir tek rejim olarak görmüş ve uygulamaya geçirmiştir. 1994 yılında ulusal paranın devalüe edilmesinin ardından ekonomi politikaları üç temel unsura dayandırılmıştır:

- Sermaye girişlerindeki sert inişlere tepki olarak makroekonomik ayarlamaların yapılması,
- Kamunun kısa vadeli döviz borçlarının yeniden finanse edilmesi,
- Bankacılık sektörünün ödeme gücünün ve mevduatların korunmasıdır.

Bu amaçların gerçekleştirilmesi için 1995 yılı boyunca önemli önlemler alınmıştır. Bu önlemler aşağıda yer almaktadır (TBB, 2001:1-5; Carstens ve Werner, 1999:5-39).

- Devalüasyonun neden olduğu enflasyonist baskının kontrol altında tutulması için sıkı para politikası uygulanmıştır. Programın kredibilitésinin sağlanması için Meksika Merkez Bankası'nın (Banco de Mexico) özerkliği ile uyumlu olarak para politikasının ekonomik nominal değişkenlerin istikrara kavuşturulması için yönlendirileceği açıkça ifade edilmiştir. Dalgalı döviz kuru rejiminde enflasyonun düşürülmesi, para politikasının tek hedefi olarak belirlenmiştir. Ancak, para politikasının, bankacılık sektöründen gelebilecek herhangi bir sıkıntı olmaksızın yürütülmesi kaydıyla, enflasyon hedefi seçilmiştir.

- 1994-95 döneminde maliye politikaları sıkılaştırılmıştır. Ayrıca bankacılık sektörünün sağlıklı bir yapıya kavuşturulması için uygulanacak önlemler paketinin maliyetini karşılamak üzere ek mali önlemlerin gerekliliği ortaya çıkmıştır. Sıkı para ve maliye politikalarının yanında harcamalarda yapılan ayarlamalar ile dövizin istikrara kavuşturulması ve cari işlemler dengesinde iyileşme sağlanması için gerekli adımlar atılmıştır.
- Ülke borçlarına ilişkin taahhütlerin kredibilitesi kredilerin dönüşümü açısından önem taşımaktadır. Hükümet 52 milyar dolarlık bir acil yardım desteği için uluslararası kreditorlerle anlaşmıştır (IMF ve Exchange Stabilization Fund başlıca kreditorler arasındadır).

Bankacılık sektörüne ilişkin sorunların çözümü için yoğun bir uygulama planı geliştirilmiştir. Buna göre;

- Bankacılık sisteminde sistemik riskin önlenmesi,
- Ahlaki bozulma riskinin en aza indirilmesi,
- Sektörün yeniden yapılandırma maliyetinin mali bir olgu olarak ele alınması,
- Merkez bankasının nihai ödünç verme fonksiyonuna duyulan ihtiyacın mümkün olduğu ölçüde azaltılması,
- Sektörde denetim ve düzenlemelerinin güçlendirilmesi amaçlanmıştır.

Bu amaçlara paralel olarak, merkez bankası döviz cinsinden kredi hatlarını kullandırmak suretiyle ticari bankaların yükümlülüklerini yerine getirmelerinde rahatlamalarını sağlamıştır. Programda sektörün yeniden sermayelendirilmesini teşvik etmek üzere sektörün yabancı bankaların girişine açılması için yasal reformların yapılmasına öncelik tanınmıştır. Mali otorite bankacılık sektörünün yeniden yapılandırılması maliyetini, sorunların mali kaynaklar yoluyla çözümü konusunda taahhüt vermek suretiyle üstlenmiştir. Para otoritesi ise fiyat istikrarı hedefini sağlamak üzere bağımsız hale getirilmiştir. Bu noktada dalgalı kur rejimi altında enflasyonun düşürülmesi hedefi üzerinde yoğunlaşmıştır (TBB, 2001:2-6).

Duruma bağlı para politikası (discretionary monetary policy), IMF ile yapılan ekonomik program ve Döviz İstikrar Fonu (Exchange Stabilization Fund) desteğiyle ulusal paranın değer kaybetmesi yönündeki eğilimler kırılmış ve çok kısa sürede enflasyonist beklentiler kontrol altına alınarak aylık enflasyon oranları düşmeye başlamıştır. Mayıs 1995'e geldiğinde ulusal para yeniden değerlendirilmeye başlamış, nominal ve reel faiz oranları

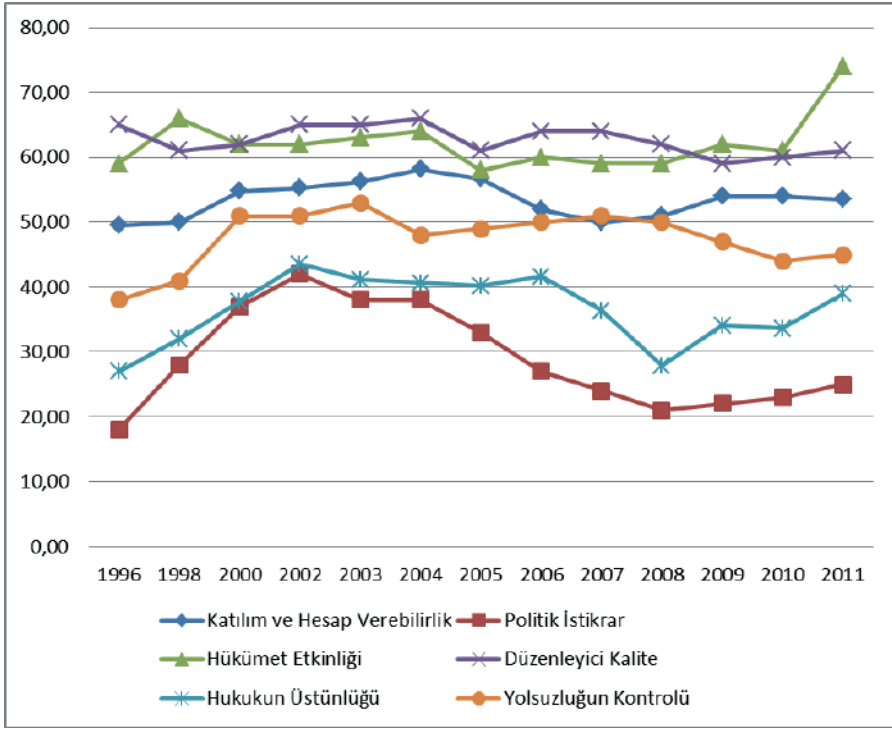
düşmüş ve enflasyonist beklentiler kırılmış, böylece ekonomik faaliyet ve bankacılık sistemindeki daha ileri bozulma önlenmiştir.

Meksika ekonomisi 1998 yılından itibaren daraltıcı para ve maliye politikaları ve yapısal reformları içeren yeni düzenlemeler yoluyla finansal krizlerin olumsuz etkilerinden kurtulmayı hedeflemiştir. 2000 yılı itibariyle kamu mali dengesinde istikrar sağlayıcı yeni önlemler alma amacıyla “Merkezi İdareyi Güçlendirme Programı” (PAFEF) çerçevesinde yeni daraltıcı düzenlemeler yapılmıştır (Webb ve Gonzales, 2004:4). Kamu borçlanması ile ilgili olarak ise 2001 yılında getirilen yeni düzenlemeler ile özel sektörün borçlanmasına kolaylık sağlanmıştır. “Borsa Sertifikası” (Certificado Borsatil) olarak adlandırılan yöntemle özel sektör tahvil ihracı kolaylaştırılmıştır. Finansal piyasalarda dengenin korunması için bazı yapısal düzenlemelere gidilmiştir. Örneğin bankacılık sektöründe yaşanan likidite sorunlarının çözülmesi için bir kamu kurumu kurulmuştur. Bankaların takipteki kredilerinin piyasa değerleri üzerinde devralınması, hisse senedi sahiplerinin yeni sermaye akımlarının teşvik edilmesi ve zor durumdaki bankalara sermaye aktarımı yapılması gibi finansal işlemler gerçekleştirilmiştir. Meksika ekonomisinde mali disiplin hedefi ile birlikte finansal piyasalarda şeffaflaşma ve yatırımcı haklarının korunması gibi kurumsal yönetim ilkelerinin uygulanması şeklindeki yapısal reformlar devam etmektedir (Şimşek, 2007:81-82).

Dünya Bankası'nın hazırlamış olduğu Dünya Yönetişim Göstergeleri ile Meksika'nın kurumsal faktörler açısından 1990'lı yılların ortalarından itibaren seyri Grafik 2.1'de gösterilmiştir. Yönetişim göstergeleri altı faktörden oluşmaktadır ve 1-100 arasında değerler almaktadır. Buna göre göstergeler şunlardır:

- Katılım ve Hesap Verebilirlik
- Politik İstikrar
- Hükümet Etkinliği
- Düzenleyici Kalite
- Hukukun Üstünlüğü
- Yolsuzluğun Kontrolü

Grafik 2.1: Kurumsal Faktörler Açısından Meksika



Kaynak: WB (2012); The Worldwide Governance Indicators, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>, (Erişim Tarihi:01.01.2013). Not: Grafik belirtilen kaynaktan elde edilen verilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafikten anlaşılacağı üzere kurumsal göstergeler genel olarak istikrarsız bir seyir izlemektedir. Başlangıcından sonuna kadar olan 15 yıllık periyod içinde düzenleyici kalite hariç genel olarak bir yükselme söz konusudur. Ancak bu oldukça yetersiz düzeydedir. Meksika’da 1994 yılında yaşanan kriz sonrası alınan önlemler, uygulanan yapısal reformlar ve kurumsal düzenlemelerle ekonomik sistemdeki düzelmelerin etkisi kurumsal faktörler açısından 1996 yılı ve sonrasında hissedilir düzeyde artmaktadır. 2001 yılında birtakım faktörlerde meydana gelen dalgalanmanın nedeni, Latin Amerika bölgesinde Meksika’nın ekonomik ve sosyal açıdan yakın ilişkileri olan Arjantin’de büyük bir krizin meydana gelmesi ve bu krizin Meksika ekonomisi üzerinde etkili olmasıdır. Yine 2008 yılı ve sonrasında bazı göstergelerde meydana gelen dalgalanmalar ise 2008 yılında yaşanan küresel kriz sonucu ortaya çıkmaktadır.

Kronolojik olarak Latin Amerika krizlerinde ikinci sırayı 1999 yılındaki Brezilya krizi takip etmektedir. Latin Amerika ülkelerinde meydana gelen krizler her ne kadar birbirinden ayrı olarak ele alınsa da, tam olarak birbirinden ayrı değerlendirilmemektedir. Bunun sebebi Latin Amerika ülkeleri arasında gerek ekonomik gerekse sosyal ve kültürel düzeyde yakın ilişkilerin olması, herhangi bir ülkede meydana gelen iktisadi bir bozulma diğer ülkeleri de önemli ölçüde etkilemektedir. Bunun en iyi örneğini Meksika krizi ya da başka bir ifade ile Tekila krizi oluşturmaktadır. Meksika krizinin Arjantin, Brezilya, Şili, Paraguay, Uruguay, Peru ve Kolombiya gibi Latin Amerika ülkelerine de yayılmasına tekila etkisi (tequila effect) denilmektedir (Singh, 1999:64). Latin Amerika ülkeleri Tekila etkisi ile de bir takım krizlere maruz kalmıştır. Ancak burada daha yoğun olarak yaşanan krizler sırası takip edilecektir. Bu nedenle ikinci olarak 1999 Brezilya krizi ve sonrasındaki reformlar ve yapılandırmalar ele alınacaktır.

Brezilya da uzun zaman yüksek enflasyon oranlarıyla mücadele etmek zorunda kalan Latin Amerika ülkelerindedir. Karanlık dönem ve kaybedilen 10 yıl (lost decade) olarak adlandırılan 1981-1990 döneminde Brezilya ekonomisi yıllık ortalama 1,67 büyümüş ve hiper enflasyonla yaşamıştır. 1994 yılında ekonomiye istikrar kazandırmak, fiyat istikrarını sağlamak, güçlü bir paraya sahip olmak, uluslararası yatırımları çekmek ve finansal sistemi modernize etmek amacıyla Real Planı olarak bilinen döviz kuruna dayalı bir istikrar programı açıklanmıştır. Real Plan'ın temelini, var olan para birimini değiştirme oluşturuyordu. Temmuz 1994 yılında, hükümetin enflasyon ile mücadele ve sürdürülebilir büyümeyi sağlamak amacı ile yaklaşık olarak birebir dolara endekslenen yeni Brezilya Real'ini (R \$) para birimi olarak uygulamaya geçirmiştir (Averbug, 2002:925-928).

Brezilya bu programı gereğinden daha uzun süre takip etmiştir (Ferreira ve Tuillo, 2002:146). Uygulanan politikalar ülke ekonomisini uluslararası sermayeye bağımlı hale getirerek (Averbug, 2002:932) rekabet gücünü önemli miktarda zayıflatmış ve buna bağlı olarak ekonominin büyüme hızı gerilemiş ve bozulan mali denge Brezilya ekonomisini dış şoklara karşı kırılgan hale getirmiştir (Goldfjan, 2000:5). Asya ve Rusya krizleri, Brezilya ekonomisini aşırı değerlenmiş döviz kuru ve gittikçe kötüleşen cari hesap dengesi ile yakalamıştır. Yanlış yürütülen döviz kuru politikalarının yanı sıra, 1998'in seçim yılı olması ve maliye politikalarının genişletilmesi, başka bir ifade ile para ve maliye politikalarının zıt eğilimler izlemesi istikrar programını iyice sürdürülemez bir hale getirmiştir (Ferreira ve Tuillo, 2002:146). Bu dönemde yaklaşık 37 milyar dolar sermaye çıkışı yaşanarak, uluslararası rezervler real planının uygulamaya konulduğu dönemden de

daha düşük seviyelere düşerek ülke ekonomisi büyük bir krizle karşı karşıya kalmıştır (Paula ve Alves, 2000:612).

Brezilya, öncelikle 1999 yılında dalgalı kura geçerek ve hemen sonrasında enflasyon hedeflemesi politikasını benimseyerek iki alanda önemli reform yapmıştır. Bir sonraki yıl ise kurumsal ve yapısal anlamda büyük önem taşıyan Mali Sorumluluk Kanununu uygulamaya soktu. Mali Sorumluluk Kanunu ile federal, eyalet ve yerel (belediye) idare düzeyi olmak üzere üç alanda kamu mali yönetimini düzenleyici maddelerden oluşmaktadır. Kanun üç temel disiplin unsuru taşımaktadır. Bunlar:

- Limitler,
- Yaptırımlar,
- Şeffaflık ve Raporlamadır.

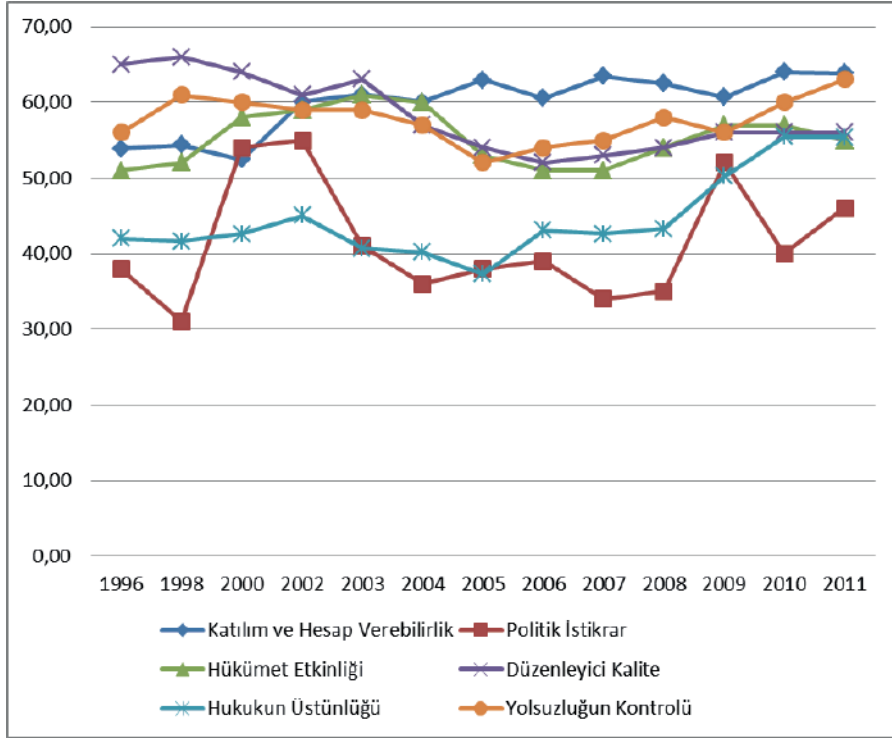
Her üç unsur birbirini tamamlayacak ve destekleyecek şekilde oluşturulmuştur. Kanun ile yukarıda sözü edilen disiplin unsurları, harcamalar, vergi harcamaları, koşullu yükümlülükler, personel harcamaları, kamu borçlanma ve borç verme politikası, kamu varlık politikası ve kısmen de olsa merkez bankası politikaları gibi mali işlemleri doğrudan etkileyecek şekilde düzenlemiştir. Mali Sorumluluk Kanunu; yasama, yürütme ve yargı organlarıyla ilgili ayrı ayrı referanslar içermekte ve bu organları benzer kurallara tabi kılmaktadır.

Mali Sorumluluk Kanunu ayrı bir kanunun (Bütçe Usul Kanunu) eki olarak orta vadeli mali hedeflerin yayımlanmasını öngörmektedir. Bunlar; gelirler, harcamalar ve kamu borcuna ilişkin cari yıl ve gelecek iki yıla ilişkin hedefler, geçmiş yıl hedeflerinin gerçekleşmesiyle ilgili değerlendirmeler, ulusal ekonomik hedefler ve mali hedeflerin onlarla tutarlılığına ilişkin açıklamalar, son üç yıla ait kamu net değerine ilişkin açıklamaları kapsamaktadır. Buna ek olarak varlık satışlarından elde edilen gelirlerin kullanımına ilişkin bilgi, finansal değerlendirmeler, vergi harcamaları, telafi edici önlemler ve zorunlu harcamalara ilişkin açıklamaları içermek zorundadır. Ayrıca bir diğer ek olarak mali risklerle (koşullu yükümlülükler) ilgili tahminler ve önlemler raporunun da düzenlenmesini zorunlu kılmaktadır. Federal Hükümetin bütçe teklifi ayrıca para politikası hedefleri ile ilgili de bilgileri içermek zorundadır. Buna göre yıllık bütçe kanunları, bütçe büyüklüklerinin yukarıda bahsedilen mali hedeflerle tutarlı olduğunu ifade eden bir açıklama içermek zorundadır. Mali Sorumluluk Kanunu'nun en önemli ayırt edici özelliği bütçe uygulama sürecinin yukarıda bahsedilen orta vadeli hedeflerle tutarlılığını sağlamaya dönük önlemleridir. Buna örnek, hükümet bütçenin yayımı tarihinden 30 gün içinde aylık harcama programını ve finansman planını yayımlamak

zorunda olmasıdır. Eğer ikinci ayın sonunda gelirlerin mali hedeflerde belirlenen düzeyin altında olduğu anlaşılırsa kuruluşlar harcamalarını (taahhüt bazında) Bütçe Usul Kanunu'nda yer alan hükümler çerçevesinde kısıtlamak zorundadırlar. Yılda üç defa hükümet “mali hedeflere” uyum konusunda Parlamento’da (yerel yönetimler kendi meclislerine) kamuya açık toplantıda bilgi vermeleri gerekmektedir. Aynı bilgilendirme zorunluluğu Merkez Bankası için de yılda iki defa olmak şartıyla geçerlidir (Boran, 2012:1-9).

Tüm bu uygulamalar neticesinde Brezilya’da kurumsal faktörlerin değişim süreci Grafik 2.2’de gösterilmiştir. Burada da Dünya Bankası’nın hazırlamış olduğu 1-100 arasında değerler alan Dünya Yönetişim Göstergeleri esas alınmaktadır. Yönetişim göstergeleri altı faktörden oluşmaktadır:

Grafik 2.2: Kurumsal Faktörler Açısından Brezilya



Kaynak: WB (2012); The Worldwide Governance Indicators, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>, (Erişim Tarihi:01.01.2013). Not: Grafik belirtilen kaynaktan elde edilen verilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 2.2’de görüldüğü üzere kurumsal göstergeler genel olarak istikrarsız bir seyir izlemektedir. Başlangıcından sonuna kadar olan 15 yıllık periyod içinde düzenleyici kalite hariç genel olarak bir yükselme söz konusudur. Ancak bu oldukça yetersiz düzeydedir. Bir de politik istikrar değerlerindeki aşırı dalgalanmalar dikkati çekmektedir. Bu dalgalanmalar genel olarak kriz dönemlerinde ya da hemen sonrasında dönemleri takip etmektedir. 1999 yılında yaşanan Brezilya krizi ve hemen arkasından gelen 2001 Arjantin krizi bu dönemleri etkisi altına almıştır. Bu dönemde ve hemen sonrasında kurumsal faktörlerde yaşanan dalgalanmaların temelinde krizlerin önemli rol oynadığı grafikten anlaşılmaktadır. Ayrıca 2008 yılı ve sonrasında yine bir takım faktörler düşme eğilimine girerken, politik istikrar faktörü önemli ölçüde dalgalanmalara maruz kalmıştır. Bu da yine 2008 yılında ortaya çıkan küresel kriz ve devam eden etkilerinden kaynaklanmaktadır.

1990’lı yıllardan sonra Latin Amerika krizlerinde kronolojik sıra takip edildiğinde son olarak Arjantin krizi yer almaktadır. Arjantin, 2001 yılı sonuna kadar uyguladığı ve 2001 krizinin koşullarını oluşturan iktisat politikalarını Mart 1991’de uygulamaya konulan Konvertibilite (Cavallo) Programı ile başlatmıştır. Programın başlatıldığı sırada, Arjantin uzun yıllardır süregelen hiperenflasyonla yaşamaktaydı. Bu nedenle programın öncelikli hedefi enflasyonist süreci kırmak ve parasal istikrarı sağlamak şeklinde belirlenmişti. Enflasyonist süreci kırmak için seçilen araç, dönemin hakim uluslararası finans paradigması olan, para kurulu sistemidir.

Alınan önlemlere rağmen politikalarının uygulanmasında yaşanan tutarsızlık ve politik engeller, borçlanmanın ve döviz kurunun sürdürülebilirliğine yönelik kuşkuları arttırmış ve 2001’de bankacılık sisteminde dengesizliklere yol açmıştır. 2001 itibarıyla uluslararası rezervler yüzde 40 civarında azalmış, otoriteler yurt içi kaynakları arttıramaz hale gelmiş ve kırılganlık artmıştır (Eichengreen, 2001:10).

Sonuç olarak 1990’lı yılların sonuna doğru baş gösteren sıkıntılar 2001 yılının sonunda patlak vererek siyasi, toplumsal ve ekonomik alanda birçok sorunlar ortaya çıkmıştır. Arjantin ekonomisinde büyüme durmuş, işsizlik yükselmiş, kamu açıkları büyük oranlarda artmış, dış borç servisi çevrelemesiz duruma gelmiş, dış kaynaklar ülkeyi terk etmiş, faizlerle birlikte risk primi yükselmiştir. Likitide sıkıntısı baş göstermiş ve nihayetinde Arjantin ekonomisi iflasın eşiğine gelmiştir. 2001 Aralık ayının sonunda uluslararası yükümlülüklerinin bir kısmını ödeyemeyeceğini duyuran Arjantin’de 2002 yılında ulusal para dalgalanmaya bırakılmış ve ulusal para keskin bir değer kaybına uğramıştır. Ekonomi, durgunluğa girdiği 1990’ların sonundan 2002 yılına kadar olan dönemde %20 oranında küçülmüştür (IMF, 2003:58-68).

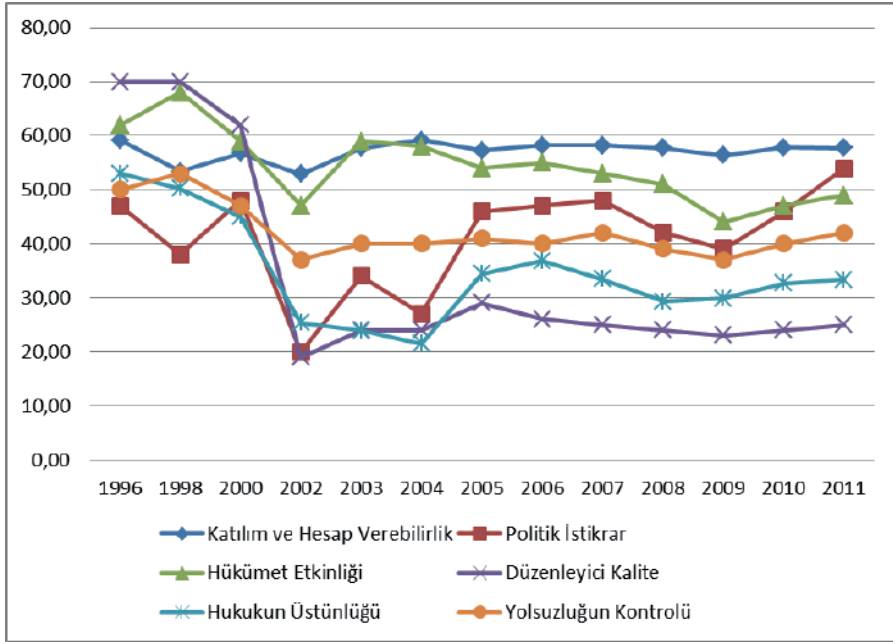
Kriz sürecinde ve sonrasında birçok önlem paketleri, reformlar ve yapılandırmalar denenmiştir. Arjantin’de ulusal para dalgalanmaya bırakılmadan önce açıklanan ekonomik önlemler paketine göre: Ulusal paranın, yüzde 28,5 oranında devalüe edilmesi, ayrıca, küçük yatırımcıya dönük işlemler için ve dış ticaret işlemlerinde kullanılmak üzere katlı kur uygulamasına geçilebileceği, telekomünikasyon, elektrik ve gaz fiyatlarına devalüasyonun yansıtılmayacağı ve böylece bu fiyatlar reel olarak yüzde 30 civarında düşürülerek fiilen devlet kontrolüne alınacağı, işten çıkarmalar 6 ay süre ile zorlaştırılacağı, ulusal sanayinin korunacağı, mevduatlardaki kısmi dondurma kararı uzatılacağı bildirilmiştir. Ayrıca döviz ile düzenlenen özel kontratlar ulusal paraya çevrileceği ve kredi kontratlarının ulusal paraya çevrilmesiyle zarara uğrayacak olan bankaların zararının tazmin edileceği açıklanmıştır (İnan, 2002:72).

24 Ocak 2003’te IMF ile Stand-By anlaşması imzalanmıştır. Bu anlaşma ile Arjantin hükümetinin kısa vadeli ekonomik programı desteklenmekteydi. Ekonomik program mali, parasal ve bankacılık kesimi üzerinde uygulanacak politikalara odaklanmıştır. Ayrıca vergi sistemi, iflas kanununun genişletilmesi, özelleştirilmiş şirketlerin finansal durumu ve yabancı alacaklılarla işbirliği yapmak gibi geniş bir yelpaze ile ilişkilidir (Toprak, 2004:131). Daraltıcı mali önlemler ile mali pozisyon güçlendirilmeye çalışılmış, düşük borçlanma oranları; canlandırılmaya çalışılan ekonomik faaliyet, kur değerlemesi ve borç yeniden yapılandırılması yoluyla desteklenmiştir (Singh ve Collyns, 2005:11). Arjantin’de fiyat istikrarı uygulaması temel hedef olarak belirlenmiştir. Bu bağlamda Arjantin Merkez Bankası’nın temel hedefi uzun dönemde öngörülen enflasyon hedeflemesini tutturmaktır. Böylece fiyat istikrarının sağlanmasında parasal gelişme hızını belli seviyede tutup mali disiplinden taviz verilmemesi kararı alınmıştır. Arjantin 2001 kriz sonrasında kamu harcamalarında azaltılması için mali disiplin, kamu gelirlerinin artırılması konusunda vergi reformuna ihtiyaç duymuştur. Arjantin ekonomisinin, eyaletlerin kontrolsüz harcamalarından dolayı sürekli transfer giderleri yapmış ve bu da kamu maliyesinin disiplinini bozmuştur. 2003 Eylül ayında eyaletler ile birlikte kamu reform uygulamalarına geçilmiş ve 2004 Mart itibariyle de bu reformların temel yapısı üzerinde anlaşmaya varılmıştır. Ağustos 2004’te Finansal Sorumluluk Kanunu kongre tarafından kabul edilmiş ve bu kanuna göre mali verimliliğin artırılması ve eyalet harcamalarına kısıtlama getirilmiştir. Bu reform süreci içerisinde vergi reformları da yapılmıştır. Vergi reformunun en önemli ayağı gelir vergisi tabanının genişletilmesi olmuştur. Ayrıca bazı vergi kalemleri üzerinde vergi artışları da yapılmıştır. Bunun yanında kamu reformunun diğer önemli noktası da sosyal güvenlik reformu olmuştur. Sosyal güvenlik

reformunda daha etkin ve verimli bir yapıya kavuşturulması için yasal düzenlemeler getirilmiştir (Basu vd., 2004:1-27).

Tüm bu uygulamalar neticesinde Arjantin’de kurumsal faktörlerin değişim süreci Grafik 2.3’te gösterilmiştir. Burada da Dünya Bankası’nın hazırlamış olduğu Dünya Yönetişim Göstergeleri esas alınmaktadır.

Grafik 2.3: Kurumsal Faktörler Açısından Arjantin



Kaynak: WB (2012); The Worldwide Governance Indicators, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>, (Erişim Tarihi:01.01.2013). Not: Grafik belirtilen kaynaktan elde edilen verilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 2.3’te görüldüğü üzere kurumsal göstergeler diğer Latin Amerika ülkelerinde olduğu gibi genel olarak istikrarsız bir seyir izlemektedir. Arjantin diğer Latin Amerika ülkelerinden farklı olarak yaşadığı krizin şiddet derecesi ile bağlantılı olarak kurumsal faktörlerdeki değişim ve dalgalanma seviyesi yüksek düzeydedir. Bu dalgalanmalar genel olarak kriz dönemlerinde ya da hemen sonrasındaki dönemleri takip etmektedir. Özellikle 1999 Brezilya krizi ve hemen arkasından 2001 Arjantin krizi kurumsal faktörlerin tamamında önemli değer düşmelerine neden olmuştur. Kurumsal faktörler açısından Arjantin’de yaşanan krizin büyüklüğü ve etki derecesi diğer Latin Amerika ülkelerine göre çok daha açık bir şekilde gözükmektedir. Grafikte ele alınan

15 yıllık periyotta, Arjantin kurumsal göstergeleri politik istikrar değişkeni hariç tamamı değer kaybetmiştir. Politik istikrar değişkeni de gözlemlenen zaman diliminde oldukça dalgalı bir seyir izlemektedir. Tüm bunlara ek olarak, kurumsal faktörlerde, 2008 yılında yaşanan küresel krizin etkisi ile yine bir düşme eğilimi yaşanmıştır. Arjantin ülkesinde krizler ve kurumsal faktörler arasındaki bağlantı çok daha net bir biçimde ortaya çıkmaktadır.

Sonuç olarak Latin Amerika ülkelerinin genelinde finansal krizlerle mücadelede uygulanan politikalarının temelini IMF önerileri oluşturmaktadır. Bu önerilerin üç temel ayağı vardır. Birincisi ülkelerin finansal sektör kırılma eğilimini azaltmak ve gelişmeyi hızlandırmak için geniş kapsamlı mali önlemler almak, ikincisi finansal sektörün denetimini güçlendirmek, piyasaları yönlendirmek ve piyasalarda şeffaflığı sağlamak ve üçüncüsü de ülkelerin güçlü kurumsal düzenlemeler ve kurumlar oluşturmalarına (kurumsallaşmasına) yardımcı olmaktır (Huang ve Wajid, 2002:14). IMF'nin bu uygulamalar yoluyla piyasalarda ulaşmak istediği amaçlar genel olarak şunlardır: Düşük bir enflasyon oranı, esnek politikalar, güçlü mali pozisyon, iyileştirilmiş dış pozisyon, yurtdışı sermaye piyasasının genişletilmesi ve kurumsal düzenlemelerin artırılması olarak belirlenmiştir. Bununla birlikte genel itibarıyla Latin Amerika ülkelerinin finansal serbestleşme süreci, finansal kırılma eğilimleri arttıracak şekilde sıkıntılı geçmiştir. Çünkü serbestleşme politikaları, özellikle maliye politikaları yeterince oturmamış bir finansal yapı içinde uygulamaya konmuştur.

2.6.2. Asya Krizi Sonrası Kurumsal Yeniden Yapılandırma Süreci

Dünya ekonomisinde yaşanan önemli krizlerden birisi de Asya krizidir. Asya krizi bölge ülkelerine yönelik büyük miktardaki özel sermaye girişlerinin, spekülasyon atakları sonucu hızla ülkeleri terk etmeye başlaması ile ortaya çıkmıştır (Radelet ve Sachs 1998:9). Sermaye çıkışı sonucu oluşan baskılara dayanamayan Tayland hükümeti 2 Temmuz 1997 yılında Tayland ulusal parası Baht'ı %20 oranında devalüe etmiştir. Bu tarihte başladığı kabul edilen Asya krizi, Asya-5 (Güney Kore, Malezya, Filipinler, Endonezya ve Tayland) ülkelerini büyük ölçüde etkilerken, Tayvan, Çin, Honkong ve Singapur gibi ülkeleri diğerleri kadar olmasa da önemli oranda etkilemiştir (Bacha, 2004:81). Tayland'da başlayan kriz hareketini sırasıyla Malezya, Endonezya, Kore ve Filipinler takip etmiştir (Cooper, 1999:2). Altı ay boyunca süren finansal kayıplar neticesinde Tayland borsası %65, Malezya borsası %57, Endonezya borsası %71, Güney Kore borsası %72, Filipinler borsası %58 ve Singapur borsası %24 değer kaybetmiştir (Chakrabarti ve Roll, 2002:2).

Asya krizi McKinnon ve Pill (1996), Corsetti vd. (1998), Krugman (1998) ve Mishkin (1999) tarafından temsil edilen görüşe göre Asya krizinin temelinde, ekonomik performansı yansıtan temel değişkenlere dayanan “ahlaki bozulma yaklaşımı” bulunmaktadır. Bu yaklaşıma göre makro ekonomik performanstaki sağlamlığın altında, yatırımlar ve bankalar için verilen örtülü sübvansiyonlar ve devlet garantileri yatmaktadır. Bu ve benzeri örtülü destekler ahlaki bozulmaya kapı açmakta ve bütçe ve makro ekonomik performanstaki sağlamlık bir yanılısma oluşturabilmektedir (Krugman, 1999:5). Kısacası yapısal ve politik bozukluklar krize yol açmaktadır. Radelet ve Sachs (1998), Stiglitz (1998) ve Chang ve Valesco (1998) tarafından temsil edilen alternatif görüşe göre ise krizin temelinde “finansal kırılma yaklaşımı” bulunmaktadır. Bu yaklaşıma göre uluslararası yatırımcıların beklentilerinde kendi kendini besleyerek ortaya çıkan kötümser beklentiler Asya Krizi’nin meydana gelmesinde etkili olmuştur. Finansal kırılma yaklaşımında söz konusu olan, finansal sistemin uluslararası finansal kırılma yaklaşımıdır. Buna göre, ülkelerin temel ekonomik yapısı son derece güçlü bir çizgi sergilese bile uluslararası finansal piyasalarda meydana gelen bozulma ile sürü davranışlarına bağlı olarak o ülkelerdeki finansal sistem çökebilecektir (Krugman, 1999:5-6).

Krizin hemen öncesinde Asya-5 ülkeleri olarak bilinen Güney Kore, Malezya, Filipinler, Endonezya ve Tayland’a sadece 1996 yılında toplam 102,3 milyar dolar sermaye girişi yaşanmışken, 1997 yılında 102,1 milyar dolar sermaye çıkışı yaşanmıştır (Bustelo vd., 1999:102). Bu sermaye çıkışı toplam GSYİH’ları 935 milyar dolar olan Asya-5 ülkelerinin %11’ini oluşturmaktadır (Radelet ve Sachs 1998:9). Sermaye çıkışları, zincirleme bir tepkiye yol açarak finansal paniğe dönüşmüştür. Diğer bir ifade ile döviz piyasasında başlayan panik finansal sistemi de etkisi altına almıştır. 1998 yılına gelindiğinde krizin ortaya koyduğu tablo daha net bir şekilde ortaya çıkmaya başlamaktadır. Kredi kanallarının çöküşü ve iflaslara yol açan ulusal para cinsinden toplam borcun artması (Feldstein, 2002:21) nedeniyle, Endonezya, Malezya, Tayland, ve Filipinler’de ortalama %10,4, Hong Kong, Singapur, Tayvan ve Güney Kore’de %2,9 ekonomik daralma meydana gelmiştir (Corsetti vd., 1998:26). Ayrıca Tayland’da başlayıp bölgenin diğer ülkelerine de yayılan Asya krizi, etkisi altına aldığı ülkelerde durgunluğa, işsizlik artışına, fakirlik ve sosyal karışıklıklara neden olmuştur (Lanc, 1999:44).

Diğer krizlerde olduğu gibi Asya krizinde de ülkeler bir takım yapısal ve kurumsal reformlar ve politikalar uygulamıştır. Asya ülkelerinde uygulanan reformlar ve yapılandırılmalar, genel olarak IMF eksenli politikalarından oluşmaktadır. Asya’da yaşanan krizin temel nedenlerinden biri olarak, finans

sektöründeki yapısal zayıflıklar dikkat çekmekte ve finansal sektörün reform ihtiyacı üzerinde durulmaktadır. Bankacılık sisteminin bağımsızlığı ve devlet müdahalelerinin en az düzeye indirilmesi amacıyla, finansal sektörün yeniden yapılandırılması hedeflenmiştir. Asya ülkelerinde finansal sektör reformlarında genel olarak ortak programlar önerilmiştir. Programların yapısal reform kısmında; iflas etmiş finansal kurumların kapatılması, varlığını devam ettirebilecek olan finansal kurumların yeniden yapılandırılması, Merkez Bankası denetimindeki zayıf finansal kurumların kapatılması, finansal denetim ve düzenlemelerin güçlendirilmesi hedeflenmiştir. Ayrıca programda finansal kurumların denetimlerle ve düzenlemelerle uluslararası standartlara kavuşturulması, hükümet ve iş kesimi arasındaki yakın ilişkilerin terk edilmesi şeklinde genel politikalar yer almaktadır. Bu sayede bazı sektörlerin yeniden yapılandırılması, borç geri ödeme kapasitelerini kaybeden firmaların, iflası ve borçların azalması beklenmiştir. Kriz yaşayan bu ülkelerde borçlarını ödeyemeyen bankaların en kısa sürede kapatılma şartı konulmuştur (Fischer 1998:167-176; Topallı, 2006:149-150).

Asya ülkelerindeki yapısal reformlar özellikle finansman ve şirketler sektörüne yönelik olup, stratejinin iki temel ayağı bulunmaktadır. Birincisi, krizin etkisini kaldırmaktır. Buna göre iflas etmiş kurumlara müdahale edilecek, durumu kurtarılmaya müsait olanlar kurtarılacak, müdahale edilemeyecek durumda olanlar ise kapatılacaktır. İkincisi, yeniden ortaya çıkacak olası sorunları en aza indirmek amacıyla, özellikle mali gözetim ve denetimi geliştirerek sistemi sağlam bir temele oturtmak hedeflenmiştir. Yapısal reformlar ile yönetim ve rekabeti arttırmak için devlet destekli tekel ve kartelleri yeniden düzenlemek, rekabet yasalarını güçlendirmek, ekonomik ve finansal verilerin şeffaflığını arttırmak yönünde uygulamalar devreye sokulmuştur. Ayrıca uluslararası ticaret reformları ile var olan liberalleşme planına devam edilmesine ve böylece çevre ve komşu ülkelerde ekonomik sıkıntılara neden olacak kısıtlamaların önüne geçilmesi hedeflenmiştir. Bunlara ek olarak yapılan birtakım sosyal sektör reformları ile sosyal güvenlik ağının güçlendirilmesi ve genişletilmesi amaçlanmıştır. Bu reformlar ile transfer gelirlerini arttırmak, değişik istihdam ve eğitim programları ile işsizliği sınırlamak; gıda, enerji ve ulaşım için sürekli destek sağlayarak fiyat artışlarının düşük gelirli üzerindeki etkisini azaltmak; düşük gelirliilerin sağlık ve eğitim hizmetlerine ulaşmasını desteklemek gibi hedefler esas alınmıştır (Lane, 1999:44-47).

Asya ülkelerinde kriz sonrası kreditorlerin korunmasına yönelik yasal reformların düzenlenmesi, finansal yönden zorluk çeken firmalar arasında ilişkileri sürdüren ve reformları destekleyen varlık yönetim şirketleri kurarak, kurumsal yeniden yapılandırma sürecinin altyapısını güçlendirmek

istemişlerdir. Böylece gönüllülük esasına dayalı borç uzlaşma sistemini geliştirerek kurumsal yeniden yapılandırma uygulamalarına destek sağlamışlardır (Altıntaş, 2007:331). Örneğin Endonezya'da 1998 yılında gönüllü kurumsal uzlaşma sağlayan birim olarak, Jakarta İnisiyatif Birimi (JITF) kurulmuştur. Ayrıca varlık yönetimi için de Endonezya Banka Yeniden Yapılandırma Birimi (IBRA) ve ticari ve sivil mahkeme denetimleri getirerek kurumsal yapılandırmaya hız vermişlerdir. Malezya'da ise gönüllü kurumsal uzlaşmaya destek sağlayan birim olarak Kurumsal Borç Yeniden Yapılandırma Komitesi (CDRC) teşkil edilirken, mahkeme denetimleri ile de kurumsal yapılandırmaya destek vermişlerdir. Güney Kore'de gönüllü kurumsal uzlaşmaya destek sağlayan birim olarak Kurumsal Yeniden Yapılandırma Koordinasyon Komitesi (CRCC) kurulurken, varlık yönetimi için de Kore Varlık Yönetim Şirketi (KAMCO) ile kurumsal yapılandırmaya katkı sağlanmıştır. Ayrıca 2001 yılında Kurumsal Yeniden Yapılandırma Teşvik Yasası çıkartılarak sürece önemli destek sağlanmıştır. Tayland'da 1998 yılında kurulan Kurumsal Borç Yeniden Yapılandırma Tavsiye Komitesi (CDRAC) ve 2001 yılında kurulan Finansal Müzakerelere Aracı Merkezi (MCFC) ile gönüllü kurumsal uzlaşmaya destek sağlanırken, varlık yönetimi için de Finansal Sektör Yeniden Yapılandırma Otoritesi (FRA) ve Thai Varlık Yönetim Şirketi (TAMC) ile kurumsal yapılandırmaya destek verilmiştir (Adams vd., 2000:12).

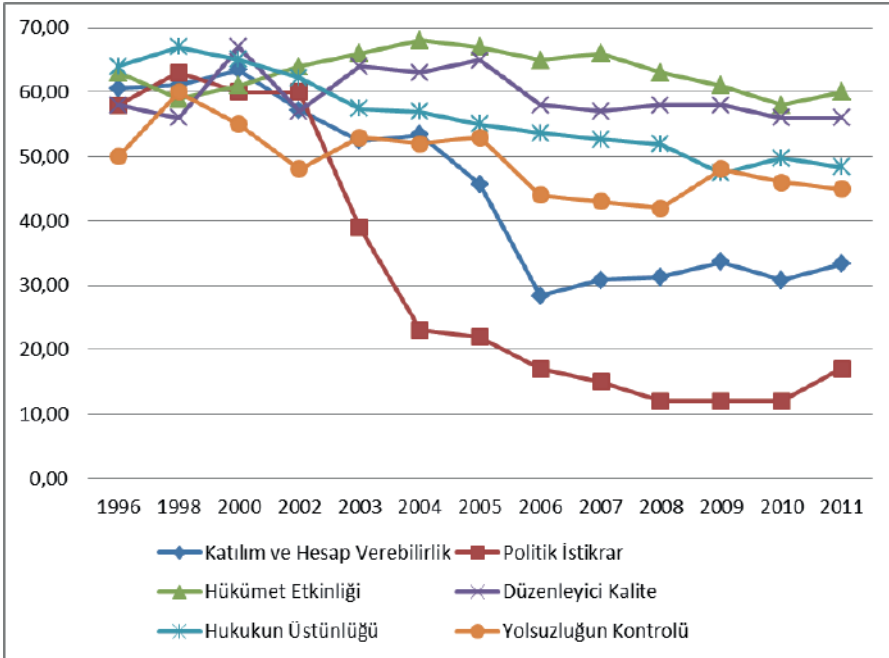
Asya ülkelerinde kurumsal yeniden yapılandırma ve varlık çözümüne ilişkin süreçler üç önemli özellik taşımaktadır (Claessens vd., 1999:17): Birincisi, tüm finansal kuruluşlar belirli sözleşmeler veya ticari yasalar çerçevesinde anlaşma imzalamaktadır. İkincisi, belirli sınırlar içerisinde kurula bağlı olmama koşulu, anlaşmanın bir parçası olarak kabul edilmekte ve çözüm yolu aramaktadır. Üçüncüsü, anlaşma, belirlenen kriterleri yerine getirmede başarısız olunması durumunda yaptırımlara yer verilmesine bağlı olarak düzenlenebilir.

Endonezya, Malezya ve Tayland gibi Asya ülkelerinde kurumsal yeniden yapılanmaların ve bankaların teminatlı çalışmalarını engelleyen en önemli faktör iflas düzenlemelerindeki zayıflıklar ve bu tür olayların mahkemelerde çok uzun sürelerde sonuca bağlanmasıdır. Tayland'da davalar 5 yıla kadar sürebilmekte ve döviz üzerinden alacaklar, işlemlerin başladığı tarihte Baht değeri üzerinden dondurulmaktadır. Tayland'da Nisan 1998'de İflas Kanunu'nda bazı değişiklikler yapılmıştır. Haziran 1999'da ekonomi bilgisi çok güçlü olan ve borç yeniden yapılandırmasında tecrübe sahibi 13 hakimden oluşan ayrı bir iflas mahkemesi kurulmuştur. Endonezya'da İflas Kanundaki değişiklikler Ağustos 1998'de yapılmıştır. Kurumsal yönetim ve şeffaflık alanlarında kademeli olarak düzenlemeler yapılmıştır. Güney

Kore’de varlığını sürdüremeyecek durumda olan firmaların sektörden çıkışını kolaylaştırmak ve mahkeme denetiminde rehabilitasyonu kolaylaştırmak için icra ve iflas kanunu güçlendirilmiştir. Şubat 1998’de ve Aralık 1999’da icra ve iflas kanunu, alacaklılar ve borçlular arasındaki dengelerin korunması ve mahkemenin etkinliğini artırmak amacıyla değiştirilmiştir. Ayrıca, muhasebe ve bilgilendirme standartları güncelleştirilmiştir. Tayland’da borç verenlerle ilgili bilgileri paylaşmak amacıyla merkez bankası, merkezileştirilmiş kredi bürosu kurmuştur. Böylece kredilerin daha objektif mali kriterler göz önüne alınarak verilmesini ve mali sistemin daha etkin çalışmasını sağlamıştır (Aydın vd., 2000:49; Erdönmez, 2003:33).

Tüm bu yapılan reformlar ve kurumsal yapılandırmalar neticesinde Asya ülkelerinde kurumsal faktörlerin değişim süreci aşağıda grafikler ile gösterilmiştir. Burada da Dünya Bankası’nın hazırlamış olduğu Dünya Yönetişim Göstergeleri esas alınmaktadır. İlk olarak Asya krizinin başladığı ülke kabul edilen Tayland’da kurumsal faktörlerin değişim süreci Grafik 2.4’te verilmektedir.

Grafik 2.4: Kurumsal Faktörler Açısından Tayland



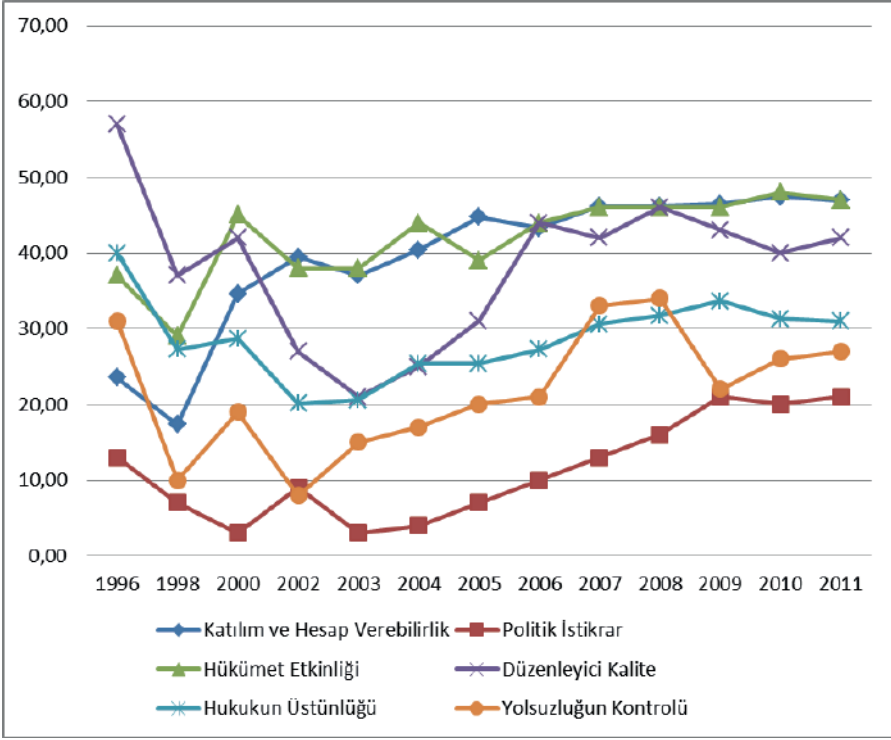
Kaynak: WB (2012); The Worldwide Governance Indicators, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>, (Erişim Tarihi:01.01.2013). Not: Grafik belirtilen kaynaktan elde edilen verilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 2.4'te görüldüğü üzere Tayland'da kurumsal göstergeler kriz öncesinde birbirine yakın seviyelerde seyredirken kriz dönemi ve sonrasında kırılmalar meydana gelerek aralarında önemli oranda farklar ortaya çıkmıştır. 1997 Asya krizi dünyanın birçok ülkesini olumsuz etkilemiştir. Asya krizinin hemen sonrasında 1999 yılında Rusya ve Brezilya, 2001 yılında Arjantin ve Türkiye büyük ölçekli krizlerle karşı karşıya kalmıştır. Dünya genelinde yaşanan tüm bu olumsuzluklar Tayland'a yapılan doğrudan yabancı yatırımcıların azalmasına neden olmuştur. 1997 krizi sonrası Tayland'lı çok uluslu şirketler uluslararası genişleme faaliyetlerine ara vermişlerdir ve birçok planlanan yatırımlar rafa kaldırılmıştır. 2001-2002 yıllarından sonra bahsedilen durum tekrar tersine dönerek dış yatırım eğilimi artmaya başlamıştır (Pananond, 2007:362-363).

Krizle birlikte ekonomik alandaki sıkıntılar beraberinde siyasi sorunları da getirmiştir. 2001 yılından itibaren artan politik sorunlar 2006 yılında askeri darbe ile neticelenmiştir. Bu durum grafikten de anlaşılmaktadır. Buna göre kurumsal faktörler arasında ortaya çıkan en büyük düşüş politik istikrar faktöründe meydana gelmiştir. Tayland'ın kurumsal faktörlerindeki bir başka değişim dönemi de 2008 yılında yaşanan küresel krizin meydana geldiği dönemdir. Buradan şunu ifade edebiliriz ki krizler kurumsal faktörler üzerinde önemli değişikliklere sebep olabilmektedir.

Krizle maruz kalan bir diğer Asya ülkesi de Endonezya'dır. Endonezya'daki kurumsal değişim süreci Grafik 2.5'te gösterilmektedir.

Grafik 2.5: Kurumsal Faktörler Açısından Endonezya



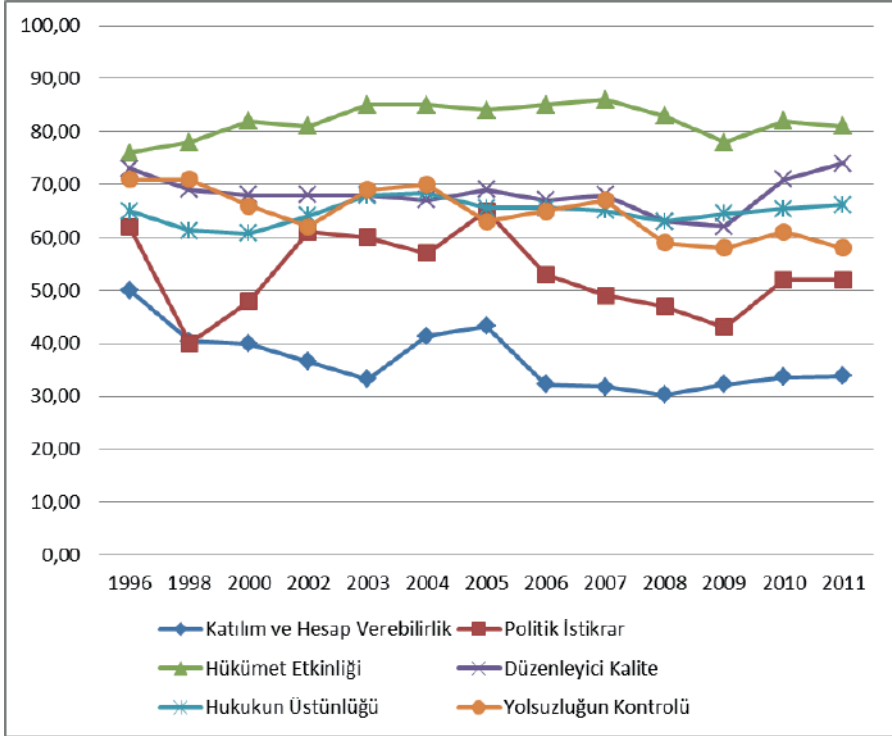
Kaynak: WB (2012); The Worldwide Governance Indicators, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>, (Erişim Tarihi:01.01.2013). Not: Grafik belirtilen kaynaktan elde edilen verilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

Kurumsal faktörler ve kriz arasındaki bağlantıya en iyi örneklerden birisi de Grafik 2.5'te görüldüğü üzere Endonezya olmaktadır. Kurumsal göstergeler krizle birlikte ani düşüş yaşamış ve bu düşüş ilerleyen süreçte genel olarak telafi edilememiştir. 1997 Asya krizi ile birlikte kurumsal faktörlerin tamamında bir düşme söz konusudur. Kriz sonrası birtakım değişkenlerde düzelmeye söz konusu iken bu durum uzun süre devam etmemiştir. Kriz sonrası dönemde dalgalanmalar devam etmiştir. Bozulan ekonomik istikrar beraberinde siyasi sorunları da getirmiştir. 2000'li yıllarda siyasi istikrar bozulmuş ve toplumsal çatışmalar meydana gelmiştir. 1997 Asya krizinden 2000 yılına kadar, 3 kez cumhurbaşkanı değişmiştir. Bunların neticesinde de Grafik 2.5'te görüleceği gibi kurumsal faktörlerde büyük ölçüde düşüşler ve dalgalanmalar yaşanmıştır. 2000'li yıllarda tekrar artış trendine giren kurumsal faktörler, 2008 yılına gelindiğinde küresel krizin etkisi ile bazı faktörlerde tekrar düşme yaşanmıştır. Endonezya'da kurumsal faktörler kriz sonrası istikrarsız bir seyir izlemektedir. Endonezya örneği bize krizlerin

kurumsal faktörler üzerinde önemli değişikliklere sebep olabileceğini açıkça göstermektedir.

Asya krizinde rol alan bir diğer ülke de Malezya'dır. Malezya'daki kurumsal değişim süreci Grafik 2.6'da gösterilmektedir.

Grafik 2.6: Kurumsal Faktörler Açısından Malezya



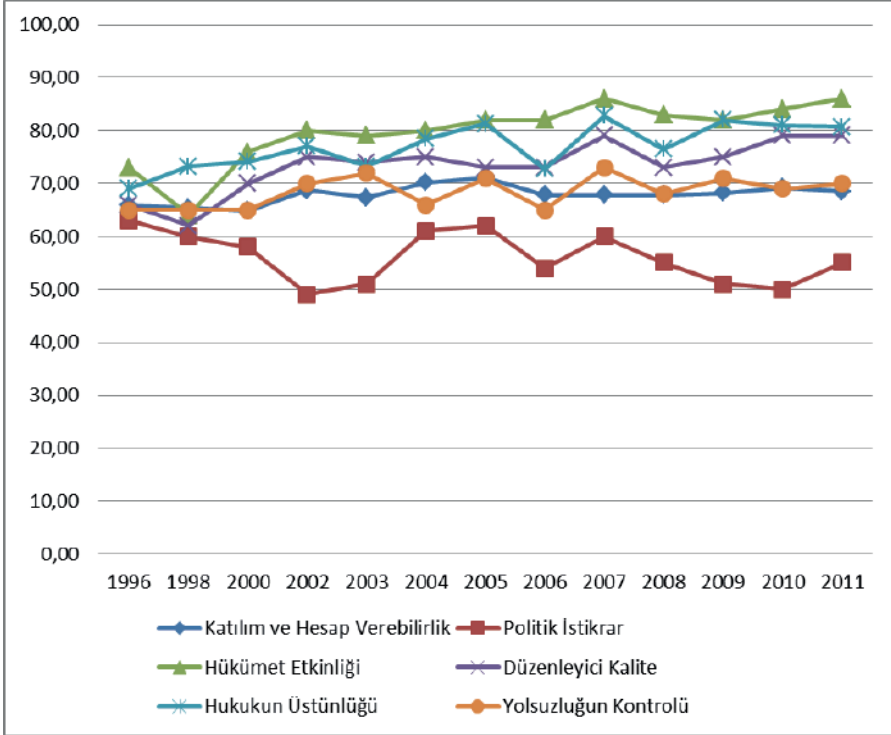
Kaynak: WB (2012); The Worldwide Governance Indicators, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>, (Erişim Tarihi:01.01.2013). Not: Grafik belirtilen kaynaktan elde edilen verilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

Malezya incelediğimiz Asya ülkeleri arasında kurumsal faktörlerin dalgalanma düzeyi en az olan ülkelerden birisidir. 1997 Asya krizi ile birlikte genel olarak kurumsal faktörlerde bir azalma yaşanmıştır. Ancak birçok faktör kriz dönemini daha hafif kayıplarla atlatırken Grafik 2.6'da görüldüğü üzere en keskin düşüşün yaşandığı ve istikrarsızlığın en çok olduğu faktör politik istikrar göstergesidir. Kurumsal faktörler krizle birlikte düşüş eğilimine girmiş ve bu düşüş eğilimi ilerleyen süreçte genel olarak telafi edilememiştir. Malezya örneğinde kriz esnasında ve hemen sonrasında artış gösteren hükümet etkinliği faktörü dikkat çekmektedir. Ayrıca 2008

yılı ve sonrası bir takım kırımlar yaşanmıştır. Bunun sebebidir 2008 yılında meydana gelen küresel krizdir.

Asya krizinin önemli göstergelerinden bir diğer ülke de Güney Kore'dir. Güney Kore'deki kurumsal değişim süreci Grafik 2.7'de gösterilmektedir.

Grafik 2.7: Kurumsal Faktörler Açısından Güney Kore



Kaynak: WB (2012); The Worldwide Governance Indicators, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>, (Erişim Tarihi:01.01.2013). Not: Grafik belirtilen kaynaktan elde edilen verilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

Güney Kore kurumsal faktörler açısından diğer Asya ülkelerinden önemli oranda farklılık arz etmektedir. Kurumsal faktörlerin dalgalanma düzeyi en az olan ülke olmakla birlikte, Grafik 2.7'ye istinaden kriz sürecini kurumsal faktörler açısından en az kayıpla geçiren ülke de Güney Kore'dir. 1997 Asya krizi ile birlikte kurumsal faktörlerde genel olarak bir düşme yaşanmışsa da izleyen dönemde politik istikrar faktörü hariç diğer faktörler büyük ölçüde tekrar toparlanabilmiştir. Bunun temel nedeni Güney Kore, diğer ülkelere kıyasla kurumsal faktörler açısından oldukça yüksek bir konumda olması ve faktörlerin tümünde aynı seviyede bir olgunluk düzeyinin

yakalanmış olmasıdır. Bir başka ifade ile Güney Kore kurumsal açıdan yeterliliğinin diğer ülkelere oranla daha yüksek olması, krizden çıkışını da kolaylaştırmıştır. Grafikte dikkati çeken bir başka hususta, Güney Kore'nin 2008 küresel krizinden payını yeterince aldığıdır. Bu dönemdeki kırılmalarda izleyen dönemde kısmen telafi edilmiştir. Sadece politik istikrar faktörü kriz dönemleri ve sonrası büyük ölçüde değer kaybetmiştir. Bu duruma genel olarak ekonomik krizleri takip eden siyasal krizler neden olmaktadır.

Sonuç olarak Asya ülkeleri, krizle birlikte birçok reform, yasal değişiklikler ve kurumsal yapılandırmalarla kriz sürecini atlattırmaya çalışmışlardır. Diğer kriz yaşayan bölgelerde olduğu gibi Asya ülkelerinin genelinde de finansal krizlerle mücadelede uygulanan politikalarının temelini IMF önerileri oluşturmaktadır.

2.6.3. 1994, 2000 ve 2001 Türkiye Krizleri Sonrası Kurumsal Yeniden Yapılandırma Süreci

Türkiye'de 1990'lı yıllardan sonra farklı aralıklarla krizlere maruz kalmış ve bu krizler neticesinde bir takım yapısal reformlar ve yapılandırmalar ile hem krizlerin etkilerini yok etmek hemde istikrarlı bir ekonomik büyümenin sağlanması hedeflenmiştir. 1990'lı yıllardan sonra Türkiye biri 1994, diğerleri 2000 ve 2001 yılları olmak üzere üç ekonomik kriz ile karşı karşıya kalmıştır. Krizlerin meydana gelişi ve süreci birinci bölümde ele alındığından burada sadece krizler sonrası uygulanan politikalar ele alınacaktır.

1994 krizi sonrası uygulamaya konulan ve 5 Nisan Kararları olarak da bilinen istikrar programının temel amacı enflasyonu hızlı biçimde düşürmek, ihracatı artırıp ithalatı azaltmak, dış borçları sınırlamak, kamu gelirlerini artırıp kamu harcamalarını kısmak, tarım, sosyal güvenlik ve özelleştirme alanlarında reformlar yapmak şeklinde özetlenebilir (Güloğlu ve Altunoğlu, 2002:123). 5 Nisan 1994 İstikrar Programını destekleyen VII. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda da rakamsal hedefler koyma yerine yapısal dönüşüm projesi ortaya koyularak yön verici bir eylem planı hazırlanmıştır. Böylece, kalıcı tedbirler yaklaşımı benimsenmiştir. Uygulamada konjonktürel tedbirler hayata geçirilirken, yapısal tedbirlerin uygulanması için uzun süre geçmiş, bazıları ise ihmal edilmiştir. 5 Nisan İstikrar Programı kapsamında önemli bazı yapısal tedbirler şunlardır (Köse, 2002:121):

- Merkez Bankasının daha özerk hale getirilmesi
- Bankalar Kanununun AB standartlarına uygun bir hale getirilmesi,
- Vergi kontrol ve denetiminde etkinliği artırıcı düzenlemeler yapılması,
- İhracata verilen devlet yardımlarının KOBİ'lere yönelik düzenlenmesi,

- Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının bölünmesi,
- Yabancı sermayenin kapsamının genişletilmesi,
- KİT mallarının haczine imkân tanınması,
- Özelleştirme kapsamının ve özelleştirme konusunda yetkili kurulun belirlenmesi,
- Yatırımların Yap-İşlet-Devret modeliyle gerçekleştirilmesine imkân sağlanması olarak sıralanabilir.

5 Nisan Kararları kısa dönemli amaçları gerçekleştirmede başarılı olurken, uzun dönemli hedefi olan ekonomide yapısal dönüşümü gerçekleştirmede başarılı olamamıştır (Mangır, 2006:465).

2000 yılına girerken Türkiye’de ödemeler dengesinin cari işlemler hesabında bir sorun gözükmeyen diğer taraftan kronik enflasyon süreci kırılmamış, kamu iç borç sorunu ağırlaşmış ve bankacılık sektörü kırılmalı bir konuma gelmiştir (Celasun, 2002:13). 1999 yılı sonunda IMF ile stand-by anlaşması yapılmış, yapılan stand-by anlaşması çerçevesinde döviz kuruna dayalı üç yıllık enflasyonu düşürme programı uygulamaya konulmuştur (Oskay 2010:63). Program uygulamaya konulduktan sonra makro düzeyde gelişmeler ilk aşamalarda beklentiler doğrultusunda gerçekleşirken, enflasyondaki azalış beklendiği kadar hızlı olmamıştır. Reel kur değerlenme eğilimine girmesi ve ithalatın hızla artmasıyla dış açık büyümeye başlamıştır. Sıkı maliye politikasına rağmen programın yapısal önlemlerinde beklenen hız sağlanamayınca, programın kredibilitesinde azalma ve iç borçlanma faizlerinde yükselme başlamıştır (Celasun, 2002:15). Tüm bu gelişmeler krizin kapısını aralamış, biri Kasım 2000 diğeri Şubat 2001 olmak üzere Türkiye ekonomisi büyük kayıplara maruz kalmıştır. Bu krizlerin akabinde bir takım programlar uygulanmaya başlanmıştır.

Krizlerin hemen sonrasında mali sektör ve reel sektörü rahatlatarak, genel ekonominin iyileşmesi amacıyla 2001 yılının Mayıs ayında kapsamı oldukça geniş olan “Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı” uygulamaya konulmuştur. Programın temel amaçları, bankacılık sektörüne ilişkin tedbirlerin süratle alınarak mali piyasalardaki belirsizliğin azaltılması; buna bağlı olarak faiz oranları ile döviz kurlarında istikrarın sağlanması; ekonomik etkinliği sağlayacak yapısal reformların gerçekleştirilmesi; makroekonomik politikaların enflasyonla mücadelede etkin bir şekilde kullanılması; sürdürülebilir büyüme ortamının temin edilmesi olarak belirlenmiştir. Bu çerçevede, kamu kesiminin artan borç yükünün sürdürülebilir bir yapıya kavuşturulması amacıyla maliye politikası daha da sıkılaştırılmış, para politikasında Merkez Bankası’nın kısa vadeli faiz oranları üzerindeki etkisi

arttırılmış ve dalgalı kur sistemine geçilmiştir. Program, ekonomideki yapısal sorunları çözümlenmeyi amaçlamış ve bankacılık sektörünün yeniden yapılandırılmasına öncelik vermiştir. Bu kapsamda, “Bankacılık Sektörü Yeniden Yapılandırma Programı” hayata geçirilmiştir. Program esas olarak, kamu bankalarının finansal ve operasyonel açıdan yeniden yapılandırılması; Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu’ndaki (TMSF) bankaların durumlarının acilen çözümlenmesi; krizler sonrası özel bankaların sağlıklı yapıya kavuşturulması; sektörün daha etkin ve rekabetçi olabilmesi için gerekli yasal ve kurumsal düzenlemelerin yapılması unsurlarına dayandırılmıştır (Baykal, 2007:40; BDDK, 2009:9-23). Şubat 2001 krizinden sonra gerçekleştirilen diğer bir yapısal reform da TCMB yasasının değiştirilmesi olmuştur. Mayıs 2001’de gerçekleştirilen yasal değişikliklerle, kamuya kredi vermesi Kasım 2001’den itibaren yasaklanmış, TCMB’nın idari bağımsızlığı güvence altına alınmış, TCMB’nın temel hedefinin fiyat istikrarı olduğu açık bir şekilde belirtilmiş ve TCMB araç bağımsızlığına kavuşturulmuştur. Yapılan yasal değişiklikler sonrası, TCMB’nın temel önceliği, finansal piyasalardaki istikrarın sağlanması ve bu amaçla piyasalara sağlanan olağanüstü tutardaki likiditenin, enflasyonda sıçramalara yol açmasının önlenmesi olmuştur (BDDK, 2009:26).

Türkiye’de uluslararası uygulamalara paralel olarak bağımsız düzenleyici kurulların iyi işleyen bir piyasa ekonomisi için gerekli olduğundan hareketle Sermaye Piyasası Kurulu ve Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu’na ilaveten Rekabet Kurumu, Telekomünikasyon Kurumu, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, Tütün Kurulu ve Kamu İhale Kurulu oluşturulmuştur. Bu kurullar, ekonomi yönetiminin siyasetten arındırılmasına yardım etmiş, kamu harcama yönetiminin iyileşmesine ve daha etkin bir devlet yapısı oluşmasına katkıda bulunmuştur. Kriz ve takip eden süreçte kurumsal kapasitenin artırılması amacıyla, BDDK’nın denetim alanı genişletilmiş, organizasyon yapısı gözden geçirilmiş, stratejik planlama yaklaşımı benimsenmiş, düzenleme süreci daha katılımcı ve şeffaf hale getirilmiş, denetim sistemi; yerinde denetim ve uzaktan gözetimin bütünleştirilmesi ve yeni yaklaşım, yöntem ve uygulamalar ile güçlendirilmiştir (BDDK, 2009:1-43).

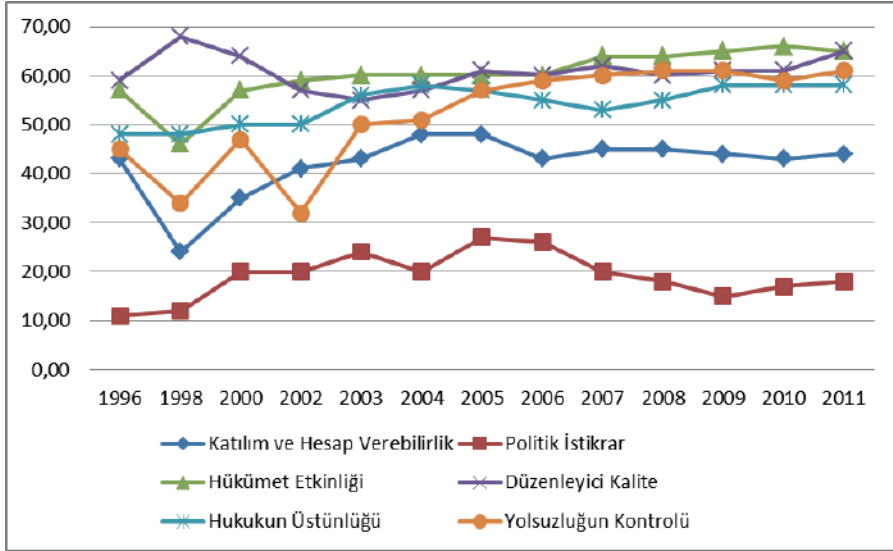
Türkiye’deki 1990’lı yıllarda yaşanan krizlerinin temel nedenleri, yüksek ve değişken enflasyon ile istikrarsız büyüme performansının olduğu bir ortamda, iç borç dinamiğinin sürdürülemez boyutlara ulaşması ve başta finansal piyasalar olmak üzere yapısal sorunların kalıcı bir çözüme kavuşturulamamasıdır. Ekonomideki artan belirsizlikler, yatırımlar ve tasarruflar için ekonomide vadenin kısılmasına, dolarizasyona ve Türkiye ekonomisinin kırılganlıklarının daha da artmasına yol açmıştır.

Yaşanan finansal krizler sonrası uygulamaya konulan reformlar ve 2002 yılı sonrasında sağlanan siyasal istikrar, temel göstergelerde belirgin bir iyileşme yaşanmasını sağlamıştır. 2002 sonrası dönemin temel özellikleri, piyasa ekonomisini ve bütçe disiplini destekleyen yapısal reformlar, sağlıklı bir bankacılık sistemine yönelik uygulamalar, fiyat istikrarına odaklı para politikaları ve bunların sonucunda da hızla düşen enflasyon ve reel faizler ile gelen istikrarlı ve yüksek büyümeyle dışsal şoklara karşı kırılabilirliğin önemli ölçüde azalmasıdır. Nitekim 1991–2001 döneminde ortalama olarak; büyüme %2,8, enflasyon %75,9 iken, 2002–2007 döneminde ise büyüme %6,8'e yükselmiş, enflasyon %13,9 düşmüş ve her iki verinin dalgalanması oldukça azalmıştır. Ayrıca kısa vadeli politika faiz oranları %20'lerin altına inmiş ve sağlanan mali disiplinle kamu borcunun milli gelire oranı azalmıştır. Türkiye ekonomisindeki iyileşme ile küresel sermayenin ilgisindeki artış, yurt içine doğrudan ve portföy yatırımı biçiminde güçlü sermaye girişine neden olmuştur. Ayrıca krizler sonrası alınan tedbirler sayesinde finansal sektörde hızlı bir iyileşme yaşanmıştır. Kamu bankalarının sistem üzerindeki bozucu etkileri azalırken, tüm bankaların bilanço yapıları güçlenmiş ve sağlanan istikrar ortamında küresel sermayenin payı artış göstermiştir (BDDK, 2009:1-43; BDDK, 2010:1-86).

Türkiye tecrübesi, krize neden olan problemlerin niteliği ve boyutlarının doğru teşhis edilerek, tüm güncel ve yapısal sorunların çözümüne yönelik kapsamlı bir yaklaşım uygulanmasının önemini ortaya koymuştur. Krizler esnasında birinci önceliğin, alınacak önlemlerle erozyona uğrayan güvenin en kısa zamanda yeniden tesisi olduğu, ayrıca, siyasi karar alma sürecindeki çeviklik ve eşgüdümün mümkün olan en yüksek seviyeye çıkartılmasının, ekonomi yönetiminin tek elden yürütülmesinin, itibarın sağlanmasının ve uluslararası kurumlar ile işbirliğinden yararlanılmasının önemini göz önüne sermiştir. 2000–2001 krizi sonrası dönemde uygulanan yapısal reformlar ekonomik büyümenin motoru olmuş ve krizden çıkış sürecine ivme kazandırmıştır. Kriz süreci ve sonrasındaki yeniden yapılandırma faaliyetlerinin idari ve mali özerkliğe sahip kurumlar tarafından yürütülmesi, sürecin etkinliğini arttırmış, bürokratik yavaşlamalar yaşanmadan hızlı hareket edilmesini sağlamıştır. Tüm uygulamalarda şeffaflığın ve tarafsızlığın sağlanması, Türkiye örneğinin başarılı olmasına yardımcı olmuştur. Finansal kurumların gerçek durumlarının tespiti ve kamuya duyurulmasının sağlanması, sektörel bazda finansal raporların periyodik bazda yayımlanması ve yürütülmekte olan program konusunda kamuoyunu bilgilendirmeye yönelik yayınlar çıkarılması bunlara örnek teşkil etmektedir (BDDK, 2009:1-43; BDDK, 2010:1-86).

Tüm bu uygulamalar neticesinde Türkiye’de kurumsal faktörlerin değişim süreci aşağıda Grafik 2.8 ile gösterilmiştir. Burada da Dünya Bankası’nın hazırlamış olduğu Dünya Yönetişim Göstergeleri esas alınmaktadır.

Grafik 2.8: Kurumsal Faktörler Açısından Türkiye



Kaynak: WB (2012); The Worldwide Governance Indicators, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>, (Erişim Tarihi:01.01.2013). Not: Grafik belirtilen kaynaktan elde edilen verilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

Kurumsal faktörler ve kriz arasındaki bağlantıya en iyi örneklerden birisi de Grafik 2.8’de görüldüğü üzere Türkiye olmaktadır. 1999 ve 2001 yılları arasında ara ara krizlere maruz kalan Türkiye’de, bu dönemde kurumsal faktörler genel olarak keskin kırılmalara maruz kalmıştır. 1996 ve 1998 yılları arasında da hükümet etkinliği, katılım ve hesap verebilirlik ve yolsuzluk gibi faktörlerde hızlı düşüşler yaşanmıştır. Bu dönem de Türkiye’de birçok siyasal krizler meydana gelmiştir. Bu siyasal krizlerin en büyüğü de 28 Şubat post modern darbesi olarak adlandırılan 28 Şubat sürecidir. Bu dönemden de kurumsal faktörler hissesini almıştır. Fakat Türkiye diğer ele alınan ülkelerden farklı olarak, 2008 yılındaki küresel krizde kurumsal faktörler açısından kayda değer bir kayıp yaşamamıştır.

3. İktisadi Büyüme Kuramı ve Kurumsal Kalite İlişkisi

İktisadi büyüme olgusu hemen hemen bütün toplumlar ve iktisadi yaklaşımlar için öncelik arz eden bir konu olmuştur. İktisadi büyümenin ve ülkeler arası büyüme farklılıklarının sebeplerinin açıklanmasına yönelik teorik yaklaşımlar, farklı iktisadi düşünce sistemleri çerçevesinde çeşitlilikler göstermektedir. Bu bölümde öncelikle iktisadi büyüme modellerinin varsayımları, büyüme modeli ve öngörülerini büyüme teorileri kronolojisi takip edilerek sırasıyla ele alınacaktır. Sonrasında kurumsal kalite ve iktisadi büyüme arasındaki etkileşimi inceleyen, teorik ve ampirik çalışmalar çerçevesinde, kurumların iktisadi büyüme üzerindeki etkisi ve hangi kanallar ile ortaya çıktığı incelenecektir.

3.1. İktisadi Büyüme Teorileri

İktisadi büyüme olgusu, iktisat biliminin en güncel konuları arasında olduğu gibi hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin üzerinde durduğu en önemli sosyal ve ekonomik konulardan biridir. Bu bölümde ekonomik büyüme kavramı ve ekonomik büyüme teorileri hakkında bilgi verilecektir.

İktisadi büyüme; en geleneksel tanımı ile milli ekonominin işgücü, doğal kaynaklar, teçhizat gibi temel unsurlarında, bir yıldan diğerine kişi başına daha yüksek bir reel gelir sağlayacak şekilde görülen artışlar olarak tanımlanmaktadır (Ülgener, 1991:409). Bir başka ifade ile üretilen mal ve hizmet kapasitesinde meydana gelen artıştır. Ekonomik büyüme, bir ekonomide toplam çıktıda meydana gelen bir artış sonucu ortaya çıkarken, bazı iktisatçılar ekonomik büyümeyi kişi başına reel GSYİH'deki artış olarak tanımlar (Case ve Fair, 1999:403). Buna göre iktisadi büyüme,

kişi başı reel (yani fiyat değişmelerinden arındırılmış) hâsıladaki artışları ima eder. Bu artışlar, ancak uzun dönemde ülkenin üretim ölçeğinin veya potansiyelinin genişlemesi veya daha üretken kullanılması sayesinde (yani üretim faktörlerinin miktarındaki ve/veya verimliliklerindeki artışlarla) ortaya çıkabileceğinden, iktisadi büyüme kavramı, genel olarak uzun dönemli bir konu olarak ortaya çıkmaktadır. Büyüme, bu nedenle makroekonomik anlamda daha çok arz cephesince belirlenir. Başka bir deyişle, bir ülkenin üretim olanakları eğrisinin dışarıya veya uzun dönem toplam arz eğrisinin sağa doğru kaymasına yol açan sebepler, iktisadi büyüme kuramlarının konusunu oluşturmaktadır. (Easterly ve Wetzel, 1989:14-15; Kibritçioğlu, 1998:208).

Büyüme modellerinin tarihi, iktisat okulları ile paralellik arz etmektedir. Bunun nedeni her iktisat okulunun makro ekonomik varsayımlarına uygun düşen bir büyüme anlayışı olmasıdır. Dolayısıyla büyüme konusundaki yaklaşımları, modern iktisadın kurucusu kabul edilen ve klasik ekol olarak bilinen okulun temsilcilerinin, büyüme olgusunu açıklama modellerine kadar götürmek mümkündür. Bu çerçevede iktisadi büyümeyi açıklamada ilk teorik modeller, Adam Smith (1723-1790), Thomas Malthus (1766-1834) ve David Ricardo (1772-1823) tarafından 18. yüzyılın sonlarında geliştirilmiştir (Taban, 2010:7-8).

Kronolojik olarak modern iktisadi büyüme teorilerinin, Frank Ramsey'in 1928 tarihli, "A Mathematical Theory of Saving (Tasarrufun Matematiksel Teorisi)" isimli çalışmasıyla başladığı kabul edilmektedir. 1929'da yaşanan büyük buhran sonrasında Keynesyen düşüncenin klasik düşüncenin önüne geçmesi ile Keynesyen okulun temsilcileri olan Roy F. Harrod ile Evsey Domar ve onların adı ile anılan, Harrod-Domar büyüme modeli bu dönemde büyüme teorisinin liderliğini yapmıştır. 1950'li yıllarda ise R.M Solow tarafından geliştirilen ve onun adıyla anılan Solow büyüme modeliyle büyüme teorileri daha popüler hale gelmiştir. Neoklasik büyüme yaklaşımı olarak adlandırılan bu model, bu dönemden sonraki büyüme modellerine öncülük etmiş ve büyüme modelleri genel olarak bu model üzerine bina edilmiştir. 1960'lı yıllarla beraber bu temel neoklasik kuram, teknolojik gelişmeyi yaparak öğrenme ve yılanma (vintage) modelleri¹⁹ gibi yaklaşımlarla teknolojiyi içselleştirmeye çalışmıştır. Bu çerçevede özellikle Arrow'un (1962) çalışması önemlidir. Ayrıca D. Cass ve T. Koopmans, 1965'de yayınladıkları çalışmalarında, Ramsey'in, hanchalklarının optimizasyon kararlarını neoklasik modele yeniden geri getirmişler ve tasarruf oranını

19 Yılanma modelleri teknik bilgi düzeyinin sürekli olarak arttığı dolayısıyla da verimliliğin arttığı varsayımına dayanan modellerdir.

modele içselleştirerek almışlardır. 1970'li yıllara gelindiğinde iktisat teorisi büyüme tartışmalarından büyük ölçüde uzaklaşmıştır. Bu yıllarda, daha çok iktisat biliminin mikro temelleri ve kısa dönemli salınımlar sorgulanmaya başlanmış ve Parasalcı (Monetarist), Yeni Keynesyen ve Rasyonel Beklentiler akımlarının makro teorileri, tartışma gündemini oluşturmuştur. 1980'li yılların ortalarından itibaren ise büyüme teorileri yeni model oluşumlarıyla yeniden iktisat literatüründeki yerini almıştır. Özellikle P.M. Romer, R.E. Lucas, S. Rebelo, P. Aghion, P. Howitt, E. Helpman, G.M. Grossman gibi ekonomistlerin çalışmalarıyla büyüme teorisi, fiziksel ve beşeri sermaye, Ar-Ge sektörü, dışsallıklar ve aksak rekabet konularını tartışma gündemine almışlardır. Yeni İçsel Büyüme Teorileri olarak adlandırabileceğimiz bu gelişme, teknolojiyi (bilgi stokunu) Ar-Ge ve beşeri sermaye kanalıyla içselleştirmektedir (Barro ve Sala-i Martin, 2004:16-20; Ateş, 1998:9-10; Taban, 2010:8-13).

Bu bölümde, kronolojik olarak büyüme modelleri, temel varsayımları ve ortaya konulan yaklaşımlar, temel modelleri çerçevesinde kullandıkları mekanizmalar ve politika önerileri kapsamında alt başlıklarda incelenecektir. Bu nedenle ilk olarak klasik büyüme modelleri ele alınmaktadır.

3.1.1. Klasik Büyüme Modelleri

İktisadi büyüme kuramına açıklamada ilk teorik modeller, Adam Smith (1723-1790), Thomas Malthus (1766-1834) ve David Ricardo (1772-1823) tarafından 18. yüzyılın sonlarında ortaya konulmuştur (Kasliwal, 1994:95). Klasik okulun önde gelen temsilcileri olan Smith, Malthus ve Ricardo'nun iktisadi büyüme konusundaki yaklaşımları genel olarak klasik büyüme modelleri olarak anılmaktadır. Buna göre bu bölümde klasik okulun önde gelen temsilcilerinin büyüme konusundaki argümanlarına yer verilecektir. İktisadi büyüme konusunda ilk katkı, iktisat biliminin kurucusu olarak kabul edilen Adam Smith tarafından yapıldığı için ilk olarak onun büyüme yaklaşımına değinilecektir.

Adam Smith 1776 yılında Ulusların Zenginliğinin Doğası ve Nedenleri Üzerine Bir Deneme (An Inquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations) adlı eseri ile iktisat biliminin temellerini atmıştır. Adam Smith ulusların zenginliği ve büyüme konularına, işbölümü ve uzmanlaşma, ölçek ekonomileri, sermaye birikimi ve dış ticaret çerçevesinde yaklaşmıştır. Smith'e göre ekonomik zenginliğin kaynağı olan temel aktörler, üretim faktörleridir. Bu üretim faktörleri genel olarak fiziksel sermaye stoku (K), işgücü (L) ve toprak (N) olarak sıralanmaktadır. Sözü edilen faktörlerden fiziksel sermaye stoku ulusların zenginliğinin kaynağını oluşturmaktadır. Fiziksel sermaye

stokunun birikimi, tutumluluk ve verimlilik artışına bu da işbölümüne bağlı olmaktadır. Smith'e göre, işbölümü ve uzmanlaşma, emek üretkenliğini belirleyen temel unsurdur. Buna göre işbölümü ve uzmanlaşmanın, işçinin becerisinde ortaya çıkardığı artış, bir işten diğerine geçerken meydana getirdiği zaman tasarrufu ve çalışanların kullandıkları makine ve aletleri geliştirmelerini sağlaması bu durumu açıklamaktadır. Bununla birlikte Smith, işbölümünün, zenginliği öngören ve amaçlayan herhangi bir bilinçli bir düşüncenin ürünü olmadığını, insan doğasında mevcut olan mübadele eğiliminin bir sonucu olduğunu düşünmektedir. Dolayısıyla, mübadele eğiliminin gücü, diğer bir ifadeyle (bu eğilimin artmasına yol açan) pazarın büyüklüğü, işbölümünün boyutlarını belirleyen temel unsur olarak ortaya çıkmaktadır (Smith, 1997 [1776]: 27-28).

Sermaye birikimi, üretim artışının yanı sıra, ücret fonundan işçiye ödenen payın artmasına da neden olur. Eğer ücret fonundaki artış, işçilerin sayısındaki artışı geçerse, ortalama ücretler yükselecektir. İşçi ücretlerinin yükselmesi, verimliliği arttıracaktır. Yükselen ücretler neticede nüfus artışını ve işgücü arzını uyaracaktır. Zaman içerisinde oluşan bu etki, ücretlerin düşmesine yol açacak ve nüfus artış hızı tekrar azalacaktır. Buna ek olarak sermaye birikiminin artması sonucunda işgücünün verimliliğinin artması, toplam işgücü talebinin azalmasına yol açacaktır. Yine zamanla işgücü talebi tekrar artacak ve bunun sonucu olarak ücretler, işgücü ve nüfus artacaktır. Bu şekilde devamlı bir dalgalanma halinde toplumun emek ihtiyacına göre ayarlanan bir nüfus ve işgücü arzı sürüp gidecektir (Thweatt, 1957:227-228).

Toplumların zenginleşmesine yol açan iş bölümünü harekete geçiren güç, insan doğasında mevcut olan mübadele eğilimidir. Bu gücü sınırlayan faktör ise piyasaların yeterince büyük olmamasıdır. Smith, piyasaların genişlemesinin serbest dış ticaret ile mümkün olacağını belirtmektedir. İhracatı teşvik edip ithalatı yasaklayan Merkantilist görüşe karşı çıkmış, buna karşı da "Mutlak Üstünlükler Kuramını" ortaya koymuştur. Buna göre, her ülke en düşük maliyetle ürettiği malın üretiminde uzmanlaşmalı ve bu malın ihracına yönelmelidir. Daha yüksek maliyetle ürettiği diğer malları ise ithal etmelidir. Böylece küresel ölçekte refah düzeyi artacaktır (Güvel, 2011:25; Taban, 2010:14-15).

Klasik İktisat Okulunun en önemli temsilcilerinden biri de David Ricardo'dur. Büyüme olgusunu bölüşüm modeli çerçevesinde açıklayan Ricardo'ya göre ekonominin temel sorunu, gelirin bölüşümünü düzenleyen yasayı ortaya koymaktır. Hâsıla; rant, kar ve ücret olarak sırasıyla toprak sahipleri, girişimci ve işçiler arasında bölüşülmektedir. Bölüşüm sorunu

ekonomik büyüme teorisiyle iç içedir. Ricardo, üretim faktörlerinden fiziksel sermaye stoku (K) ve işgücünün (L) değişken olduğunu ancak toprak (N) faktörünün kıt olduğunu ve bu kıtlığın büyümenin belirleyicisi olan fiziksel sermaye stoku birikimini sınırlandıran önemli bir kısıt olduğunu ileri sürmektedir.

Ricardo, iktisadi büyüme konusunu, bir ekonomide üretilen toplam gelirin işçi, girişimci ve toprak sahibi arasındaki dağılımı düzenleyen dinamik bir bölüşüm modeli çerçevesinde ele almıştır. Ricardo'nun uzun dönemli büyüme teorisi, kar oranlarının giderek düşeceğini ve ekonominin sonunda tam bir durgunluğa ulaşacağı sonucuna varmaktadır. Ona göre kar oranlarındaki düşme, toprak sahiplerinin rantlarının artması sonucunda ortaya çıkar. Ücretler ise nüfus artışı nedeniyle her zaman asgari düzeyde oluşur. Nüfus artışı, zamanla, arazi üzerinde kullanılan sermaye-emek miktarının azalmasına yol açar. Bu durum kar haddinde bir düşüşe neden olur. Girişimcilerin sermaye birikimi kar haddine bağlı olduğundan, iktisadi büyüme, kar haddinin azalması nedeniyle tıkanır. Bu anlamda, Ricardo ülkelerarası büyüme oranlarındaki farklılığı, doğal kaynakların sınırlı oluşunun ve kar oranlarının eşitlenmesini sınırlayan ülkelerarası sermayenin dolaşımındaki engellemelerin bir sonucu olarak görmüştür. Farklı ülkelerde farklı kar oranları bulunması, ülkelerarası ticaretin karşılaştırmalı üstünlükler çerçevesinde şekillenmesine neden olacaktır. Ayrıca, farklı kaynak donanımları ve nüfus artışı da ülkelerin farklı oranlarda büyümesine neden olacaktır. Zamanla, her ülkede büyüme duraklar ve ülkelerarası yakınsama ortaya çıkar (Scandizzo, 1999:510-511). Ricardo modelinin temel öngörüsü, diğer klasik iktisatçılarda olduğu gibi, azalan kar oranlarına bağlı olarak büyümenin tıkanacağını söylemektedir. Bu tıkanmayı, ekonomi büyüdükçe, gelir bölüşümünün toprak sahipleri lehine ama girişimciler aleyhine değişmesi ile ilişkilendirmektedir.

Adam Smith gibi Ricardo da serbest dış ticaret anlayışına sahiptir. Dış ticarete geliştirdiği “Mukayeseli Üstünlükler Teorisi” büyük ilgi uyandırmıştır. Ricardo'ya göre mukayeseli üstünlüğün kaynağı emeğin verimliliği olup, bu durum ülkelerarasında üretimde kullanılan teknoloji farkından kaynaklanmaktadır. Emek değer teorisine göre bir malın bir biriminin üretilmesinde ne kadar az emek birimi kullanılmışsa birim maliyet ve fiyat o denli düşük olacaktır. Smith'in mutlak üstünlükler teorisinin bir sonucu olarak bir ülke her iki malda da mutlak üstünlüğe sahipse, dış ticaretin her iki ülkeye de kazanç sağlaması mümkün olmayacak ve dış ticaret yapılmayacaktır. Ancak Ricardo böyle bir durumda dış ticaretin mümkün olduğunu göstermektedir. Ricardo'ya göre bir ülke her iki malda mutlak üstünlüğe sahip olsa da eğer iki ülkenin “iç reel maliyetleri” birbirinden

farklı ise dış ticaretin hala iki ülkeye kazanç sağlayabileceğini ve dış ticaret yapılabileceğini ortaya koymuştur (Güvel, 2011:32-33).

İktisadi büyüme kuramına katkı sağlayan bir diğer klasik okul temsilcisi de Thomas R. Malthus'tur. Malthus'un, iktisadi büyüme literatüründeki önemi, iktisadi büyüme ve nüfus artış hızı arasındaki ilişkiyi ele alış biçiminden kaynaklanmaktadır. Malthus (1798) "Nüfus Prensibi Üzerine Bir Deneme" (An Essay on the Principle of Population) adlı eserinde sürekli bir nüfus artışının gelecekte gıda yetersizliğine neden olacağını ve bunun da insanlığın refahını tehdit eden ciddi bir tehlike oluşturacağını belirtmiştir. Malthus'un teorisine göre, eğer nüfus artışı kontrol altına alınamazsa, nüfus geometrik bir dizi halinde artmaya devam ederken; yiyecek maddelerinin artışı aritmetik bir dizi halinde olacaktır. Böylece, bu iki dizi arasındaki fark giderek büyüyecektir (Malthus, 1798:4-6).

Malthusgil model, teknolojik değişmelerin veya uygun toprağın yokluğunda nüfus hacminin kendi kendini dengeleyeceği (self-equilibrating) negatif bir geri beslemeye sahip olduğunu belirtir. Bir başka ifade ile bir yandan nüfus artarken diğer yandan toprak/nüfus oranı ve ücretler düşer. Teknoloji statik olduğunda nüfus kendi kendini dengeler. Öte yandan, mevcut (ulaşılabilir) kaynaklar artsa dahi fert başına gelir seviyesi uzun dönemde değişmeyecektir. Çünkü daha iyi teknoloji veya daha fazla toprak; daha az zengin olan daha fazla nüfusa neden olacaktır (Galor ve Weil 1999:150).

Malthus'un modelinde gelir düzeyi ile nüfus artışı arasındaki nedensellik ilişkisi iki yönlüdür. Yüksek gelir düzeyi erken evliliğe, doğum oranlarında artışa ve ölüm oranlarında düşüşe yol açarken; diğer taraftan yüksek nüfus oranları ise, azalan marjinal verimlilik sebebiyle, kişi başına düşen gelirin azalmasına neden olmaktadır. Ekonomik büyüme ve nüfus oranları arasındaki bu karşılıklı etkileşim dinamiği, gelir ve nüfusun belirlenmesi ile ilgili Malthusgil modelin merkezi noktasını oluşturmaktadır. Bu model uzun dönem dengesinde durağan bir nüfus öngörmektedir (Becker vd., 1999:145).

Smith, Ricardo ve Malthus'un kuramsal yaklaşımları çerçevesinde ele alınan klasik büyüme modellerinin temel özelliklerinden biri, ekonomilerin mutlaka bir durgunluk sürecine gireceğini ve bunun sonucunda ekonomiler arası yakınsamanın kaçınılmaz bir şekilde ortaya çıkacağını öngörmeleridir. Klasik büyüme modellerinde, sermaye birikimi, büyüme ve kalkınmanın temel belirleyicisi olarak ele alınmıştır. Klasik büyüme modellerinin önemi, büyüme olgusunu açıklamalarından çok, daha sonra ortaya çıkan kuramları etkilemelerinde yatmaktadır.

3.1.2. Harrod-Domar Büyüme Modeli

Keynesyen Büyüme Modeli olarak da anılan Harrod-Domar Büyüme Modeli, Roy Harrod (1900-1978) ve Evsey Domar'ın (1914-1997) sırasıyla (1939, 1948) ve (1946, 1947) yıllarındaki çalışmalarına dayanmaktadır. Harrod-Domar modeli olarak adlandırılan bu model sözü edilen iki iktisatçının çalışma ve bulgularındaki benzerlikler nedeniyle bu iki isimle anılmaktadır. İki ayrı iktisatçının, bağımsız biçimde, fakat birbirine çok benzer çizgiler içinde geliştirdikleri bu teori, Keynes'in kısa dönemli analizini uzun dönemli büyüme sorunlarına uygulama yolunda büyük önem arz etmektedir.

Harrod'un üzerine odaklandığı temel konu, uzun dönemde sürekli ve dengeli bir büyümenin sağlanıp sağlanamayacağıdır. Büyüme, sürekli olarak net yatırımların yapılmasını gerektirir. Yatırımlar gelir artışı tarafından uyarılır ve büyüme süreci içinde yatırımlar, çıktı kapasitesinin ve çıktının artmasına, bu da yeni yatırımların yapılmasına yol açacaktır. Bu sürecin kesintisiz sürebilmesi için, yatırımların ortaya çıkardığı çıktı artışının talep tarafından emilmesi gerekmektedir. Diğer bir ifadeyle dengeli büyüme, yatırımların talep ve kapasite meydana getirme etkileri arasında bir uyum sağlanmasını gerektirir. Yatırımların sağladığı kapasite artışı, çoğaltan sonucunda ortaya çıkan talep ile dengelendiği zaman, gelir ve talep bekleyişleri gerçekleşmiş, planlanan miktardan ne fazlası ne de eksigi üretilmiş ve satılmış olacaktır. Bu süreç, arz-talep ve yatırım-tasarruf dengesinin sağlandığı bir büyüme süreci olarak ortaya çıkacaktır. Buna ilaveten işgücü piyasasında da sürekli arz-talep dengesi sağlanıyorsa; istihdam, gelir düzeyi, işgücü arzı ve üretim kapasitesi gibi makro değişkenler sürekli olarak belli bir sabit oranda artacak ve ekonomi uzun dönem durağan durum dengesine oturarak sabit bir hızla genişleyecektir. Bu koşullar altında uzun dönem dengesi bir büyüme dengesi haline gelecek ve dinamik teorideki bu durağan durum, statik teorisinin uzun dönem durağan durum dengesine benzer özellikler gösterecektir.

Harrod-Domar büyüme modeli en basit ifade ile genel olarak iki önemli varsayım üzerine kurulmuştur. Bunların birincisi:

$$\Delta Y = (I/v) \Delta K \quad (3.1)$$

Burada $v = \Delta K / \Delta Y$ olup, sermaye-hasıla oranını gösterir. Sermayenin etkinliğini v parametresi yansıtmaktadır. İkincisi: Sermaye birikimi gelire bağlıdır. Tasarruflar aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$S = sY \quad (3.2)$$

Burada s tasarruf eğilimini göstermektedir. Sermaye birikimi iç tasarruflar yoluyla sağlanmaktadır. Bir başka ifade ile yatırımları iç tasarruflar finanse etmektedir. Bu da şöyle gösterilebilir:

$$S = I = \Delta K \quad (3.3)$$

Bu faktörleri yukarıdaki birinci eşitliğe koyduğumuzda:

$$v\Delta Y = SY \quad (3.4)$$

eşitliğini elde ederiz. Buradan büyüme oranı:

$$\Delta Y / Y = s / v \quad (3.5)$$

olarak elde edilir. Büyüme oranını veren bu eşitlik, daha yüksek tasarruf oranının üretken yatırımla daha fazla büyüme oranına ulaşılacağını göstermektedir. Diğer taraftan yüksek bir sermaye çıktı oranı, büyüme oranını azaltır ve bu nedenle veri bir büyüme hızına ulaşabilmek için daha fazla yatırıma ihtiyaç duyulmaktadır. v 'nin değerinin küçük olması, ülkenin sermaye kullanımını bakımından etkin olduğu anlamına gelir (Kasliwal, 1994:106-107).

Harrod-Domar modeli, kısa dönemli Keynesgil yaklaşımların uzun dönemli büyüme sürecine uyarlanması çabaları sonucu ortaya çıkmıştır (Moudud, 2000:3). Harrod ve Keynes arasındaki temel fark büyüme alanındadır. Harrod'a göre ekonomi sabit bir büyüme oranında dengeli bir şekilde büyüyebilir (Harrod, 1939:16). Keynes' e göre bu bir mucizedir veya ancak çok ciddi düzenlemeler sonucu ortaya çıkabilecek bir durumdur (Moudud, 2000:4). Bir ekonomide tam istihdam durumunda teknoloji düzeyi değişmiyor kabul ediliyorsa, üretimi artırmanın tek yolu yatırımları artırmaktır. Harrod-Domar modeli, yatırımların hem üretim kapasitesini hem de gelir artırıcı etki meydana getireceği düşüncesi üzerine kurulmuştur. Çünkü yapılan yatırımlar bir yandan çarpan etkisi ile geliri artırırken, diğer yandan da ekonomideki üretim gücünü yükseltmektedir (Branson, 1989:81).

3.1.3. Neoklasik (Solow) Büyüme Modeli

Neoklasik Büyüme Modeli, Robert Solow'un (1956) "İktisadi Büyüme Teorisine Bir Katkı" (A Contribution to the Theory of Economic Growth) isimli çalışması ile neoklasik modele önemli katkılar yapmasından dolayı "Solow Büyüme Modeli" olarak da bilinmektedir. Modele, Solow (1956) ile birlikte Trevor Winchester Swan (1956) "Ekonomik Büyüme ve Sermaye Birikimi" (Economic Growth and Capital Accumulation) isimli çalışma ile önemli katkılarda bulunmuş ancak ağırlıklı olarak Solow modeli olarak anılmaktadır (Snowdon ve Wane, 2005:602; Ferrara ve Guerrini, 2008:1).

Solow modeli, piyasa ekonomisinin üretim ve bölüşüm sürecinin açıklanmasında neoklasik yaklaşımı kullanmaktadır. Buna göre Solow büyüme modelinin temelini, girdilerin azalan verimlere sahip olduğu ve ölçüğe göre getirinin sabit varsayıldığı neoklasik üretim fonksiyonu oluşturmuştur. Neoklasik görüşe göre her ülke birbirinden farklı iki büyüme deneyimi yaşar. Bunlar; geçici bir fiziksel sermaye deneyimi ve durağan durum altındaki üretim deneyimidir. Birinci durumda büyümenin ilk aşamalarında, ekonomik gelişmenin, sermaye birikiminin emek faktörünün büyümesinden daha hızlı büyümesiyle mümkün olabileceği argümanına dayanmaktadır. İşçi başına sermaye artışı, işçinin verimliliğinin artışına bu da işçi başına hâsılanın artmasına neden olacaktır. İşçi başına sermayeyi arttırmaya dayalı bu büyüme süreci, uzun dönemde sürdürülememektedir. Bunun nedeni, sermaye birikiminin getirisinin azalması ve sonuçta kar oranlarının düşmesidir. Bu üretim süreci bir faktörün birikiminde, hasılaya yapılan ilavelerin hep bir öncekinden az olmasından (azalan verimler) kaynaklanmaktadır. Gelinen son nokta ise net kazancın sıfıra indiği ve sermaye birikiminin hızını kaybettiği durağan durum dengesidir. İkinci durumda (durağan durum altında) ise ekonominin tek yapacağı şey kendisini yeniden üretmek olacaktır. Bu durağanlık durumu ancak ekonomik etkinliklerin dışında yer alan teknolojik şoklarla daha ileri götürülebileceğidir (Yeldan, 2011:111-112). Teknoloji, sermaye ve işgücü verimliliğini arttırarak ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır. Teknolojinin dışsal bir faktör olarak büyüme sürecine dahil olduğu bu model, dışsal büyüme modeli olarak da nitelendirilmektedir. Neoklasik büyüme yaklaşımı olarak adlandırılan bu modele göre, başlangıçta GSYİH'leri görece düşük olan ülkeler, daha büyük büyüme oranlarına sahip olacaklardır. Bu sonuca, sermayenin azalan verimlere tabi olarak çalıştığı varsayımından hareketle ulaşılmaktadır. Yani işgücü başına daha az sermayeye sahip olan ülkeler, daha yüksek sermaye getiri oranına ve dolayısıyla da daha yüksek büyüme oranına sahip olacaklardır ve gelişmiş ekonomilerin ulusal gelirlerine yakınsayacaklardır.

Solow, Harrod Domar Modeli'nin uzun dönemde ortaya çıkacak problemlere kısa dönem konularıyla bir çözüm aradığı yönünde eleştiride bulunmaktadır. Solow, modelinde Harrod-Domar'ın sabit oranlar (emek ve sermayenin sabit oranda kullanılması) dışındaki bütün varsayımlarının geçerli olduğunu belirtir. Aslında Solow, Harrod-Domar Büyüme Modeli'ni, neoklasik üretim fonksiyonunu kullanarak neoklasik büyüme teorisinin özel bir durumu olarak nitelendirmiştir. Harrod-Domar modelinde tasarruf oranı, sermaye-çıktı oranı, işgücü artış oranı gibi kilit değişkenlerin denge değerlerinden ufak da olsa sapmaları; ya büyüyen işsizliğe ya da uzun enflasyonist dönemlere neden olmaktadır. Solow'a göre bıçak-sırtı dengenin

ve dolayısıyla Harrod-Domar'ın istikrarsız denge modelinin asıl sebebi emek ile sermaye arasında ikame imkânının olmaması varsayımdır (Solow, 1956:65-66).

Solow, modelini oluşturabilmek için birtakım varsayımlara başvurmuştur (Solow, 1956:65-94; Jones, 2001:18-35). Bu varsayımlar şu şekildedir:

- Dünyada tek bir homojen mal üretilip tüketilir.
- Ülke dış ticarete kapalıdır.
- Ekonomi kapalı olduğu için tasarruflar yatırıma eşittir ve yatırımlar sadece sermaye birikimi amacıyla kullanılmaktadır.
- Teknoloji dışsaldır (Teknoloji, Ar-Ge ve firma faaliyetlerinden etkilenmez).
- Tasarruf oranı sabittir (s) ve beceri kazanmak için zamanın sabit bir kısmı ayrılır.
- Üretim fonksiyonunda ölçeğe göre sabit getiri mevcuttur.
- Tam rekabet koşulları geçerlidir (Firma sayısı fazla ve fiyatlar veridir).
- İşçi başına çıktıda azalan getiriler kanunu hâkimdir (Her işçiye verilen her ek birim sermaye, o işçinin üretimini gittikçe azalan ölçülerde arttırır).
- İşgücüne katılım oranı sabittir. Nüfus artış hızı sabit ve n kadardır.
- Teknolojik ilerleme hızı sabittir ve g kadardır.

Solow büyüme modeli: Çıktı (Y), fiziksel sermaye (K), işgücü (L) ve bilgi ya da işgücü etkinliği (A) olmak üzere dört değişken üzerinde yoğunlaşmaktadır (Romer, 1996:7). Buna göre t zamanındaki üretim fonksiyonu;

$$Y(t) = F [K(t), A(t), L(t)] \quad (3.6)$$

biçimindedir. Bu üretim fonksiyonuna göre üretim, bu girdilerin artan bir fonksiyonudur ve veri sermaye-işgücü düzeyinde üretim, teknolojik gelişme (A 'daki değişimler) yoluyla artırılmaktadır. Solow büyüme modeli, durağan durum değerine ulaşabilmek için, üretim fonksiyonunu işgücü etkinliği cinsinden, yani Harrod-nötr²⁰ olarak tanımlamaktadır. Böyle bir varsayım altında sermaye-çıktı oranı zaman içinde sabit kalmaktadır. Fonksiyon

20 Harrod-nötr teknolojik gelişme $Y=K^\alpha(AL)^\beta$ biçiminde tanımlanmaktadır. Buradaki AL terimi, işgücü etkinliğini, yani işgücünün üretkenliğindeki gelişmeyi göstermektedir.

sermaye ve işgücü girdisine göre ölçüğe göre sabit getirilidir. Bu varsayıma dayalı olarak, sermaye ve çıktı etkin işgücü cinsinden yeniden yazıldığında:

$$y = f(k) \quad (3.7)$$

Eşitliğe göre $y = Y/AL$, ve $k = K/AL$ 'dir. Buna göre etkin işgücü birimi başına çıktı, ekonominin tümündeki fiziksel sermayenin değil, etkin işgücü birimi başına fiziksel sermayenin bir fonksiyonuna dönüşmektedir.

Ayrıca model, sermayenin (veya işgücünün) marjinal verimliliğinin, sermaye (işgücü) sifıra giderken sonsuza, sermaye (işgücü) sonsuza giderken sifıra yaklaşacağı özelliğini taşır:

$$\lim_{K \rightarrow 0} (F_K) = \lim_{L \rightarrow 0} (F_L) = 0 \quad (3.8)$$

$$\lim_{K \rightarrow \infty} (F_K) = \lim_{L \rightarrow \infty} (F_L) = \infty \quad (3.9)$$

Bu koşullar “Inada Koşulları” olarak adlandırılır. Bu koşullar da ekonominin durağan durum dengesine ulaşacağını ifade etmektedir (Inada, 1963:120-125).

Üretim fonksiyonu, modelde ölçüğe göre sabit getiri söz konusu olduğundan Cobb-Douglas biçiminde olursa:

$$Y = F(K, AL) = K^\alpha (AL)^{1-\alpha} \quad 0 < \alpha < 1 \quad (3.10)$$

Bu üretim fonksiyonuna göre, işçi başına çıktı:

$$y = k^\alpha \quad (3.11)$$

Bir ekonomideki kişi başına çıktının gelişimini göstermek için sermaye birikim denklemi, kişi başına sermaye cinsinden yazıldığında (3.12)'deki çeşitlik elde edilir. Bunun için öncelikle logaritma, ardından da türev alınmaktadır (Solow, 1956:66-67; Jones, 2001:23).

$$k \equiv \frac{K}{AL} \rightarrow \log k = \log K - \log L - \log A \quad \frac{\dot{k}}{k} = \frac{\dot{K}}{K} - \frac{\dot{L}}{L} - \frac{\dot{A}}{A} \quad (3.12)$$

Buradan;

$$y = k^\alpha \rightarrow \log y = \alpha \log k \rightarrow \frac{\dot{y}}{y} = \alpha \frac{\dot{k}}{k} \quad (3.13)$$

Solow Modeli'nde teknoloji ve nüfusun artış hızı, dışsal ve sabittir. Dışsal olarak varsayılan nüfus, n ile ifade edilen sabit bir oranda büyümektedir. L , işgücü arzını ifade etmektedir. Burada işgücü artış hızı (\dot{L}/L) ve nüfus artış hızı n olduğu varsayılmaktadır. Böylece işgücü arzı:

$$L(t) = L_0 e^{nt} \quad (3.14)$$

$$A(t) = A_0 e^{gt} \quad (3.15)$$

Buradan hareketle iki değişkenin büyüme oranları bulunur:

$$\dot{L}(t) = nL(t) = nL_0 e^{nt} \quad (3.16)$$

$$\dot{A}(t) = gA(t) = gA(0)e^{gt} \quad (3.17)$$

n , nüfus artış hızını ve g de, teknoloji gelişme hızını tanımlamaktadır. $A(t)L(t)$ yani etkin işgücü, $n + g$ oranında büyümektedir (Solow, 1956:67).

Üretim, tüketim ve yatırım olarak kullanılmaktadır. Kapalı bir ekonomi varsayımından hareketle, üretim; tüketim ve yatırıma dönüşmektedir. Üretimin s gibi bir oranı yatırıma dönüşmektedir ve bu oran da dışsal ve sabittir. Aynı şekilde sermayenin zaman içinde d gibi bir miktarı da yıpranmaktadır. Buna göre sermaye birikimi;

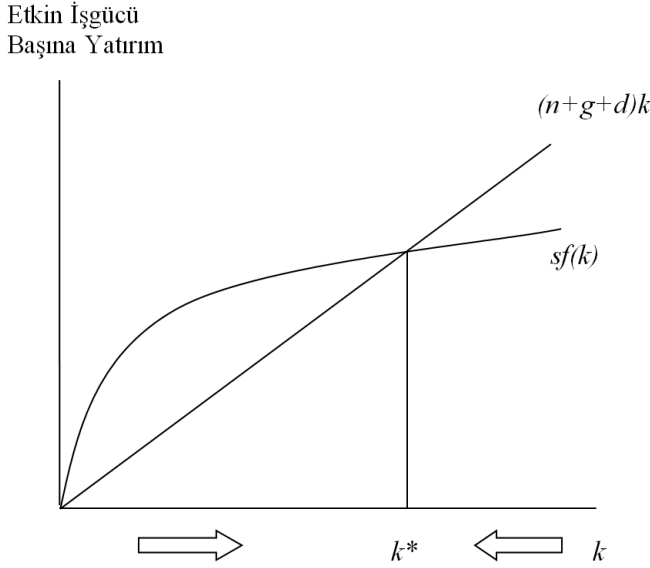
$$\dot{K}(t) = sY(t) - dK(t) \quad (3.18)$$

Bu eşitlik, brüt yatırım miktarından (sY), üretim sürecinde meydana gelen aşınma ve yıpranmaların (dK) çıkarılmasıyla elde edilir (Romer, 1996:11). Üç girdiden ikisi (L ve A) dışsal ve sabit bir oranda büyüdüklerinden, modelin dinamiğini sağlayan asıl unsur, fiziksel sermaye değişkenidir. Sermaye dinamiği etkin işgücü birimi başına şöyle tanımlanır:

$$\dot{k}(t) = sf(k(t)) - k(t)(n + g + d) \quad (3.19)$$

(3.19) eşitliği, Solow büyüme modelinin temel denklemidir. Eşitliğin sağındaki birinci terim, ekonomideki fiili yatırımları; ikinci terim, etkin işgücü başına düşen fiziksel sermaye miktarını en azından aynı düzeyde sürdürebilmek için yapılması gereken yatırım düzeyini tanımlamaktadır. Bu denkleme göre; etkin işgücü başına sermaye stokundaki değişiklik, bu iki terim arasındaki farka bağlıdır. “ $sf(k)$ ” terimi, ekonomideki fiili yatırımları; $(n+g+d)$ terimi ise ekonomiyi durağan durum dengesinde tutmayı sağlayan gerekli yatırım miktarını verir. Eğer ekonomide etkin işgücü birimi başına fiili yatırımlar gerekli yatırımları aşarsa, k yükselecek; aksi halde k düşecektir. Her ikisi eşitlendiğinde, k sabit bir değer alacak ve $\dot{k} = 0$ olacaktır (Sala-i-Martin, 1996:1342-1343). Bu durum aşağıda Şekil 3.1’de gösterilmektedir.

Şekil 3.1: Temel Solow Diyagramı



k^* , fiili yatırımlar ile gerekli yatırımların aynı olduğu düzeydir ve durağan durum dengesini sağlamaktadır. Bu noktada etkin işgücü başına sermayedeki artış sıfırdır (Sala-i-Martin, 1996:1343). Etkin işgücü başına sermaye sıfırken, fiili ve gerekli yatırımlar birbirine eşittir. Inada koşulları, $k=0$ iken $f'(k)$ 'nin daha dik bir eğime sahip olduğunu göstermektedir. $k \rightarrow \infty$ iken, $f'(k)$ giderek yataylaşır ve gerekli yatırım eğrisinden daha küçük eğime sahip olur. k^* , ekonomideki fiili yatırımlarla gerekli yatırımların aynı oldukları noktayı, diğer bir ifadeyle durağan durum dengesini tanımlamaktadır.

3.1.4. İçsel Büyüme Modelleri

Klasik ve Neo-klasik büyüme modelleri pek çok açıdan sermaye faktörüne dayalı büyüme teorileridir. Bu teoriler daha ziyade fiziki ve hatta beşeri sermaye birikimlerinin modellenmesine önem vermiştir. Bunun yanında da, teknolojinin önemini farklı bir anlamda da olsa vurgulamaktadır. Uzun dönemde büyümeye teknolojik ilerleme sebep olmakta fakat teknolojinin seviyesi dışsal faktörler tarafından belirlenmektedir. Kısacası, neo-klasik teori kendi eksliğini kendisi ortaya çıkarmaktadır (Jones, 2001:72).

Neoklasik büyüme modelinde durağan durumda büyümeyi sağlayan temel faktör, modele dışsal olarak katılan teknolojik gelişmedir. Teknoloji, büyümeyi belirleyen temel faktör olmasına rağmen, model içerisinde açıklanamamaktadır. Ancak 1960'lı yıllarda bazı iktisatçılar (Arrow, 1962; Kaldor ve Mirrlees, 1962; Uzawa, 1965) Solow büyüme modelinin dışsal teknoloji varsayımındaki basitliğe, teknolojik gelişmenin iktisadi etmenlere

dayanarak, içsel biçimde açıklanabileceği karşıt tezini ortaya koymuşlardır. Bu düşüncüyü günümüze taşıyan Romer (1986), içsel teknoloji tezini, artan getiri ile de destekleyince, 1980'li yılların ortalarından sonra hızla çoğalan yeni içsel büyüme modelleri ortaya çıkmıştır. 1980'li yılların ortalarına doğru, büyüme literatüründe, bir yandan teknolojiyi içselleştirmeden sürekli bir büyümenin sağlanabileceğini gösteren modeller (Rebello, 1991); öte yandan ise içsel teknolojik gelişmeye dayalı, Lucas (1988), Arrow (1962) ve Schumpeter'ci v.b. büyüme modelleri ortaya çıkmıştır. Bu referans çalışmalar çerçevesinde, büyümenin kaynağı belli başlı şu dört alanda toplanabilmektedir. Bunlardan: Birincisi, kâr arayışındaki Ar-Ge sektörünün bilgi (ya da yeni teknolojik tasarımlar) üretmesi (Romer, 1990; Grossman ve Helpman, 1991; Aghion ve Howitt, 1992); ikincisi Arrow'un mirasını devralan ve bunu yeni yaklaşımlara uyarlayan fiziksel sermaye yatırımları ve yaparak-öğrenme modelleri (Romer, 1986; Rebelo, 1991; d'Aurume ve Michel, 1993); üçüncüsü, beşeri sermaye birikimi (Lucas, 1988; Jones, 1996); dördüncüsü kamu yatırımları (Barro, 1990) olarak sıralanabilir (Ateş, 1998:3). İçsel büyüme modellerinde, ortaya konulan (açıklayıcı) değişkenler birbirinden farklı olması nedeniyle tek bir içsel büyüme modelinden bahsetmek zordur. Bu modellerin ortak noktası, büyümenin uzun dönemde içsel olarak belirlenmesi düşüncesidir.

3.1.4.1. AK Modeli

İçsel büyüme modellerinin temel özelliklerinden birisi, azalan getirinin olmayışıdır. Sergio Rebelo (1991) tarafından geliştirilen model, Solow modelinin ölçüğe göre sabit getiri varsayımını değiştirmeden, sadece azalan marjinal verimlilik varsayımı yerine, sabit marjinal verimlilik varsayımında bulunarak, içsel büyüme sürecinin elde edilebileceğini göstermiştir (Rebello, 1991:519).

En basit şekli ile AK modeli, toplam çıktı (Y) ile sermaye (K) arasında doğrusal bir ilişkinin olduğunu varsaymaktadır. Modelin bir özelliği de sermaye faktörünün geniş kapsamlı ele alınmasıdır. Bir başka ifade ile sermaye içinde, beşeri sermaye faktörü de yer almaktadır²¹. Buna göre AK modeli üretim fonksiyonu:

21 AK modeli, ölçüğe göre sabit getiri varsayımına bağlı olarak $Y = F(K, L) = AK^\alpha (HL)^{1-\alpha}$ üretim fonksiyonundan türetilmektedir. Modelde A dışsal bir sabiti, H ise fiziki sermayenin yanında işgücünün sahip olduğu bilgi, tecrübe ve becerileri kapsayan beşeri sermayeyi ifade etmektedir. Modelde ayrıca işçilerin daha fazla sermaye ile çalışmalarının bilgi ve becerilerini arttırdığı ve dolayısıyla da beşeri sermayenin işçi başına sermaye ile aynı yönde hareket ettiği kabul edildiğinden $H = (K/L)$ olarak tanımlanmaktadır. H üretim fonksiyonunda yerine konulduğunda $Y = AK^\alpha (K)^{1-\alpha}$ elde edilir. Ölçüğe göre getiri varsayımı çerçevesinde α ve $1-\alpha$ esneklik değerlerinin toplamı 1'e eşit olması sonucu $Y = AK$ üretim fonksiyonuna ulaşılır (Taban, 2010:43).

$$\Upsilon = AK \quad (3.20)$$

Burada A , teknolojik düzeyi; K , fiziksel sermayeyi, beşeri sermayeyi, yaparak öğrenmeyi (bunlardan birini ya da bir kaçını aynı anda) göstermektedir. (3.20) eşitliği işgücü başına sermaye ve işgücü başı gelire indirgenerek yazılırsa, $y = Ak$ eşitliğine ulaşılır. Bu modelde sermaye birikim oranı şöyle belirlenmektedir:

$$\dot{K} = sY - dK \quad (3.21)$$

Sermaye birikimine göre sabit getiri vardır. Her bir birim sermayenin marjinal ürünü, her zaman A 'dır. Bunu sermaye birikim denkleminin her iki tarafını da K 'ya bölerek gösterilirse:

$$\dot{K}/K = sY/K - d \quad (3.22)$$

Eşitlik (3.20)'ye göre $\Upsilon/K = A$ olduğundan, buradan aşağıdaki eşitliği elde edilir:

$$\dot{K}/K = sA - d \quad (3.23)$$

Eşitlik (3.23)'e " n " nüfus artışı eklendiğinde:

$$\dot{k} = sAf(k) - (d + n)k \quad (3.24)$$

\dot{k} , kişi başına sermaye stoku; $Af(k)$, kişi başına terimler cinsinden üretim fonksiyonu; d , aşınma oranı ve n ise nüfus artış hızıdır. A , teknoloji düzeyini ifade etmektedir ve A , d ve n sabit değişkenler olarak alınmıştır. Eşitliğin her iki tarafını k terimine bölersek, sermaye stokunun büyüme oranı ile ifade edilmiş bir denklem elde edilir (Sala-i-Martin, 1996:1344):

$$\gamma_k = sAf(k)/k - (d + n) \quad (3.25)$$

Burada $(d + n)$, negatif eğime sahip aşınma eğrisi iken; $sAf(k)/k$ ise tasarruf eğrisini ifade etmektedir. Neoklasik teknik gelişme $Af(k)$ yerine doğrusal Ak terimi konulduğunda sermaye birikim denklemi şu şekilde ifade edilir:

$$\gamma_k = sA - (d + n) \quad (3.26)$$

(3.27) nolu eşitliğe göre kişi başına hasıla ve sermaye büyüme hızı sA ve $(d + n)$ terimleri arasındaki ilişkiye bağlıdır. Teknolojik düzey (A) pozitif olduğu sürece, sermayenin ortalama ve marjinal verimliliği de sabittir. Bu nedenle sA sabittir ve eğer sermaye birikiminin pozitif olması isteniyorsa, $sA > (d + n)$ olmalıdır. Eğer $sA > (d + n)$ ise işçi başına hasıla sürekli olarak artacaktır. Bir başka ifade ile ekonomi teknolojik ilerleme olmaksızın (dışsal teknolojik gelişme olmaksızın) sürekli olarak büyüyecektir (Taban, 2010:47).

3.1.4.2. *Ar-Ge'ye Dayalı İçsel Büyüme Modelleri*

İçsel büyüme teorileri içinde, büyümenin devamlılığını sağlayacak asıl itici gücün, Ar-Ge sektörü olduğu ve bu sektörle ilgili girdilerin desteklenmesinin gerekliliğine ilişkin modeller Ar-Ge'ye Dayalı İçsel Büyüme Modelleri olarak adlandırılmaktadır. Ar-Ge'ye dayalı içsel büyüme modelleri, literatürde yenilik temelli modeller ya da Schumpeteryan modeller olarak da adlandırılmaktadır. Bu tip modellerin ortak özelliği, teknolojik gelişmenin ayrı bir sektör tarafından, doğrudan bu tür faaliyetlere yapılacak yatırımlarla sağlanabileceği fikrine dayanmasıdır. Konuyla ilgili literatürde çok sayıda çalışma olmasına rağmen, genel olarak üç yaklaşım belirgin olarak ortaya çıkmaktadır. Bu üç yaklaşım, inceleniş sırasına göre Paul Romer'in (1990) modeli, Grossman ve Helpman'ın modeli (1991) ve Aghion ve Howitt'in (1992) modelidir. Bu modellerin temeli, Ar-Ge faaliyetleri, bu sektörde istihdam edilen beşeri sermaye ve bu sektöre üretilen yeni ürünlere dayalı bir büyüme modelidir. Ekonominin uzun dönemde sürekli büyümeye sahip olması, ekonominin bu sektöre aktardığı araştırmacı (bilim adamı, mühendis, teknik elemanlar) sayısına bağlıdır. Ekonomi bu girdilere ne kadar çok sahipse ve bu kaynaklarını ne ölçüde başarıyla Ar-Ge sektörüne aktararak yeni ürünlerin ve teknolojilerin geliştirilmesini sağlıyorsa, o ölçüde de yüksek bir büyüme oranına sahip olacaktır.

3.1.4.2.1. *Romer Modeli*

Paul Romer'in (1990) "İçsel Teknolojik Değişim" (Endogenous Technological Change) adlı çalışmasına dayandırılan Romer modelinin merkezinde; Ar-Ge faaliyetleri, Ar-Ge sektöründe istihdam edilen beşeri sermaye ve aynı sektör tarafından üretilen yeni ürün ya da üretim teknikleri yer almaktadır. Uzun dönemde sürekli bir büyüme oranının yakalanması, ekonomi tarafından Ar-Ge sektörüne aktarılan bilim adamı, araştırmacı, teknik elemanlar gibi nitelikli işgücünün miktarına bağlıdır. Bir ekonomide beşeri sermayeyi oluşturan bu girdiler ne kadar çoksa ve ekonomi bu kaynakları ne ölçüde Ar-Ge sektörüne tahsis ederek yeni bilgi ve teknolojilerin geliştirilmesini gerçekleştiriyorsa, bu ekonomide büyüme o ölçüde yüksek olacaktır. Bu tür içsel büyüme teorilerinde, kâr amaçlı Ar-Ge yatırımları yoluyla elde edilen yeni fikirler ve bunun sonucunda oluşan bilgi birikimi önemli rol oynamaktadır (Romer 1990:71-72).

Romer modelinin üç temel özelliği bulunmaktadır. Birincisi, ekonomik büyümenin merkezinde teknolojik gelişme yatmaktadır. Teknolojik gelişme ekonomik karar birimlerini daha çok sermaye birikimine teşvik eder. Teknolojik bilgedeki yenilikler ve çalışan başına sermaye yatırımlarındaki

artışlar, çalışan başına üretim artışına neden olur. İkincisi, teknolojik gelişme, piyasa teşvikleri tarafından uyarılan firmaların almış oldukları bilinçli kararlar ile gerçekleşir. Üçüncü ve en önemli dayanak noktası ise, bilginin bir üretim faktörü olarak üretimde kullanılması ile diğer üretim faktörlerinin kullanılması arasında çok önemli farklar olmasıdır. Bilgi; üretilmesinde katlanılan bir seferliğe mahsus maliyet dışında, üretimde ne ölçüde kullanılırsa kullanılsın, üretim maliyetlerinde bir artışa neden olmaz. Yeni bilgilerin üretilmesi sadece sabit maliyetleri artırır. Bu durum modelde teknolojinin temel özelliğini tanımlamaktadır (Romer, 1990:72-73).

Romer modeli açısından teknoloji, ne bir geleneksel mal ne de kamusal mal niteliğindedir. Teknoloji, rekabete konu olmayan (non-rival) ve kısmen dışlanabilir (excludable) niteliktedir. Ortada rekabete konu olmayan bir iktisadi unsur (teknoloji) olduğundan çözümlenme, tam rekabet piyasası yerine eksik rekabet piyasası altında yapılmakta ve tek denge çözümü elde edilmektedir. Teknoloji rekabete konu olmayan bir maldır. Teknolojik gelişmeler kısmen dışlanabilir. Bu anlamda Romer'in birinci temel noktası, büyümenin rekabete konu olmayan ve kısmen dışlanabilir teknolojiye kaynaklandığıdır. Bu süreç, düşüncenin tasarıma dönüşmesi olarak ifade edilebilir. Bir başka ifade ile kâr amacı ile çalışan firmalar, teknolojik gelişmeyi tasarlayarak piyasaya sürdükten sonra, ilgili teknolojiye kısmen başka firmalar da yararlanmaktadır. Bu anlamda tasarım, beşeri sermaye olgusundan farklılaşmaktadır. Çünkü beşeri sermaye, yalnızca kiralayan firmanın tasarrufu altındadır ve aynı anda tek bir yerde bulunabilir (Romer, 1990:74-75).

Dört temel girdinin olduğu Modelin temel varsayımları şu şekilde sıralanmaktadır (Romer, 1990:78-80):

- Üretim girdileri fiziksel sermaye (K), beşeri sermaye (H), işgücü (L) ve teknolojik düzey indeksinden (A) oluşmaktadır.²²
- Bilgiye her yeni tasarım ile bir şeyler eklendiğinden bilgi, sınırsız büyüyebilir. Teknolojik düzey indeksi (A), her bir yeni malın üretimi için yapılan tasarımı gösterdiğinden, toplam tasarım sayısı ile ölçülmektedir.
- Ekonomi Ar-Ge sektörü, ara mallar sektörü ve nihai mallar sektörü olmak üzere üç sektörden oluşmaktadır.²³

22 Sermaye, tüketim mallarının miktarıyla ölçülür. İşgücü, sağlıklı fiziksel yapıya sahip birinden beklenebilecek, el-göz koordinasyonu ile başarılacak yeteneklerdir. Çalışan sayısı ile ölçülmektedir. Beşeri sermaye, resmi eğitimi ve işbaşında eğitim gibi faaliyetlerin birikimli etkisinin farklı bir ölçüsüdür.

23 Ar-Ge sektörü, yeni bilgi (tasarım) üretebilmek için, var olan bilgi stokunu ve beşeri sermayeyi

- Nüfus ve işgücü sabittir.
- Toplam nüfusun içerisindeki beşeri sermaye stoku ve işgücü sabit bir orandadır. Piyasaya giren beşeri sermaye stoku, yani L ve H sabit bir miktardadır. Nüfus içerisindeki toplam beşeri sermaye stoku değil, üretime katılan beşeri sermaye stoku dikkate alınmaktadır.
- Ekonomideki toplam üretimin tüketilmeyen kısmı, sermaye malı olarak kullanılmaktadır.
- Modelde, nihai malın üretiminde işgücü (L), kullanılırken, beşeri sermaye, Ar-Ge sektöründe tasarım üretimi ve nihai mal üretimi için ikiye ayrılmaktadır. Toplam beşeri sermayenin tasarım üretimi için ayrılan kısmı (H_A), nihai mal üretimi için ayrılan kısmı (H_Y) olarak ifade edilmektedir.
- Fiziksel sermaye malları (x) değişik tiptedir:

$$x = \{x_i\}_{i=1}^{\infty} \quad (3.27)$$

Bu varsayımlar çerçevesinde üretim fonksiyonu yukarıdaki notasyon kullanılarak Cobb-Douglas biçiminde şöyledir:

$$Y(H_Y, L, x) = H_Y^{\alpha} L^{\beta} \sum_{i=1}^{\infty} x_i^{1-\alpha-\beta} \quad (3.28)$$

Romer modelinde, araştırma sektörü ile birlikte beşeri sermayeye yapılan yatırımların piyasa teşvik mekanizması aracılığıyla ekonomik büyümeye olumlu etki yapması beklenmektedir. Böylece ülkeler arasında araştırma sektöründe çalışan beşeri sermaye miktarındaki farklılıklar, değişik büyüme oranlarını da açıklayabilmektedir. Bu çerçevede modele göre; fiziksel sermayenin sübvansiyonu, büyüme üzerinde düşük bir etkiye sahip olmaktadır. Bunun yerine araştırma sektöründeki istihdamın teşvik edilmesi, uzun dönemde büyüme oranının artışına yol açacaktır. Toplam beşeri sermaye seviyesi çok düşük olursa, durgunluğun ortaya çıkması, bir başka ifadeyle büyümenin görülmemesi de mümkün olabilir. Son olarak modelde en dikkat çeken nokta büyük oranda beşeri sermaye stokuna sahip olan ekonomilerin hızlı büyüyecekleridir (Romer, 1990:96-99; Yardımcı, 2006:62-63).

kullanılmaktadır. Ara sektör, Ar-Ge sektöründen aldığı tasarımları kullanarak, nihai sektörün kullanabileceği dayanıklı girdiler üretmektedir. Nihai sektör, ara sektörden aldığı dayanıklı girdiyi, işgücünü ve beşeri sermayeyi kullanarak, nihai mal üretir. Bu nihai mal ya tüketilmekte ya da sermaye girdisi olarak tasarruf edilmektedir.

3.1.4.2.2. Grossman ve Helpman Modeli

Gene M. Grossman ve Elhanan Helpman'nın (1991) "Dış Ticaret, Bilgi Taşmaları ve Büyüme" (Trade, Knowledge Spillovers and Growth) başlıklı çalışmasına dayanan bu model; dış ticaretin, potansiyel olarak uzun dönem büyümeye yapabileceği etkileri araştırmaktadır. Ayrıca geleceği gören girişimcilerin kâr maksimize edici davranışlarından ortaya çıkan bir içsel teknolojik gelişme modelini sunmaktadır. Girişimciler, yenilikçi ürünlerden ortaya çıkan tekel rantlarını elde etmek amacıyla, araştırma ve geliştirmeye (Ar-Ge) yatırım yapmaktadırlar. Girişimcilerin, araştırma laboratuvarlarında sağladıkları istihdamın (işgücünün) verimliliği, ülkedeki bilimsel-mühendislik bilgilerinin genel durumu ile ülkedeki endüstriyel bilgi sermayesi stoku durumuna bağlıdır. Bilgi sermayesi stoku düzeyinin, yerel birimlerin uluslararası araştırma ve işletme topluluklarıyla olan ilişkileri sayesinde sahip oldukları sözleşme miktarı ile ilişkili olduğu ileri sürülmektedir. Bu sözleşmelerin miktarı da büyük oranda, ticari değişim (dış ticaretin büyüklüğü) ölçüsünde artmaktadır (Grossman ve Helpman, 1991:517-518).

Modelde temel argüman, bilginin birçok formunun kamu malı özelliği taşımasına dayanmaktadır. Bilgi; rekabet dışıdır (non-rival), bir başka ifade ile aynı fikir, farklı uygulamalar ve farklı yerlerde aynı anda kullanılabilir. Birçok durumda bilgi, dışlanabilir değildir (non-excludable), diğer bir ifade ile bir fikrin orijinalini ortaya koyanlar, bu fikri kullanan tüm bireylerden, bedelini güçlüklerle elde edebilirler. Bu tür özellikler, yenilik sürecinde meydana gelebilecek bilgi taşmalarının yararlarını ima etmektedir (Grossman ve Helpman, 1991:518).

Modelin varsayımları şöyledir:

- Zamanın her bir anında üretilen yeni ürün miktarı $n(t)$ 'dir.
- Kâr beklentileri, piyasadaki firma sayısını belirler.
- Ürün çeşit miktarı ($n(t)$) ve firmanın toplam kârlarına dayalı değeri ($v(t)$) veri iken, statik dengeninin sağlanacağı fiyatlar ve kaynak dağılımı çözülebilir.
- Serbest giriş koşulu, ücret oranını belirler.
- Ürünlerin fiyatları, ücret oranının bir fonksiyonudur.
- Toplam harcamaların normalleştirilmesinin nedeni, nominal piyasa faiz oranının sabit varsayılmasındandır.

Ekonomide tüm tasarruflar, yeni teknolojilerin üretilmesine yönlendirilmektedir. Ar-Ge araştırmaları iki amaca dönük olarak yapılmaktadır: Birincisi üretim maliyetlerini azaltacak daha iyi üretim süreçlerinin geliştirilmesi (process innovation) iken; ikincisi ise yeni tasarımlara (nicelik ve nitelik olarak) sahip malların üretilmesidir (product innovation). Bu modelde, söz konusu Ar-Ge faaliyetlerinin ikinci amacı üzerinde durulmaktadır. Yeni tasarımların hiç bir ikamesi olmaması durumunda firmalar, varsayım gereği patent hakları güvencesine dayanarak tekeli rantlar elde etmektedirler (Ateş, 1998:35).

Modelde, tek bir ilkel üretim faktörü (işgücü) bulunan küçük bir ekonomi ele alınmaktadır. Bu ekonomide hane halkları, iki nihai ürünü Y ve Z malını tüketmektedir, fakat ülke Y malının üretiminde uzmanlaşmıştır. Y malı tam rekabetçi firmalar tarafından, işgücü ve yatay olarak farklılaştırılmış ara malı üreticilerince imal edilen, ticarete konu olmayan ara malı seti kullanılarak üretilmektedir. Nihai üründeki toplam faktör verimliliği, elde edilebilir farklılaştırılmış girdilerin miktarıyla birlikte artmaktadır. Buna göre Y malının üretim fonksiyonu, aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$Y = A_Y L_Y^{1-\beta} \left[\int_0^n x(\omega)^\alpha d\omega \right]^{\frac{\beta}{\alpha}}, \quad 0 < \alpha, \beta < 1 \quad (3.29)$$

Bu denklemde, A_Y bir sabit L_Y ve $x(\omega)$ sırasıyla işgücü girdisi ve nihai üretim için gerekli ω tipindeki ara mallarını, $n(t)$ ise t zamanında piyasada elde edilebilen çeşitlerin miktarını göstermektedir. Herhangi bir ara malının her bir birimi, bir birim işgücü ile üretilmektedir.

Grossman ve Helpman (1991), teknolojik gelişmenin de etkisiyle firmaların, uluslararası piyasaları içine alacak şekilde mal çeşitlendirmesine gitmeleri ve bu şekilde patent haklarından yararlanarak tekeli güçler elde etmelerinin, ekonomilerin büyüme dinamiğine etkilerini ele almıştır. Firmaların mal çeşitlendirme sürecinin arkasında yatan bu tekeli teşvik, firmaların Ar-Ge yatırımlarına önem vermeleri sonucunu doğurmuştur. Bu anlamda modeller aksak rekabet piyasalarına dayalı olarak oluşturulmuştur. Grossman ve Helpman'ın teknolojik yeniliklere dayalı büyüme modeli, büyümeyi dış ticaret ve dışa açıklık ile ilişkilendirmektedir. Ar-Ge yatırımlarına yeterli kaynak ayıramayan az gelişmiş ülkeler, dışa açıklık oranlarını artırmak suretiyle ihtiyaç duydukları teknolojileri gelişmiş ülkelere teknoloji transferleri yaparak sağlayabileceklerdir. Bununla birlikte teknoloji transferi kendiliğinden gerçekleşmeyecektir. Bunun olabilmesi için, az gelişmiş ülkelerin teknoloji transferlerine yönelik teşvikleri ve çok uluslu şirketlere sağladıkları kolaylıklar önemli bir rol oynamaktadır (Grossman ve Helpman, 1991). Grossman ve Helpman'a göre, gerek Ar-Ge sektörüne yeterli kaynak ayıran gelişmiş ülkeler olsun, gerekse az gelişmiş ülkeler olsun,

korumacı yaklaşımlar ülkelerin büyüme performansı üzerinde olumsuz etki yapmaktadır. Gelişmiş ülkelerde korumacı politikaların uygulanması durumunda, harcamalar Ar-Ge sektöründen tüketim mallarına kayacak ve bu durum kaynakların bilgi üretilmesinde kullanılmasını engelleyeceğinden uzun dönem büyüme oranlarının düşmesine sebep olacaktır. Bu şekilde imalat sanayinde koruyucu politikalar uygulanması sonucunda, ekonomideki nitelikli işgücü, imalat sanayine kayacak ve bunun sonucunda da ekonomik büyümenin motoru olan teknolojik yeniliklerde azalma meydana gelecektir (Grossman ve Helpman 1994: 39).

3.1.4.2.3. *Aghion ve Howitt Modeli*

Aghion ve Howitt (1992) çalışmalarında Schumpeterci bir yaklaşım kullanarak içsel bir büyüme modeli geliştirmişlerdir. Bu modelde biri araştırma diğeri üretim sektörü olmak üzere iki sektör bulunmaktadır. Üretim sektöründe nihai mal üretimi gerçekleşirken, araştırma sektöründe ise nihai malın üretiminde kullanılan ara malının geliştirilmesi için araştırma yapılmaktadır. Bu modelde araştırma sektörünün çabaları sonucu, rassal olarak inovasyonlar meydana gelmektedir. İnovasyonların rassal olarak gerçekleşmesi, her araştırmanın başarıyla sonuçlanmayacağını gösterir. Araştırma başarıyla sonuçlanırsa, var olan bir ürünün kalitesi artmaktadır. Ancak her yeni inovasyon, eski teknolojiyi geçersiz kılar. Diğer bir ifade ile yeni teknoloji ortaya çıktığında tüketiciler eski teknoloji ile üretilen ürünü tüketmezler. Bu Schumpeter'in "yaratıcı yıkım" (creative destruction)²⁴ kavramının modeldeki somutlaşmış halidir.

Aghion ve Howitt, Schumpeter'in bu düşüncesinden hareketle, bir yaratıcı yıkım sürecine dayalı iktisadi büyüme modeli geliştirmişlerdir. Ekonominin beklenen büyüme oranı, tüm ekonomi içinde yapılan sürekli ve beklenen Ar-Ge faaliyetlerinin miktarına bağlıdır. Dolayısıyla model, birbirini takip eden dönemleri içeren bir analize sahiptir. Bireysel Ar-Ge çabaları, ekonominin dinamiğini sağlamada önem kazanmaktadır. Ele alınan dönemdeki Ar-Ge çabaları, izleyen dönemin, beklenen çabalarına negatif olarak bağlanmaktadır. Bunun iki nedeni vardır. Birincisi, *yaratıcı yıkımdan kaynaklanmaktadır*. İlk dönemde yapılacak Ar-Ge yatırımlarının miktarı, izleyen dönemdeki tekeli rant bekleyişine bağlıdır. Bu rantlar, ikinci takip eden dönemde üretilen *yenilikler* sonrasında ortadan kalkmaktadır. Bu nedenle beklenen rantların bugünkü değeri, birbirini takip eden yeniliklerin olasılık dağılımı ile negatif

24 Schumpeter'a göre kapitalist sistemin uzun süre ayakta kalmasını sağlayan mekanizma; yeni üretim yöntemlerinin, yeni piyasaların, yeni ürünlerin girişimler tarafından sürekli biçimde ortaya konulmasıdır. Her yeni, kendinden öncekini ortadan kaldırarak ekonomiye sunulur ve bu sürekli biçimde gelişir (Schumpeter, 1942:83).

yönlü bir ilişki içindedir. İzleyen dönemde Ar-Ge çabalarının yoğunluğuna ilişkin beklentiler yükseldikçe, bulunulan dönemin yenilikleri daha hızla gözden çıkarılacak ve bunlara yapılan teknolojik geliştirme yatırımları zayıflayacak, yani rantlar azalacaktır. İkincisi, iki sektörlü (Ar-Ge ve imalat sektörleri) ekonomide nitelikli işgücünün alternatif sektörlerdeki istihdamı ve bunun sonucundaki ücret dinamiğinin yol açtığı değişimlerdir. Birbirini takip eden dönemde Ar-Ge yatırımlarının yüksek olacağı beklentileri, bu sektördeki nitelikli işgücü talebini ve dolayısıyla ücretleri yükseltir, rantları azaltır. Girişimcilerin bu gelişme karşısında, gelecek dönemde yapmayı planladıkları Ar-Ge yatırımları da azalacaktır. Birbirini izleyen iki dönem arasındaki bu fonksiyonel ilişkiler, ekonominin durağan durum dengeli gelişme sürecini belirlemektedir. Bu şekildeki bir gelişme süreci, sektörlerdeki istihdamın dengesini bozmama anlamında *dengeli* bir *gelişme*dir. GSYİH'nin hareketi, bir tesadüfi yürüyüş süreci olarak tanımlanmaktadır. Birbirini takip eden dönemlerdeki Ar-Ge faaliyetlerine ve tekeli rant beklentilerine dayalı daralma ve genişleme süreçleri, deterministik olarak tanımlanmaktadır. Durağan büyüme süreci, optimaliteyi sağlayan koşulların ortadan kalkmasına bağlı olarak, optimal büyümeyi sağlamayabilir. Örneğin firmaların yenilikleri çalarak taklit etmesi optimal altı büyümeyi teşvik ederken, gelecek döneme ilişkin Ar-Ge yatırımları üzerinde azaltıcı etkiler meydana getirecektir (Aghion ve Howitt, 1992:324-325; Ateş, 1998:46).

Özetle Aghion ve Howitt (1992)'in, Schumpeter'in yaratıcı yıkım sürecine dayanarak açıkladıkları iktisadi büyüme modeline göre büyüme, yenilik meydana getiren Ar-Ge firmaları arasındaki rekabet ile gelen, teknolojik sürecin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Ortaya çıkan her yenilik bir önceki nihai çıktıyı daha etkin üretmek için kullanılabilir, yeni bir ara malını içermektedir. Ar-Ge firmaları, başarılı yeniliğin sonucu patent ile elde ettikleri tekel karlarının beklentisi ile teşvik edilirler. Ancak bu rantlar, mevcut ara malın kullanımının bitmesine neden olacak ve gelecek yeniliklerin sonucu olarak kaybolacaktır.

3.1.4.3. Lucas Modeli: Beşeri Sermayeye Dayalı İçsel Büyüme Modeli

Robert E. Lucas (1988)'in "Ekonomik Kalkınmanın Mekanikleri Üzerine" (On The Mechanics of Economic Development) adlı çalışmasına dayanan model, bireylerin beşeri sermaye birikimi için ayırdıkları süreyi temel alarak, büyümenin en önemli belirleyicilerinin beşeri sermaye ve dışsallıklar olduğunu savunmaktadır. Modelde, beşeri sermayenin bireyin kendi üretimini arttırması durumuna içsel etki; insanlar arası etkileşim sonucunda ortaya çıkan sermayeye dışsal etki denilmektedir. Beşeri sermaye; üretime katılan işgücünün sahip olduğu ve diğer üretim faktörlerinin daha verimli

kullanılmasına imkân veren bilgi, beceri, tecrübe ve dinamizm gibi pozitif değerler olarak tanımlanmaktadır. Söz konusu değerler, yeni teknolojilerin bulunması ve etkin bir şekilde kullanılmasını sağlamakta, böylece ekonomik büyüme artmakta ve ülke ekonomisi daha hızlı gelişebilmektedir. Beşeri sermaye de fiziksel sermaye gibi üretim fonksiyonunda yer almakta, bir başka ifade ile ayrı bir üretim faktörü olarak değerlendirilmektedir (Lucas, 1988:18).

Beşeri sermayeye yapılan yatırımlar, eğitimde harcanan zamanın fırsat maliyeti olarak tanımlanmıştır. Lucas modeline göre bireyin beşeri sermayesindeki artış kendi verimliliğini arttırarak içsel bir etkiye neden olmaktadır. Ayrıca bireyler arasında bilginin paylaşılması ile dışsallıklar ortaya çıkmakta ve bütün üretim faktörlerinin üretkenliğine katkıda bulunarak ekonomik büyümeyi sürekli olarak arttırmaktadır. Ayrıca modelde hükümetlerin eğitime ve teknolojik altyapının geliştirilmesine yapacakları her türlü yatırımın beşeri sermaye birikimi üzerinde olumlu etkiler meydana getirip büyümeyi, etkileyeceği vurgulanmıştır (Lucas, 1988:3-42).

Lucas'ın modelinde beşeri sermaye, büyümenin itici gücü olarak gösterilmektedir. Lucas çalışmasında beşeri sermayeye dayalı üç model ele almaktadır (Lucas, 1988; 3-4):

- Birinci model, fiziksel sermaye birikimi ve teknolojik değişiklikler üzerine inşa edilmiştir.
- İkinci model, resmi eğitim kanalıyla beşeri sermaye birikimi üstüne kurulmuştur.
- Üçüncü model de ise yaparak öğrenme yöntemiyle uzmanlaşmış beşeri sermaye birikimi ön plana çıkmaktadır.

Bu modeller içinde eğitim yoluyla beşeri sermaye birikiminin incelendiği model merkezi bir role sahiptir. Model, Solow'un neoklasik büyüme modelinin kapalı ekonomi varsayımını kabul ederek, Schultz (1963) ve Becker (1964)'ın beşeri sermaye kavramını kullanmakta ve teknik olarak Arrow (1962), Uzawa (1965) ve Romer (1986) modellerindeki fikirleri benimsemektedir (Lucas, 1988:17)

Lucas'ın beşeri sermayeye dayalı içsel büyüme modelinde, tam rekabet piyasası ile çalışan kapalı bir ekonominin varlığı, iktisadi karar birimlerinin gelecekteki fiyatlar konusunda rasyonel bekleyişlere sahip olduğu ve ölçüğe göre sabit getirili teknoloji düzeyinin mevcut olduğu varsayılmaktadır (Lucas, 1988:7). Bu modelde teknolojik gelişme oranı dışsaldır.

Lucas'ın beşeri sermayeye dayalı içsel büyüme modeline göre, beşeri sermaye, bireyin genel beceri düzeyini ifade etmektedir. Bu anlamda $h(t)$ beşeri sermayesine sahip bir işgücünün verimliliği, her biri $1/2h(t)$ beşeri sermayeye sahip iki işgücünün verimliliği ile özdeştir. Beşeri sermaye teorisi, bireyin, verimliliğini (ya da $h(t)$ düzeyini) etkileyebilecek olan çeşitli faaliyetler arasında zamanını nasıl ayırdığını incelemektedir. Beşeri sermayenin modele sokulması sonucu cari üretim değişir ve bu yolla beşeri sermaye birikimi yeniden değerlendirilmeye alınır. Lucas bu genel yapıyı şöyle modellemektedir:

Modelde N sayıda işgücü vardır ve her biri sıfırla sonsuz arasında değişik düzeylerde beceriye sahiptir:

$$N = \int_0^{\infty} N(h)dh \quad (3.30)$$

Bir h beceri düzeyindeki işgücü, toplam çalışma zamanının $u(h)$ kısmını cari üretime, geri kalan $1-u(h)$ kısmını da beşeri sermaye birikimine ayırmaktadır. Dolayısıyla mal üretimindeki etkin işgücü toplamı:

$$N^e = \int_0^{\infty} u(h)N(h)hdh \quad (3.31)$$

Nihai mal üretimi fiziksel sermaye ve değişik beceri düzeylerindeki işgüçlerinin $F(K, N^e)$ bir fonksiyonudur.

Lucas'ın beşeri sermayeye dayalı içsel büyüme modeli, farklı beşeri ve fiziksel sermayeye sahip ekonomiler arasındaki geçiş dinamiklerine yer vermektedir. Buna göre başlangıç beşeri ve fiziksel sermaye birikim seviyesi düşük olan ekonomiler, yüksek olan ekonomilere göre sürekli düşük kalmaya devam edecektir. Bunun sebebi, beşeri sermaye birikiminin ve dışsallıkların yüksek olduğu varlıklı ülkelerde, söz konusu faktörün getirisinin daha fazla olmasıdır. Bu getiri işçilerin ücretleri olduğuna göre, varlıklı ülkelerde herhangi bir veri düzeyde beceriye sahip işçi açısından, fakir ülkelere göre daha yüksek ücretler geçerli olmaktadır. Böylece Lucas'ın modeli, ülkeler arasında gelir seviyeleri ve büyüme oranlarındaki farklılıkların açıklanmasında, beşeri sermaye birikimi ya da donanımındaki farklılıklara bağlayan teorik bir çerçeve sunmaktadır.

Lucas'a göre beşeri sermaye birikimi, kuşaklararası bir analize dayalıdır ve bu anlamda da toplumsal bir çabadır. Ayrıca bireylerin eğitim ve beceri kazanmasını artırıcı faaliyetleri ve bunları destekleyici hükümet politikaları büyüme üzerinde etkili olacaktır (Lucas, 1988:18-23).

3.1.4.4. Mankiw-Romer-Weil Modeli: Beşeri Sermaye Değişkeni İle Genişletilmiş Solow Büyüme Modeli

Gregory Mankiw, David Romer ve David Weil'in (1992) "İktisadi Büyüme Ampirik Katkı" (A Contribution to the Empirics of Economic Growth) isimli çalışmasına dayanan bu model ile Solow modeline, beşeri sermaye faktörü eklenerek genişletilmiştir. Mankiw-Romer ve Weil (MRW), orijinal Solow modelinin ampirik sonuçlarının başarılı olduğu sonucuna ulaşmıştır. Fakat beşeri sermayenin (ülkelerin farklı eğitim ve beceri düzeyindeki işgücüne sahip olmaları değerlendirildiğinde) modele dâhil edilmesi durumunda daha başarılı sonuçlara ulaşılacağı vurgulamaktadır (Jones, 2001:48-49). Bu yeni biçimiyle model, *Genişletilmiş Solow Büyüme Modeli* olarak ifade edilmektedir.

Modele beşeri sermaye birikimi dâhil edilmezse, fiziksel sermaye birikimi ve nüfus artış hızı gelir üzerinde daha büyük etkilere sahip olur. Ayrıca beşeri sermaye birikimi, tasarruf oranı ve nüfus artış hızıyla ilişkili olabilir ve modele beşeri sermaye birikiminin dâhil edilmemesi durumunda tahmin edilen katsayılar yanıltıcı olabilir.

MRW tarafından öne sürülen bu içsel büyüme modeli, Solow büyüme modelinin sermaye tanımını genişleterek, üretim fonksiyonunu üç açıklayıcı değişkene yükseltmektedir. Bunlar: Sermaye, işgücü ve beşeri sermayedir. Üretim fonksiyonu şu şekilde tanımlanmaktadır (Mankiw vd. 1992:416-418):

$$Y(t) = K(t)^\alpha H(t)^\beta (A(t)L(t))^{1-\alpha-\beta} \quad \alpha > 0, \beta > 0, \alpha + \beta < 1 \quad (3.32)$$

Eşitlik (3.32)'de Y çıktı, K fiziksel sermaye, H beşeri sermaye, A teknoloji seviyesi ve L işgücünü göstermektedir. Ekonomide toplam tasarruflar ya fiziksel sermaye ya da beşeri sermaye şeklinde oluşmaktadır. Burada α, β ve $1 - \alpha - \beta$ terimleri sırasıyla çıktının fiziksel sermayeye, beşeri sermayeye ve işgücüne olan esnekliğini gösterir. MRW yaklaşımında fiziksel sermaye gibi beşeri sermaye birikiminin de, çıktının bir bölümünün tasarruf ve yatırım amacıyla kullanılması sonucu gerçekleştiği kabul edilir.

Bu fonksiyon kişi başına ifade edildiğinde; $y = Y / AL$, $k = K / AL$ ve $h = H / AL$ ise etkin işgücü cinsinden değişkenleri göstermektedir. Burada k , etkin işgücü birimi başına fiziksel sermaye stoku; h , etkin işgücü birimi başına beşeri sermaye stoku; AL , etkinlik birimi cinsinden işgücüdür. Nitelikli işgücü (eğitilmiş, bilgi ve beceriye sahip), bir birim niteliksiz işgücü (L) ve bir miktar da beşeri sermaye (H) arzına sahiptir. Bu türden üretim fonksiyonu, ölçüğe göre sabit getirilidir. Ekonomide toplam tasarruflar, beşeri sermaye birikimi ve fiziksel sermaye birikimi için ayrılmaktadır.

s_k ulusal gelirin fiziksel sermaye birikimine ayrılan kısmını, s_h ise beşeri sermaye birikimine ayrılan kısmını göstermektedir. Bu durumda fiziki ve beşeri sermaye dinamikleri şöyle tanımlanmaktadır:

$$\dot{k}(t) = s_k y(t) - (n + g + \delta)k(t) \quad (3.33)$$

$$\dot{h}(t) = s_h y(t) - (n + g + \delta)h(t) \quad (3.34)$$

Değişkenlerin tanımları, Solow modeli ile aynıdır. Model, her iki tür sermaye için de aynı oranda yıpranmayı kabul etmektedir. $\dot{k} = 0$ iken, etkinlik birimi cinsinden artan işgücünün, tam istihdamının sürdürülebilmesi için, gereken fiziksel sermaye yatırımları, $s_k k^\alpha h^\beta = (n + g + \delta)k$ olacaktır. Buradan t dönemindeki etkin işgücü başına sermaye stoku belirlenebilir:

$$k = \left(\frac{s_k}{(n+g+\delta)} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} h^{\beta/(1-\alpha)} \quad (3.35)$$

Bu eşitlikten ekonominin durağan durum dengeli gelişme sürecinde sahip olacağı fiziksel sermaye ve beşeri sermaye stokları çıkarılabilir:

$$k^* = \left(\frac{s_k^{1-\beta} s_h^\beta}{n+g+\delta} \right)^{1/(1-\alpha-\beta)} \quad (3.36)$$

$$h^* = \left(\frac{s_k^\alpha s_h^{1-\alpha}}{n+g+\delta} \right)^{1/(1-\alpha-\beta)} \quad (3.37)$$

Ekonominin başlangıçta sahip olduğu K , H , L ve A düzeyleri, k ile h 'nin başlangıç stoklarını ve bunların dinamik davranışını da belirler. Ekonominin başlangıç konumu ne olursa olsun, durağan durum noktasına yakınsar ve bu noktaya ulaşıldıktan sonra ekonomi bunu sürdürür. Durağan durum dengeli büyüme sürecinde k , h ve y sabit; K , H ve \mathcal{Y} 'de $(n + g + \delta)$ oranında; kişi başına değerler (etkin işgücü başına değil) ise, $(g + \delta)$ oranında büyümektedir. Bu sonuç bize, MRW'nin modelindeki uzun dönemli büyümenin de, Solow büyüme modelinde olduğu gibi dışsal teknolojik gelişmeye bağlı olduğunu göstermektedir (Mankiw vd. 1992:416-418; Ateş, 1998:112-113).

Bu eşitlikler üretim fonksiyonunda yerine koyulup logaritmaları alındığında kişi başına gelirler elde edilir:

$$\ln \left[\frac{y(t)}{L(t)} \right] = \ln A(0) + gt - \frac{\alpha+\beta}{1-\alpha-\beta} \ln(n + g + \delta) + \frac{\alpha}{1-\alpha-\beta} \ln(s_k) + \frac{\beta}{1-\alpha-\beta} \ln(s_h) \quad (3.38)$$

Bu eşitlik kişi başına gelirin, nüfus artış hızı ile beşeri sermaye ve fiziki sermayeye bağlı olduğunu göstermektedir.

Örnek olarak $\alpha = \beta = 1/3$ olduğu varsayımına göre, $\ln(s_k)$ teriminin katsayısı 1'e eşit olacaktır. Yüksek tasarruf oranı daha yüksek gelire neden olduğundan, gelirin beşeri sermaye birikimine ayrılan yüzdesi değişmese bile, yüksek tasarruf oranı daha yüksek beşeri sermaye birikimine neden olur. Beşeri sermaye birikiminin varlığı, fiziksel sermaye birikiminin gelir üzerindeki etkisini arttırır. Ancak tıpkı Solow Modeli'nde olduğu gibi tasarruf oranındaki sürekli artışlar, ekonominin büyüme oranında geçici artışlara neden olmaktadır (Mankiw vd., 1992:417). Mankiw, Romer ve Weil'a göre "Genişletilmiş Solow Modeli", ülkelerarası gelir farklılıklarının yaklaşık %80'ini açıklayabilmektedir. Bu modele göre, yoksul ülkelerde fiziksel ve beşeri sermayenin getiri oranları daha yüksektir. Ayrıca "Genişletilmiş Solow Modeli" nin neden bazı ülkelerin yoksul, neden diğerlerinin zengin olduğu sorusuna tam bir yanıt verdiğini iddia etmektedirler (Mankiw vd. 1992:408).

3.1.4.5. Romer'in Yapararak Öğrenme Modeli: Bilgi Yayılmaları Modeli

Yeni dönem içsel büyüme modellerinin ilk teorik çerçevesini oluşturan Paul Romer (1986) "Artan Getiriler ve Uzun Dönem Büyüme" (Increasing Returns and Long Run Growth) başlıklı makalesine dayanan model, aslında Arrow'un yapararak öğrenme ve bu yolla ortaya çıkan dışsallıkların ölçüğe göre artan getirilere yol açtığı fikrini temel almaktadır. Arrow (1962); fikirlerin, üretim ya da yatırım istenmeden oluşan yan ürün olduğu sonucuna varmıştır. Bu mekanizmaya "yapararak öğrenme" adı verilmektedir (Arrow, 1962:155-173). Yapararak öğrenme teknolojik gelişmeye, teknolojik gelişme de verim artışına yol açabilir. Teknolojik gelişme genellikle maliyet içerirken, yapararak öğrenme maliyet içermeden de ortaya çıkabilir. Yapararak öğrenme teknolojik gelişmeye kaynaklık ettiğinde bilinen bir bilgiden yeni bir bilgi üretilmiş olabilir. Ayrıca, firma üretimi için seçtiği yeni teknolojilere ne kadar iyi uyum sağlar ve bunu ne kadar kısa zamanda başarırsa teknolojiyi o kadar etkin kullanmış olabilir (Parente, 1994: 346). Bu modellerde her bir bireyin buluşu, anında bütün ekonomiye yayılmaktadır. Bilginin bu şekilde anında ekonomiye yayılmasının nedeni, bölünemez oluşunun bir sonucudur. Daha sonraları, Paul Romer (1986) teknolojik ilerlemenin bir denge oranını belirlemek için rekabetçi bir çerçevenin oluşabileceğini göstermiştir. Yeni buluşlar kısmen gönüllü bir Ar-Ge çabasının sonucu ise ve eğer bir bireyin buluşu diğer üreticilere kısmen yayılıyor ise rekabetçi çerçeve değişecektir. Bu daha gerçekçi bir çerçeve içinde ele alınırsa, neoklasik büyüme teorisinde

temel değişiklikler gerektirmektedir. Bir başka ifade ile teoriye eksik rekabetin sokulması gerekmektedir.

Ayrıca Romer, modelinde büyümenin uzun dönem özelliklerine alternatif bir bakış açısı sunmayı amaçlamaktadır. Romer (1986)'ya göre tamamıyla belirli bir rekabetçi dengede, kişi başına çıktı sınırsız olarak ve muhtemelen zamanla monoton biçimde artan bir oranda yükselebilir. Yatırım oranı ve sermayenin getiri oranı sermaye stokunun artmasıyla birlikte azalmaktan ziyade yükselebilir. Farklı ülkelerde kişi başına çıktı seviyesinin yakınsaması zorunlu değildir; büyüme az gelişmiş ülkelerde sürekli daha yavaş olabilir veya hiç olmayabilir. Bu sonuçlar dışsal olarak belirlenmiş teknik değişme ya da ülkeler arasındaki farklılıklara bağlı değildir. Tercihler ve teknoloji durağan ve benzerdirler. Hatta nüfusun büyüklüğü de sabit tutulabilir. Bütün bu sonuçlar için önemli olan azalan getiriler varsayımından vazgeçmektir (Romer, 1986:1003).

Romer'in bu modelinde, sermaye birikimi ve yatırımlar sınırsızca genişlemekte ve azalan getiri yerine artan getiri çalışmaktadır. Modelin temel sonuçlarını belirleyen asıl varsayım, ölçüğe göre getiridir. Model, bilgi birikiminin içsel olarak sağlandığı temel yaklaşımdan hareketle, dengeli bir uzun dönem büyüme modeli olarak oluşturulmuştur. Bilgi, azalan getiriyle çalışan Ar-Ge sektörünün bir ürünü olarak ele alınmaktadır. Bilgiye ilişkin yatırımlar da dışsallıklara sahiptir. Bir firma tarafından meydana getirilen yeni bir bilginin diğer firmalarca kullanılması olanaklıdır ve bu, tüm ekonomi için dışsal pozitif bir fayda ortaya çıkarır. Tüketim malları üretiminde de ölçüğe göre artan getiri varsayılmıştır. Artan getirinin ve dışsallıkların varsayılmış olmasına rağmen, model rekabetçi denge çözümünü sağlamaktadır. Bilgi üretim sektöründe ölçüğe göre azalan getiri varsayımı, tüketim ve faydanın çok hızlı büyümesini önlemek için konulmuştur (Romer, 1986:1003-1005).

Romer, ilk olarak kesik zamanlı (birbirinden bağımsız iki dönem) basit bir model geliştirmiştir. Bu model herhangi bir devlet müdahalesinin olmadığı durumda, denge koşullarına sahip bulunmaktadır. Benzer yapıdaki tüketicilerin her biri; dönem 1 ve dönem 2 de tek bir çıktı malı tüketimi ile tanımlanan içbükey (konkav) $(U(c_1, c_2))$ fayda fonksiyonu ile ifade edilmektedir. Dönem 2'deki tüketim malları üretimi, k ile gösterilen bilgi durumu ve bir x vektörü ile gösterilen fiziksel sermaye, işgücü gibi bir dizi ilave faktörün bir fonksiyonudur. Varsayım gereği x ile gösterilen faktörlerin arzı sabitken sadece bilgi stoku biriktirilebilmektedir. Tüketim ile bilgi birikimi arasında bir ters ilişki vardır. Bilgi birikiminin yapılabilmesi için, tüketimden vazgeçilmesi gereklidir. Vazgeçilen bir birim tüketim ile bir birim bilgi üretilebilmektedir. Dolayısıyla bugünkü tüketimden vazgeçtiğimiz

ölçüde, gelecekte (dönem 2) daha fazla tüketim yapmamıza imkân veren bilgiyi üreten bir araştırma teknolojisi mevcut olacaktır. Bu modelde, kesikli zaman nedeniyle araştırma alanında azalan getiriler gerekli olmamaktadır.

Romer'in bir diğer modeli, iki dönemli modelin, sınırsız boyutlu büyüme şeklinde geliştirilmesine dayalı olarak belirlenmektedir. Buradaki ilave varsayım, sürekli zamanda araştırma alanında yapılacak yatırımların, azalan getiriye göre çalışmasıdır. Zaman faktörünün sürekli ve sınırsız varsayımına dönüştürülmesi, iki dönemli modelin bir devamı niteliğindedir. Ancak tüketimle yatırımlar arasındaki birebirlik ortadan kalkmaktadır. Tüketimden vazgeçilerek Ar-Ge sektörüne yapılan I birim yatırımla, k düzeyinde bilgiye sahip bir firma büyümeyi $\dot{k} = G(I, k)$ oranında harekete geçirir (Romer, 1986:1018-1020).

Özetle bu modelde, neoklasik teorisinin aksine ekonominin fiziksel sermaye stoku arttıkça sermayenin marjinal verimi azalmamaktadır. Bunu temin eden unsur, bilginin kamusal bir mal niteliği taşıması ve dışsallıkların olmasıdır. Böylece yayılma etkileri; bilgi üretimi, bütün üretim ve yatırım faaliyetlerinin kasıtlı olmayan bir yan ürünü olduğunu ifade etmektedir. Bu yüzden firmalar standart üretim faaliyetlerini sürdürdükçe, bilgi üretimi isteseler de istemeseler de meydana gelecektir.

3.1.4.6. Kamu Harcamaları Modeli (Barro Modeli)

İçsel büyüme modellerinin son örneklerinden olan ve Robert J. Barro (1990)'nun "Basit Bir İçsel Büyüme Modelinde Kamu Harcaması" (Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth) başlıklı çalışmasına dayanan kamu harcamaları modeli, adından anlaşılacağı üzere büyüme sürecinde kamu harcamalarının etkilerini irdelemektedir. Barro (1990), kamu harcamaları modelinde, kamu sektörünce sağlanan mal ya da hizmetlerin, üretim faktörlerinden biri olduğunu varsaymaktadır. Üretim fonksiyonunun, sermaye ve kamu sektörünce sağlanan bu mal ve hizmetlere bağlı olduğu kabul edilmiştir. Modelde yine basitlik açısından hükümetin tek gelirinin gelir vergisi, tek giderinin de kamu malının arzı olduğu ve bütçenin daima denk tutulduğu kabul edilmektedir (Barro ve Sala-i Martin, 2004:143). Bu modelde Barro (1990), vergilerle finanse edilen kamu harcamalarının, üretim ve fayda fonksiyonlarına yapacağı etkileri incelemektedir. Buna göre, tasarruf ve büyüme oranları; kamu harcamaları ve vergilerle ilgili bilinen dışsallıklar nedeniyle, optimum seviyenin altında olabilir. Dolayısıyla, kamu politikaları ve kamu harcamaları ile tasarruf oranı ve büyüme oranları arasında çeşitli bağlantı noktaları söz konusudur.

Kamu hizmetlerinin bir girdi olarak ele alınması ile özel üretimde verimliliğin etkilendiği varsayılmaktadır. Bu verimlilik, kamu sektörü ile büyüme arasında potansiyel bir ilişki kurmaktadır. Bu durumda özel sektördeki firmaların üretimi ve kamu sektörü üretimi birlikte iken ölçeğe göre artan getirinin, fakat sadece özel sektördeki firmaların üretimi olduğunda azalan getirilerin varlığı söz konusudur. Bir başka ifadeyle, tamamlayıcı nitelikteki kamu girdileri, özel geniş kapsamlı bir sermaye ile paralel bir biçimde artmazsa, özel sektör üretimi azalan getirileri içermektedir (Barro, 1990: 106-107).

Kamu harcamaları, gelir üzerinden alınan düz oranlı vergilerle karşılanmaktadır ve hükümet tarafından denk bütçe politikası yürütülmektedir. Devletin yaptığı harcamaların tamamı, eğer özel sektörün verimliliğini arttıran harcamalar ise, harcama oranı ve vergi oranı birlikte, kişi başına çıktının büyüme oranı üzerinde iki etkisi bulunmaktadır. Birinci olarak, vergi oranında bir artış, kişi başına çıktının büyüme oranını azaltmaktadır. Bu gelişme devletin büyük ölçekte olması durumunda ortaya çıkmaktadır. İkincisi, kamu harcama oranındaki bir artış, sermayenin marjinal ürününü yükselterek kişi başına büyüme oranını yükseltmektedir. Bu gelişme devletin hacmi küçük olduğunda daha baskın olmaktadır. Hükümetin ekonomi içindeki etkinliği görelî anlamda küçükse ikincisi, büyükse birinci etki baskın konumda olur.

Büyüme oranının maksimize edilebilmesi için, kamu harcamalarının GSYİH'deki payı, bir başka ifade ile kamu kesiminin ekonomideki payı önem arz etmektedir. Eğer kamu kesiminin ağırlığı çok büyük olursa, kamu harcamalarındaki artışlar ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyecektir. Kamu kesiminin ağırlığı çok küçük ise kamu harcamalarındaki bir artış büyümeyi artırabilecektir. Devlet kamu harcamalarının GSYİH içindeki payını, diğer bir ifade ile harcama oranını, verimli-etkinlik koşulunu temin etmek için ayarlamaktadır (Barro, 1990: 107-109).

Barro (1990), devlet hacminin büyüklüğü ile büyüme oranı arasındaki ilişkileri ifade ettikten sonra, kamu harcamaları ve vergilemenin ortaya çıkaracağı dışsallıkları ele alarak politika önermelerinde bulunmaktadır. Dışsallıkların mevcut olduğu rekabetçi bir ekonomide optimal altı ya da optimal üstü ekonomik büyümeye yol açabilmektedir. Kamu harcamaları optimal olduğu durumda, büyümeyi maksimize edecek kamu harcamalarındaki pay belirlenebilecektir. Optimal noktada kamu harcamalarındaki herhangi bir değişiklik büyüme oranını etkilemeyecektir. Ayrıca vergilemenin ortaya çıkaracağı dışsallıklar, vergi politikalarının önemini de ortaya koymaktadır. Örneğin duruma göre gelir vergisi ya da götürü vergi seçenekleri optimuma

ulaşmada kullanılabilir. Buna göre devlet sabit bir harcama oranı seçtiği zaman, her bir hane halkının tüketim tercihlerini de belirleyebilmektedir. Bu şekilde hane halkının faydasını maksimize edecek, planlı bir tüketim büyüme oranı oluşacaktır. Rekabetçi ortamda hane halkının gelir vergisi nedeniyle tüketim ve tasarruf tercihleri daha az büyümeye neden olduğundan, planlı dönemde kişi başına çıktının büyüme oranı daha büyük olmaktadır. Kamu harcamalarının optimum düzeyi, gelir vergisi yerine götürü vergilerle, rekabetçi bir ortamda sağlanmaya çalışıldığında ise, sermayenin daha büyük bir marjinal ürünü ortaya çıkacağından kişi başına çıktı, harcama oranının yükselmesiyle artacaktır. Kamu harcamalarının etkinliği optimal değilse, vergi politikalarının etkileri devlet hacminin optimal altı ya da üstü olmasına göre değişmektedir. Örneğin ilk durum devletin çok büyük ve etkinliğin düşük olmasıdır. Kamu harcamalarının ilave artırımı, negatif dışallığa sebep olmaktadır. Bu durumda gelir vergisi ile finansman daha uygun düşmektedir. Ters durum için modelde götürü vergiler önerilmektedir (Barro, 1990:107-120).

Barro, vergilerle finanse edilen kamu harcamalarının değişik kullanım yerlerine göre ekonomik büyümeyi nasıl etkileyeceğine de açıklık getirmiştir. İlk olarak, kamu yararını ön planda tutan bir devlet, kamu gelirlerinin bir kısmını hane halkının fayda fonksiyonunu etkileyen tüketim hizmetlerine tahsis ederse, verimli kamu harcamalarının büyümeyi maksimize edici payı daha küçük olacaktır. İkinci bir durum ise, devletin kendi faydasını en üst seviyeye çıkarmaya çalışması ve bu amaçla harcama yapmasıdır. Bu durumda da verimli kamu harcamalarının büyümeyi maksimize edici payı daha büyük olacaktır (Barro, 1990:110-120).

Sonuç olarak Barro (1990), kamu politikalarına, büyüme sahasında önemli görevler yüklemektedir. Bu görevler, gerek kamu ve özel sektör dayanışması açısından, gerekse kamu harcamalarının kaynaklarını oluşturan vergiler ve ortaya çıkaracağı dışallıklar açısından, ekonomik büyüme düzeyi için önem taşımaktadır.

3.1.5. Kurumsal Kalite-İktisadi Büyüme İlişkisi ve Konu ile Yapılan Ampirik Çalışmalar

İktisadi büyüme kuramları, büyüme sürecinde birçok iktisadi faktöre yer vermektedir. Özellikle ülkeler arasındaki büyüme farklılıkları açıklanırken birtakım iktisadi olmayan değişkenler analize dâhil edilmektedir. Bu bağlamda şans, coğrafya, kültür ve kurumlar gibi faktörler analize dâhil edilerek hipotezler ortaya konulmaktadır. Bu başlık altında kurumlardan yola çıkılarak, kurumsal kalite ve büyüme ilişkisi, literatürdeki çalışmalar çerçevesinde ele alınacaktır.

Kurumlar ile ifade edilmek istenen kurallar, regülasyonlar, yasalar ve politikalar aracılığı ile meydana gelen ekonomik teşviklerin oluşturduğu bir bütündür. Meydana gelen teşvikler aracılığıyla teknoloji yatırımları, fiziksel ve beşeri sermaye yatırımlarının harekete geçeceği düşünülmektedir. Bu nedenle kurumlar ekonomik büyüme üzerinde önemli etkilere sahiptir. Kurumları; şans, coğrafya ve kültür gibi diğer faktörlerden ayıran temel neden toplumsal bir tercih olmasıdır. Regülasyonlar ve yasalar doğrudan bireyler tarafından oluşturulmamasına ve bazı kurumsal düzenlemelerin geçmişin etkisinde kalmasına rağmen genel olarak regülasyonlar ve yasalar gibi kurumsal değişkenler, toplum olarak bir arada yaşayan bireylerin ortak tercihlerinden oluşmaktadır. Toplumun üyeleri birlikte karar vererek kurumsal düzenlemeler ve reformlar gerçekleştirebilirler. Bu durum şunu göstermektedir: Eğer kurumlar, ekonomik büyüme ve ülkelerarası büyüme farklılıklarının temel nedenlerinden biri ise bireyler, birlikte yapacakları kurumsal düzenlemeler ve reformlar ile daha iyi ekonomik sonuçlar ortaya çıkarabilirler (Acemoglu, 2009:110-112). Ülkelerarası gelir farklılıklarını açıklamada, kurumsal kalite düzeyinin, şans, coğrafya ve kültür faktörlerine göre daha etkili olduğunu ampirik çalışmalar desteklemektedir. Buna göre Acemoglu (2009:123-125), ülkelerarası gelir farklılıklarını açıklamada ele almış olduğu örnekte, kişi başına düşen gelir ile mülkiyet hakları arasındaki ilişkiyi değerlendirmektedir. Buna göre; mülkiyet haklarının daha güvenli olduğu, bir başka ifade ile daha iyi iktisadi kurumlara sahip olan ülkelerin daha yüksek gelire sahip olduğu ortaya çıkmaktadır. Aradaki ilişkinin geçici bir durum olmadığı veya sadece refah seviyesi yüksek olan ülkelere münhasır olmadığı ifade edilmekle beraber birtakım faktörlerin ihmal edildiği öne sürülmektedir. Buna örnek olarak coğrafya ve kültür değişkenlerinin analize dâhil edilmesi gerektiği düşünülmektedir. Bunun nedeni, coğrafya veya kültür, ülkelerin neden hem fakir hem de mülkiyet haklarının korunmasında zayıf olduğunu açıklayabilmektedir. Bu nedenle eğer ihmal edilen coğrafya veya kültür faktörleri, kurumların ve gelirin belirleyicisi ise, gelir ve iktisadi kurumlar arasındaki ilişkinin yorumlanmasında ihtiyatlı davranılmalıdır. Bunun nedeni coğrafya hipotezine göre iklimlerin toplum yapılarında etkili olduğu varsayımdır. Buna göre; sıcak iklimin insanları tembel ve verimsiz yaptığı gibi aynı zamanda demokrasi ile yönetilme düzeyinin de zayıf olduğu sonucuna varmıştır. Bu nedenle kişi başına düşen gelir ile mülkiyet hakları arasındaki ilişki bazı ülkelerde ters yönlü gözükülebilmektedir (Acemoglu, 2009:123-125).

Kurumlar, bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır; daha formel bir anlatımla, insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, insanların getirdiği kısıtlamalardır. Sonuç olarak, kurumlar, etkileşimin teşvik unsurlarına belli

bir yapı kazandırır. Teşvik siyasi, ekonomik veya toplumsal olabilir. İktisadi bir dille, kurumlar bireylerin tercih kümelerini tanımlar ve sınırlarlar (North, 2010:9). 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 (2010: 175-176) anlatımıyla:

“Teşvik unsurları ekonomik performansa temel oluşturan belirleyicilerdir. Kullandığım kuramda zımnî olarak mevcuttur; bu modellerde teşvik unsurlarının belli bir biçimi ve etkisi olduğu varsayılmıştır. Teşvik unsurlarını öne çıkarmak, dikkatimizi gereken yere, ekonomilerin performansına çevirmemizi sağlayacaktır. Kurumsal analizi ekonomiye ve iktisat tarihine dâhil etmek, vurgunun yerini değiştirmek anlamına gelir; ancak, geliştirilen kuramsal araçları terk etmek anlamına gelmez. Vurgunun yönünü değiştirmek, fikirleri ve ideolojileri analizimize dâhil etmek, siyasi ve ekonomik pazarların işleyişi için işlem maliyetlerini açıkça incelemek ve ekonomilerin tarihsel evrimi için izlek bağımlılığının sonuçlarını anlamak demektir. Aynı zamanda neoklasik fiyat teorisinin temelindeki araçlar ve bir kliometrisyen kuşağının getirdiği incelikli, kantitatif teknikler de, alet kutumuzun içindeki araçlar arasında kalacaktır.”

Ekonomik performans büyük ölçüde kurumların oluşturduğu teşvik yapısı tarafından belirlenir (Olson, 1996: 22; North, 1994: 359-360; Acemoglu vd., 2005: 388-389). Kurumlar, ekonominin uzun dönemdeki performansının altında yatan belirleyici unsurlardır (North, 2010:139). Kurumsal yapı farklılığı, ülkelerarası performans farklılığının açıklanmasında ve tarihsel süreçte ekonomilerin farklı yönelimlerinin anlaşılmasına yardım edebilecektir. Bunun nedeni farklı teşvik yapılarının farklı iktisadi sonuçlara neden olabilmesidir.

Kurumsal yapının sahip olduğu özelliklerin ekonomik büyüme üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır. Kurumsal yapı, üretim sürecinde hem dönüşüm hem de işlem maliyetleri üzerine yapılacak harcama miktarı açısından önemli olması nedeniyle, ekonomik büyümeyi etkilemektedir. Örneğin işlem maliyeti, mülkiyet haklarına veya hukuk kurallarına güvenilmediği zaman, çok yüksek olabilecektir. Bu tür bir kurumsal yapı içinde firmalar küçük ölçekli üretime, çeşitli imkânları elde edebilmek için kayıt dışılığa yönelebileceklerdir. Öte yandan, dönüşüm maliyetleri, sözleşmelerin veya anlaşmaların uygulanmaması nedeniyle önemli derecede artabilecektir. Bu durum, firmaların ucuz teknoloji kullanan daha az etkin ve daha az rekabetçi oldukları anlamına gelmektedir (Aron, 2000:104).

Farklı kurum ve politikaların ekonomik performans farklılıklarına yol açacağı olgusuna vurgu yapan Olson (1996), ülkeler arasındaki ulusal sınırların, farklı ekonomik politikaların ve kurumların sınırlarını çizmekte ve ülkeler arasındaki ekonomik performans farklılıklarını, ulusal politika ve kurumların kalitesindeki farklılıklara dayandırmaktadır. Tornell (1997), mülkiyet hakları konusundaki rejim farklılıklarının, ülkelerarası büyüme oranları arasındaki farklılıkların açıklanmasında önemli bir faktör olarak ortaya çıktığını ileri sürmüştür. Mülkiyet haklarındaki bozulma ve iyileşmelerin ülkelerin ekonomik performanslarındaki yükseliş veya düşüşleri belirlediği konusuna değinmiştir (Tornell, 1997:244). Van Den Berg (2001)'in ülkelerarası ekonomik performans farklılıklarını ortaya koyduğu çalışmasında; girişimcilerin risk alma ve fırsatları değerlendirmelerinde, bireylerin çalışmasında, firmaların maliyetleri azaltmaları ve etkin üretimde bulunmalarında, hükümetlerce vergi gelirlerinin etkin bir şekilde kullanılmasında ve tüm bu faaliyetlerin üretkenliğinde belirleyici olan temel unsurun kurumların sunduğu teşvik yapısı olduğu vurgulanmaktadır. Teşvik yapısının ise üretken ve üretken olmayan (transfer faaliyetler) faaliyetler için, ülkelerarası ekonomik performans farklılıklarının açıklanabileceği, bir yapı sunduğunu ileri sürmektedir. Dolayısıyla, teşvik yapısı gelişmişliğin temel nedeni olduğu kadar, az gelişmişliğin de belirleyicisi olarak değerlendirilmektedir.

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 v.b. unsurlar üzerinde önemli derecede etken olan faktörlerdir. Dolayısıyla, 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.

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

Kurumların ön plana çıkarıldığı büyüme analizlerinde kurumsal kalite ve iktisadi büyüme arasında güçlü bir korelasyonun olduğu genel kabul gören

bir yaklaşımdır (Helliwell, 1996; Mauro, 1995; Knack ve Keefer, 1995; Olsen, 1996; Hall ve Jones, 1999). Buna göre kurumsal kaliteyi açıklamada temel göstergeler şunlardır: Yolsuzluk düzeyi, bürokratik kalite, etkin yargı sistemi (hukukun üstünlüğü), kayıtdışılık, sözleşmelerin güvencesi ve uygulanabilirliği (hükümet tarafından sözleşmelerin tanınması), mülkiyet hakları, ayaklanmalar, darbeler, iç savaş, etnik çatışmalar, iç ve dış karışıklıklar, siyasi istikrar, bölgesel gerilimler, politikada askeri kurumların yaptırım düzeyi, yönetim biçiminin (rejimin) şekli, sosyoekonomik göstergeler, hükümet tarafından varlıkların kamulaştırılması riski, ekonomik ve sivil özgürlükler olarak sıralanabilir (Aron, 2000:106; Easterly, 2001:690). Genel olarak literatürde büyüme ve kurumsal kalite arasındaki ilişki yukarıda sözü edilen faktörler çerçevesinde ele alınmaktadır.

Knack ve Keefer, (1995); kurumsal değişkenler ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi ortaya koymayı amaçladığı çalışmasında, BERI (Business Environmental Risk Intelligence) ve ICRG (International Country Risk Guide)'nin sunmuş olduğu verileri kullanarak, En Küçük Kareler yöntemi ile 46-97 ülkenin, 1974-1989 yılları arasındaki istatistiklerini ele alıp analizi gerçekleştirmiştir. Yapılan analizde, etkin yargı sistemi (hukukun üstünlüğü), yolsuzluk düzeyi, bürokratik kalite, sözleşmelerin güvencesi ve uygulanabilirliği (hükümet tarafından sözleşmelerin tanınması) ve hükümet tarafından varlıkların kamulaştırılması riski faktörleri ele alınarak; büyüme ve kurumsal kalite ilişkisi açıklanmaktadır. Etkin bir yargı sisteminde hukukun üstünlüğü ve yargının bağımsızlığı ilkeleri ön plana çıkmaktadır. Hukukun üstünlüğü kavramı, sözleşme ve mülkiyet haklarının güvenliği (uygulanması ve korunması) ve varlıkların kamulaştırılması açısından, ortaya çıkan anlaşmazlıkların çözümünde barışçıl mekanizmaların kurulup kurulmadığı ilkesine dayanmakta ve bunu ölçerek kurumsal kaliteye katkı yapmaktadır. (Knack ve Keefer, 1995:210). Varlıkların kamulaştırılma riski arttıkça yatırım düzeyinin azalacak ve yatırım yapacak olan aktörler daha az karlı olmasına rağmen, güvenli olması nedeniyle, gelirlerini başka ekonomik aktivitelerde (örneğin üretim yapmak yerine sadece ticaret ile uğraşmak) değerlendirebileceklerdir. Bu da yatırımların azalmasına dolayısıyla fiziksel ve beşeri sermayenin yeterince büyümemesine neden olacaktır (Knack ve Keefer, 1995:210). Özel mülkiyet hakları ne kadar iyi korunuyorsa, müteşebbisler o derece mal ve sermaye biriktirme yolunda motive olacaklardır. Bu da sermaye birikimini artırarak, uzun dönemde ekonomik büyümeye yol açacaktır. Knack ve Keefer (1995)'e göre kurumsal kalite unsurları ve büyüme arasında belirgin bir bağlantı söz konusudur. Buna göre kurumsal faktörler, yatırımlar kanalı ile büyüme üzerinde etkili olmaktadır (Knack ve Keefer, 1995:223).

Mauro (1995), kurumsal kalite göstergelerinden yolsuzluk ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi ortaya koymayı amaçladığı çalışmada; bürokrasi düzeyi, yargı sisteminin etkinliği ve siyasi istikrar faktörlerini analize dâhil ederek aradaki ilişkiyi araştırmıştır. Çalışmada Business International (BI)'ın sunmuş olduğu, 41-67 ülkenin, 1960-1985 yılları arasındaki veri seti kullanılmıştır. İki Aşamalı En Küçük Kareler yöntemi ile araştırılan yolsuzluk ve iktisadi büyüme arasındaki ilişki, yapılan testler sonucunda anlamlı çıkmıştır. Sonuç olarak, yolsuzluğun yatırımları azaltması nedeniyle iktisadi büyüme üzerinde olumsuz bir etki meydana getireceği ileri sürülmüştür (Mauro, 1995:681). Özellikle bürokratik etkinlikte ortaya çıkan iyileşmelerin iktisadi büyüme üzerinde olumlu bir etki ortaya çıkardığı ve bu durumun yatırım düzeyinde meydana gelen artış ile belirlendiği sonucuna ulaşmıştır (Mauro, 1995:705).

Barro (1996), çalışmada kurumsal faktörler çerçevesinde iktisadi büyümenin belirleyicilerini araştırmıştır. BERI ve ICRG'nin sunmuş olduğu birçok kurumsal kalite unsuruna ait veriler kullanılarak, 100 ülkeye ait 1960-1990 yılları arasındaki istatistikler ele alınarak, panel veri analiz yöntemi ile test yapılmıştır. Sonuç olarak, hukukun üstünlüğü göstergesinin belirgin bir şekilde büyüme üzerinde etkili olduğu, ancak diğer göstergelerin daha az etkili olduğu, hatta bazılarının ise negatif yönde etkili olduğu ileri sürülmektedir. Örneğin politik özgürlükler, iktisadi büyümeyi düşük seviyede etkilerken, ılımlı bir demokrasi düzeyinin daha da artırılması büyümeyi negatif yönde etkilemektedir (Barro, 1996:1-79).

Kurumsal faktörlerden yolsuzluk kavramı ile iktisadi büyüme ilişkisini ele alan bir diğer çalışma da Tanzi ve Davoodi (1997)'nin çalışmasıdır. BI ve ICRG'nin veri setleri ile 42-95 ülkenin, 1980-1995 yılları arasındaki istatistikleri En Küçük Kareler yöntemi ile test edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, yolsuzluk düzeyinin yükselmesi, verimliliği düşük olan büyük ölçekli kamu yatırımlarının artmasına ve mevcut altyapının kalitesinin düşmesine neden olarak; iktisadi büyümeyi olumsuz yönde etkilemektedir. Ayrıca yolsuzluk, maaş ve ücretlere yapılan kamu harcamalarının artmasına yol açmaktadır. Kamu harcamalarındaki artışın da düşük bir büyüme düzeyine neden olacağı ileri sürülmüştür. Son olarak yolsuzluk, verimli harcamaların finansmanında kullanılacak kamu gelirlerini azaltması nedeniyle, iktisadi büyüme üzerinde olumsuz etkide bulunmaktadır (Tanzi ve Davoodi, 1997:20).

Sala-i Martin (1997), ICRG, Sivil ve Politik Haklar Endeksi verileri ile hukukun üstünlüğü, politik haklar, sivil özgürlükler, askeri darbe, iç karışıklıklar ve savaş gibi faktörlerle büyüme ve kurumsal faktörler arasındaki

ilişkiyi ele almıştır. Afrika ve Latin Amerika bölgelerindeki çeşitli sayıda ülke örneklerinin 1960-1992 yılları arasındaki verileri, En Küçük Kareler yöntemi ile test edilmiştir. Buna göre hukukun üstünlüğü, politik haklar ve sivil özgürlükler düzeyindeki artışlar büyümeyi olumlu yönde etkilerken; askeri darbe, iç karışıklıklar ve savaş gibi faktörler büyümeyi negatif yönde etkilemektedir. Söz konusu çalışma kurumsal faktörler ve büyüme arasında güçlü bir ilişkinin olduğunu ortaya koymaktadır (Sala-i Martin, 1997:9-10).

Rodrik (1997), ICRG ve BERP'nin sunmuş olduğu veri setleri ile 8 Asya ülkesinin, 1960-1994 yılları arasındaki çeşitli kurumsal faktörlere ait değerleri analize dâhil etmiştir. Kurumsal kalite ve ekonomik performans arasındaki ilişkinin ortaya konulması amaçlanan çalışmada; İki Aşamalı En Küçük Kareler yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen bulgularda kurumsal faktörler ve büyüme arasında belirgin bir ilişki olduğu ileri sürülmüştür. Ele alınan dönem ve incelenen ülkeler göz önünde bulundurulduğunda, ekonomik performansın temel belirleyicilerinin kurumsal faktörler olduğu ortaya konulmuştur (Rodrik, 1997:1-37).

Hall ve Jones (1999), çalışmasında; neden bazı ülkelerin diğer ülkelere göre işçi başına daha fazla üretim yaptığını, kurumsal faktörler çerçevesinde araştırmıştır. ICRG veri setlerinden yararlanılarak, 1988 yılına dair 79-127 ülkenin verileri analiz edilmiştir. İki Aşamalı En Küçük Kareler yöntemi ile yapılan analiz sonucu, fiziki sermaye ve eğitim düzeyindeki farklılıkların, ülkeler arasındaki gelir farklılıklarının bir bölümünü açıklayabileceğini ortaya koymaktadır. Ayrıca sermaye birikimi, verimlilik ve kişi başına düşen gelirdeki farklılıkların, sosyal altyapı ile ifade edilebilecek olan kurum ve hükümet politikalarındaki farklılıklardan kaynaklandığını ileri sürmüşlerdir (Hall ve Jones, 1999:83).

Grigorian ve Martinez (2000), kurumsal kalite ve endüstriyel büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmaktadır. ICRG veri setlerinden yararlanılarak, 1982-1995 yılına dair 27 ülkenin verileri analiz edilmiştir. En Küçük Kareler yöntemi ve İki Aşamalı En Küçük Kareler yöntemi ile yapılan analiz sonucu kurumsal kalite ile endüstriyel büyüme arasındaki ilişki anlamlı çıkmıştır. Gelişmekte olan Asya ve Latin Amerika ülkeleri üzerine yapılan çalışmada kurumsal kalite ile büyüme arasında güçlü ve pozitif bir ilişkinin var olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca kurumsal kalite, sadece yatırım yolu ile değil, aynı zamanda etkin kaynak tahsisi kanalıyla da büyümeyi etkilemektedir (Grigorian ve Martinez, 2000:1-15).

Chong ve Calderon (2000), kurumsal kalite ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. BERI ve ICRG veri setlerinden yararlanılarak yolsuzluk, bürokratik kalite, mülkiyet hakları ve diğer kurumsal faktörleri ele

olarak yaptıkları çalışmalarında, 35-110 ülkenin 1972-1995 yılları arasındaki kurumsal değişkenlere ait verileri, panel analiz yöntemi ile ele alınmıştır. Sonuç olarak kurumsal değişkenler ve büyüme arasında güçlü bir ilişkinin olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Buna göre bürokratik kalitenin artması, mülkiyet haklarının daha iyi korunması, yolsuzluk seviyesinin düşmesi ve belirsizliğin azaltılması; üretim düzeyini ve buna bağlı olarak da ekonomik büyümeyi etkilemektedir. Gelir seviyesi düşük olan ülkelerde kurumsal kalite ve büyüme arasındaki etkinin daha belirgin olduğu öne sürülmüştür (Chong ve Calderon, 2000:69-81).

Kurumsal kalite ve büyüme arasındaki ilişkinin ortaya konulmasında öne çıkan bir diğer faktör de politik istikrarsızlıklardır. Politik istikrarsızlıklar, yatırımlar ve dolayısıyla ekonomik performans üzerinde önemli etkiler ortaya çıkarabilmektedir. Politik istikrarsızlıkların büyüme üzerinde etkileri çeşitli kanallarla ortaya çıkabilmektedir. Öncelikle geleceğe ilişkin bir belirsizlik ortamı meydana getirmesi, yatırımcıların, beklentilerini ve yatırım kararlarını olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Politik istikrarsızlık geleceğe ilişkin belirsizliğe yol açtığı için yatırımlardan beklenen getirinin azalmasına bağlı olarak, yatırımların düşmesine neden olmaktadır (Asteriou ve Price, 2001:386). Bu durum büyümenin düşük oranda gerçekleşmesini de beraberinde getirmektedir.

Acemoğlu vd. (2003), tarafından makroekonomik dalgalanmalar, kriz ve büyüme arasındaki ilişki, kurumsal faktörler çerçevesinde ele alınmaktadır. Polity IV veri seti kullanılarak 23-68 ülkenin 1970-1997 yılları arasındaki verileri İki Aşamalı En Küçük Kareler yöntemi ile analiz edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre makroekonomik dalgalanmaların, yatırımcının mülkiyet haklarının korunması konusundaki eksiklik, yolsuzluk ve yüksek derecedeki siyasi istikrarsızlık ile temsil edilebilecek, zayıf bir kurumsal yapıya dayandığı ileri sürülmektedir. Zayıf bir kurumsal yapı, iktisadi istikrarsızlığa ve olumsuz makroekonomik politikalara yol açmaktadır. Bu anlamda, makroekonomik politikalarda ortaya çıkan bozulmanın, kurumsal yapıdaki zayıflık ile birleşip, istikrarsızlığa yol açarak ekonomik performans üzerinde olumsuz yönde etkili olduğunu ortaya koymaktadır (Acemoğlu vd., 2003:49-123).

Glaeser vd. (2004), çalışmasında kurumsal faktörlerin iktisadi büyümeye neden olup olmadığını araştırmıştır. ICRG, Polity IV ve KKZ (Kaufmann, Kraay and Zoido-Lobaton) veri setlerinin kullanıldığı çalışmada, çeşitli sayıda ülkenin 1960-2000 yılları arasındaki kurumsal değerleri kullanılmıştır. En Küçük Kareler yöntemi ve İki Aşamalı En Küçük Kareler yöntemi ile

analiz edilen kurumsal faktörlerin, uzun dönem büyüme düzeyine güçlü bir etkisinin olmadığı ileri sürülmüştür.

Butkiewicz ve Yanıkkaya (2006), kurumsal kalite ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi, hukukun üstünlüğü ve demokratik kurumlar faktörlerini ayrı ayrı ve beraber analize dâhil ederek araştırmışlardır. Çalışmada Politik ve Sivil Özgürlükler Endeksi ve Polity III veri setlerinin 1970-1999 yılları arasında 100 ülkeye ait verileri kullanılmıştır. Üç Aşamalı En Küçük Kareler yöntemi ile yapılan analiz sonucu, hukukun üstünlüğü ve demokratik kurumlar göstergeleri ile kurumsal kalite ve büyüme ilişkisini araştırdıkları çalışmalarında, her iki unsurunda belirgin bir şekilde büyümeyi etkilediğini ortaya koymuşlardır (Butkiewicz ve Yanıkkaya, 2006:648-661).

Özetle, çeşitli kurumsal kalite unsurları ve iktisadi büyüme arasında önemli bağlantı noktaları mevcuttur. Literatürdeki çalışmalar çerçevesinde, bazı kurumsal faktörler iktisadi büyüme üzerinde doğrudan ve belirgin bir etkiye sahipken, bazı kurumsal göstergeler ile ilişki daha düşük düzeydedir. Hatta bazı çalışmalarda, birtakım kurumsal unsurlar ile büyüme arasında negatif bir ilişki de söz konusudur. Ancak genel kabul gören düşünce kurumsal kalite göstergelerinde meydana gelen olumlu değişimler (artışlar) ekonomik performansı pozitif yönde etkilemektedir.

4. Ampirik Analiz

Çalışmanın bu bölümünde, önceki bölümlerde teorik olarak ortaya koyduğumuz ilişkiler ampirik olarak test edilecektir. Buna göre krizler, kurumsal kalite ve iktisadi büyüme arasındaki ilişki ortaya konmaya çalışılacaktır. Çalışmada temel hipotez krizlerin kurumsal kalite üzerinde değişikliğe neden olarak iktisadi büyümeyi etkilemesidir. Bu bölümde öncelikle büyüme modeli, yöntem ve veri seti açıklanacaktır. Öncelikle çalışmada kullanılacak olan büyüme modeli ele alınacaktır. Ayrıca büyüme modelinde kullanılan değişkenler, zaman dilimi ve bu değişkenlerin kaynakları hakkında bilgi verilecektir. Sonrasında yukarıda bahsedilen değişkenler arasındaki ilişki, panel veri analiz yöntemi ile test edilecektir. Son olarak elde edilen bulgulara yönelik yorum yapılacaktır.

4.1. Büyüme Modeli

Çalışmada Mankiw, Romer ve Weil (MRW) modeli olarak bilinen “Genişletilmiş Solow Modeli” olarak da adlandırılan büyüme modeli kullanılacaktır. MRW modeli önceki bölümde detaylı bir biçimde açıklandığından dolayı bu başlık altında çalışmada kullanılan temel denklem ifade edilecektir. Mankiw, Romer ve Weil (1992), 1960–1985 yılları arasında petrol üreticisi olmayan ülkeler, orta düzeyde gelişmiş ülkeler ve OECD ülkeleri için panel veri analiz yöntemiyle tahminde bulunmuşlardır. Ülkeler arası gelir farklılıklarının nedenlerini açıklamak amacıyla Solow modeline beşeri sermaye değişkeni dâhil edilerek Solow modeli genişletilmiştir (Mankiw vd. 1992:408-409).

Ekonomide toplam tasarruflar ya fiziksel sermaye ya da beşeri sermaye şeklinde oluşmaktadır. Ekonomide toplam tasarruflar, beşeri sermaye

birikimi ve fiziksel sermaye birikimi için ayrılmaktadır. s_k ulusal gelirin fiziksel sermaye birikimine ayrılan kısmını, s_h ise beşeri sermaye birikimine ayrılan kısmını göstermektedir.

$$\ln \left[\frac{Y(t)}{L(t)} \right] = \ln A(0) + gt - \frac{\alpha + \beta}{1 - \alpha - \beta} \ln(n + g + \delta) + \frac{\alpha}{1 - \alpha - \beta} \ln(s_k) + \frac{\beta}{1 - \alpha - \beta} \ln(s_h) \quad (4.1)$$

Bu eşitlik kişi başına gelirin; nüfus artış hızı (n), teknoloji gelişme hızı (g) ve aşınma oranının (δ) toplamı ile beşeri sermaye ve fiziki sermayeye bağlı olduğunu göstermektedir.

MRW tarafından öne sürülen büyüme modeli, Solow büyüme modelinin sermaye tanımını genişleterek, bir başka ifade ile Solow modeline beşeri sermaye değişkeni dâhil edilerek, üretim fonksiyonu üç açıklayıcı değişkene yükseltilmektedir (Mankiw vd. 1992:416-418). Buna göre MRW büyüme modeli aşağıdaki eşitlikteki gibi modellenmiştir:

$$\ln(\text{GDP}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(K) + \alpha_2 \ln(L) + \alpha_3 \ln(H) + c_{it} \quad (4.2)$$

Eşitlik (4.2)'ye göre; α_0 , $(\ln A(0) + gt)$ 'yi gösterirken, α_1 , $(\frac{\alpha + \beta}{1 - \alpha - \beta})$ 'yi, $\ln(K)$, $[\ln(n + g + \delta)]$ 'yi, α_2 , $(\frac{\alpha}{1 - \alpha - \beta})$ 'yi, $\ln(L)$, $\ln(s_k)$ 'yi ve son olarak α_3 , $(\frac{\beta}{1 - \alpha - \beta})$ 'yi, $\ln(H)$ 'da $\ln(s_h)$ 'i ifade etmektedir. Teorik olarak $\alpha_1 > 0$, $\alpha_2 < 0$ ve $\alpha_3 > 0$ beklenmektedir.

Araştırmada MRW büyüme modeli çerçevesinde temel hipotez krizlerin kurumsal kalite üzerinde değişikliğe neden olarak iktisadi büyümeyi etkilemesidir. Bu bağlamda araştırmada kriz değişkenini tanımlamak amacıyla, kukla değişken kullanılmıştır. Kukla değişken her bir ülke için kriz yaşadığı yıla göre farklılık arz etmektedir. Buna göre ülkelerin yaşamış olduğu en derin krizler esas alınarak, Latin Amerika krizlerinde; Meksika için 1994, Brezilya için 1999, Arjantin için 2001, Asya krizinde; bütün ülkeler için 1997 ve Türkiye için 2001 yılı esas alınmıştır. Kukla değişken, bu yıllar öncesinde "0" değeri alırken, kriz yılı ve sonrasına "1" değeri verilerek oluşturulmuştur. Böylelikle kriz dönemi ve sonrası meydana gelen değişim ortaya konulabilmektedir. Ayrıca modele aşağıda açıklanacak olan kurumsal kalite değişkenleri dâhil edilerek bu değişkenlerin büyüme üzerindeki etkisi ortaya konulacaktır. Son olarak kukla değişken eğim katsayısı ile kurumsal kalite değişkenlerinin çarpımı ile kriz dönemi ve sonrası kurumsal değişkenlerin büyüme üzerinde meydana getirdiği değişim açıklanacaktır. Buna göre MRW temel modeli aşağıdaki gibi olmaktadır.

Çalışmada MRW modeline kurumsal kalite değişkenleri ve kriz değişkeni dâhil edilerek, modeldeki açıklayıcı değişken sayısı artırılmıştır.

$$\ln(\text{GDP}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(K) + \alpha_2 \ln(L) + \alpha_3 \ln(H) + \alpha_4 \text{krz} + \alpha_5 \text{IQ} + \alpha_6 \text{krz} * \text{IQ} + c_{it} \quad (4.3)$$

Burada, her bir kurumsal kalite (IQ) değişkeni için ayrı bir model kurulup öyle analiz edilecektir. Her bir değişkenin etkisi ayrıca değerlendirilecektir. Bu bağlamda aşağıda açıklanacak olan 12 kurumsal kalite değişkenine ek olarak temel büyüme modeli (MRW modeli) ile birlikte 13 ayrı model kurulacaktır.

4.2. Veri Seti ve Yöntem

Bu bölümde ilk olarak Mankiw, Romer ve Weil büyüme modelinde kullanılan veri seti, ikinci olarak kurumsal kalite göstergelerine ait veri seti tanıtılacaktır. Son olarakta çalışmada kullanılacak olan ampirik yöntem hakkında bilgi verilecektir.

4.2.1. Veri Seti

Mankiw, Romer ve Weil modelinde kullanılan göstergeler, Dünya Bankası veri tabanı World Development Indicators (WDI)'dan alınmıştır. Çalışmada; Meksika, Arjantin, Brezilya, Tayland, Endonezya, Malezya, Filipinler, Güney Kore ve Türkiye ülkelerinin GSMH, kişi başına düşen GSMH, yatırımlar ve nüfus artış oranına ait, 1984-2010 dönemi yıllık verileri kullanılmıştır. ABD doları cinsinden nominal değerler olarak ifade edilen GSMH, kişi başına düşen GSMH ve yatırımlar deflatör aracılığıyla reel hale getirilmiştir. MRW modeli çerçevesinde reel değerler ile değişkenler hesaplanarak modele dahil edilmiştir. Buna göre bağımlı değişken olarak kişi başına düşen reel GSMH kullanılırken, bağımsız değişkenler olarak; fiziki sermaye yatırım oranı (K) [reel yatırımlar/reel GSMH (I/Y)], nüfus artış hızı (L) [nüfus artış hızı(n), teknoloji gelişme hızı (g) ve fiziksel sermaye aşınma oranının (δ) toplamı ($n + g + \delta$)] ve beşeri sermaye (H) (orta ortaokula kayıtlı kişi sayısının 15 yaş üstü nüfusa oranı) ele alınmıştır²⁵. MRW modelinde olduğu gibi teknoloji gelişme hızı (g) ve fiziksel sermaye aşınma oranının (δ) toplamı ($g + \delta$), 0.05 varsayılmaktadır (Mankiw vd., 1992:413). WDI veri tabanında belirtilen yıllar aralığında ve ele alınan ülkeler kapsamında beşeri sermaye değişkenine ait veriler tam olmadığından, bu veriler literatürde yaygın olarak kullanılan Barro ve Lee (2010)'nin hazırlanmış olduğu “Dünya Eğitim Düzeyi” veri seti esas alınmıştır.

25 Çalışmanın bu bölümünden sonra fiziki sermaye yatırım oranı (K), nüfus artış hızı (L) ve beşeri sermaye (H) notasyonu ile ifade edilecektir. Buna göre; K; (I/Y), L; ($n + g + \delta$) ve H; orta ortaokula kayıtlı kişi sayısının 15 yaş üstü nüfusa oranı olmaktadır. $g + \delta = 0.05$ varsayımı altında L ($n + 0.05$) olmaktadır.

1950-2010 yılları arası 146 ülkeye ait beş yıllık verileri kapsayan bu veri seti, 15 yaş ve üzeri nüfusun ilk, orta ve yüksek öğrenim düzeylerini göstermektedir. Hazırlanan veriler UNESCO, Eurostat ve OECD gibi kurumların veri tabanları kullanılarak elde edilmiştir. Eksik olan veriler nüfus sayımı ve anket aracılığıyla, ekstrapolasyon²⁶ yöntemi ile tamamlanmıştır (Barro ve Lee, 2010:1-4). Barro ve Lee (2010)'nin verileri, 5 yıllık veri olduğundan dolayı bu veriler yıllık hale getirilmiştir. Verileri yıllık hale getirmek için beşer yıllık dönemlerdeki değişim oranları dikkate alınarak aradaki yıllar tamamlanmıştır.

Kurumsal kalite göstergesi olarak birçok endeks kullanılmaktadır. Bu endeksler birbirine benzer ve/veya farklı değişkenlere ait verilerden oluşmaktadır. Çalışmada literatürde daha yaygın olarak kullanılan International Country Risk Guide (ICRG)'ın sunmuş olduğu Politik Risk Bileşenleri (Political Risk Components) veri seti kullanılmaktadır. Bu endeks; hükümet istikrarı, sosyoekonomik şartlar, yatırım profili, içsel çatışmalar, dışsal çatışmalar, yolsuzluk, siyasette askeri yaptırım düzeyi, dinsel çatışmalar, hukuk ve düzen, etnik çatışmalar, demokratik sorumluluk ve bürokratik kalite olmak üzere 12 alt bileşenden oluşmaktadır. Söz konusu endeks, Alesina ve Weder (1999)'de belirtildiği gibi akademik çalışmalarda en yaygın kullanılan endeks olduğu için seçilmiştir. Endeksin akademik çalışmalarda yaygın bir şekilde kullanılmasının nedeni; en uzun zaman diliminde, en fazla ülke sayısına yer veren ve alt bileşenleri bulunan bir endeks olmasıdır. Tablo 4.1'de politik risk bileşenleri gösterilmiştir.

Tablo 4.1: Politik Risk Bileşenleri

Sıra	Faktör	Puan (Maksimum)
A	Hükümet İstikrarı	12
B	Sosyoekonomik Şartlar	12
C	Yatırım Profili	12
D	İçsel Çatışmalar	12
E	Dışsal Çatışmalar	12
F	Yolsuzluk	6
G	Siyasette Askeri Yaptırım Düzeyi	6
H	Dinsel Çatışmalar	6
I	Hukuk ve Düzen	6
J	Etnik Çatışmalar	6
K	Demokratik Katılım (Sorumluluk)	6
L	Bürokratik Kalite	4
Toplam		100

Kaynak: PRS Group (2013); Politik Risk Derecelendirme, http://www.prsgroup.com/ICRG_Methodology.aspx#PolRiskRating, (Erişim Tarihi: 20.04.2013).

26 Extrapolasyon kavramı, önceki ve sonraki dönem nüfus ve anket değerleri kullanılarak, bir başka ifade ile bilinen değerler ile bilinmeyen değerlerin tahmin edilmesidir.

Politik risk bileşenleri ve her bir bileşeni oluşturan alt bileşenlere burada yer verilecektir. Ayrıca puanlama metodu ve her puanın ne ifade ettiği açıklanacaktır.

- **Hükümet İstikrarı:** Hükümetlerin, beyan ettikleri programları, yürütme konusundaki yetenekleri ve mevcut olan görevlerini sürdürebilme kabiliyetinin değerlendirilmesinden oluşan bir bileşendir. Maksimum 12, minimum 0 puan olan bu gösterge, hükümetin bütünlüğü, yasama gücü ve halk desteği olarak üç alt bileşenden oluşmaktadır. Belirlenen risk derecelendirme puanı; maksimum 4, minimum 0 puan arasında değer alan, üç alt bileşenin toplam değerini ifade etmektedir. Alt bileşenler için çok düşük risk seviyesini 4 puan temsil ederken, 0 puan çok yüksek risk seviyesini temsil etmektedir.
- **Sosyoekonomik Şartlar:** Bu gösterge, toplumda sosyal memnuniyetsizliğin artmasına veya hükümetin hareket alanını kısıtlanmasına neden olan, iş hayatı üzerindeki sosyoekonomik baskıların bir değerlendirmesidir. 0 ve 12 arasında değerler alan bu gösterge işsizlik, tüketicici güveni ve yoksulluk olmak üzere üç alt bileşenden oluşmaktadır. Belirlenen risk derecelendirme puanı, maksimum 4, minimum 0 puan arasında değer alan üç alt bileşenin toplamıdır. Alt bileşenler için çok düşük risk seviyesini 4 puan temsil ederken, 0 puan çok yüksek risk seviyesini temsil etmektedir.
- **Yatırım Profili:** Bu gösterge yatırım riskini etkileyen, siyasi, ekonomik ve finansal risk bileşenleri kapsamına girmeyen faktörlerin genel bir değerlendirmesidir. 0 ve 12 arasında değerler alan bu gösterge sözleşmelerin uygulanabilirliği (kamulaştırılma riski), elde edilen kârların ülke dışına çıkarılamama riski ve ödemelerde meydana gelebilecek gecikme riski olmak üzere üç alt bileşenden oluşmaktadır. Alt bileşenler için belirlenen risk derecelendirme puanı; maksimum 4, minimum 0 puan arasında değer alan üç alt bileşenin toplamıdır. Buna göre alt bileşenler için 4 puan çok düşük risk seviyesini temsil ederken, 0 puan çok yüksek risk seviyesini temsil etmektedir.
- **İçsel Çatışmalar:** Bu gösterge, değerlendirilen ülkedeki siyasi şiddetin ve bunun yönetim üzerindeki fiili veya potansiyel etkisinin derecelendirilmesini kapsamaktadır. İçsel çatışmalar göstergesi 0 ve 12 arasındaki değerler ile derecelendirilmektedir. Derecelendirmeye göre, yüksek puan seviyesine sahip ülkelerde askeri veya sivil karşıtların olmadığı ve hükümetin bu durumu doğrudan veya dolaylı olarak kendi halkına karşı keyfi olarak kullanmadığını ifade etmektedir. Düşük puan seviyesi ise hali hazırda devam eden bir iç savaş halinde bulunan ülkeye verilmektedir. Belirlenen risk derecelendirme puanı; maksimum 4, minimum 0

puan arasında değer alan üç alt bileşenin toplamıdır. Buna göre 4 puan çok düşük risk seviyesini temsil ederken, 0 puan çok yüksek risk seviyesini temsil etmektedir. Bu alt bileşenler ise: İç savaş/darbe tehdidi, terörizm / siyasal şiddet ve sivil itaatsizliktir.

- **Dışsal Çatışmalar:** Dışsal çatışmalar göstergesi, görevdeki hükümete, ülke dışı mihraklar tarafından yapılan, hem şiddet içermeyen dış baskılar (diplomatik baskılar, dış yardımlara müdahale, ticaret kısıtlamaları, toprak anlaşmazlıkları, yaptırımlar, vb), hem de şiddet içeren dış baskılar (sınır ötesi çatışmalardan, top yekün savaşa kadar olan durumların hepsi) beraber değerlendirilmesi sonucu elde edilen derecelendirme puanıdır. Dışsal çatışmalar, ticaret ve yatırım üzerindeki yaptırımlardan ve kısıtlamalardan, kaynakların etkin dağılımının bozulmasına ve toplum yapısında şiddete neden olan değişikliklere kadar birçok yönden yabancı yatırımcıları, olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Dışsal çatışmalar göstergesi 0 ve 12 arasındaki değerler ile derecelendirilmektedir. Belirlenen risk derecelendirme puanı; maksimum 4, minimum 0 puan arasında değer alan üç alt bileşenlerin toplamıdır. Buna göre 4 puan çok düşük risk seviyesini temsil ederken, 0 puan çok yüksek risk seviyesini temsil etmektedir. Bu alt bileşenler ise: Savaş, sınır ötesi çatışma ve dış baskılardır.
- **Yolsuzluk:** Yolsuzluk göstergesi, siyasi sistem içindeki yolsuzluğun bir değerlendirmesidir. Bu tür yolsuzluklar çeşitli nedenlerle yabancı yatırımlar için bir tehdit unsuru oluşturmaktadır. Bunun nedeni yolsuzluğun, ekonomik ve finansal ortamın bozulmasına yol açması ve insanların yönetim kademelerine yeteneklerinden ziyade, yakın ilişkilerinden dolayı sahip olması ve bu durumun hükümetin etkinliğini ve verimliliğini azaltması sonucunu doğurmasıdır. Ayrıca yolsuzluk politik sürecin istikrarsız hale gelmesine neden olabilmektedir. Yolsuzluğun en yaygın şekli, ithalat ve ihracat lisansları, döviz kontrolleri, vergi değerlendirilmesi, polis koruması ya da krediler ile ilgili olarak, gerekli olan ödemeler yerine özel ödemeler ve rüşvet şeklinde ortaya çıkan finansal yolsuzluktur. Bu tür yolsuzluklar, etkin ve verimli bir iş yapmayı engellemekte ve bazı durumlarda yatırımın iptaline veya durdurulmasını zorlayabilmektedir. Burada her ne kadar bu tür yolsuzluklar dikkate alınsa da, kollama, kayırmacılık, iş rezervasyonu, iyilik-için-iyilik, gizli parti finansmanı, siyaset ve iş dünyası arasındaki şüpheli yakın ilişkiler gibi fiili ya da potansiyel yolsuzluğun türleri de dikkate alınmaktadır. Yolsuzluk faktörü açısından en büyük risk, birtakım büyük skandallar ile hükümeti düşürebilecek, siyasi kurumların yeniden organize ve inşa edilmesi zorunluluğunu ortaya çıkaracak tepkilerin, meydana gelebilme ihtimalidir. Hatta en kötüsü, hukuk ve düzen sisteminin çökmesi ve ülkenin yönetilemez hale

gelmesi neticesi ile karşı karşıya kalınacağı, halk tepkilerinin ortaya çıkması ihtimalidir. Yolsuzluk göstergesi 6 puan üzerinden değerlendirilmektedir. Ülkelere verilen yolsuzluk dereceleri 0 ilâ 6 arasında değerlerden oluşmaktadır. Veri ülkede, yolsuzluğun en yüksek olduğu düzeyi “0”, en alt düzeyi ise “6” derecesi temsil etmektedir.

- **Siyasette Askeri Yaptırım Düzeyi:** Askeri sistemdekiler herhangi bir seçimle seçilmiş kimseler olmadığından dolayı, siyasetle ilişkileri düşük düzeyde olması gerekmektedir. Aksi durumda demokratik katılım (sorumluluk) düşük seviyede kalmaktadır. Askeri müdahale, fiili bir iç ve dış tehdit durumunda makul görülebilmektedir. Böyle bir durumda, örneğin bütçeden diğer ödeneklere ayrılan kısım azaltılarak, yerine savunma harcamalarının bütçedeki payı arttırılabilir ve bu tehdit bertaraf edilmek üzere hükümet politikaları değişikliğe uğrayabilmektedir. Bazı ülkelerde seçimle gelmiş olan hükümetlerin politikaları veya hükümetin kendisi askeri gücün istekleri ile değiştirilebilmektedir. Böyle bir durumda her an askeri müdahale olabileme ihtimali, hükümetlerin etkin işleyememesine ve böyle tedirgin bir ortam yabancı yatırımcılar için güven ortamının oluşmaması nedeniyle, büyük bir risk unsuru olmaktadır. Geniş çaplı bir askeri rejim büyük bir risk oluşturmaktadır. Kısa dönemde askeri rejimler istikrarı sağlayarak ekonomik anlamda riski azaltabilir. Ancak uzun dönemde böyle bir yönetimin devamı önemli bir risk oluşturmaktadır. 0 ile 6 puan arasında risk derecelendirmesine sahip bu göstergede, küçük risk puanı siyasete askeri katılımın yüksek olduğunu gösterirken, büyük puan derecesi siyasete askeri müdahalenin az olduğunu yada hiç olmadığını ifade etmektedir.
- **Dinsel Çatışmalar:** Dinsel çatışmalar genel olarak toplumda ve yönetimde tek bir dini grubun hâkim olması sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu gruplar sosyal ve politik süreçte diğer dinleri dışlamak istemeleri veya sivil hukuk kuralları yerine kendi dinlerine ait hukuk kurallarını koymak istemeleri sonucu gerginlikler ve çatışmaların meydana gelebilmesine neden olabilmektedir. Ayrıca yönetime hâkim olan tek bir dini grubun istekleri çerçevesinde hareket edilmesi, din özgürlüğünün baskı altına alınması ve son olarak dini bir grubun tüm ülkenin genel yapısından ayrı olarak, kendi kimliklerini ifade etmek istemesi gibi sorunlarla, dinsel çatışmalar ortaya çıkabilmektedir. Bu durumlar sivil muhalefetten iç savaşa kadar birçok büyük risk taşımaktadır. 0 ile 6 puan arasında risk derecelendirmesine sahip bu göstergede, düşük risk puanı dinsel çatışma ihtimalinin büyük olduğunu gösterirken, yüksek puan derecesi dinsel çatışma ihtimalinin düşük olduğunu ifade etmektedir.

- **Hukuk ve Düzen:** Hukuk ve düzen göstergesi iki alt bileşene sahiptir. Her alt bileşen 0 ile 3 puan arasında ayrı ayrı değerler almaktadır. Hukuk alt bileşeni, yasal sistemin gücünün ve tarafsızlığının bir değerlendirmesidir. Düzen alt bileşeni ise hukukun gözetilmesi ve hukuka uyulma yaygınlığının değerlendirilmesidir. Buna göre yüksek puan (örneğin 3 puan) olan bir ülkede kanun ve düzen açısından herhangi bir sorun olmadığı ve suç oranlarının düşük olduğunu ifade ederken, düşük puan seviyesi suç oranlarının yüksek olduğunu ve yasaların göz ardı edildiğini ifade etmektedir.
- **Etnik Çatışmalar:** Bu bileşen ile ülke içinde ırk, milliyet ve dil farklılıklarının yol açtığı veya açabileceği gerilim ve çatışmaların bir değerlendirmesidir. 0 ile 6 puan arasında derecelendirilen bu bileşene göre, düşük puan alan ülkelerde farklı etnik yapıya sahip grupların hoşgörüsüz ve anlaşmaya yanaşmaması nedeniyle ırk, milliyet ve dil farklılıkları sonucu, gerilim ve çatışma ihtimalinin yüksek olduğunu göstermektedir. Yüksek puan alan ülkelerde farklılıkların olmasına rağmen gerilim ve çatışmaların minimum düzeyde olduğu veya herhangi bir sorunun olmadığını ifade etmektedir.
- **Demokratik Sorumluluk (Katılım):** Bu gösterge, hükümetin halkına karşı sorumluluklarını yerine getirip getirmediğinin değerlendirilmesini kapsamaktadır. Eğer hükümetler sorumluluklarını yerine getirmez ise demokratik toplumlarda hükümetler düşebilir; fakat demokratik olmayan yönetimlerde ise bu durum gerçekleşmeyecektir. 0 ile 6 puan arasında değerler alan bu bileşenin derecelendirmesi ülkelerin yönetim türü bazında incelenmesi sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle 5 farklı yönetim biçimi esas alınarak değerlendirilmektedir. Bunlar: Esnek demokrasi, katı demokrasi, fiili (zorunlu) tek parti sistemi, yasal tek parti sistemi ve otarşidir.
- **Bürokratik Kalite:** Bürokratik kalite göstergesi, kurumsal gücü ve bürokrasinin kalitesini ifade etmektedir. Bir başka ifade ile hükümet değişikliklerinde, politikalarda meydana gelen revizyonlar sonucu ortaya çıkacak problemlerin minimum seviyeye çekilebilme kabiliyetinin bir göstergesidir. Diğer göstergelerden farklı olarak 0 ile 4 arasında değerler almaktadır. Yüksek sayı değerleri, bürokratik gücün yüksek olduğu, diğer bir ifade ile yönetim ve politika alanlarında beklenmedik değişikliklerin hükümetin sunmuş olduğu hizmetlerde herhangi bir aksamanın yaşanmadığı durumu ifade etmektedir. Ayrıca bürokratların, politik baskılardan bağımsız hareket edebildiklerini ve devlet hizmetleri kesintiye uğramadan veya politika uygulamalarında önemli

değişiklikler olmaksızın, hükmetme gücü ve uzmanlığına sahip olduklarını göstermektedir. Bunlara ek olarak bürokratların işe alınma ve eğitimlerinin yerleşmiş kurallar ile yapıldığını da göstermektedir. Düşük bir puan derecesi ise bunların tam tersi olduğu durumları ifade etmektedir.

4.2.2. Yöntem

Çalışmanın bu bölümünde uygulamada kullanılacak olan yöntem hakkında bilgi verilecektir. Bu çalışmada, kullanılan veri seti göz önünde bulundurularak panel veri analiz tekniği tercih edilmiştir. Bu başlık altında ilk olarak panel veri ve tahmin yöntemleri açıklanacaktır. İkinci olarak panel veri modellerinde kullanılan varsayımlardan sapmalar ve testlerine yönelik temel bilgiler verilecektir. Son olarak ise tahmin sonuçları ve değerlendirmelere yer verilecektir.

4.2.2.1. Panel Veri

İktisadi araştırmalarda farklı veri türleri kullanılmaktadır. Bu veri türleri yapılarına uygun modellerle incelenebilmektedir. Zaman serisi ve yatay dikey kesit verileri ile ayrı ayrı analizler yapılabilmektedir. Yatay kesit veri birçok birim için sadece bir dönem hakkında bilgi verirken, zaman serisi verisi sadece bir serinin dönemlere göre bilgisini vermektedir. Hem dönemlere hem de birimlere göre analiz yapılmak istenildiğinde, panel veri kullanılmaktadır. Zaman boyutuna sahip kesit serilerini kullanarak iktisadi ilişkilerin tahmin edilmesi yöntemine *panel veri analizi* adı verilmektedir (Brooks, 2008:487). Yatay kesit birimleri eşit uzunlukta zaman serisine sahipse dengeli panel, zaman serisindeki gözlem uzunluğu yatay kesit birimlerine göre farklılaşıyorsa dengesiz panel söz konusu olmaktadır (Gujarati, 2004:640). Bu analizde zaman serileri ile kesit serileri bir araya getirilerek, hem zaman hem de kesit boyutuna sahip veri seti oluşturulmaktadır. Panel (longitudinal) veri; bireyler, ülkeler, firmalar, hane halkları gibi birimlere ait yatay kesit gözlemlerin belli bir zaman döneminde bir araya getirilmesi olarak tanımlanmaktadır (Baltagi, 2005:1). Panel veride “birim” ifadesi bir bireyi, hane halkını, firmayı, ülkeyi vb. ifade etmek için kullanılmakla birlikte, panel veri N sayıda birim ve her bir birime karşılık gelen T sayıda gözlemden oluşmaktadır. Her bir birime karşılık, bir zaman serisi vardır. En basit şekli ile panel veri modeli aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$Y_{it} = \beta_{1it} + \beta_{2it}X_{2it} + \dots + \beta_{kit}X_{kit} + e_{it} \quad i = 1, \dots, N \quad t = 1, \dots, T \quad (4.4)$$

Burada i birimleri, t ise zamanı göstermektedir. Y değişkeni, birimden birime ve bir zaman periyodundan ardışık zaman periyoduna, farklı değerler

alan bağımlı bir değişken olduğunda, kesit boyutu için i , zaman periyodu için t olmak üzere iki alt indisle ifade edilmektedir. Bu genel model, sabit ve regresyon parametrelerinin her zaman periyodunda her bir birey için ayrılmasına izin vermektedir.

Panel veri sadece yatay kesit ya da sadece zaman serisi ile karşılaştırıldığında çeşitli avantajlara sahip bulunmaktadır. Panel veri kullanmanın avantajları şunlardır. Panel veri modellerinde gözlem sayısı kesit ve zaman serilerine göre daha fazla olacaktır. Panel veriler zaman serisi veya yatay kesit verilerine göre daha fazla gözlem sayısına sahiptir. Bir zaman serisinde T adet ($t = 1, 2, 3, \dots, T$) gözlem sayısı vardır. Yatay kesit serisinde ise N adet ($i = 1, 2, 3, \dots, N$) gözlem vardır. Ancak panel veriler hem zaman serisinin hem de yatay kesitin birleşimi olduğundan $N \times T$ adet ($i = 1, 2, 3, \dots, N$ ve $t = 1, 2, 3, \dots, T$) gözlemi olacaktır. Gözlem sayısının çok olmasına bağlı olarak, panel veri kümesinde çoklu doğrusal bağlantı problemi azalmaktadır. Panel veri hem yatay kesit hem de zaman boyutunu değiştirdiği için, gözlem sayısının artmasıyla birlikte daha çok değişkenlik sağlanmakta ve böylece açıklayıcı değişkenler arasındaki korelasyon azalmaktadır (Balestra, 1996:26). Panel veri ile açıklayıcı değişkenler arasındaki doğrusal bağıntıyı azaltan ve serbestlik derecesini arttıran çok sayıda veri noktasının sağlanması ekonometrik tahminlerin etkinliğini arttırmaktadır. Yani veriler ne kadar bilgi verirse tahminlerin etkinliği o kadar artmaktadır. Bu durumda elde edilecek parametre tahminleri daha güvenilir olacak ve tahmin edilen modeller daha az kısıtlayıcı varsayıma dayanacaktır. Oysa sadece zaman serisi veya kesit verisi ile yapılan çalışmalarda, sapmalı sonuçlar elde etme riski söz konusu olduğundan birimlerin farklılıkları ayrıntılı olarak kontrol edilemez. Panel veri kullanmanın diğer bir avantajı da; yatay kesit verisi kullanılarak yapılan tahminlerde, sadece birimler arasındaki farklıklar incelenebilirken, panel veri kullanılarak hem birimler hem de bir birim içerisinde zaman içerisinde meydana gelen farklılıklar birlikte incelenebilmektedir. (Baltagi, 2005:3-6, Hsiao, 1986:2-3) Ayrıca panel veri analizi modele dâhil edilmeyen değişkenlerin kontrolüne imkân tanımaktadır. Ekonometrik modellerde, modeldeki açıklayıcı değişkenlerle ilişkili olan fakat modele dâhil edilmeyen değişkenler yüzünden gerçek sonuçlar elde edilemeyebilir. Panel veri hem zamansal dinamikleri hem de kesit birimlerini içerdiğinden, ölçülmeyen veya eksik değişkenlerin etkisini kontrol etmeye imkân sağlamaktadır (Baltagi, 2005:5).

Panel verinin bu avantajların yanı sıra en belirgin dezavantajı, zaman serisi ve yatay kesit boyutunu içermesi nedeniyle özellikle anket çalışmalarında ölçüm hatası yaşanma olasılığının artmasıdır (Baltagi, 2005:8).

Panel veri modelleri, sabit ve eğim katsayılarının sabit olduğu klasik model ve sabit ve/veya eğim katsayılarının değişken olduğu modeller olmak üzere iki grupta ele alınmaktadır. Panel veri analizlerinde daha çok, sabit katsayısı değişken modeller ile ilgilenilmektedir. Bu modeller ise, genel olarak katsayılarının sabit ya da tesadüfi varsayılmasına bağlı olarak sınıflandırılmaktadır. Buna göre panel veri modelleri klasik model, sabit etkili ve tesadüfi etkili model olarak 3'e ayrılmaktadır.

4.2.2.2. Klasik (Havuzlanmış EKK) Model

Panel veri modelleri parametrelerin birim ve/veya zamana göre değer almasına bağlı olarak sınıflandırılabilir. Buna göre hem sabit katsayısı, hem de eğim katsayılarının sabit olduğu modeller, klasik model olarak adlandırılmaktadır:

$$Y_{it} = \beta_0 + \sum_{k=1}^K \beta_k X_{kit} + e_{it} \quad (4.5)$$

Bu modeldeki hata teriminin, klasik regresyon modelindeki gibi, sıfır ortalama ve σ_e^2 varyansla normal dağıldığı varsayılır. Verilen her bir birim için gözlemler korelasyonsuz, birimlere ve zamana karşı hatalar homoskedastiktir (Tatoğlu, 2005:17-18).

Denklem (4.4) ile ifade edilen modelde; katsayılar, farklı birimler için farklı zaman periyotlarında, farklı değerler almaktadır. Bu durumda tahmin edilen parametre sayısı, kullanılan gözlem sayısını aşmakta, yani model tahmin edilememektedir. Bu dezavantaj yüzünden panel veri ile yapılan çalışmalarda daha çok hata terimlerinin özellikleri ve katsayıların değişebilirliği ile ilgili farklı varsayımlarda bulunarak farklı modeller elde edilmektedir. Farklı varsayımlarla elde edilen modeller “Sabit Etkili” ve “Tesadüfi Etkili” modellerdir. Her iki modelde de, e_{it} hatalarının tüm zaman dönemlerinde ve tüm bireyler için bağımsız ve $N(0, \sigma_e^2)$ şeklinde dağıldığı varsayılmaktadır (Griffits vd., 1993:571-573).

4.2.2.3. Sabit Etkiler Modeli (Sabit Katsayılı Modeller)

Panel veri kullanılarak yapılan çalışmalarda, birimler arasındaki farklılıklardan veya birimler arasında ve zaman içinde meydana gelen farklılıklardan kaynaklanan değişmeyi, modele dâhil etmenin bir yolu; mevcut değişimin regresyon modelinin katsayılarının bazılarında veya tümünde değişmeye yol açtığını varsaymaktadır (Pazarlıoğlu ve Gürler, 2007:37-38). Sabit etkiler modeli, firma, bölge, birey ya da diğer yatay kesitsel birimler arasındaki farklılığı dikkate alan bir yaklaşımdır. Sabit etkiler modeli basitçe kesme ve/veya eğimleri birim ve/veya zaman boyunca değişen doğrusal regresyon modeli olarak tanımlanabilir. Sabit etkiler modelinde, birimlere

göre değişiklikler sabit katsayıda farklılıklar meydana getirir. Bu modellerde, eğim parametreleri tüm yatay kesit birimler için aynı ($\beta_i = \beta$) iken, sabit parametre birim etki içermesi sebebiyle birimden birime değişmektedir. Diğer bir deyişle, sabit terim her bir yatay kesit birim için farklı değer alır yani birimler arası farklılıklar, sabit terimdeki farklılıklarla ifade edilir. Bu nedenle sabit katsayı, sabit bir değişken gibi düşünülebilir. Ayrıca bu modellerde bağımsız değişkenlerin, hata teriminden bağımsız olduğu varsayımı yapılır. Fakat birim etki ve bağımsız değişkenler korelasyonludur (Tatoğlu, 2005:22).

Katsayıların birimlere veya birimler ile zamana göre değiştiğinin varsayıldığı modellere “Sabit Etkiler Modelleri” denilmektedir. Sabit etkiler modeli, aynı zamanda Kukla Değişkenli En Küçük Kareler modeli olarak da bilinmektedir (Greene, 2003:287). Özetle sabit etkiler modellerinde, eğim parametreleri tüm yatay kesit birimler için aynı iken, sabit parametre birim etki içermesi sebebiyle birimden birime değişmektedir (Asteriou ve Hall, 2007:346):

$$Y_{it} = \alpha_0 + \sum_{k=1}^K \beta_k X_{kit} + e_{it} \quad e_{it} = \mu_i + v_{it} \quad (4.6)$$

μ_i , gözlemlendiği zaman aralığında sabit olup sadece gözlemlenen birime göre farklılık göstermektedir. Diğer bir ifade ile μ_i tahmin edilecek sabit bir parametredir. Hata bileşeni μ_i gözlemlenemeyen birim etkisini modele eklemektedir. v_{it} ise, zamana ve birimlere göre farklılık gösteren, geriye kalan dağılımı göstermektedir (Brooks, 2008:490).

Modelin genel formülasyonu, birimler arasındaki farklılıkların sabit terimdeki farklılıklarda yakalanabildiğini varsaymaktadır. Bu amaçla panel veri modeli, kukla değişken yardımıyla tahmin edilmektedir.

Denklem (4.4) ile ifade edilen temel model, tekrar ele alındığında (4.7):

$$Y_{it} = \beta_{1it} + \beta_{2it}X_{2it} + \dots + \beta_{kit}X_{kit} + e_{it} \quad i = 1, \dots, N \quad t = 1, \dots, T \quad (4.7)$$

$$\beta_{1it} = \beta_1 ; \beta_{2it} = \beta_2 ; \beta_{3it} = \beta_3 \quad (4.8)$$

olduğu varsayılmaktadır. Burada yalnızca sabit parametre değişmekte ve sabit terim zamana göre değil ama kesit bazında farklılıklar göstermektedir. Yani zaman boyutu, sabit tarafından korunmasına rağmen bireyler arasındaki davranışlarında farklılık gösterdiği ifade edilmektedir. Böylece denklem (4.7)'deki model aşağıdaki (4.9) durumuna gelmektedir.

$$Y_{it} = \beta_{1i} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + e_{it} \quad (4.9)$$

4.2.2.4. Tesadüfi Etkiler Modeli

Sabit etkiler modeli, birim etkilerin (μ_i), dolayısıyla birimler arası farklılıkların sabit olduğu ve sabit terimdeki farklılıklarla ifade edebildiği durumlarda kullanılmaktadır. Fakat bazen örnekteki birimler tesadüfi olarak seçilmektedir ve bu durumda, birimler arası farklılıklar da tesadüfi olmaktadır. Bu birim farklılıklarına “tesadüfi farklılıklar” denilmektedir (Tatoğlu, 2012:103). Tesadüfi etkiler modellerinde, sabit etkiler modelinden farklı olarak birim etkisinin veya zaman etkisinin rassal olarak ortaya çıktığı varsayılmaktadır. Bunun temel sebebi sabit etkiler modellerinde karşılaşılan serbestlik derecesi kaybının önlenmek istenmiş olmasıdır (Baltagi, 1995:13; Pazarlıoğlu ve Gürler, 2007:38).

Eşitlik (4.9)’daki model tekrar ele alındığında:

$$Y_{it} = \beta_{1i} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + e_{it} \quad (4.10)$$

Tesadüfi etkiler modelinde, birim etki sabit olmadığından sabit parametre içerisinde değil, tesadüfi olduğundan hata payı içerisinde yer almaktadır. Dolayısıyla burada hata terimi;

$$e_{it} = \mu_i + v_{it} \quad (4.1)$$

şeklinde ifade edilmektedir. Burada v_{it} artık hataları gösterirken, μ_i birim hatayı, diğer bir ifade ile birim farklılıklarını ve zamana göre birimler arasındaki değişmeyi göstermektedir. Özetle μ_i , i. yatay kesit birimin sabitini temsil etmektedir. ($\mu_i + v_{it}$) teriminden dolayı, tesadüfi etkiler modeli, “Hata Bileşenleri Modeli” olarak da adlandırılmaktadır (Tatoğlu, 2012:104).

4.10’deki β_{1i} tesadüfi değişken olarak alınıp,

$$\beta_{1i} = \bar{\beta}_1 + \mu_i \quad (4.12)$$

şeklinde modellenmektedir. $\bar{\beta}_1$ anakütle ortalama sabiti olup bilinmeyen parametredir ve μ_i birimlerden kaynaklanan farklılıkları dikkate alan gözlenemeyen tesadüfi hatalardır. μ_i ’ ler birbirlerinden ve e_{it} ’lerden bağımsızdır. (4.12) nolu eşitlik (4.10)’daki eşitlikte yerine konularsa;

$$Y_{it} = (\bar{\beta}_1 + \mu_i) + \beta_2 X_{2it} \dots + \beta_k X_{kit} + \mu_i + v_{it} \quad (4.13)$$

elde edilir (Pazarlıoğlu ve Gürler, 2007:38).

4.2.2.5. Model Seçiminde Kullanılan Testler

Panel veri modelleri seçiminde, sabit ve eğim katsayılarının sabit olduğu klasik model (havuzlanmış EKK) ve sabit ve/veya eğim katsayılarının değişken olduğu sabit etkiler modeli arasında tercih yapılırken *F* Testi

kullanılmaktadır. Sabit katsayısı değişken modeller arasında tercih yapılırken, katsayılarının sabit (sabit etkiler modeli) ya da tesadüfi (tesadüfi etkiler modeli) varsayımlarının hangisinin geçerli olduğu ise Hausman Testi yardımıyla belirlenmektedir.

4.2.2.5.1. *F Testi*

Klasik modelin geçerliliğini test etmek için bir başka ifade ile sabit etkiler modelinin, klasik (havuzlanmış) modele göre veriyi daha iyi temsil edip etmediğinin ortaya konulması için standart *F*-Testi uygulanmaktadır. *F*-Testinde boş hipotez modelin sabit teriminin tüm yatay kesit birimler için aynı olduğu şeklinde kurulurken, alternatif hipotez yatay kesit birimlere ait sabit terimin farklılaştığı şeklindedir. Bu nedenle *F*-Testi sonucunda boş hipotezin reddedilmesi sabit etkiler modelinin veriyi daha iyi temsil ettiği şeklinde yorumlanmaktadır. *F*-Testinde boş hipotez ve alternatif hipotez aşağıdaki gibi ifade edilebilir (Asteriou ve Hall, 2007:346):

$$H_0 = \mu_1 = \mu_2 = \dots = \mu_N$$

$$H_0 \neq \mu_1 \neq \mu_2 \neq \dots \neq \mu_N$$

F test istatistiği ise eşitlik (4.17) gösterildiği gibi hesaplanmaktadır.

$$F_{(N-1, NT-N-k)} = \frac{(R_{SE}^2 - R_H^2)/(N-1)}{(1 - R_{SE}^2)/(NT - N - k)} \quad (4.14)$$

Eşitlik (4.17), R_{SE}^2 sabit etkiler modelinin belirlilik katsayısını, R_H^2 havuzlanmış modelin belirlilik katsayısını, T her bir yatay kesite ait gözlem sayısını, N yatay kesit sayısını ve k açıklayıcı değişken sayısını göstermektedir. Elde edilen *F* istatistiğinin *F* tablo değerinden büyük olması durumunda boş hipotez (H_0) reddedilecektir. Bu durumda da sabit terimin birimler arasında farklı olduğu kabul edilmektedir (Asteriou ve Hall, 2007:347).

4.2.2.5.2. *Hausman Testi*

Tanımlama hatasını sınamak amacıyla geliştirilen Hausman (1978) spesifikasyon testi, sabit etkiler ve tesadüfi etkiler modelleri arasında seçim yapmak amacıyla kullanılmaktadır (Hausman, 1978:1251-1271; Greene, 2003:301). Sabit ve tesadüfi etkiler modelleri arasındaki belirgin fark daha önce de belirtildiği gibi, birim etkisinin bağımsız değişkenlerle ilişkili olup olmadığıdır. Hausman testi; birim etki dolayısıyla hata terimi ile açıklayıcı değişkenler arasında korelasyon olup olmadığını yani tesadüfi etkili modelin uygun olup olmadığını ölçer. Eğer aralarında korelasyon yoksa, tesadüfi etkili model geçerlidir.

Hausman test istatistiği, tesadüfi etkiler tahmincisinin geçerli olduğu biçimindeki sıfır hipotezini, k serbestlik dereceli ki-kare (χ^2) dağılımı ile test etmektedir. Buna göre sıfır hipotezine göre açıklayıcı değişkenler ve hata terimi arasında korelasyon yoktur. Bu durumda tesadüfi etkiler modelinin kullanımı uygun olacaktır ve tesadüfi etkiler modelinin parametrelerini tahmin etmek için esnek Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (GEKK) metodu kullanılabilir. Sıfır hipotezinin alternatif hipotezine göre, sabit etkiler modeli kullanılabilir ve bu modelin tahmini EKK yöntemi ile yapılabilir (Brooks, 2008:508-509; Tatoğlu, 2012:180).

Buna göre boş hipotez ve alternatif hipotez aşağıdaki gibi ifade edilebilir.

H_0 : $\text{cor}(\mu_i, X_{it} = 0)$, tesadüfi etkiler modeli uygundur,

H_1 : $\text{cor}(\mu_i, X_{it} \neq 0)$, sabit etkiler modeli uygundur şeklinde kurulabilir,

Hausman test istatistiği aşağıdaki gibi hesaplanır;

$$H = (\hat{\beta}_{TE} - \hat{\beta}_{SE})' (\Sigma_{SE} - \Sigma_{TE})^{-1} (\hat{\beta}_{TE} - \hat{\beta}_{SE}) \quad (4.15)$$

Bu eşitlikte TE indisi tesadüfi etkiler modelinin tahmincilerini, SE indisi ise sabit etkiler modelinin tahmincilerini göstermektedir. $(\Sigma_{SE}$ ve $\Sigma_{TE})$ ise modellerinin kovaryans matrisini göstermektedir. H_0 hipotezi reddedilemezse, tesadüfi etkiler modelinin geçerli olduğu kabul edilir (Tatoğlu, 2005:50).

4.2.2.6. Panel Birim Kök Testleri

Bir zaman serisinin istatistiksel analizi yapılmadan önce, o seriyi meydana getiren sürecin zaman içerisinde sabit olup olmadığının, bir başka ifade ile serinin durağan olup olmadığının incelenmesi gerekmektedir (Tatoğlu, 2012a:199). Genel olarak panel birim kök testleri, Dickey-Fuller ve genişletilmiş Dickey-Fuller yönteminin panel verilere uyarlanması ile ortaya çıkmıştır (Vergil, 2010:43) Literatürdeki panel birim kök testleri; Levin, Lin ve Chu (LLC) (2002), Im, Pesaran ve Shin (IPS) (2003), Fisher ADF (Maddala ve Wu, 1999), Fisher Philips ve Perron (PP) (Choi, 2001), Breitung (2000) ve Hadri (2000) tarafından önerilen birim kök testleridir. LLC, IPS, ADF, PP ve Breitung testleri serilerin durağan olmadığı şeklindeki boş hipotezi test ederken; Hadri serilerin durağan olduğu şeklindeki boş hipotezi test etmektedir (Vergil, 2010:43)

Birim kök testi, veri kümesinde bulunan serilerin durağanlık yapılarını sınamak için kullanılmaktadır. Bu test istatistiğinin hesaplanmasındaki temel hareket noktası;

$$Y_{it} = \mu_i + \tau_i t + \rho Y_{it-1} + \delta_i \theta_t + \varepsilon_{it} \quad (4.16)$$

modelinde μ_i ve τ_i parametreleri sırasıyla sabit etkileri ve trend parametrelerini göstermek için kullanılmaktadır (Tatoğlu, 2012a:199).

LLC panel birim kök testinde tüm birimlerin aynı otoregresif parametreye (ρ) sahip olduğu varsayılmaktadır. Bu testte hipotezler aşağıdaki gibidir:

H_0 : Seride genel bir birim kök vardır ($H_0: \rho_i = \rho = 1$)

H_1 : Seride genel bir birim kök yoktur ($H_1: \rho_i = \rho < 1$)

Bu hipotezin testi için sabitsiz, sabitli (birim etkiler) ve sabitli-trendli olmak üzere üç farklı model oluşturulmuştur.

Model 1: $\Delta Y_{it} = \rho Y_{it-1} + u_{it}$

Model 1: $\Delta Y_{it} = \alpha_{0i} + \rho Y_{it-1} + u_{it}$

Model 1: $\Delta Y_{it} = \alpha_{0i} + \alpha_{1i}t + \rho Y_{it-1} + u_{it}$

IPS panel birim kök testinde ise LLC testinde ρ 'nin tüm kesitler için homojen olduğu sınırlaması gevşetilmiş ve ρ_i 'nin her bir seri için heterojen olduğu varsayılmıştır (Vergil ve Ayaş, 2009:100). IPS birim kök testinde boş ve alternatif hipotezler aşağıdaki gibidir:

H_0 : $\rho_i = 0$, tüm i 'ler için

H_a : $\rho_i < 0$, en az bir i için

IPS'nin t istatistiği, her bir i için tekli (bireysel) ADF birim kök test istatistiklerinin ortalamasıdır. IPS (2003), test istatistiklerinin normal dağıldığını göstermiştir:

$$\bar{t} = 1/N \sum_{i=1}^N t\rho_i \quad (4.17)$$

Burada $t\rho_i$ bireysel test istatistiklerini ifade etmektedir.

Maddala ve Wu (1999), her bir i kesiti için birim kök tahmininden elde edilen boş hipotezin reddedildiği anlamlılık düzeylerinin birleştirilmesine dayanan Fisher ADF ve Fisher PP testlerini önermektedir. Bu testte $P = -2 \sum_{i=1}^N \ln \rho_i$ istatistiği $2N$ serbestlik derecesi ile χ^2 dağılımına sahiptir. Testteki ρ_i ise her bir kesit için bireysel birim kök testinden elde edilen ρ değeridir (Vergil ve Ayaş, 2009:100).

Breitung (2000), LLC ve IPS'nin geliştirdikleri test istatistiklerinin gücünü arttırmak için bazı çalışmalar gerçekleştirmiştir. Bu çalışmalarda, yatay kesit birimlerinin kendilerine özgü trend etkileri içermesi durumunda,

LLC ve IPS'nin geliştirdikleri testlerin gücünün azaldığı tespit edilmiştir. Breitung (2000), LLC ve IPS testleri üzerinde Monte Carlo denemeleri ile küçük örneklerde (N=20, T=30) daha güçlü bir test istatistiğine ulaşmıştır (Breitung, 2000:1-4; Tatoğlu, 2012a:207).

Hadri (2000), Lagrange Çarpanı testinden elde ettiği artıkları kullanarak, panel veri kümesindeki herhangi bir serinin birim kök içermediği şeklindeki temel hipotezine karşın, panel veri kümesinin birim kök içerdiği şeklindeki alternatif hipoteze karşı test etmiştir. Dolayısıyla Hadri testinde hipotezler, diğer testlerden farklıdır. Bu yaklaşım, zaman serilerinden panel veri yapılarına geçerken kullanılan KPSS (Kwiatkowski – Phillips – Schmidt – Shin) durağanlık testlerinin panel verilere uyarlanmış halidir.

4.2.2.7. Panel Veri Modellerinde Varsayımlardan Sapmalar ve Testleri

Panel veri modellerinde varsayımlardan sapma olarak, değişen varyansın (heteroskedasite), otokorelasyonun ve yatay kesitsel bağımlılığın mevcut olduğu durumlar ele alınmaktadır. Varsayımlardan sapmalara ait testler panel veri modellerine (klasik model, sabit etkiler modeli ve tesadüfi etkiler modeli) göre farklılık arz edebilmektedir. Bu başlık altında değişen varyansın, otokorelasyonun ve yatay kesitsel bağımlılığın var olup olmadığının tespitinde kullanılan çeşitli testlerden sadece araştırmada kullanılanlara yer verilecektir.

4.2.2.7.1. Değişen Varyans

Panel veri modellerinde, hata terimlerinin birim içerisinde ve birimlere göre eşit varyansa (homoskedastik) sahip olduğu varsayılmaktadır. Bu noktada, panel veri modellerinde değişen varyans ($e_{it} = \mu_i + v_{it}$), μ_i ve/veya v_{it} 'nin varyanslarının yatay kesit birimleri arasında farklılaşmasını bir başka ifade ile sabit olmamasını ifade etmektedir.

Sabit Etkiler Modelinde değişen varyansın (birimlere göre heteroskedasite) var olup olmadığı çeşitli testlerle yapılabilmektedir. Ancak burada araştırmada kullanılan Wald Testi ele alınacaktır. Sabit etkiler modelinde birimler arası değişen varyans probleminin olup olmadığını test etmenin bir yolu Değiştirilmiş (modifiye edilmiş) Wald testinin kullanılmasıdır (Greene, 2003:598). Temel hipotez:

$$H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2 \text{ (varyanslar, birimlere göre sabittir)}$$

şeklinde kurulmaktadır. Değiştirilmiş Wald istatistiği,

$$W = \sum_{i=1}^N (\hat{\sigma}_i^2 - \sigma^2)^2 / V_i \quad (4.18)$$

eşitliği ile tanımlanabilmektedir. Burada $\hat{\sigma}_i^2$, i . yatay kesit birimin artık varyansının tahmincisidir. Değiştirilmiş Wald testi diğer testlerden farklı olarak normal dağılım varsayımının ihlalinde de kullanılabilir. Ayrıca birim boyutunun fazla zaman boyutunun az olduğu durumlarda testin gücü azalmaktadır. Wald istatistiği, N serbestlik derecesi ile χ^2 dağılımına uymaktadır (Tatoğlu, 2012:208-209).

Tesadüfi etkiler modelinde hata teriminin ($e_{it} = \mu_i + v_{it}$), zamana ve birimlere göre eşit varyanslı yani homoskedastik olduğu varsayılmaktadır. Bu çalışmada tesadüfi etkiler modelinde değişen varyansın varlığını test etmek için Levene (1960), Brown ve Forsythe (1974) testleri kullanılmıştır. Levene'nin testi (W_0) için istatistik;

$$W_0 = \frac{\sum_i n_i (\bar{Z}_i - \bar{Z})^2 / (g - 1)}{\sum_i \sum_j (Z_{ij} - \bar{Z})^2 / \sum_i (n_i - 1)} \quad (4.19)$$

şeklinde hesaplanmaktadır. Burada X_{ij} i . gruptaki X 'in j . gözlemi olmak üzere, $Z_{ij} = |X_{ij} - \bar{X}_i|$ 'dir. Gözlem sayısını n_i ifade ederken, birim sayısını g_i ifade etmektedir. Brown ve Forsythe, W_{50} ve W_{10} olmak üzere iki test istatistiği hesaplamaktadır. W_{50} testinde \bar{X}_i yerine X_{ij} 'nin i . birim medyanı, W_{10} testinde \bar{X}_i yerine X_{ij} 'nin i . birim %10 kırılmış ortalaması yer almaktadır. Hesaplanan test istatistiği $g-1$ ve $\sum_i (n_i - 1)$ serbestlik derecesi ile F Testi tablosu ile karşılaştırılmaktadır. Buna göre temel hipotez

$H_0: W_0, W_{50}$ ve $W_{10} < F$ Testi Tablo Değeri (model homoskedastik bir varyansa sahiptir) şeklinde kurulmaktadır (Tatoğlu, 2012:222).

4.2.2.7.2. Otokorelasyon

Bir diğer temel varsayım da hata terimlerinde otokorelasyon olmamasıdır. Otokorelasyonun varlığı doğrusal panel veri modellerinde standart hataların sapmalı olmasına ve dolayısıyla parametrelerde etkinlik kaybına neden olduğundan, panel veri modellerinde otokorelasyon olup olmadığının test edilmesi gerekmektedir. Bu başlık altında çalışmada kullanılan testler açıklanacaktır.

Sabit ve tesadüfi etkiler panel veri modellerinde otokorelasyonun varlığı; Bhargava, Franzini ve Narendranathan Değiştirilmiş (modifiye edilmiş) Durbin-Watson Testi ve Baltagi-Wu'nun (1999) Yerel En İyi Değişmez (LBI) testleri yardımıyla incelenebilir.

Sabit ve tesadüfi etkiler modellerinde, otokorelasyonu test etmek için kullanılan Bhargava, Franzini ve Narendranathan Durbin-Watson d istatistiği hata teriminin ($e_{it} = \mu_i + v_{it}$) hata terimi çerçevesinde aşağıdaki gibi elde edilmektedir (Bhargava vd., 1982:535):

$$d_p = \frac{\sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T (\tilde{e}_{it} - \tilde{e}_{it-1})^2}{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \tilde{e}_{it}^2} \quad (4.20)$$

Hipotezler $H_0: \rho=0$ (otokorelasyon yoktur) ve alternatif hipotez $|\rho| < 1$ şeklinde kurulur.

Bhargava, Franzini ve Narendranathan d_p dağılımının Durbin-Watson d istatistiği ile aynı olmadığını N, T ve bağımsız değişken sayısına bağlı olduğunu göstermiştir. Test için alt ve üst limitlerin nasıl hesaplanacağı ve $\alpha = 0,05$ hata payı ile $k = 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13, 15$ $N = 50, 100, 150, 250, 500, 1000$ ve $T = 6$ ve 10 için kritik değerleri vermiştir. Test süreci Durbin-Watson otokorelasyon test süreci ile aynı şekildedir (Şükrioğlu, 2008:92-93).

Baltagi-Wu'nun (1999) Yerel En İyi Değişmez (LBI) testi için d istatistiği:

$$d = \frac{z' A_0 z}{z' z} \quad (4.21)$$

şeklindedir. Burada $A_0 = \left\{ \frac{\delta \Omega_{\tilde{e}}^{-1}(\rho)}{\delta \rho} \right\} = - \left\{ \frac{\delta \Omega_{\tilde{e}}(\rho)}{\delta \rho} \right\}$

Baltagi-Wu'nun (1999) Yerel En İyi Değişmez (LBI) testinde temel hipotez:

$H_0: \rho=0$ (otokorelasyon yoktur)

şeklinde iken alternatif hipotez:

$H_{a1}: \rho < 0$ ya da $H_{a2}: \rho > 0$

gibi kurulmaktadır.

4.2.2.7.3. Yatay Kesitsel Bağımlılık (Birimler Arası Korelasyon)

Panel veri regresyon modelleri (Sabit Etkiler ve Tesadüfi Etkiler), birimler arasında yatay kesitsel bağımsızlık varsayımına dayanmaktadır. Ancak panel veri literatüründe yapılan çalışmalar, yatay kesitsel birimler arasında bir bağımlılığın olduğunu ortaya koymuştur. Yatay kesitsel bağımlılık varsayımının sağlanmaması, standart Sabit Etkiler ve Tesadüfi

Etkiler tahminlerinin tutarlı ancak etkin olmamalarına ve tahmin edilen standart hataların sapmalı olmasına neden olmaktadır (De Hoyos ve Sarafidis, 2006:482-483). Dolayısıyla yatay kesitsel bağımlılık durumunda farklı bir tahmine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedenle öncelikle yatay kesitsel bağımlılığın olup olmadığının test edilmesi gerekmektedir.

Yatay kesitsel bağımlılığın olup olmadığının test edilmesi için çeşitli testler (Breusch ve Pagan (1980), LM Testi, Pesaran CD Testi (2004), Friedman (1937) Testi ve Frees Testi (1995, 2004)) vardır. Breusch ve Pagan LM testi, zaman boyutunun (T) kesit boyutundan (N) küçük olması durumunda ($T < N$) durumunda istenilen sonuçları ortaya koyamamaktadır (De Hoyos ve Sarafidis, 2006:484). Burada zaman ve kesit uzunluğu farklılıklarına göre de sınama yapabilen, hem araştırmada kullanılan, hem de sabit etkiler ve tesadüfi etkiler modellerinde geçerli olan Pesaran CD Testi açıklanacaktır.

Pesaran (2004)'ün yatay kesitsel bağımlılık testi ise iki şekilde ele alınmaktadır. Bunlardan ilki N ve T 'nin büyük olduğu durumda kullanılabilen yatay kesit bağımlılığı testidir. Bu test istatistiği:

$$CD_{lm} = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T \hat{\rho}_{ij}^2 - 1)} \quad (4.22)$$

biçiminde hesaplanır ve yaklaşık olarak $N(0,1)$ dağılım sergilemektedir (Pesaran, 2004:5-6). Pesaran CD Testi'nin ikinci test istatistiği $N > T$ için kullandığı test istatistiğidir. Bu test istatistiği aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

$$CD_2 = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \right)} \quad (4.23)$$

Pesaran (2004) testi aynı zamanda dengesiz (eksik verisi olan) panellerde kullanılabilir. Bu testlerdeki boş hipotez:

$H_0: u_{it} = \sigma_t \varepsilon_{it}, \varepsilon_{it} \sim IID(0, 1)$ tüm i ve t için, yatay kesitsel bağımlılık yoktur (Pesaran, 2004:6) biçimindedir.

4.2.2.8. Panel Veri Modellerinde Varsayımdan Sapmaların Düzeltilmesi

Değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesitsel bağımlılık (birimler arası eşzamanlı korelasyon) durumlarında hata teriminin varyans kovaryans matrisi (Ω) birim matrisiye eşit olmamaktadır. Diğer bir ifade ile $E(u_{it} u_{it}') = \sigma_u^2 I_t$ eşitliği yerine $E(u_{it} u_{it}') = \sigma_u^2 \Omega_t$ eşitliği geçerlidir.

Bu durumda otokorelasyon, değişen varyansı ve yatay kesitsel bağımlılık yokken;

$$Var(\hat{\beta}) = E[(X'X)^{-1} X'uu'X (X'X)^{-1}] \quad (4.24)$$

$$= \sigma_u^2 (X'X)^{-1} X'X (X'X)^{-1} \quad (4.25)$$

$$= \sigma_u^2 (X'X)^{-1} \quad (4.26)$$

biçiminde ifade edilebilen varyans kovaryans matrisi, değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesitsel bağımlılık durumlarının en az bir tanesinin varlığında;

$$Var(\hat{\beta}) = E[(X'X)^{-1} X'uu'X (X'X)^{-1}] \quad (4.27)$$

$$= \sigma_u^2 (X'X)^{-1} X\Omega X (X'X)^{-1} \quad V = \sigma_u^2 \Omega \quad (4.28)$$

$$= \sigma_u^2 (X'X)^{-1} \quad (4.29)$$

şeklinde olmaktadır. Bu durum büyük örneklerle çalışıldığında tutarsızlığı neden olmamakta, ancak etkinliği etkilemektedir. Diğer bir ifade ile, varyanslar ve dolayısıyla standart hataların, t ve F istatistiklerinin, R^2 'nin ve güven aralıklarının geçerliliği etkilenmektedir. Bu nedenlerle modelde değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesitsel bağımlılık durumlarının en az bir tanesi varsa, ya parametre tahminlerine dokunmadan standart hatalar düzeltilmeli (dirençli standart hatalar elde edilmeli) ya da varlıkları halinde uygun yöntemlerle tahmin yapılmalıdır (Tatoğlu, 2012:241-242).

Panel veri regresyon modellerinde ortaya çıkan değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesitsel bağımlılık problemlerini düzeltmek için çeşitli yöntemler (Huber (1967), Eicker (1967) ve White (1980) Tahmincisi, Arellano (1987) Froot (1989) ve Rogers (1993) Tahmincisi, Wooldridge (2002) Tahmincisi, Newey-West (1987, 1994) Tahmincisi, Anselin (1988) En Çok Olabilirlik Tahmincisi, Parks (1967)-Kmenta (1986) Tahmincisi, Beck-Katz (1995) Tahmincisi ve Driscoll-Kraay (1998) Tahmincisi) kullanılabilir. Bu yöntemler, varsayımdan sapmaların neler olduğuna, ayrıca sabit etkiler ve tesadüfi etkiler tahminine göre farklılık arz edebilmektedir. Bu başlık altında araştırmada tesadüfi etkiler modeli için kullanılan Parks (1967)-Kmenta (1986) Tahmincisi ve sabit etkiler modeli için kullanılan Driscoll-Kraay (1998) Tahmincisi yöntemlerine yer verilecektir.

Panel veri regresyon modellerinde ortaya çıkan değişen varyans, zamansal ve boyutsal korelasyonu dikkate alan ilk çalışma Parks (1967)

tarafından yapılmıştır. Parks, daha sonra Kmenta (1986) tarafından tanıtılan esnek geliştirilmiş en küçük kareler yöntemi temeline dayanan bir algoritma önermiştir (Hoechle, 2007:284). Panel veri modellerinde ortaya çıkan değişen varyansı ve otokorelasyonu düzeltmek için iki yöntem kullanılabilir. İlk yöntem, otokorelasyonu ve değişen varyansı dikkate alan panel veri geliştirilmiş en küçük kareler (panel veri GLS) yöntemidir. Panel veri GLS yöntemi, uygulanabilir geliştirilmiş en küçük kareler (FGLS) tahmincisi kullanılarak otokorelasyon ve değişen varyansın mevcut olduğu durumlarda tutarlı ve etkin tahminler yapmayı sağlamaktadır (Beck ve Katz, 1995:636-637). Otokorelasyona ve değişen varyans özelliğine sahip hata terimlerinin varlığı durumunda başvurulabilecek diğer yöntem ise düzeltilmiş hata terimlerini kullanarak panel veri regresyon sonuçları elde etmektir (Hoechle, 2007:283).

Parks-Kmenta yaklaşımında ilk olarak incelenen model en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmektedir. İkinci olarak elde edilen kalıntılar otokorelasyon ve değişen varyansı hesaplamak için kullanılmaktadır. Son olarak tekrar geliştirilmiş en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmektedir. Değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesitsel bağımlılık olduğu durumda süreç şu aşamaları takip etmektedir (Tatoğlu, 2012:253):

- Model en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilir.
- Artıklar, AR(1) modeli tahmin etmek için kullanılır.
- AR(1) model kullanılarak veri düzeltilir ve model tekrar tahmin edilir.
- Artıklar birimler arası korelasyonu (yatay kesitsel bağımlılık) tahmin etmek için kullanılır.
- Bir önceki aşamadan elde edilen sonuçlar tahmin edilerek varyans kovaryans matrisinin (Ω) kalan elemanları için doldurulur ve model geliştirilmiş en küçük kareler yöntemi ile yeniden tahmin edilmektedir.

Bir diğer tahmin yöntemi de Driscoll-Kraay (1998) tarafından geliştirilen ve kovaryans matrisi yardımıyla hesaplanan standart hatalar, hem klasik (havuzlanmış) panel veri modellerinde hem de sabit etkiler panel veri modellerinde kullanılabilir (Hoechle, 2007:285). Zaman boyutu T 'nin büyük olduğu durumlarda, Driscoll-Kraay (1998) standart parametrik olmayan zaman serisi kovaryans matris tahmincilerinin zaman ve birim korelasyonunun tüm genel formları için dirençli olabilecek şekilde geliştirebileceğini göstermiştir. Driscoll-Kraay yöntemi, yatay kesit

ortalamaları serisi için Newey-West²⁷ türü düzeltme yapmaktadır. Bu şekilde düzeltilmiş standart hata tahminleri, yatay kesit boyut N 'den bağımsız olarak kovaryans matris tahmincilerinin tutarlılığını sağlamaktadır (Hoechle, 2007:284). Bu yöntem q . dereceden hareketli ortalama $MA(q)$ tipinde otokorelasyonu dikkate almaktadır. Yöntemde öncelikle otokorelasyon yapısı ortadan kaldırılmakta; sonra hatalardaki yatay kesitsel bağımlılık ve değişen varyans düzeltilmektedir (Hoechle, 2007:289).

4.2.3. Tahmin Sonuçları ve Değerlendirmeler

Bu başlık altında araştırma çerçevesinde yapılan testler ve bu testlere ait değerlendirmeler verilecektir. İlk olarak çalışmada kullanılan değişkenler ve kısaltmalar açıklanacaktır. İkinci olarak çalışmada kullanılan değişkenlere ait birim kök testleri değerlendirilecektir. İkinci olarak model seçiminde kullanılan test sonuçları (Standart F Testi ve Hausman Testi) açıklanacaktır. Üçüncü olarak varsayımdan sapmaların test bulgularına yer verilecektir. Son olarak model tahmini ve regresyon sonuçları değerlendirilecektir.

4.2.3.1. Araştırmada Kullanılan Değişkenler ve Modeller

İlk olarak araştırma çerçevesinde modellerde kullanılan değişkenler ve kısaltmalar açıklanacaktır. Sonrasında her bir model, ayrı ayrı denklemler halinde gösterilecektir. Buna göre Tablo 4.2'de MRW büyüme modelinde yer alan değişkenler, kriz kukla değişkeni ve kurumsal kalite değişkenleri verilmektedir.

27 Newey-West genelleştirilmiş momentler temelli kovaryans matrisi kullanarak tahmin yapmaktadır.

Tablo 4.2: Kısaltmalar ve Değişkenler

Kısaltmalar	Değişkenler
GDP	Kişi Başına Rccel GSMH
K	Fiziki Sermaye Yatırım Oranı
L	Nüfus Artış Hızı+Teknoloji Gelişme Hızı+Sermaye Aşınma Oranı
H	Beşeri Sermaye Oranı
Krz	Kriz Kuklası
GS	Hükümet İstikrarı
SEC	Sosyoekonomik Şartlar
IP	Yatırım Profili
IC	İçsel Çatışmalar
EC	Dışsal Çatışmalar
COR	Yolsuzluk
MP	Siyasette Askeri Yaptırım Düzeyi
RT	Dinsel Çatışmalar
LO	Hukuk ve Düzen
ET	Etnik Çatışmalar
DA	Demokratik Katılım (Sorumluluk)
BQ	Bürokratik Kalite

Tablo 4.2’de yer alan değişkenlerle oluşturulan modeller aşağıda Tablo 4.3’te yer almaktadır.

Tablo 4.3: Araştırmada Kullanılan Modeller

Model İsmi	Model Eşitliği
Model 1(MRW)	$\ln \text{GDP} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{K})_{it} + \alpha_2 \ln(\text{L})_{it} + \alpha_3 \ln(\text{H})_{it} + c_{it}$
Model 2 (GS)	$\ln \text{GDP} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{K})_{it} + \alpha_2 \ln(\text{L})_{it} + \alpha_3 \ln(\text{H})_{it} + \alpha_4 \text{GS}_{it} + \alpha_5 \text{krz}_{it} + \alpha_6 \text{krz} * \text{GS}_{it} + c_{it}$
Model 3(SEC)	$\ln \text{GDP} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{K})_{it} + \alpha_2 \ln(\text{L})_{it} + \alpha_3 \ln(\text{H})_{it} + \alpha_4 \text{SEC}_{it} + \alpha_5 \text{krz}_{it} + \alpha_6 \text{krz} * \text{SEC}_{it} + c_{it}$
Model 4 (IP)	$\ln \text{GDP} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{K})_{it} + \alpha_2 \ln(\text{L})_{it} + \alpha_3 \ln(\text{H})_{it} + \alpha_4 \text{IP}_{it} + \alpha_5 \text{krz}_{it} + \alpha_6 \text{krz} * \text{IP}_{it} + c_{it}$
Model 5 (IC)	$\ln \text{GDP} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{K})_{it} + \alpha_2 \ln(\text{L})_{it} + \alpha_3 \ln(\text{H})_{it} + \alpha_4 \text{IC}_{it} + \alpha_5 \text{krz}_{it} + \alpha_6 \text{krz} * \text{IC}_{it} + c_{it}$
Model 6 (EC)	$\ln \text{GDP} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{K})_{it} + \alpha_2 \ln(\text{L})_{it} + \alpha_3 \ln(\text{H})_{it} + \alpha_4 \text{EC}_{it} + \alpha_5 \text{krz}_{it} + \alpha_6 \text{krz} * \text{EC}_{it} + c_{it}$
Model 7 (COR)	$\ln \text{GDP} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{K})_{it} + \alpha_2 \ln(\text{L})_{it} + \alpha_3 \ln(\text{H})_{it} + \alpha_4 \text{COR}_{it} + \alpha_5 \text{krz}_{it} + \alpha_6 \text{krz} * \text{COR}_{it} + c_{it}$
Model 8 (MP)	$\ln \text{GDP} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{K})_{it} + \alpha_2 \ln(\text{L})_{it} + \alpha_3 \ln(\text{H})_{it} + \alpha_4 \text{MP}_{it} + \alpha_5 \text{krz}_{it} + \alpha_6 \text{krz} * \text{MP}_{it} + c_{it}$
Model 9 (RT)	$\ln \text{GDP} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{K})_{it} + \alpha_2 \ln(\text{L})_{it} + \alpha_3 \ln(\text{H})_{it} + \alpha_4 \text{RT}_{it} + \alpha_5 \text{krz}_{it} + \alpha_6 \text{krz} * \text{RT}_{it} + c_{it}$
Model 10 (LO)	$\ln \text{GDP} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{K})_{it} + \alpha_2 \ln(\text{L})_{it} + \alpha_3 \ln(\text{H})_{it} + \alpha_4 \text{LO}_{it} + \alpha_5 \text{krz}_{it} + \alpha_6 \text{krz} * \text{LO}_{it} + c_{it}$
Model 11 (ET)	$\ln \text{GDP} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{K})_{it} + \alpha_2 \ln(\text{L})_{it} + \alpha_3 \ln(\text{H})_{it} + \alpha_4 \text{ET}_{it} + \alpha_5 \text{krz}_{it} + \alpha_6 \text{krz} * \text{ET}_{it} + c_{it}$
Model 12 (DA)	$\ln \text{GDP} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{K})_{it} + \alpha_2 \ln(\text{L})_{it} + \alpha_3 \ln(\text{H})_{it} + \alpha_4 \text{DA}_{it} + \alpha_5 \text{krz}_{it} + \alpha_6 \text{krz} * \text{DA}_{it} + c_{it}$
Model 13 (BQ)	$\ln \text{GDP} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{K})_{it} + \alpha_2 \ln(\text{L})_{it} + \alpha_3 \ln(\text{H})_{it} + \alpha_4 \text{BQ}_{it} + \alpha_5 \text{krz}_{it} + \alpha_6 \text{krz} * \text{BQ}_{it} + c_{it}$

Tablo 4.3'te "Model 1" temel model olan MRW büyüme modelini ifade ederken diğer modeller ise her bir kurumsal kalite değişkeni ve kriz kukla değişkeni ile kurulan modelleri göstermektedir.

4.2.3.2. Panel Birim Kök Testleri

Araştırma da temel model olan MRW büyüme modeli çerçevesinde modelde yer alan temel değişkenlerin panel birim kök testi sonuçları aşağıda Tablo 4.4 ile gösterilmiştir.

Tablo 4.4: Değişkenlere Ait Birim Kök Sonuçları

H ₀ : Serilerde birim kök vardır						
		LLC	IPS	ADF	PP	BREITUNG
GDP	Sabit	0.40536 [0.6574]	2.77756 [0.9973]	7.27231 [0.9876]	7.12528 [0.9890]	
	Sabit ve Trend	0.67847 [0.7513]	-0.04905 [0.4804]	14.8293 [0.6737]	12.0238 [0.8460]	-2.35030 [0.0094]***
ΔGDP	Sabit	-7.73252 [0.000]***	-6.65532 [0.000]***	77.7404 [0.000]***	111.161 [0.000]***	
	Sabit ve Trend	-6.24695 [0.000]***	-4.77064 [0.000]***	54.3776 [0.000]***	83.7239 [0.000]***	-5.69579 [0.000]***
K	Sabit	-1.12407 [0.1305]	-2.01593 [0.0219]**	27.6882 [0.0670]*	22.1742 [0.2243]	
	Sabit ve Trend	1.01641 [0.8453]	-0.48170 [0.3150]	27.0507 [0.0780]*	15.7707 [0.6085]	-4.22938 [0.000]***
ΔK	Sabit	-6.48853 [0.000]***	-6.44202 [0.000]***	74.6949 [0.000]***	97.9843 [0.000]***	
	Sabit ve Trend	-5.59891 [0.000]***	-4.84317 [0.000]***	54.5389 [0.000]***	155.982 [0.000]***	-6.44310 [0.000]***
L	Sabit	-1.87496 [0.0304]**	1.80958 [0.9648]	12.7866 [0.8041]	9.23193 [0.9541]	
	Sabit ve Trend	4.04271 [1.000]	-2.59570 [0.0047]***	38.4369 [0.0034]***	16.1137 [0.5846]	-0.23192 [0.4083]
ΔL	Sabit	-11.0963 [0.000]***	-12.1439 [0.000]***	148.058 [0.000]***	42.1896 [0.000]***	
	Sabit ve Trend	-8.87189 [0.000]***	-10.8785 [0.000]***	122.676 [0.000]***	25.0898 [0.123]	-2.93496 [0.002]**
H	Sabit	-9.57231 [0.000]***	-5.02330 [0.000]***	69.9883 [0.000]***	18.8797 [0.3993]	
	Sabit ve Trend	4.22880 [1.000]	1.00168 [0.8417]	18.4984 [0.4233]	14.1860 [0.7169]	3.44061 [0.9997]
ΔH	Sabit	2.20490 [0.9863]	-0.62926 [0.265]	20.5059 [0.3051]	47.5324 [0.000]***	
	Sabit ve Trend	5.03648 [1.000]	0.62868 [0.735]	10.9892 [0.895]	116.007 [0.000]***	-1.37378 [0.085]*

*Notlar: Test istatistikleri ve p değerleri (parantez içindeki değerler) verilmektedir. Buna göre * simgesi %10, ** %5 ve *** %1 önem düzeyinde boş hipotezin reddedildiğini göstermektedir. Δ notasyonu serinin birinci derece fark alınmış halini göstermektedir.*

Tablo 4.4 ile düzeyde (I(0)) ve birinci derece fark alınmış (I(1)) panel birim kök testleri verilmektedir. Buna göre GDP değişkeni; seviye itibarı ile 9 test içinde sadece 1 test sonucuna göre durağan çıkarken; birinci dereceden fark alındığında, tüm testlere göre durağan olmaktadır. GDP değişkeni sadece Breitung testinde durağan olmaktadır. Breitung (2000), LLC ve IPS'nin geliştirdikleri test istatistiklerinin gücünü artırmak amacıyla yaptıkları çalışmada, yatay kesit birimlerinin kendilerine özgü trend etkileri içermesi durumunda, LLC ve IPS testlerinin gücünün azaldığını ve küçük örneklerde (N=20, T=30 gibi) Breitung testinin, LLC ve IPS testlerine göre daha güçlü bir test istatistiği olduğunu göstermiştir (Breitung, 2000:1-4; Tatoğlu, 2012a:207). K değişkeni, seviye itibarı ile 9 test içinde 4 test sonucuna göre durağan çıkarken; birinci derece fark alınmış durumda, tüm testlere göre durağan olmaktadır. L değişkeni seviye itibarı ile 9 test içinde 3 test sonucuna göre durağan çıkarken; birinci derece fark alındığında, 9 test içinde 8 test sonucuna göre durağan olmaktadır. H değişkeni seviye itibarı ile 9 test içinde 3 test sonucuna göre durağan çıkarken; birinci derece fark alınmış durumda, 9 test içinde yine 3 test sonucuna göre durağan olmaktadır. Elde edilen test sonuçlarına göre düzeyde ve birinci derece fark alındığında tüm serilerin en az bir test sonucuna dayanarak durağan oldukları tespit edilmiştir. Sonuç olarak düzeyde GDP değişkeni dışında bütün değişkenler, birden fazla testte durağandır. Fakat serilerden H değişkeni haricinde bütün değişkenler birinci derece fark alındığında durağan çıkmaktadır. Sonuç olarak farklı model ve farklı testlerde serilerin düzey itibarı ile durağan veya fark durağan olduklarına kesin karar verilememektedir. Teorik olarak durağan serilerle tahmin yapılması gerekmektedir. Serilerin seviye itibarı ile değilde farkı alınarak tahminlerde kullanılması durumunda elde edilen ilişki uzun dönemli olmamaktadır. Durağan olmayan seriler arasında koentegrasyon olduğunda seriler seviye itibarı ile kullanılabilir. Ancak serilerin koentegre olabilmesi için de tüm serilerin aynı dereceden entegre olması gerekmektedir. Burada olduğu gibi I(0) (seviye) veya I(1) (fark alınmış) serilerinden oluşan bir model için, Banerjee vd. (1993) farklı bir çözüm üretmektedir. Banerjee vd. (1993) bu tür modellere dengesiz model adı vermektedir. Banerjee vd. (1993) ve Maddala ve Kim (2004)'e göre böyle bir durumda eğer kaçınmak mümkün değilse, modeldeki bazı serilerin durağan olmaması durumu göz ardı edilerek seriler seviye itibarı ile kullanılabilir. Tahmin edilecek model böyle ise (MRW modeli çerçevesinde ele alınan değişkenler düzeyde incelenmektedir) uygun kritik değerler kullanılarak ve yorumlanmasında dikkat edilerek düzey değerleri esas alınabilmektedir (Maddala ve Kim, 2004:252; Banerjee vd. 1993:166). Bu nedenle seriler yapılan tahminlerde seviye itibarı ile kullanılmıştır.

4.2.3.3. Model Seçiminde Kullanılan Testler (F Testi ve Hausman Testi)

Araştırmada model seçiminde kullanılan test sonuçlarına (Standart F Testi ve Hausman Testi) bu başlık altında yer verilecektir. Modellerin çözümünde klasik (havuzlanmış panel veri yöntemi) model ve sabit etkiler modeli arasında karar verebilmek için standart F-Testi; sabit ve tesadüfi etkiler modeli arasında karar verebilmek için ise Hausman Testi uygulanmıştır. Her bir model ayrı ayrı test edilmiştir. Testten elde edilen bulgular Tablo 4.5'te gösterilmektedir.

Tablo 4.5: Standart F Testi ve Hausman Testi Sonuçları

Modeller	F Testi		Hausman Testi		Model Seçimi
	H ₀ : Modelin sabit terimi tüm yatay kesit birimleri için aynıdır. H ₀ : $\alpha_1 = \alpha_2 = \dots = \alpha_N$		H ₀ : Tesadüfi etkiler modeli uygundur. H ₀ : $Cor(\mu_i, X_{it}) = 0$		
	F-İstatistiği	Olasılık Değeri	Ki-Kare İstatistiği	Olasılık Değeri	
Model 1 (MRW)	97.0034	[0.0000]	2.0323	[0.5657]	Tesadüfi E.
Model 2 (GS)	97.4683	[0.0000]	23.0951	[0.0008]	Sabit E.
Model 3 (SEC)	96.8093	[0.0000]	33.2712	[0.0000]	Sabit E.
Model 4 (IP)	107.5118	[0.0000]	7.6317	[0.2663]	Tesadüfi E.
Model 5 (IC)	74.4953	[0.0000]	7.8226	[0.2514]	Tesadüfi E.
Model 6 (EC)	101.3221	[0.0000]	1.8878	[0.9297]	Tesadüfi E.
Model 7 (COR)	64.2091	[0.0000]	8.6842	[0.1921]	Tesadüfi E.
Model 8 (MP)	56.5649	[0.0000]	39.9095	[0.0000]	Sabit E.
Model 9 (RT)	81.6536	[0.0000]	25.9899	[0.0002]	Sabit E.
Model 10 (LO)	83.6156	[0.0000]	18.7504	[0.0046]	Sabit E.
Model 11 (ET)	100.5101	[0.0000]	1.8271	[0.9349]	Tesadüfi E.
Model 12 (DA)	95.1415	[0.0000]	1.8143	[0.9360]	Tesadüfi E.
Model 13 (BQ)	93.4923	[0.0000]	2.6413	[0.8523]	Tesadüfi E.

Tablo 4.5'te elde edilen F -İstatistiği test sonuçlarına göre “modellerin sabit terimi tüm yatay kesit birimleri için aynıdır” şeklindeki boş hipotez %1 önem düzeyinde reddedilmiştir. Bu sonuca göre sabit etkiler panel veri modelinin klasik (havuzlanmış) panel veri modeline göre veriyi daha iyi temsil ettiği şeklinde yorumlanmaktadır.

Tablo 4.5'te elde edilen Hausman test sonuçlarına göre ki-kare istatistiğine ve olasılık değerine göre: Model 2 (GS), Model 3 (SEC), Model 8 (MP), Model 9 (RT) ve Model 10 (LO) için “modelin çözümünde tesadüfi etkiler yöntemi uygundur.” şeklindeki boş hipotez %1 önem düzeyinde reddedilmiştir. Diğer bir ifade ile modellerin (Model 2, Model 3, Model 8, Model 9 ve Model 10) çözümünde sabit etkiler yönteminin kullanılması uygundur.

İncelenen diğer modeller [Model 1 (MRW), Model 4 (IP), Model 5 (IC), Model 6 (EC), Model 7 (COR), Model 11 (ET), Model 12 (DA) ve Model 13 (BQ)] için ise “modelin çözümünde tesadüfi etkiler yöntemi uygundur.” şeklindeki boş hipotez %1 önem düzeyinde reddedilememiştir. Diğer bir ifade ile modellerin (Model 1, Model 4, Model 5, Model 6, Model 7, Model 11, Model 12 ve Model 13) çözümünde tesadüfi etkiler yönteminin kullanılması uygundur.

4.2.3.4. Varsayımdan Sapma Testleri (Değişen Varyans, Otokorelasyon ve Yatay Kesitsel Bağımlılık)

Araştırmada kullanılan tüm modeller için yapılan değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesitsel bağımlılık (birimler arası korelasyon) testlerine bu başlık altında yer verilecektir. Testler sabit etkiler modelleri ve tesadüfi etkiler modelleri için iki ayrı tabloda sunulacaktır. İlk olarak Tablo 4.6'da sabit etkiler modellerine ait değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesitsel bağımlılık test sonuçları yer almaktadır.

Tablo 4.6: Sabit Etkiler Modeli Değişen Varyans, Otokorelasyon ve Yatay Kesitsel Bağımlılık Test Sonuçları

Modeller	Değişen Varyans		Otokorelasyon		Yatay Kesitsel B.	
	Wald Testi		Baltagi-Wu LBI ve Durbin Watson Testi		Pesaran CD Testi	
	$H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$ (varyanslar, birimlere göre sabittir)		$H_0: \rho=0$ (hata terimleri arasında otokorelasyon yoktur)		$H_0: u_{it} = \sigma_i \varepsilon_{it}$ (Yatay kesitsel bağımlılık yoktur)	
	Ki-Kare İst.	Olasılık Değeri	LBI İstatistiği	DW İstatistiği	Pesaran Test İstatistiği	Olasılık Değeri
Model 2 (GS)	275.07	[0.0000]***	0.6370	0.5373	4.723	[0.0000]***
Model 3 (SEC)	347.37	[0.0000]***	0.5797	0.4928	6.322	[0.0000]***
Model 8 (MP)	303.40	[0.0000]***	0.5616	0.4728	4.713	[0.0000]***
Model 9 (RT)	240.47	[0.0000]***	0.6115	0.5150	4.226	[0.0000]***
Model 10 (LO)	76.49	[0.0000]***	0.6382	0.5400	5.033	[0.0000]***

Notlar: Test istatistikleri ve olasılık değerleri (parantez içindeki değerler) verilmektedir. Buna göre * simgesi %10, ** %5 ve *** %1 önem düzeyinde boş hipotezin reddedildiğini göstermektedir.

Tablo 4.6'da yer alan sonuçlar çerçevesinde; tüm modeller için Wald test sonucuna göre sabit etkiler panel veri modellerinin değişen varyans testleri için varyansın bütün birimler için aynı olduğu şeklindeki sıfır hipotezi %1 önem düzeyinde reddedilmiştir. Bir başka ifade ile varyansın birimlere göre değiştiği sonucuna ulaşılmıştır. Sıfır hipotezinin reddedilmesi, ve regresyon tahmininde değişen varyansın olduğu ve bu yüzden parametre tahmincilerinin doğru sonuçlar vermediği anlamına gelmektedir.

Baltagi-Wu LBI ve Durbin Watson test sonuçlarına göre “hata terimleri arasında otokorelasyon yoktur” şeklindeki sıfır hipotezi reddedilmiştir. Diğer bir ifade ile, sabit etkiler panel veri modellerinin hata terimleri otokorelasyon içermektedir. Tablo 4.6'da Baltagi-Wu LBI ve Durbin Watson test istatistikleri yer almasına rağmen olasılık değerleri verilmemiştir. Literatürde kritik değerler verilmemesine rağmen, istatistik değeri 2'den küçükse otokorelasyonun önemli olduğu yorumu yapılmaktadır (Tatoğlu,

2012:214). Tablo 4.6'da yer alan Baltagi-Wu LBI ve Durbin Watson test istatistik değerleri 2'den oldukça küçük olması modellerde otokorelasyonun önemli olduğu sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Modelde otokorelasyonun olması ise parametre tahminlerinin etkin olmaması sonucunu doğurmaktadır.

Pesaran CD testi sonuçlarına göre sabit etkiler yöntemi ile tahmin edilmiş bütün modeller için %1 önem düzeyinde yatay kesitsel bağımlılık söz konusudur. Bir başka ifade ile birimler arası korelasyon vardır. Birimler arasında bağımlılık olması durumunda bu ilişkiyi dikkate almadan düzeltilmiş hata terimleri kullanılarak hesaplanan sabit veya tesadüfi etkili modeller dahi yanlı sonuçlar ortaya koymaktadır.

Araştırmada kullanılan tesadüfi etkili modeller için yapılan değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesitsel bağımlılık testleri Tablo 4.7'de verilmektedir. Burada sabit etkiler modellerinden farklı olarak değişen varyansı sınamak için Wald testi yerine, Levene (1960), Brown ve Forsythe (1974) testleri (LBF Testleri) kullanılmıştır. Levene, Brown ve Forsythe, W_0 , W_{50} ve W_{10} olmak üzere üç test istatistiği hesaplamaktadır.

Tablo 4.7: Tesadüfi Etkiler Modeli Değişen Varyans, Otokorelasyon ve Yatay Kesitsel Bağımlılık Test Sonuçları

Modeller	Değişen Varyans			Otokorelasyon		Yatay Kesitsel B.	
	LBF Testleri			Baltagi-Wu LBI ve Durbin Watson Testi		Pesaran CD Testi	
	H ₀ : W ₀ , W ₅₀ ve W ₁₀ < F Test Tablo Değeri (varyanslar, birimlere göre sabittir)			H ₀ : ρ=0 (hata terimleri arasında otokorelasyon yoktur)		H ₀ : u _{it} = σ _i ε _{it} (Yatay kesitsel bağımlılık yoktur)	
	W ₀ İst. [Olasılık Değeri]	W ₅₀ İst. [Olasılık Değeri]	W ₁₀ İst. [Olasılık Değeri]	LBI İstatistiği	DW İstatistiği	Pesaran Test İstatistiği	Olasılık Değeri
Model 1 (MRW)	8.9175 [0.0000]	7.7497 [0.0000]	8.7075 [0.0000]	0.5536	0.4687	4.896	[0.0000]
Model 4 (IP)	7.0621 [0.0000]	6.1838 [0.0000]	6.7465 [0.0000]	0.5317	0.4459	9.227	[0.0000]
Model 5 (IC)	6.1440 [0.0000]	4.8227 [0.0000]	5.8531 [0.0000]	0.6035	0.5094	4.567	[0.0000]
Model 6 (EC)	5.5278 [0.0000]	4.1917 [0.0000]	5.2893 [0.0000]	0.5719	0.4856	4.760	[0.0000]
Model 7 (COR)	8.7523 [0.0000]	8.2804 [0.0000]	8.6061 [0.0000]	0.6029	0.5176	4.102	[0.0000]
Model 11 (ET)	9.3373 [0.0000]	8.1849 [0.0000]	8.8119 [0.0000]	0.6269	0.5310	4.531	[0.0000]
Model 12 (DA)	8.0342 [0.0000]	6.3019 [0.0000]	7.7472 [0.0000]	0.5428	0.4627	4.125	[0.0000]
Model 13 (BQ)	9.4291 [0.0000]	8.2820 [0.0000]	9.2174 [0.0000]	0.5401	0.4706	5.612	[0.0000]

Tablo 4.7'de yer alan sonuçlar çerçevesinde; tüm modeller için LBF test sonuçlarına göre tesadüfi etkiler panel veri modellerinin değişen varyans testleri için varyansın bütün birimler için aynı olduğu şeklindeki sıfır hipotezi %1 önem düzeyinde reddedilmiştir. Bir başka ifade ile varyansın birimlere göre değiştiği sonucuna ulaşılmıştır. Sıfır hipotezinin reddedilmesi, regresyon tahmininde değişen varyansın olduğu ve bu yüzden parametre tahmincilerinin doğru sonuçlar vermediği anlamına gelmektedir.

Baltagi-Wu LBI ve Durbin Watson test sonuçlarına göre “hata terimleri arasında otokorelasyon yoktur” şeklindeki sıfır hipotezi reddedilmiştir. Diğer bir ifade ile, teadüfi etkiler panel veri modellerinin hata terimleri otokorelasyon içermektedir. Tablo 4.7’de sabit etkiler modellerininin testlerinde (Tablo 4.6) olduğu gibi Baltagi-Wu LBI ve Durbin Watson test istatistikleri yer almasına rağmen olasılık değerleri verilmemiştir. Burada da kritik değerler verilmemesine rağmen, istatistik değeri 2’den küçükse otokorelasyonun önemli olduğu yorumu yapılmaktadır (Tatoğlu, 2012:214). Tablo 4.7’de yer alan Baltagi-Wu LBI ve Durbin Watson test istatistik değerleri 2’den oldukça küçük olması modellerde, otokorelasyonun önemli olduğu sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Modelde otokorelasyonun olması ise parametre tahminlerinin etkin olmaması sonucunu doğurmaktadır.

Pesaran CD testi sonuçlarına göre tesadüfi etkiler yöntemi ile tahmin edilmiş bütün modeller için %1 önem düzeyinde yatay kesitsel bağımlılık söz konusudur. Bir başka ifade ile birimler arası korelasyon vardır. Birimler arasında bağımlılık olması durumunda bu ilişkiyi dikkate almadan, düzeltilmiş hata terimleri kullanılarak hesaplanan sabit veya tesadüfi etkili modeller dahi yanlış sonuçlar ortaya koymaktadır.

Sonuç olarak sabit etkiler ve tesadüfi etkiler ile ifade edilen modellerin tümünde değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesitsel bağımlılığın var olduğu ortaya çıkmaktadır.

4.2.3.5. Regresyon Sonuçları ve Değerlendirmeler

Sabit etkiler ve tesadüfi etkiler modellerinin hepsinde değişen varyans özelliğine sahip hata terimlerinin, otokorelasyonun ve yatay kesitsel bağımlılığın varlığı durumunda, parametre tahminlerine dokunmadan standart hatalar düzeltilmeli (dirençli standart hatalar elde edilmeli) ya da varlıkları halinde uygun yöntemlerle tahmin yapılmalıdır (Tatoğlu, 2012:241-242). Burada sabit etkiler panel veri modelleri için, Driscoll-Kraay (1998) tarafından geliştirilen kovaryans matrisi yardımıyla hesaplanan standart hatalar, kullanılmıştır. Tesadüfi etkiler modelleri için ise Parks (1967)-Kmenta (1986) Tahmincisi (Esnek Genelleştirilmiş En Küçük Kareler) yöntemi ile düzeltilmiş regresyon sonuçlarına yer verilecektir. Sabit etkiler ve tesadüfi etkiler modelleri regresyon sonuçları Tablo 4.8, Tablo 4.9 ve Tablo 4.10’da model sırası ile sunulmaktadır.

Tablo 4.8: Regresyon Tahmin Sonuçları (Model 1-5)

MODEL	Model 1 (MRW)	Model 2 (GS)	Model 3 (SEC)	Model 4 (IP)	Model 5 (IC)
DEĞİŞKEN	Katsayı [Olasılık]	Katsayı [Olasılık]	Katsayı [Olasılık]	Katsayı [Olasılık]	Katsayı [Olasılık]
K	0.4434 [0.000]	0.4805 [0.010]	0.5288 [0.004]	0.2818 [0.000]	0.3797 [0.000]
L	-0.3758 [0.000]	-1.1148 [0.000]	-0.9408 [0.000]	-0.3797 [0.000]	-0.4975 [0.000]
H	0.9051 [0.000]	0.5873 [0.005]	0.6338 [0.004]	0.8793 [0.000]	0.9592 [0.000]
GS		-0.0000 [0.011]			
KRZ		8.8752 [0.683]			
GS*KRZ		-1.0303 [0.756]			
SEC			1.2555 [0.407]		
KRZ			38.375 [0.004]		
SEC*KRZ			10.680 [0.000]		
IP				1.6384 [0.109]	
KRZ				-39.652 [0.000]	
IP*KRZ				5.8585 [0.000]	
IC					2.6350 [0.012]
KRZ					-16.731 [0.230]
IC*KRZ					0.6089 [0.635]
R ²	0.6931	0.7086	0.7516	0.7403	0.7180
F(6. 8)		61.61	63.79		
Wald Ki-kare	211.45			193.85	326.83
Gözlem Sayısı	243	243	243	243	243

Notlar: Sabit etkiler modellerindeki F Test istatistikleri ve tesadüfî etkiler modellerindeki Wald ki-kare istatistikleri katsayıların hep birlikte anlamlı olup olmadığını test etmektedir. Kurumsal kalite ve kriz değişkenlerinin katsayıları “Kennedy Yaklaşımı” (Kennedy, 1981:801) kullanılarak $g^* = 100 * e^{(\hat{\beta}-1)/(\hat{\beta})^2} - 1$ formülüne göre hesaplanmıştır.

Tablo 4.9: Regresyon Tahmin Sonuçları (Model 6-10)

MODEL	Model 6 (EC)	Model 7 (COR)	Model 8 (MP)	Model 9 (RT)	Model 10 (LO)
DEĞİŞKEN	Katsayı [Olasılık]	Katsayı [Olasılık]	Katsayı [Olasılık]	Katsayı [Olasılık]	Katsayı [Olasılık]
K	0.4264 [0.000]	0.3368 [0.000]	0.4797 [0.017]	0.5584 [0.000]	0.4189 [0.025]
L	-0.3890 [0.000]	-0.5495 [0.000]	-1.1329 [0.000]	-1.1358 [0.000]	-1.0748 [0.001]
H	0.9435 [0.000]	0.9882 [0.000]	0.6425 [0.005]	0.6127 [0.000]	0.6784 [0.002]
EC	2.1739 [0.010]				
KRZ	5.0075 [0.729]				
EC*KRZ	-1.6850 [0.316]				
COR		2.7004 [0.225]			
KRZ		-11.383 [0.212]			
COR*KRZ		1.4496 [0.597]			
MP			5.7109 [0.042]		
KRZ			19.333 [0.394]		
MP*KRZ			-4.0784 [0.404]		
RT				9.5638 [0.001]	
KRZ				90.940 [0.000]	
RT*KRZ				-12.243 [0.000]	
LO					11.428 [0.000]
KRZ					-6.3568 [0.650]
LO*KRZ					4.7158 [0.195]
R ²	0.7209	0.7159	0.7054	0.7267	0.7486
F(6. 8)			54.44	79.92	51.25
Wald Ki-kare	306.44	346.41			
Gözlem Sayısı	243	243	243	243	243

Notlar: Sabit etkiler modellerindeki F Test istatistikleri ve tesadüfi etkiler modellerindeki Wald ki-kare istatistikleri katsayılarının hep birlikte anlamlı olup olmadığını test etmektedir. Kurumsal kalite ve kriz değişkenlerinin katsayıları "Kennedy Yaklaşımı" (Kennedy, 1981:801) kullanılarak $g^ = 100 * e^{(\beta - \tau(\beta))^2} - 1$ formülüne göre hesaplanmıştır.*

Tablo 4.10: Regresyon Tahmin Sonuçları (Model 11-13)

MODEL	Model 11 (ET)	Model 12 (DA)	Model 13 (BQ)
DEĞİŞKEN	Katsayı [Olasılık]	Katsayı [Olasılık]	Katsayı [Olasılık]
K	0.4081 [0.000]	0.3793 [0.000]	0.3641 [0.000]
L	-0.4219 [0.000]	-0.4942 [0.000]	-0.4621 [0.000]
H	0.9259 [0.000]	0.9760 [0.000]	0.9601 [0.000]
ET	2.3104 [0.183]		
KRZ	-18.715 [0.056]		
ET*KRZ	1.8774 [0.363]		
DA		2.6936 [0.086]	
KRZ		-28.235 [0.001]	
DA*KRZ		5.0030 [0.014]	
BQ			0.0011 [0.174]
KRZ			-38.802 [0.000]
BQ*KRZ			16.747 [0.000]
R ²	0.7245	0.7295	0.6979
F(6. 8)			
Wald Ki-kare	246.03	311.17	336.85
Gözlem Sayısı	243	243	243

Notlar: Sabit etkiler modellerindeki F Test istatistikleri ve tesadüfi etkiler modellerindeki Wald ki-kare istatistikleri katsayılarının hep birlikte anlamlı olup olmadığını test etmektedir. Kurumsal kalite ve kriz değişkenlerinin katsayıları "Kennedy Yaklaşımı" (Kennedy, 1981:801) kullanılarak $g^ = 100 * e^{(\hat{\beta}-r(\hat{\beta}))^2} - 1$ formülüne göre hesaplanmıştır.*

Tablo 4.8, Tablo 4.9 ve Tablo 4.10'da Parks-Kmenta ve Driscoll-Kraay tahmincileri ile yapılan düzeltilmiş regresyon sonuçları yer almaktadır. Tesadüfî etkiler modelleri için (1-4-7-11-12-13 nolu modeller) Parks-Kmenta tahmincisi ile tüm sapmaların (değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon) düzeltilmiş sonuçları tablolarda sunulmaktadır. Buna göre her bir model için 45 adet kovaryans, ve bir tane otokorelasyon katsayısı hesaplanmıştır. Standart hataları oldukça düşük, Wald test istatistikleri de anlamlıdır. Sabit etkiler modelleri için (2-3-8-9-10 nolu modeller) Driscoll-Kraay tahmincisi ile sapmalar düzeltilmiştir. Buna göre değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon varlığı durumunda düzeltilmiş standart hatalar hesaplanmaktadır. Tüm sabit etkiler modellerinde F istatistiği anlamlıdır ve R^2 %70-75 aralığı düzeyindedir.

Araştırmada ekonomik kriz deneyimine sahip 9 ülkenin 1984-2010 dönemi yıllık verisi kullanılarak, kurumsal kalite değişkenlerinin ve iktisadi krizlerin etkisi dâhil edilmiş kurumsal kalite değişkenlerinin, kişi başına düşen gelir üzerindeki etkisi Mankiw-Romer-Weil (MRW) büyüme modeli çerçevesinde araştırılmıştır. Bu amaçla temel MRW modeli ve modele eklenen kurumsal değişkenler ile 13 ayrı model oluşturulmuştur. Bu modeller regresyon sonuçları çerçevesinde aşağıda ayrı ayrı değerlendirilecektir.

Değerlendirmeye geçmeden önce regresyon sonuçları kolaylık olması amacıyla her bir değişken için katsayıların işaretleri ve %1, %5 ve %10 önem düzeyinde anlamlılıkları tablo haline getirilmiştir ve aşağıda Tablo 4.11'de gösterilmektedir.

Tablo 4.11: Özet Regresyon Sonuçları

Değişkenler	Simgesi	Katsayıların İşareti	Anlamlılık Düzeyleri		
			%1	%5	%10
Sermaye	K	Pozitif	Anlamlı	Anlamlı	Anlamlı
İşgücü	L	Negatif	Anlamlı	Anlamlı	Anlamlı
Beşeri Sermaye	H	Pozitif	Anlamlı	Anlamlı	Anlamlı
Hükümet İstikrarı	GS	Negatif	Anlamlı	Anlamlı	Anlamlı
Kriz ve Hükümet İstikrarı	GS*KRZ	Negatif	Anlamsız	Anlamsız	Anlamsız
Sosyoekonomik Şartlar	SEC	Pozitif	Anlamsız	Anlamsız	Anlamsız
Kriz ve Sosyoekonomik Şartlar	SEC*KRZ	Pozitif	Anlamlı	Anlamlı	Anlamlı
Yatırım Profili	IP	Pozitif	Anlamsız	Anlamsız	Anlamlı
Kriz ve Yatırım Profili	IP*KRZ	Pozitif	Anlamlı	Anlamlı	Anlamlı
İçsel Çatışmalar	IC	Pozitif	Anlamlı	Anlamlı	Anlamlı
Kriz ve İçsel Çatışmalar	IC*KRZ	Pozitif	Anlamsız	Anlamsız	Anlamsız
Dışsal Çatışmalar	EC	Pozitif	Anlamlı	Anlamlı	Anlamlı
Kriz ve Dışsal Çatışmalar	EC*KRZ	Negatif	Anlamsız	Anlamsız	Anlamsız
Yolsuzluk	COR	Pozitif	Anlamsız	Anlamsız	Anlamsız
Kriz ve Yolsuzluk	COR*KRZ	Pozitif	Anlamsız	Anlamsız	Anlamsız
Siyasette Askeri Yaptırım Düzeyi	MP	Pozitif	Anlamsız	Anlamlı	Anlamlı
Kriz ve Siyasette Askeri Y.D.	MP*KRZ	Negatif	Anlamsız	Anlamsız	Anlamsız
Dinsel Çatışmalar	RT	Pozitif	Anlamlı	Anlamlı	Anlamlı
Kriz ve Dinsel Çatışmalar	RT*KRZ	Negatif	Anlamlı	Anlamlı	Anlamlı
Hukuk ve Düzen	LO	Pozitif	Anlamlı	Anlamlı	Anlamlı
Kriz ve Hukuk ve Düzen	LO*KRZ	Pozitif	Anlamsız	Anlamsız	Anlamsız
Etnik Çatışmalar	ET	Pozitif	Anlamsız	Anlamsız	Anlamsız
Kriz ve Etnik Çatışmalar	ET*KRZ	Pozitif	Anlamsız	Anlamsız	Anlamsız
Demokratik Katılım (Sorumluluk)	DA	Pozitif	Anlamsız	Anlamsız	Anlamlı
Kriz ve Demokratik Katılım	DA*KRZ	Pozitif	Anlamlı	Anlamlı	Anlamlı
Bürokratik Kalite	BQ	Pozitif	Anlamsız	Anlamsız	Anlamsız
Kriz ve Bürokratik Kalite	BQ*KRZ	Pozitif	Anlamlı	Anlamlı	Anlamlı

Model 1 (MRW) sonuçlarına göre, fiziki sermaye yatırım oranı (K), nüfus artış hızı (L) ve beşeri sermaye (H) %1 önem düzeyinde anlamlı oldukları ve katsayıların işaretleri beklenen yönde çıkmaktadır. Model 1 sonuçlarına göre fiziki sermaye yatırım oranı ve beşeri sermaye oranında meydana gelen %1'lik bir artışın kişi başına geliri sırasıyla %0.44 ve %0.90 oranında pozitif yönde arttırmaktadır. MRW modelinde nüfus artış hızında meydana gelen %1'lik bir artışın kişi başına geliri %0.37 oranında azaltmaktadır. Bu sonuçlar Mankiw vd. (1992) çerçevesinde MRW büyüme modeli varsayımlarıyla ve sonuçları ile uyum sağlamaktadır. Model sonuçlarına göre R^2 değeri %69 civarında ve Wald test istatistiği de anlamlıdır. Temel MRW modeline kriz ve kurumsal kalite değişkenleri eklenerek oluşturulan bütün modellerde, temel değişkenler aynı şekilde teorik olarak beklenen işaretlere sahip ve istatistiksel olarak anlamlı çıkmaktadır.

MRW büyüme modeline hükümet istikrarı değişkeni ve kriz faktörünü eklediğimizde ortaya Model 2 (GS) regresyon sonuçları çıkmaktadır. Model 2'ye göre temel büyüme değişkenleri (fiziki sermaye yatırım oranı (K), nüfus artış hızı (L) ve beşeri sermaye oranı (H) %1 önem düzeyinde anlamlı ve katsayıların işaretleri beklenen yöndedir. Hükümet istikrarı (GS) değişkeni anlamlı fakat katsayı işareti negatiftir. Katsayı değeri önemsenmeyecek kadar küçüktür. Hükümet istikrarı kişi başına düşen geliri negatif yönde etkilemektedir fakat katsayının 0.000000003 olması, bu etkinin düzeyinin oldukça düşük olduğunu ortaya koymaktadır. Abeyasinghe (2004), benzer sonuçlara ulaşmış ve hükümet istikrarının demokrasi düzeyi ile desteklenmediğinde iktisadi büyümeyi olumsuz etkileyebileceğini öne sürmektedir (Abeyasinghe, 2004:1). Hükümet istikrarı (siyasi istikrar) yatırımlar ve dolayısıyla ekonomik performans üzerinde önemli etkiler ortaya çıkarabilmektedir. İstikrarın olmadığı bir durumda geleceğe ilişkin bir belirsizlik ortamı oluşması, yatırımcıların, beklentilerini ve yatırım kararlarını olumsuz yönde etkileyebilmektedir. İstikrarsızlık geleceğe ilişkin belirsizliğe yol açtığı için yatırımlardan beklenen getirinin azalmasına bağlı olarak, yatırımların düşmesine neden olmaktadır (Asteriou ve Price, 2001:386). Ele alınan ülkeler genel olarak siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklarla karşı karşıya olduklarından böyle bir sonuç ortaya çıkabilmektedir. Krizle birlikte GS ise negatif yönlü ancak bu ilişki istatistiksel olarak anlamsızdır. Modelde F istatistiği anlamlı ve R^2 değeri %71 düzeyindedir.

Model 3 (SEC) sonuçları incelendiğinde; temel büyüme değişkenleri (K, L ve H) %1 önem düzeyinde anlamlı ve katsayıların işareti beklenen yöndedir. Sosyoekonomik koşullar (SEC) göstergesi, pozitif yönlü fakat anlamsızdır. Bu modelde kriz ile birlikte değerlendirilen SEC değişkeni ise %1 önem düzeyinde anlamlı ve katsayı işareti pozitif yönlüdür. Buna

göre krizle birlikte SEC değişkeninde meydana gelen 1 birimlik bir artış, kişi başına geliri %10.68 oranında pozitif yönde arttırmaktadır. Bu durum “Ekonomik performans büyük ölçüde kurumların oluşturduğu teşvik yapısı tarafından belirlenir” (Olson, 1996:22; North, 1994:359–360; Acemoglu vd., 2005:388-389) savının bir göstergesi olmaktadır. Van Den Berg (2001), 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 (Aron, 2000:106; Easterly, 2001:690). Ekonomik hayat üzerindeki sosyoekonomik baskıların bir göstergesi olan SEC’in ekonomik performans üzerinde etkisi, krizle birlikte daha belirgin hale gelmektedir. Bu model için F istatistiği anlamlı ve R^2 değeri %75 düzeyindedir.

Model 4 (IP)’de kurumsal faktör olarak yatırım profili (IP) değişkeni kullanılmaktadır. Bu modelin sonuçlarına göre temel büyüme değişkenleri (K, L ve H) %1 önem düzeyinde anlamlı oldukları ve katsayıların işareti beklenen yönde oldukları Tablo 4.8’de gösterilmektedir. Yatırım profili (IP) göstergesi pozitif yönlü fakat anlamsızdır. Bu modelde kriz ile birlikte değerlendirilen IP değişkeni ise %1 önem düzeyinde anlamlı ve katsayı işareti pozitif yönlüdür. Buna göre kriz sonrası IP değişkeninde meydana gelen 1 birimlik bir artışın kişi başına geliri %5.86 oranında pozitif yönde arttırmaktadır. Bu durum “Kurumların; tasarruf, yatırım, çalışma, teknoloji, üretim ve değişim ile ilgili kararları etkileyerek ekonomik sonuçlar üzerinde doğrudan ve dolaylı yollarla etkide bulunduğu ve bir ekonomide devletin müdahale sınırlarını, ticari politikaları, piyasanın yabancı yatırımlara açılma derecesini, bireysel faaliyet alanını, v.b. unsurlar üzerinde önemli derecede etken olan faktörlerdir (North, 2010:9-15)” vurgusu ile uyushmaktadır. Modelde Wald test istatistiği anlamlı ve R^2 değeri %74 düzeyindedir.

Model 5 (IC) ve Model 6 (EC) birlikte değerlendirilecektir. Model 5 (IC)’de içsel çatışmalar (gerilimler) (IC) faktörü modele dâhil edilmiştir. Model 6 (EC)’da dışsal çatışmalar (gerilimler) (EC) faktörü modele dâhil edilmiştir. Bu modellerden elde edilen bulgulara göre temel büyüme değişkenleri (K, L ve H) %1 önem düzeyinde anlamlı oldukları ve katsayıların işareti beklenen yönde oldukları sonucu ortaya çıkmaktadır. IC göstergesi pozitif yönlü ve %1 önem düzeyinde anlamlıdır. Buna göre IC değişkeninde meydana gelen 1 birimlik bir artışın kişi başına geliri %2.64 oranında pozitif yönde arttırmaktadır. EC göstergesi pozitif yönlü ve %1 önem düzeyinde anlamlıdır. Buna göre EC değişkeninde meydana gelen 1 birimlik bir artışın

kişi başına geliri %2.17 oranında pozitif yönde arttırmaktadır. IC ve EC değişkeninde meydana gelen bir artış, iç ve dış karışıklıkların azaldığını ifade etmesinden dolayı bu sonuçlar, Sala-i Martin'in (1997), askeri darbe, iç karışıklıklar ve savaş gibi faktörler büyümeyi negatif yönde etkilemektedir (Sala-i Martin, 1997:9-10) sonucu ile uyusmaktadır. Bu modelde kriz ile birlikte değerlendirilen IC değişkeni ise anlamsız ve katsayı işareti pozitif yönlüdür. Bu modelde kriz ile birlikte değerlendirilen EC değişkeni ise anlamsız ve katsayı işareti negatif yönlüdür. Her iki model için de Wald test istatistik değerleri anlamlı ve R^2 değerleri Model 5 (IC) ve Model 6 (EC) için %72 civarındadır.

Model 7 (COR)'de yolsuzluk değişkeni kullanılarak model tahmin edilmiştir. Bu modelin sonuçlarına göre temel büyüme değişkenleri (K, L ve H) %1 önem düzeyinde anlamlı oldukları ve katsayıların işareti beklenen yönde oldukları Tablo 4.9'da gösterilmektedir. Yolsuzluk (COR) göstergesi pozitif yönlü fakat istatistiksel olarak anlamsızdır. Bu modelde kriz ile birlikte değerlendirilen COR değişkeni ise istatistiksel olarak anlamsız iken katsayı işareti pozitif yönlüdür. Yolsuzluk değişkeninin değerinde meydana gelen bir artış yolsuzluk seviyesinin azaldığını ifade ettiği için beklenen bir sonuç olmasına rağmen istatistiksel olarak anlamsızdır. Genel olarak yapılan çalışmalarda elde edilen bulgular; yolsuzluk seviyesi azaldıkça büyümenin artacağı yönündedir (Tanzi ve Davoodi, 1997; Mauro, 1995; Chong ve Calderon, 2000). Bu modelde Wald test istatistik değeri anlamlı ve R^2 değeri %72 düzeyindedir.

MRW modeline siyasette (politikada) askeri yaptırım düzeyi (MP) değişkenini eklediğimizde Model 8 (MP) de yer alan sonuçlara ulaşılmaktadır. Bu sonuçlara göre temel büyüme değişkenleri (L ve H) %1 önem düzeyinde K ise %5 önem düzeyinde anlamlı ve katsayıların işareti beklenen yöndedir. MP değişkeni %5 önem düzeyinde anlamlıdır ve katsayı işareti pozitif yönlüdür. Buna göre MP değişkeninde meydana gelen 1 birimlik bir artış kişi başına geliri %5.71 oranında arttırmaktadır. MP değişkeninin değerinde meydana gelen bir artış, siyasette askeri müdahale düzeyinin daha düşük olduğunu ifade ettiği için sonuçlar beklenen yöndedir. Bu sonuçlar (Asteriou ve Price, 2001), Alesina vd. (1996) ve Sala-i Martin (1997) ile uyum sağlamaktadır. Buna göre bazı ülkelerde seçimle gelmiş olan hükümetlerin politikaları veya hükümetin kendisi askeri gücün istekleri ile değiştirilebilmektedir. Böyle bir durumda her an askeri müdahale olabilme ihtimali, hükümetlerin etkin işleyememesine ve böyle tedirgin bir ortam yabancı yatırımcılar için güven ortamının oluşmaması nedeniyle büyük bir risk unsuru olmaktadır. Geleceğe ilişkin belirsizliğe yol açtığı için yatırımlardan beklenen getirinin azalmasına bağlı olarak, yatırımların düşmesine ve iktisadi büyümenin

olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır (Asteriou ve Price, 2001:386; Sala-i Martin, 1997:9-10). Bu modelde kriz ile birlikte değerlendirilen MP değişkeni istatistiksel olarak anlamsız ve negatif yönlüdür. Modelde F test istatistik değeri anlamlı ve R^2 değeri %70 düzeyindedir.

Model 9'da (RT) dinsel çatışmalar (gerilimler) değişkeni kullanılarak model tahmin edilmiştir. Bu modelin sonuçlarına göre temel büyüme değişkenleri (K, L ve H) %1 önem düzeyinde anlamlı oldukları ve katsayıların işareti beklenen yönde oldukları Tablo 4.9'da gösterilmektedir. RT değişkeni %1 önem düzeyinde anlamlıdır ve katsayı işareti pozitif yönlüdür. Buna göre RT değişkeninde meydana gelen 1 birimlik bir artış kişi başına geliri %9.56 oranında arttırmaktadır. RT değişkeninin değerinde meydana gelen bir artış dinsel çatışma düzeyinin daha düşük olduğunu ifade ettiği için sonuçlar beklenen yöndedir. Bu sonuçlar Montalvo ve Reynal-Querol (2002) ve Easterly ve Levine (1997) ile uyumaktadır. Dinsel çatışmalar genel olarak toplumda ve yönetimde tek bir dini grubun hâkim olması sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu gruplar sosyal ve politik süreçte diğer dinleri dışlamak istemeleri veya sivil hukuk kuralları yerine kendi dinlerine ait hukuk kurallarını koymak istemeleri vb. sonucu gerginlikler ve çatışmaların meydana gelebilmesine neden olabilmektedir. Böyle bir durumda belirsizliğin artmasına, hükümetlerin etkin işleyememesine neden olmakta ve yatırımlar için olumsuz bir zemin oluşturmaktadır. Bu ve benzeri durumlarda iktisadi büyümenin olumsuz yönde etkilenmesine neden olmaktadır. Modelde kriz ile birlikte değerlendirilen RT değişkeni de %1 önem düzeyinde anlamlıdır ancak katsayı işareti negatif yönlüdür. Kriz sonrası RT değişkeninde meydana gelen 1 birimlik bir artış kişi başına geliri %12.24 oranında azaltmaktadır. Bu sonuç beklenen yönde olmamasına rağmen istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu modelde F test istatistik değeri anlamlı ve R^2 değeri %73 düzeyindedir.

Model 10'da hukuk ve düzen (LO) değişkeni kullanılarak model tahmin edilmiştir. Model 10'da yer alan sonuçlara göre temel büyüme değişkenleri (L ve H) %1 önem düzeyinde K ise %5 önem düzeyinde anlamlı ve katsayıların işareti beklenen yöndedir. LO değişkeni %1 önem düzeyinde anlamlıdır ve katsayı işareti pozitif yönlüdür. Buna göre LO değişkeninde meydana gelen 1 birimlik bir artış kişi başına geliri %11.43 oranında arttırmaktadır. Bu sonuç beklenen yönde olup birçok çalışma da (bknz, Knack ve Keefer, 1995; Mauro, 1995; SalaiMartin,1997; North, 1990; North ve Weingast, 1989) bu sonucu desteklemektedir. Hukuk ve düzen değişkeni, yasal sistemin gücünün, tarafsızlığının, hukukun gözetilmesi ve hukuka uyulma yaygınlığının bir değerlendirmesidir. Hukuksal altyapı seviyesi ile büyüme arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır. Mülkiyet haklarının korunmasının, yatırımların ve dolayısıyla da ekonomik büyümeyi belirleyen önemli

faktörlerden biri olduğu yaygın olarak kabul görmektedir (North, 1990; North ve Weingast, 1989). Özel mülkiyet hakları ne kadar iyi korunuyorsa, müteşebbisler o derece mal ve sermaye biriktirme yolunda hareket edecekler ve bunun neticesinde sermaye birikimi artarak uzun dönemde ekonomik büyümeye yol açabilecektir. Aynı zamanda, tarafların, ister kişiler ister şirketler olsun, antlaşmalarına ne kadar bağlı kaldıkları (sözleşmelerin güvencesi), mal ve para piyasaları açısından çok önemlidir, bu da ülkede etkin ve güçlü bir hukuk sisteminin varlığına bağlıdır. Bu modelde kriz ile birlikte değerlendirilen LO değişkeni istatistiksel olarak anlamsız ancak pozitif yönlüdür. Modelde F test istatistik değeri anlamlı ve R^2 değeri %75 civarındadır.

Model 11'de (ET) etnik çatışmalar (gerilimler) değişkeni kullanılarak model tahmin edilmiştir. Bu modelin sonuçlarına göre temel büyüme değişkenleri (K, L ve H) %1 önem düzeyinde anlamlı oldukları ve katsayıların işareti beklenen yönde oldukları Tablo 4.10'da gösterilmektedir. ET değişkeni istatistiksel olarak anlamsızdır ve katsayı işareti pozitif yönlüdür. Bu modelde kriz ile birlikte değerlendirilen ET değişkeni de istatistiksel olarak anlamsız ancak pozitif yönlüdür. Modelde beklentiler; ET değişkeninin değerinde meydana gelebilecek bir artışın kişi başına düşen geliri pozitif yönde etkilemesidir. Bu değişken ülke içinde ırk, milliyet ve dil farklılıklarının yol açtığı veya açabileceği gerilim ve çatışmaların bir değerlendirmesidir. Sonuçların anlamsız çıkması incelenen ülke örnekleri kapsamının dar olması ve bu ülkelerde genel olarak ırk, milliyet ve dil farklılıklarının olmaması gösterilebilir. Modelde Wald test istatistik değeri anlamlı ve R^2 değeri %72 düzeyindedir.

Tablo 4.10'da sonuçları gösterilen Model 12'de (DA) demokratik katılım (sorumluluk) değişkeni kullanılarak model tahmin edilmiştir. Bu modelin sonuçlarına göre temel büyüme değişkenleri (K, L ve H) %1 önem düzeyinde anlamlı oldukları ve katsayıların işareti beklenen yönde oldukları gösterilmektedir. DA değişkeni %10 önem düzeyinde anlamlıdır ve katsayı işareti pozitif yönlüdür. Buna göre DA değişkeninde meydana gelen 1 birimlik bir artış kişi başına geliri %2.69 oranında arttırmaktadır. Bu sonuç önem düzeyi itibari ile çok güçlü olmasa da beklenen yönde olup yapılan çalışmalar da genellikle, ekonomik büyüme ile demokrasi arasında zayıf bir ilişkinin varlığını göstermektedirler (bkz, Brunetti, 1998). Bazı çalışmalar (Knack ve Keefer, 1995; SalaiMartin, 1997; Barro, 1996; Rodrik, 2000) bu ilişkinin pozitif, diğer bir kısım çalışmalar (Levine ve Renelt, 1992; Helliwell, 1996; Dollar ve Kraay, 2003) ise bu ilişkinin negatif ya da zayıf olduğunu iddia etmişlerdir. Krizden dolayı DA değişkeni %1 önem düzeyinde anlamlıdır ve katsayı işareti pozitif yönlüdür. Buna göre kriz

sonrası DA değişkeninde meydana gelen 1 birimlik bir artış kişi başına geliri %5 arttırmaktadır. Modelde Wald test istatistik değeri anlamlı ve R^2 değeri %73 düzeyindedir.

Model 13'de (BQ) bürokratik kalite değişkeni kullanılarak model tahmin edilmiştir. Bu modelin sonuçlarına göre temel büyüme değişkenleri (K, L ve H) %1 önem düzeyinde anlamlı oldukları ve katsayıların işareti beklenen yönde oldukları Tablo 4.10'da gösterilmektedir. BQ değişkeni istatistiksel olarak anlamsızdır ve katsayı işareti pozitif yönlüdür. Bürokratik kalite göstergesi, yönetim ve politika alanlarında beklenmedik değişikliklerin, hükümetin sunmuş olduğu hizmetlerde herhangi bir aksamanın yaşanmadığı durumu ifade etmektedir. Model 13'de ilişkinin yönü beklenen yönde olmasına rağmen anlamsızdır. Bunun nedeni bu değişkenin ölçümünde 0-4 arasında değerler kullanılması ve puan değişiminin çok geç ve yavaş olmasına neden olmaktadır. Belirli dönemler ele alındığında daha anlamlı sonuçlar ortaya çıkabilecektir. Nitekim kriz sonrası dönemde BQ değişkeni %1 önem düzeyinde anlamlıdır ve katsayı işareti pozitif yönlüdür. Buna göre kriz sonrası BQ değişkeninde meydana gelen 1 birimlik bir artış kişi başına geliri %16.75 oranında arttırmaktadır. Bu sonuç beklenen yöndedir ve yapılan çalışmalarla uyum göstermektedir (bknz Knack ve Keefer, 1995; Mauro, 1995). Modelde Wald test istatistik değeri anlamlı ve R^2 değeri %70 civarındadır.

Tüm elde edilen bulgular çerçevesinde; kurumsal kalite ve iktisadi büyüme ilişkisi açısından sonuçlar beklenen yönde olup literatür ile uyum sağlamaktadır. Buna göre: İktisadi büyüme düzeyini pozitif yönde etkileyen önemli bir değişken; hukuk ve düzen değişkenidir (Bknz. Knack ve Keefer, 1995; Mauro, 1995; Sala-i Martin, 1997). Bu kurumsal değişkene ek olarak demokratik katılım düzeyi, içsel ve dışsal çatışmalar, politikada askeri müdahale düzeyi (Bknz. Sala-i Martin 1997; Asteriou ve Price 2001; Alesina vd. 1996) ve dinsel çatışmalar (Bknz. Montalvo ve Reynal-Querol 2002; Easterly ve Levine 1997) değişkenleri de iktisadi büyüme düzeyini etkileyen önemli değişkenlerdir. Ayrıca kurumsal kalite göstergeleri, krizle birlikte beraber değerlendirildiğinde; iktisadi büyüme düzeyini, benzer ve/veya farklı değişkenlerle etkilemektedir. Buna göre krizle birlikte iktisadi büyüme düzeyini pozitif yönde etkileyen önemli değişkenler bürokratik kalite, sosyoekonomik koşullar, yatırım profili ve demokratik katılım olmaktadır. Elde edilen bulgular literatür ile uyum sağlamaktadır (Bknz. Knack ve Keefer, 1995; Acemoglu vd. 2003; Olson, 1996; North, 1994; Acemoglu vd., 2005;) Sonuç olarak; krizler, kurumsal kalite düzeyini değiştirmektedir ve bu değişim iktisadi büyümeyi etkileyen önemli faktörlerden biri olarak meydana çıkmaktadır.

Sonuç

Literatürde kurumsal faktörlerin, ekonomik performans üzerinde etkili olduğu genel kabul gören bir görüştür. Kurumsal faktörler, ekonomik performansı olumlu veya olumsuz etkileyebilmekte ve bu etkinin düzeyi kurumsal faktörlere göre farklılık arz edebilmektedir. Bu çalışmada, kurumsal faktörlerin iktisadi büyüme üzerindeki etkilerine ek olarak, ekonomik kriz faktörü analize dâhil edilerek kriz, kurumsal kalite ve büyüme ilişkisi araştırılmıştır. Çalışmada 1990'lı yıllardan sonra meydana gelen bazı önemli finansal krizlerden yola çıkılarak kriz faktörü analize dâhil edilmiştir. Ekonomik kriz sonrası, ülkelerde meydana gelen yapısal ve kurumsal değişmelerin, kurumsal faktörleri ve dolayısıyla iktisadi büyümeyi etkileyeceği varsayımından hareketle; incelenen dönemde ön plana çıkan Latin Amerika, Asya ve Türkiye krizleri ele alınmıştır. Bu amaçla Latin Amerika krizlerinde öne çıkan Arjantin, Meksika ve Brezilya ülkeleri, Asya krizinde öne çıkan Tayland, Malezya, Filipinler, Endonezya ve Güney Kore ülkeleri ve son olarak ele alınan dönemde sık sık krizlere maruz kalan Türkiye örnek olarak seçilmiştir. Buna göre çalışmada, incelenen ülke sayısı göz önünde bulundurularak panel veri analiz tekniği kullanılmıştır.

Literatürde kurumsal kalite ve büyüme ilişkisi çeşitli faktörlerle ayrı ayrı ele alınmaktadır. Buna göre temel bulgular: Etkin bir adalet ve yönetim mekanizması ile ekonomik büyüme arasında güçlü ve pozitif bir ilişki olduğu fakat demokrasi düzeyi ile büyüme arasındaki ilişkinin zayıf ya da negatif olduğu yönündedir. Ayrıca yolsuzluk düzeyi, askeri müdahale, iç ve dış karışıklıklar, etnik ve dinsel çatışmalar ile iktisadi büyüme arasında ters yönlü; bürokrasi kalitesi, yatırım profili ve sosyoekonomik koşullar ile aynı yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Kriz, kurumsal kalite ve iktisadi büyüme ilişkisinin araştırıldığı çalışmada tüm sözü edilen faktörlere, kriz faktörü de dâhil edilerek yeni bir perspektif oluşturulmuştur. Çalışma bu açıdan hem literatürdeki dağılmış parçaları bir araya getirmekte ve hem de daha kapsamlı

bir değerlendirme açısı sunmaktadır. Yapılan araştırma sonuçlarına göre bulgular genel olarak literatür ile örtüşmektedir.

Çalışmanın temel hipotezi; ekonomik krizlerin kurumsal kalite düzeyini etkileyerek iktisadi büyüme üzerinde değişime yol açacağı şeklindedir. Böylece, kurumsal faktörlerin iktisadi büyüme üzerindeki etkileri bilinen bir olgu iken analize, ekonomik kriz faktörü dâhil edilerek, krizin etkisi ile kurumsal kalite ve iktisadi büyüme ilişkisinin yönü ve düzeyi araştırılmıştır. Çalışmada büyüme modeli olarak “Genişletilmiş Solow Modeli” olarak da adlandırılan Mankiw, Romer ve Weil (MRW) büyüme modeli kullanılmıştır. Bu modelin tercih edilmesindeki temel faktör MRW modeli, modern büyüme teorilerinin temelini oluşturan Solow modelinin, beşeri sermaye değişkeni ile genişletilmiş hali olmasıdır. Solow Modeli’ne yapılan bu eklemeye ile oluşturulan modelin açıklayıcılık düzeyi artırılmıştır. Bunlara ek olarak MRW Modeli, kurumsal faktörler ve iktisadi büyüme analizlerinde literatürde yaygın olarak kullanılmaktadır.

Kurumsal iktisat geleneği, iktisadi büyüme sürecini ve ülkelerarası performans farklılıklarını kurumsal yapıyı oluşturan unsurlar etrafında açıklama yolunu seçmiştir. Bu çerçevede, bu çalışmada çeşitli faktörleri (yatırım düzeyi, yolsuzluk, hukuk ve düzen, etnik ve dinsel çatışmalar, demokratik sorumluluk, bürokratik kalite ve mülkiyet hakları vb. gibi) ele alarak teorik ve ampirik araştırmalar yapılmıştır. Araştırmada kurumsal kalite göstergesi olarak, literatürde daha yaygın kullanılan Uluslararası Ülke Risk Rehberi’nin (International Country Risk Guide (ICRG)) sunmuş olduğu Politik Risk Bileşenleri (Political Risk Components) veri seti kullanılmıştır. Bu endeksin tercih edilmesindeki nedenler; ülke sayısı ve zaman dilimi açısından diğer endekslerden daha kapsamlı olması, 12 ayrı bileşen ve bu bileşenleri oluşturan çeşitli alt bileşenleri ile kurumsal kalite göstergelerinin önemli bir kısmını içeriğinde barındırması ve akademik çalışmalarda yaygın bir şekilde kullanılması olarak belirtilebilir.

Araştırmada kriz, kurumsal kalite ve büyüme ilişkisinin analiz edilmesi amacıyla 13 ayrı model oluşturulmuştur. Bu modellerin ilkinde (Model 1 MRW), temel büyüme modelinin (MRW modeli) varsayım ve sonuçları test edilmiştir. Birinci modelden sonraki modellerde, her bir kurumsal kalite göstergesini ayrı ayrı araştırmak amacıyla 12 model oluşturulmuştur. Geliştirilen modellere kriz faktörü de dâhil edilerek analiz perspektifi genişletilmiştir. Bu çerçevede analiz sonuçları iki açıdan değerlendirilebilmektedir. Bunlardan birincisi, kurumsal kalite değişkenleri ve büyüme arasındaki ilişki düzeyi doğrudan değerlendirilebilirken, ikinci

olarak krizlerin etkisi ile birlikte kurumsal kalite ve büyüme arasındaki ilişkinin yönü ve düzeyi ele alınabilmektedir.

Temel model olan MRW modeli ile yapılan analiz sonucuna göre elde edilen bulgular, modelin varsayım ve sonuçları ile örtüşmektedir. Buna göre, fiziksel sermaye yatırım oranı ve beşeri sermaye oranında meydana gelen bir artış, kişi başına düşen reel geliri pozitif yönde artırmaktadır. Yine beklentilere uygun olarak nüfus artış hızı, teknoloji gelişme hızı ve sermaye aşınma oranının toplamı, kişi başına düşen geliri negatif yönde etkilemektedir. MRW modeli sonuçlarına göre ele alınan ülkeler çerçevesinde kişi başına düşen reel geliri arttıran en etkili değişkeninin beşeri sermaye olduğu sonucuna varılmıştır. Neoklasik büyüme (Solow) modeline göre ekonomik büyüme; teknolojik değişim gibi büyüme sürecine dışsal olarak katılan faktörler tarafından belirlenmektedir. Buna karşılık içsel büyüme teorilerinde, teknolojik değişim büyümede önemli bir rol verilmekle birlikte, büyümenin içsel olarak belirlendiği öne sürülmektedir. İçsel büyüme teorilerinde yeni teknolojilerin üretimine ve beşeri sermayenin oluşumuna büyük önem verilmektedir. Beşeri sermaye artışının, yeni teknolojilerin ve verimli üretim araçlarının geliştirilmesi yoluyla ekonomik büyümeye yol açacağı düşünülmektedir. Araştırma sonuçları da bu görüşleri desteklemektedir. Çalışma bulgularına göre, beşeri sermayeye ek olarak, fiziki sermaye yatırım oranının, kişi başına reel geliri arttıran önemli bir faktör olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu modelde (Model 1 MRW) nüfus artış hızı, kişi başına reel geliri negatif yönde etkilemektedir. Sonuç, beklenen yönde olup nüfus artış hızının artması doğal olarak kişi başına geliri azaltacaktır.

Model 1’de, temel büyüme modeli değerlendirilmişken, geliştirilen diğer modellerde (Model 2-Model 13) ise kurumsal kalite göstergeleri ve kriz faktörü analize dâhil edilerek model genişletilmiştir. Bu nedenle Model 2 – Model 13 arası elde edilen sonuçlar birlikte değerlendirilmiştir. Bu modeller, iki perspektifle yorumlanabilmektedir. İlk olarak kurumsal kalite ve büyüme ilişkisi, ikinci olarak ise kurumsal kalite ve büyüme arasındaki ilişki ekonomik krizler dâhil edilerek değerlendirilebilmektedir.

Araştırmada ele alınan kurumsal kalite göstergesi olan 12 değişken bulunmaktadır. Yapılan analiz sonucu bu değişkenlerden 7 tanesi (hükümet istikrarı, içsel çatışmalar, dışsal çatışmalar, siyasette askeri yaptırım düzeyi, hukuk ve düzen, dinsel çatışmalar ve demokratik katılım) istatistiksel olarak anlamlı iken diğer 5 tanesi (sosyoekonomik şartlar, yatırım profili, yolsuzluk, etnik çatışmalar ve bürokratik kalite) istatistiksel olarak anlamsızdır. Anlamlı olan değişkenlerden sadece hükümet istikrarı negatif yönlü olup diğerleri pozitif yönlüdür. Buna göre kurumsal kalite ve büyüme arasında pozitif

yönlü bir ilişki söz konusu olmaktadır. Kurumsal kalite göstergelerinde meydana gelen bir artış kişi başına geliri pozitif yönde arttırmaktadır. Bu göstergeler arasında kişi başına düşen reel geliri pozitif yönde arttıran önemli bir faktör “hukuk ve düzen” değişkenidir. Buna göre hukuk ve düzen değişkeninde meydana gelen 1 birimlik bir artış kişi başına geliri %11.43 oranında arttırmaktadır. Yapılan çalışmalar çerçevesinde de yaygın olarak kabul edilen görüş etkin bir adalet ve yönetim mekanizması ile ekonomik büyüme arasında güçlü ve pozitif bir ilişki olduğudur. Hukuk ve düzen değişkeni, yasal sistemin gücünün, tarafsızlığının, hukukun gözetilmesi ve hukuka uyulma yaygınlığının bir değerlendirmesidir. Hukuksal altyapı seviyesi ile büyüme arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır. Etkin bir hukuk sisteminde, hukukun üstünlüğü ve yargının bağımsızlığı ilkeleri ön plana çıkmaktadır. Hukukun üstünlüğü ve yargının bağımsızlığı; sözleşme ve mülkiyet haklarının güvenliği (uygulanması ve korunması), varlıkların kamulaştırılması ve ortaya çıkan anlaşmazlıkların çözümünde barışçıl ve kolay mekanizmaların olup olmaması açısından büyük önem arz etmektedir. Mülkiyet haklarının korunması ve sözleşmelerin güvenliği işlem maliyetlerini azaltan, yatırımları ve dolayısıyla da ekonomik büyümeyi teşvik eden önemli bir unsurdur. Özel mülkiyet hakları ve sözleşmeler ne kadar iyi korunursa, müteşebbisler o derece mal ve sermaye biriktirme yolunda hareket edecekler ve bunun neticesinde sermaye birikimi artarak uzun dönemde ekonomik büyümeye yol açabilecektir. Varlıkların kamulaştırılma riski arttıkça yatırım düzeyinin azalacağı dolayısıyla fiziksel ve beşeri sermayenin yeterince büyüyememesine neden olacaktır.

Araştırma sonucuna göre, kurumsal kalite ve büyüme arasındaki ilişkiyi pozitif ve anlamlı yönde temsil eden diğer değişkenlerden dinsel çatışmalar, siyasette askeri yaptırım düzeyi, demokratik katılım, içsel ve dışsal çatışmalar kişi başına reel gelir üzerinde önemli etkiye sahiptir. Sözü edilen değişkenlerin puanlarında meydana gelen bir birimlik artış (bu risk derecesinin azaldığını ifade etmektedir) kişi başına geliri sırasıyla %9.59, %5.71, %2.69, %2.64 ve %2.17 oranında arttırmaktadır. Dinsel çatışma, siyasete askeri müdahale, içsel ve dışsal çatışma olması riski geleceğe ilişkin bir belirsizlik ortamı meydana getirmektedir. Bu da yatırımcıların, beklentilerini ve yatırım kararlarını olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Çatışma ve askeri müdahale olabilme ihtimali, hükümetlerin etkin işleyememesine ve böyle tedirgin bir ortamın yatırımcılar için bir risk unsuru taşıması nedeniyle yatırımların azalmasına ve dolayısıyla iktisadi büyümenin olumsuz yönde etkilenmesine neden olmaktadır. Bu değişkenlerin değerinde meydana gelen artışlar bu risklerin azaldığını ifade ederken iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir. Bir diğer gösterge olan demokratik katılım kişi başına geliri pozitif yönde

etkileyen önemli bir değişkendir. Elde edilen bulgular, kurumsal kalite göstergeleri ile büyüme ilişkisinin önem düzeyini göstermektedir.

Kişi başına geliri etkileyen fakat beklenenin aksine negatif ve zayıf bir katkısı olan bir diğer gösterge ise hükümet istikrarı değişkenidir. Hükümet istikrarı kişi başına düşen geliri negatif yönde etkilemektedir fakat katsayının 0.000000003 gibi küçük bir rakam olması bu etkinin düzeyinin oldukça düşük olduğunu ortaya koymaktadır. Yapılan çalışmalarda benzer sonuçlara ulaşılmış ve hükümet istikrarının demokrasi düzeyi ile desteklenmediğinde iktisadi büyümeyi olumsuz yönde etkileyebileceği ortaya çıkmaktadır. İncelenen ülkeler göz önüne alındığında genel olarak siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklarla karşı karşıya kalan ve gelişmiş ülkelere göre zayıf bir demokratik katılım düzeyi olan ülkeler olduğundan bu sonuç ortaya çıkabilmektedir.

Kurumsal kalite ve büyüme ilişkisine ekonomik kriz perspektifinden baktığımızda ise incelenen modellerde göstergelerden 5 tanesi (sosyoekonomik şartlar, yatırım profili, dinsel çatışmalar, demokratik katılım ve bürokratik kalite) istatistiksel olarak anlamlı iken diğer 7 tanesi (hükümet istikrarı, içsel çatışmalar, dışsal çatışmalar, yolsuzluk, siyasette askeri yaptırım düzeyi, hukuk ve düzen ve etnik çatışmalar) istatistiksel olarak anlamsızdır. Krizle birlikte değerlendirilen anlamlı olan değişkenlerden sadece dinsel çatışmalar negatif yönlü olup diğerleri pozitif yönlüdür. Bir başka ifade ile krizden dolayı sosyoekonomik koşullarda, yatırım profilinde, demokratik katılım düzeyinde ve bürokratik kalite düzeyinde meydana gelen bir artış kişi başına geliri pozitif yönde arttırırken, dinsel çatışmalar değişkeninde meydana gelen bir artış beklenenin aksine negatif yönde etkilemektedir. Krizle birlikte değerlendirilen kurumsal kalite değişkenlerinden kişi başına düşen reel geliri pozitif yönde arttıran önemli göstergeler bürokratik kalite ve sosyoekonomik koşullardır. Buna göre bu değişkenlerin değerinde meydana gelecek 1 birimlik artış sırasıyla %16.75 ve %10.68 düzeyinde kişi başına geliri arttırmaktadır. Bürokratik kalite, yönetim ve politika alanlarında beklenmedik değişikliklerin, hükümetin sunmuş olduğu hizmetlerde herhangi bir aksamanın yaşanmadığı durumu ifade etmektedir. Sosyoekonomik koşullar, toplumda sosyal memnuniyetsizliğin artmasına veya hükümetin hareket alanını kısıtlanmasına neden olan, iş hayatı üzerindeki sosyoekonomik baskıların bir değerlendirmesidir. Sosyoekonomik koşullar değişkeninin değerinde meydana gelen bir artış risk derecesini azaltmakta, bir başka ifade ile sosyoekonomik baskıların azaldığını ifade etmektedir. Bu durum “ekonomik performans büyük ölçüde kurumların oluşturduğu teşvik yapısı tarafından belirlenir” düşüncesini desteklemektedir. Kurumların sunmuş olduğu teşvik yapısı; bireylerin çalışmasında, girişimcilerin risk alma

ve fırsatları değerlendirmelerinde, firmaların maliyetleri azaltmaları ve etkin üretimde bulunmalarında, hükümetlerce vergi gelirlerinin etkin bir şekilde kullanılmasında ve kamu malının sağlanmasında belirleyici temel unsur konumunu almaktadır. Sonuç olarak krizle birlikte sosyoekonomik koşullar ve bürokratik kalite değişkenlerinin ekonomik performans üzerinde belirleyici olduğu ortaya çıkmaktadır. Krizle birlikte kişi başına düşen reel geliri arttıran diğer kurumsal kalite göstergeleri de yatırım profili ve demokratik katılım düzeyidir. Bu değişkenlerin değerinde meydana gelecek 1 birimlik artış sırasıyla %5.86 ve %5 düzeyinde kişi başına geliri arttırmaktadır.

Bu sonuçlar çerçevesinde kriz sonrası kurumsal kalite göstergeleri beraber değerlendirildiğinde; krizle birlikte kurumsal kalite ve büyüme ilişkisinin önem düzeyi gözükmemektedir. Bir başka ifade ile krizler kurumsal kalite düzeyini değiştirmekte ve bu değişim de iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkileyen bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır.

Bu çalışmada MRW modeli çerçevesinde, ilk olarak kurumsal kalite ve iktisadi büyüme ilişkisi, ikinci olarak ise krizle birlikte kurumsal kalitede meydana gelen değişimin iktisadi büyüme üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Böylece bu çalışma ile ülkelerin büyüme süreçlerinde, kurumsal faktörlerin önemi ve ölçüsü ortaya konulmaktadır. Araştırma sonuçları, ülkelerin büyüme sürecinde, kurumsal faktörlere vermesi gereken önem düzeyi ve hangi kurumsal faktörlerin ön planda olması gerektiği konusunda bilgi sunmaktadır. Ayrıca kriz yaşayan ve/veya yaşayacak ekonomiler için kriz sonrası büyüme süreçlerinde takip edecekleri kurumsal yol haritası da çizilmektedir. Kriz sürecini atlama hangi kurumsal faktörlerin daha etkin bir araç olacağı konusunda yol göstermektedir.

Çalışmada incelenen dönem ve kriz faktörü nedeniyle 9 ülke analize dâhil edilmiştir. Yapılacak benzer çalışmalar açısından, yakın geçmişte yaşanan ve henüz etkileri ve sonuçları tam olarak araştırılmayan 2008 yılındaki küresel kriz ile araştırma çerçevesi genişletilebilir. Ayrıca kurumsal kalite-büyüme ve kurumsal kalite-kriz ilişkisinin çift yönlü olarak araştırılmasının gelecekte yapılacak çalışmalar açısından yararlı olacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Abeyasinghe, Ranmali (2004); "Democracy, Political Stability, and Developing Country Growth: Theory and Evidence," http://www.unitn.it/files/download/25056/democracy_political_stability_and_developing_country_growth_th.pdf, (Erişim Tarihi: 12.06.2013).
- Acemoglu, Daron (2009); *Introduction to Modern Economic Growth*, Princeton University Press, New Jersey.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson ve James A. Robinson (2005); Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth, *Handbook of Economic Growth Volume IA*, (Der.: Philippe Aghion ve Steven N. Durlauf), Elsevier, Amsterdam.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson ve James Robinson (2001); "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation," *The American Economic Review*, Cilt 9, Sayı 5, s. 1369-1401.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson, James Robinson ve Yunyong Thaicharoen (2003); "Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises and Growth," *Journal of Monetary Economics*, Cilt 50, Sayı 1, s. 49-123.
- Adams, Charles, Robert E. Litan ve Michael Pomerleano (2000); "Financial Stabilization and Initial Restructuring of East Asian Corporations: Approaches, Results and Lessons," *Managing Financial and Corporate Distress: Lessons from Asia*, (Der: Charles Adams, Robert E. Litan ve Michael Pomerleano), The Brooking Institutions, Washington.
- Aghion, Philippe ve Peter Howitt (1992); "A Model of Growth Through Creative Destruction," *Econometrica*, Cilt 60, Sayı 2, s. 323-351.
- Ağır, Hüseyin (2010); "Türkiye'de Finansal Liberalizasyon Ve Finansal Gelişme İlişkisinin Ekonometrik Analizi," http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Kitaplar/8639agir_.pdf, (Erişim Tarihi: 25.04.2012).
- Aktan, C. Can (2002); *Anayasal İktisat*, Siyasal Kitabevi, Ankara.

- Aktan, Coşkun Can ve Hüseyin Şen (2001); “Ekonomik Kriz: Nedenler ve Çözüm Önerileri,” *Yeni Türkiye Dergisi, Ekonomik Kriz Özel Sayısı II*, Yıl 7, Sayı 42, s. 1225-1230.
- Alchian, Armen A. (1965); “Some Economics of Property Rights“, *Il Politico*, Cilt 30, Sayı 4, s.816-829.
- Alchian, Armen A. (1967); “Pricing and Society” *Occasional Papers*, Sayı 17, Institute of Economic Affairs, London.
- Alchian, Armen A. (1977); “Some Economics of Property Rights,” *Economic Forces at Work*, Liberty Press, Indianapolis.
- Alchian, Armen A. (1989); “Property Rights,” *The New Palgrave: The Invisible Hand*, (Der: John Eatwell, Murray Milgate ve Peter Newman), Palgrave Macmillan Press, Newyork.
- Alchian, Armen A. ve Harold Demsetz (1972); “Production, Information Costs, and Economic Organization,” *The American Economic Review*, Cilt 62, Sayı 5, s. 777-795.
- Alchian, Armen A. ve Harold Demsetz (1973); “The Property Right Paradigm” *The Journal of Economic History*, Cilt 33, Sayı 1, s. 16-27.
- Alesina, Alberto ve Alexander Wagner (2003); “Choosing (and renegeing on) Exchange Rate Regimes. *NBER Working Paper*, Sayı 9809, <http://www.nber.org/papers/w9809>, (Erişim Tarihi: 23.03.2013).
- Alesina, Alberto ve Beatrice Weder (1999); “Do Corrupt Governments Receive Less Foreign Aid?,” *NBER Working Paper*, Sayı 7108, <http://www.nber.org/papers/w7108.pdf>, (Erişim Tarihi: 25.04.2013).
- Alesina, Alberto ve Roberto Perotti (1996), “Income Distribution, Political Stability and Investment,” *European Economic Review*, Cilt 40, Sayı 6, s. 1203-1228.
- Alesina, Alberto ve Alexander Wagner (2003); “Choosing (and renegeing on) exchange rate regimes,” *NBER Working Paper*, Sayı 9809, <http://www.nber.org/papers/w9809>, (Erişim Tarihi: 11.01.2013).
- Alesina, Alberto, Sule Ozler, Nouriel Roubini ve Phillip Swagel (1996); “Political Instability and Economic Growth,” *Journal of Economic Growth*, Cilt 1, Sayı 2, s. 189-211.
- Alper, C. Emre ve Z. Öniş (2001); “Finansal Küreselleşme, Demokrasi Açığı ve Yükselen Piyasalarda Yaşanan Sürekli Krizler: Sermaye Hareketlerinin Liberalleşmesi Sonrasında Türkiye Deneyimi,” *Doğu-Batı Düşünce Dergisi*, Cilt 4, Sayı 17, s. 203-225.
- Altıntaş, Halil (2004); “Bankacılık Krizleri, Nedenleri ve Ekonomik Maliyetleri,” *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı 22, s. 39-61.

- Altıntaş, Halil (2007); “Finansal Kriz Sonrası Kurumsal Yeniden Yapılandırma Deneyimleri: Güney Doğu Asya ve Türkiye Uygulaması,” *Küreselleşme Üzerine Notlar*, (Der: Oğuz Kaymakçı), Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- American Heritage Dictionary (1992); “Crisis,” *The American Heritage Dictionary of the English Language*, (Ed: Anne H. Soukhanov), Third Edition, Houghton Mifflin Company, ABD.
- Andvig, Jens Christopher ve Odd-Helge Fjeldstad (2001); “Corruption: a Review of Contemporary Research,” Chr. Michelsen Institute Publishing, Oslo.
- Arın, Tülay (2000); “Financial Markets and Globalization in Turkey: Fiscal Crises of the State”, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, Sayı 40, s. 254-286.
- Aron, Janine (2000); “Growth and Institutions: A Review of the Evidence,” *The World Bank Research Observer*, Cilt 15, Sayı 1, s. 99-135.
- Arrow, Kenneth (1987); “Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy,” *Reflections on the Essays*, (Der: George R. Feiwel), New York University Press, Newyork.
- Arrow, Kenneth J. (1962); “The Economic Implications of Learning by Doing,” *The Review of Economic Studies*, Cilt 29, Sayı 3, s. 155-173.
- Arslan, Ünal (2007); “*Kurumların İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkisi*,” Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Asteriou, Dimitrios ve Stephen G. Hall (2007); *Applied Econometrics*, Palgrave Macmillan, China.
- Asteriou, Dimitrios ve Simon Price (2001); “Political Instability and Economic Growth: UK Time Series Evidence,” *Scottish Journal of Political Economy*, Cilt 48, Sayı 4, s. 383–399.
- Ateş, Sanlı (1998); “*Yeni İçsel Büyüme Teorileri ve Türkiye Ekonomisinin Büyüme Dinamiklerinin Analizi*,” Yayınlanmamış Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Averbug, Andre (2002); “The Brazilian Economy in 1994–1999: From the Real Plan to Inflation Targets,” *The World Economy*, Cilt 25, Sayı 7, s. 925-944.
- Aydın, Aydan, Alpan İnan, Burçak Tülay ve Pelin Ataman (2000); “Bankacılık Sisteminde Mali Bünye Sorunları ve Yeniden Yapılandırmada Ülke Uygulamaları,” *Bankacılar Dergisi*, Sayı 32, s. 37-80.
- Babic, Ante ve Ante Zigman (2001); “Currency Crises: Theoretical and Empirical Overview of the 1990s”, *Croatian National Bank*, <http://www.hnb.hr/publikac/pregledi/s-005.pdf>, (Erişim Tarihi: 31.01.2012).

- Bacha, Obiyathulla Ismath (2004); “Lessons From East Asia’s Crisis And Recovery,” *Asia-Pacific Development Journal*, Cilt 11, Sayı 2, s. 81-101.
- Bai, Chong-En ve Shang-Jin Wei (2000); “Quality of Bureaucracy and Open-Economy Macro Policies,” *NBER Working Paper*, Sayı 7766, <http://www.nber.org/papers/w7766>, (Erişim Tarihi:24.11.2012).
- Balestra, Pietro (1996); “Introduction to Linear Models for Panel Data”, *The Econometrics of Panel Data A Handbook of the Theory with Applications*, (Der: László Mátyás ve Patrick Sevestre), Kluwer Academic Publishers, Kluwer.
- Baltagi, Badi H. (1995); *Econometric Analysis of Panel Data*, John Wiley & Sons Ltd., England.
- Baltagi, Badi H. (2005); *Econometric Analysis of Panel Data*, 3rd Edition, John Wiley & Sons Ltd, New Delhi, India.
- Banerjee, Anindya, Juan Dolado, John W. Galbraith ve David F. Hendry (1993); *Co-Integration, Error Correction, And The Econometric Analysis Of Non-Stationary Data*, Oxford University Press, New York.
- Bardhan, Pranab (1997); “Corruption and Development: A Review of Issues,” *Journal of Economic Literature*, Cilt 35, Sayı3, s. 1320-1346.
- Barro, Robert J. (1990); “Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth,” *Journal of Political Economy*, Cilt 98, Sayı 5, s. 103-125.
- Barro, Robert J. (1991); “Economic Growth in a Cross-Section of Countries,” *Quarterly Journal of Economics*, Cilt 106, Sayı 2, s. 407-443.
- Barro, Robert J. (1996); “Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study,” *NBER Working Papers*, Sayı 5698, <http://www.nber.org/papers/w5698>, (Erişim Tarihi:24.11.2012).
- Barro, Robert J. ve Jong-Wha Lee (2010); “A new dataset of educational attainment in the world, 1950–2010,” *NBER Working Papers*, Sayı 15902, http://www.nber.org/papers/w15902.pdf?new_window=1, (Erişim Tarihi:20.03.2013).
- Barro, Robert J. ve Xavier Sala-i Martin, (2004); *Economic Growth*, MIT Press, Cambridge.
- Barzel, Yoram, (1989); *Economic Analysis of Property Rights (Political Economy of Institutions and Decisions)*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Basu, Ritu, Pablo Druck, David Marston ve Raul Susmel (2004); “Bank Consolidation and Performance: The Argentine Experience,” <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp04149.pdf>, (Erişim Tarihi:01.01.2013).
- Başoğlu, Ufuk (2001); “Krizlerin Öngörülmesinde Sinyal Yaklaşımı”, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt.19, Sayı.1-2.

- Baykal, C. Murat (2007); "Hukuki Boyutlarıyla Finansal Krizler," *Bankacılar Dergisi*, Sayı 60, s.33-48.
- Bayley, David H. (1989); "The Effects of Corruption in a Developing Nation," *Political Corruption A Handbook*, Transaction Publishers, (Ed: Arnold J. Heidenheimer, Michael Johnston ve Victor T. LeVine), New Brunswick, New Jersey.
- BDDK (2009); *Krizden İstikrara Türkiye Tecrübesi*, BDDK Yayınları Çalışma Tebliği, Ankara.
- BDDK (2010); *Krizden İstikrara Türkiye Tecrübesi*, BDDK Yayınları Çalışma Tebliği, Ankara.
- Beck, Nathaniel ve Jonathan N. Katz (1995); "What To Do (And Not To Do) With Time-Series Cross-Section Data," *The American Political Science Review*, Cilt 89, Sayı 3, s. 634-647.
- Becker S. Gary, Edward L. Glaeser ve Kevin M. Murphy (1999); "Population and Economic Growth," *The American Economic Review*, Cilt 89, Sayı 2, s. 145-149.
- Berlemann, Michael, Kalin Hristov ve Nikolay Nenovsky (2002); "Lending of Last Resort, Moral Hazard and Twin Crises: Lessons From the Bulgarian Financial Crisis 1996/1997", *William Davidson Working Papers*, Sayı 464, <http://wdi.umich.edu/files/publications/workingpapers/wp464.pdf>, (Erişim Tarihi: 01.02.2012).
- Bhargava, A., L. Franzini, ve W. Narendranathan (1982); "Serial Correlation And Fixed Effect Models," *The Review Of Economic Studies*, Cilt 49, Sayı 1982, s. 533-549.
- Bildirici, Melike (2004); "Political Instability And Growth: An Econometric Analysis Of Turkey, Mexico, Argentina and Brasil 1985-2004," *Applied Econometrics and International Development*, Cilt 4, Sayı 4, s. 5-26.
- Boran, Ege (2012); "Brezilya'dakine Benzer Bir Mali Sorumluluk Düzenlemesi Yapılmalı...", *Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı Politika Notu*, http://www.tepav.org.tr/upload/files/1293723958-7.Brezilya_dakine_Benzer_Bir_Mali_Sorumluluk_Duzenlemesi_Yapilmali.pdf, (Erişim Tarihi:01.01.2013).
- Boratav, Korkut (2001); "2000/2001 Krizinde Sermaye Hareketleri", *İktisat İşletme ve Finans*, Cilt 16, Sayı 186, s. 7-17.
- Branson, William H. (1989); *Macro Economic and Policy*, Harper & Row Publishers, New York.
- Breitung, Jörg (2000); "The Local Power of Some Unit Root Tests for Panel Data," <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=53344798C-BC8ADC1B8887511F8195E1C?doi=10.1.1.34.2467&rep=rep1&type=pdf>, (Erişim Tarihi: 01.06.2013).

- Brooks, Chris (2008); *Introductory Econometrics for Finance*, 2th Edition, Cambridge University Press, New York, USA.
- Brousseau, Eric ve Jean-Michel Glachant (2002); The Economics of Contracts and the Renewal of Economics, *The Economics of Contracts: Theories And Applications* (Der: Eric Brousseau ve Jean-Michel Glachant), Cambridge University Press, London.
- Brunetti, Aymo (1998); "Political Variables in Growth Regressions," *IEA Conference Volume Series*, Rrojasdatabank, <http://www.rrojasdatabank.info/borner/borner6.pdf>, (Erişim Tarihi:24.11.2012).
- Brunetti, Aymo ve Beatrice Weder (1995); "Political Sources of Growth: A Critical Note on Measurement," *Public Choice*, Cilt 82, Sayı 1-2, s. 125-134.
- Brunetti, Aymo, Gregory Kisunko ve Beatrice Weder (1998); "Credibility of Rules and Economic Growth: Evidence of a Worldwide Survey of the Private Sector," *World Bank Economic Review*, Cilt 12, Sayı 3, s. 353-384.
- Brunkhorst, Hauke (1994); "Crisis," *The Blackwell Dictionary of Twentieth-Century Social Thought*, (Ed: William Outhwaite ve Tom Bottomore), Blackwell Publishing, Oxford.
- Bruno, Michael (1993); *Crisis, Stabilization and Economic Reform: Therapy by Consensus*, Oxford University Press, Newyork.
- Buira, Ariel (1996); "The Mexican Crisis of 1994: An Assessment," <http://www.fondad.org/uploaded/Currency%20Crises/CurrencyCrises-Buira.pdf>, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).
- Bussiere, Matthieu ve Christian Mulder (1999); "Political Instability and Economic Vulnerability," *International Journal of Finance & Economics*, Cilt 5, Sayı 4, s. 309-330.
- Bustelo, Pablo (1998); "The East Asian Financial Crises: An Analytical Survey," ICEI Working Paper, Sayı 10, <http://www.ucm.es/info/cid/pb/ICEIwp10.pdf>, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).
- Bustelo, Pablo, Clara Garcia ve Iliana Olivie (1999); "Global And Domestic Factors of Financial Crises in Emerging Economies: Lessons From The East Asian Episodes (1997-1999)," ICEI Working Paper, Sayı 16, <http://www.ucm.es/info/cid/pb/ICEIwp16.pdf>, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).
- Butkiewicz, James L. Ve Halit Yanıkkaya (2006); "Institutional Quality and Economic Growth: Maintenance of the Rule of Law or Democratic Institutions, or Both?," *Economic Modelling*, Cilt 23, Sayı 4, s. 648-661.
- Calvo, Guillermo ve Frederic S. Mishkin (2003); "The Mirage of Exchange Rate Regimes for Emerging Market Countries." *Journal of Economic Perspectives*, Cilt 17, Sayı 4, s. 99-118.

- Cankay, Lale (1995); “Ekonomik Kriz ve Kriz Önleyici Politikalar,” *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 10, Sayı 2, s. 163–173.
- Cardoso, Eliana ve Ann Helwege (1999); “Currency Crises in The 1990s: The Case of Brazil,” <http://dipeco.economia.unimib.it/Personae/Colombo/finarm/Cardoso-Helwege-brasil99.pdf>, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).
- Carrizosa, Mauricio, Danny M. Leipziger ve Hemant Shah (1996); “The Tequila Effect and Argentina’s Banking Reform,” *Finance & Development*, Cilt 33, Sayı 1, s.22-25.
- Carstens, Agustín G. ve Alejandro M. Werner 1999; “Mexico’s Monetary Policy Framework Under a Floating Exchange Rate Regime,” *Banco de Mexico Research Paper*, Sayı 9905, <http://www.ico-imf.org/external/pubs/ft/seminar/2000/Targets/carstens.pdf>, (Erişim Tarihi: 01.01.2013).
- Case, Karl E. ve Ray C. Fair (1999); *Principles of Macroeconomics*, Prentice Hall, New Jersey.
- Celasun, Merih (2002); “2001 Krizi Öncesi ve Sonrası: Makroekonomik ve Mali Bir Değerlendirme,” <http://www.econ.utah.edu/~chrbar/crc2002/pdf/i053.pdf>, (Erişim Tarihi: 25.04.2012).
- Chakrabarti, Rajesh ve Richard Roll (2002); “East Asia and Europe During The 1997 Asian Collapse: A Clinical Study of a Financial Crisis,” *Journal of Financial Markets*, Cilt 5, Sayı 1, s.1-30.
- Chang Roberto ve Andres Velasco (1998); “Financial Crises in Emerging Markets: A Canonical Model,” *NBER Working Paper Series*, Sayı 6606, <http://www.nber.org/papers/w6606.pdf>, (Erişim Tarihi: 01.02.2012).
- Chavance, Bernard (2009); *Institutional Economics*, (Çev: Francis Wells), Routledge, Newyork.
- Chong, Alberto ve Cesar Calderon (2000); “Causality and Feedback Between Institutional Measures and Economic Growth,” *Economics & Politics*, Cilt 12, Sayı 1, s. 69-81.
- Claessens, Stijn, Daniela Klingebiel ve Luc Laeven (2004); “Resolving Systemic Financial Crises: Policies and Institutions,” *World Bank*, http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDS/IB/2004/09/07/000160016_20040907154538/additional/126526322_20041117165058.pdf, (Erişim Tarihi: 31.01.2012).
- Claessens, Stijn, Klingebiel Daniela and Luc Laeven (2002); “Financial Restructuring in Banking and Corporate Sector Crises: Which Policies to Pursue?,” *Managing the Real and Fiscal Effects of Banking Crises* (Ed: D. Klingebiel ve L. Laeven), , World Bank Discussion Paper No: 428.
- Claessens, Stijn, Simeon Djankov, ve Daniela Klingebiel (1999); “Financial Restructuring in East Asia: Halfway There?,” *World Bank Financial Sector Discussion Paper*, Sayı 3, <http://www.google.com.tr/url?sa=t&rct=j&q=fi>

nancial+restructuring+in+east+asia+halfway+there&source=web&c-d=1&cad=rja&ved=0CCoQFjAA&url=http%3A%2F%2Fciteseerx.ist.psu.edu%2Fviewdoc%2Fdownload%3Fdoi%3D10.1.1.201.9004%26rep%3Drep1%26type%3Dpdf&ci=mIv9UNX9Cuqg4gT2noGICA&usg=AFQjCNHK3ybkrvCbUUP0N8qMqt03DsWkfQ&bvm=bv.41248874,d.Yms, (Erişim Tarihi: 01.01.2013).

Clarke, Geprge R.G. (2001); "How Institutional Quality and Economic Factors Impact Technological Deepening," *Journal of International Development*, Cilt 13, Sayı 8, s. 1097-1118.

Coase, Ronald H. (1937); "The Nature of the Firm," *Economica*, Cilt 4, Sayı 16, s. 386-405.

Coase, Ronald H. (1960); "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economics*, Cilt 3, s. 1-44.

Coase, Ronald H. (1984); "The New Institutional Economics," *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Cilt 140, Sayı 1, s. 229-231.

Coase, Ronald H. (1998); "The New Institutional Economics," *The American Economic Review*, Cilt 88, Sayı 2, s. 72-74.

Cooper, Richard (1999); "The Asian Crisis: Causes and Consequences," *World Bank-Brookings Institution Conference Emerging Markets and Development*, <http://www.economics.harvard.edu/faculty/cooper/files/asiacris.pdf>, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).

Corbett, Jenny ve David Vines (1999); "Asian Currency and Financial Crises: Lessons from Vulnerability, Crisis and Collapse," *The World Economy*, Cilt 22, Sayı 2, s. 155-177.

Corsetti, Giancarlo, Paolo Pesenti ve Nouriel Roubini (1998); "What Caused The Asian Currency and Financial Crisis? Part II The Policy Debate," NBER Working Paper Serises, Sayı 6834, http://www.nber.org/papers/w6834.pdf?new_window=1, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).

Çalışkan, Ömer Veysel (2003); "Uluslararası Finansal Krizler," *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, Cilt 14, Sayı 49, s 225-245.

Çetin, Tamer (2012); "Yeni Kurumsal İktisat," *Sosyoloji Konferansları Dergisi*, Sayı 45, s. 43-73.

Dabós, Marcelo ve Laura Gómez Mera (1998); "The Tequila Banking Crisis in Argentina," *Universidad de San Andres Departamento de Economia Working Paper Series*, Sayı 19, <ftp://webacademicos.udesa.edu.ar/pub/econ/doc19.pdf>, (Erişim Tarihi: 25.03.2012).

Davis, E. Philip (1995); *Debt, Financial Fragility, and Systemic Risk*, Oxford University Press, USA.

Dawson, John W., (2003); "Causality in the Freedom-Growth Relationship," *European Journal of Political Economy*, Cilt 19, Sayı 3, s. 479-495.

- De Haan, Jakob ve Clemens L. J. Siermann (1996); "New Evidence on the Relationship Between Democracy and Economic Growth," *Public Choice*, Cilt 86, Sayı 1-2, s. 175-198.
- De Haan, Jakob ve Jan-Egbert Sturm (1999); "On the Relations Between Freedom and Economic Growth," *CCSO Working Papers*, Sayı 199903, <http://ccso.eldoc.ub.rug.nl/FILES/root/1999/199903/199903.pdf>, (Erişim Tarihi:24.11.2012).
- De Haan, Jakob ve Jan-Egbert Sturm (2003); "Does More Democracy Lead to Greater Economic Freedom? New Evidence For Developing Countries," *European Journal of Political Economy*, Cilt 19, Sayı 3, s. 547-563.
- De Hoyos, Rafael E. ve Vasilis Sarafidis (2006); "Testing for Cross-Sectional Dependence in Panel-Data Models," *Stata Journal*, Cilt 6, Sayı 4, s. 482-496.
- Delice, Güven (2003); "Finansal Krizler: Teorik ve Tarihsel Bir Perspektif," *Erciyes Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı 20, s.57-81.
- Demir, Ömer (1996); *Kurumcu İktisat*, Vadi Yayınları, Ankara.
- Demirgüç-Kunt, A. and E. Detregiache (1998); "The Determinants of Banking Crises: Evidence from Developed and Developing Countries," *IMF Staff Papers*, Cilt 45, Sayı 1, s. 81-109.
- Demsetz, Harold (1967); "Toward a Theory of Property Rights," *The American Economic Review*, Cilt 57, Sayı 2, s. 347-359.
- Demsetz, Harold (1983); "The Structure of Ownership and the Theory of the Firm," *Journal of Law and Economics*, Cilt 26, Sayı 2, s. 375-390.
- Dinerstein, A. C. (2001); "Roadblocks in Argentina: Against the Violence of Stability," *Capital & Class*, Cilt 25, Sayı 2, s. 1-7.
- Doğanlar, Murat, Harun Bal ve Mehmet Özmen (2007); "Döviz Krizi Modelleri," *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 16, Sayı 1, s. 253-276.
- Dollar, David ve Aart Kraay (2003); "Institutions, Trade and Growth," *Journal of Monetary Economics*, Cilt 50, Sayı 1, s. 133-162.
- Domar, Evsey D. (1946); "Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment," *Econometrica*, Cilt 14, Sayı 2, s. 137-147.
- Drees, Burkhard ve Ceyla Pazarbaşoğlu (1998); "The Nordic Banking Crisis: Pitfalls in Financial Liberalization," *IMF Occasional Paper*, Sayı 106, <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=2561.0>, (Erişim Tarihi: 01.01.2013).
- Driscoll, John ve Aart C. Kraay (1998); "Consistent Covariance Matrix Estimation with Spatially Dependent Data," *Review of Economics and Statistics*, Cilt 80, s. 549-560.

- Du, Julian (2010); “Institutional Quality and Economic Crises: Legal Origin Theory Versus Colonial Strategy Theory,” *The Review of Economics and Statistics*, Cilt 92, Sayı 1, s. 173–179.
- Durham, J. Benson (1999); “Economic Growth and Political Regimes,” *Journal of Economic Growth*, Cilt 4, Sayı 1, s. 81–111.
- Easterly, William (2001); “Can Institutions Resolve Ethnic Conflict?,” *Economic Development and Cultural Change*, Cilt 49, Sayı 4, s. 687-706.
- Easterly, William ve Ross Levine (1997); “Africa’s Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions,” *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt 112, Sayı 4, s. 1203-1250.
- Easterly, William. R ve Deborah. L. Wetzel (1989); Policy Determinants of Growth: Survey of Theory and Evidence, *The World Bank PPR Working Paper Series*, Sayı 343, http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/1989/12/01/000009265_3960928145925/Rendered/PDF/multi0page.pdf, (Erişim Tarihi: 10.01.2013).
- Edwards, Sebastian (1997); “The Mexican Peso Crisis: How Much Did We Know? When Did We Know It”, *NBER Working Paper*, Sayı 6334, <http://www.nber.org/papers/w6334.pdf>, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).
- Edwards, Sebastian (1998); “Capital Inflows into Latin America: A Stop-Go Story?,” *NBER Working Paper*, Sayı 6441, <http://www.nber.org/papers/w6441.pdf>, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).
- Eichengreen, Barry (2001); “Crisis Prevention and Management: Any New Lessons from Argentina and Turkey?,” <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/summary?doi=10.1.1.199.8963>, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).
- Eliasberg, Wladimir, (1951); “Corruption and Bribery,” *The Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science*, Cilt 42, Sayı 3, s. 317-331.
- Engelhardt, Sebastian v. (2012); “New Institutional Economics,” http://www.wiwi.unijena.de/vw2/dateien/veranstaltungen/institutional_eco/ALT_ss12/NewInstitutionalEconomics-Master_ss12.pdf, (Erişim Tarihi: 29.09.2012).
- Erdönmez, Pelin Ataman (2002); “Ekonomik Kriz Sonrası Kurumsal Yeniden Yapılandırma Süreci,” *Bankacılar Dergisi*, Sayı 43, s. 67-81.
- Erkekoğlu, Hatice ve Emine Bilgili (2005); “Parasal Krizlerin Tahmin Edilmesi: Teori ve Uygulama,” *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı 24, s. 16-36.
- Esposito, Alfredo G. ve Peter A. Zaleski (1999); “Economic Freedom and the Quality of Life: An Empirical Analysis,” *Constitutional Political Economy*, Cilt 10, Sayı 2, s. 185-197.
- Evangelist, Mike ve Valerie Sathe (2006); “Brazil’s 1998-1999 Currency Crisis,” <http://www-personal.umich.edu/~kathrynd/Brazil.w06.pdf>, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).

- Feld, Lars P. ve Stefan Voigt (2003); "Economic Growth and Judicial Independence: Cross-Country Evidence Using a New Set of Indicators," *European Journal of Political Economy*, Cilt 19, Sayı 3, s. 497-527.
- Feldstein, Martin (1999); "Self-Protection for Emerging Market Economies," *NBER Working Paper Series*, Sayı 6907, <http://www.nber.org/papers/w6907>, (Erişim Tarihi: 29.01.2012).
- Feldstein, Martin (2002); "Economic and Financial Crises in Emerging Market Economies: Overview of Prevention and Management," *NBER Working Paper Series*, Sayı 8837, <http://www.nber.org/papers/w8837>, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).
- Fernandez, Roque, ve Liliana Schumacher (1997); "Does Argentina Provide a Case for Narrow Banking?," *Preventing Banking Sector Distress and Crises in Latin America*, (Ed: Suman K. Bery and Valeriano F. Garcia), World Bank Discussion Paper, Sayı 360, The World Bank, Washington D.C.
- Ferrara, Massimiliano ve Luca Guerrini, (2008); "The Neoclassical Model of Solow and Swan with Logistic Population Growth," http://neurolab.ing.unirc.it/documentazione/materiale_didattico/600_2008_108_1691.pdf, (Erişim Tarihi: 10.02.2013).
- Ferreira, Afonso ve Giuseppe Tuillo (2002); "The Brazilian Exchange Rate Crisis of January 1999," *Journal of Latin American Studies*, Cilt 34, Sayı 1, s.143-164.
- Fischer, Klaus. P. ve Martin Chenard (1997); "Financial Liberalization Causes Banking System Fragility," *Centre de Recherche en Economie et Finance Appliquées (CREFA) Working Paper*, Sayı 97-14, Faculte des Sciences de L'administration, Canada.
- Fischer, Manfred M. (2001); *Innovation, Networks and Knowledge Spillovers*, Springer, Berlin.
- Fischer, Stanley (1998); "The Asian Crises: A View from the IMF," *Journal of International Financial Management & Accounting*, Cilt 9, Sayı 2, s. 167-176.
- Flood, Robert ve Nancy Marion (1998); "Perspectives on the Recent Currency Crisis Literature," *NBER Working Paper Series*, Sayı 6380, http://www.nber.org/papers/w6380.pdf?new_window=1, (Erişim Tarihi: 28.10.2012).
- Flood, Robert ve Peter M. Garber (1984); "Collapsing Exchange-Rate Regimes," *Journal of International Economics*, Cilt 17, Sayı 1-2, s.1-13.
- Fosu, Augustin K. (2002); "Political Instability and Economic Growth: Implications of Coup Events in Sub-Saharan Africa," *The American Journal of Economics and Sociology*, Cilt 61, Sayı 1, s. 329-348.
- Fourcans, Andre ve Raphael Franck (2003); *Currency Crises: A Theoretical And Empirical Perspective*, Edward Elgar Publishing, Northampton.

- Fratzscher, Marcel (1999); "Why Are Currency Crisis Contagious? A comparison of the Latin American Crisis of 1994–1995 and the Asian Crisis of 1997–1998," *Weltwirtschaftliches Archiv*, Cilt 134, Sayı 4, s. 664-691.
- Freedom House (2003); *Freedom in the World 2012*, <http://www.freedomhouse.org/report/freedom-world-2003/methodology>, (Erişim Tarihi:24.11.2012).
- Freedom House (2012); *Freedom in the World 2012*, <http://www.freedomhouse.org/report/freedom-world-2012/methodology>, (Erişim Tarihi:24.11.2012).
- Furubotn, Eirik G. ve Rudolf Richter (2005); *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*, University of Michigan Press, U.S.A.
- Galor, Oded ve David N. Weil (1999); "From Malthusian Stagnation to Modern Growth," *The American Economic Review*, Cilt 89, Sayı 2, s.150-154.
- Ghosh, Swati R. ve Atish R. G. (2002); "Structural Vulnerabilities and Currency Crises," IMF Staff Papers, Cilt 50, Sayı 3, <http://www.imf.org/external/Pubs/FT/staffp/2003/03/pdf/ghosh.pdf>, (Erişim Tarihi: 23.03.2013)
- Glaeser, Edward L., Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes ve Andrei Shleifer (2004); "Do Institutions Cause Growth?," *Journal of Economic Growth*, Cilt 9, Sayı 3, s. 271-303.
- Goldfjan, Ilan (2000); "The Swings in Capital Flows and the Brazilian Crisis," Textos Para Discussão Series, Sayı 422, <http://www.econ.puc-rio.br/pdf/td422.pdf>, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).
- Goldstein, Morris ve Philip Turner (1996); "Banking Crises in Emerging Economies: Origins And Policy Options" BIS Economy Papers, Sayı 46, <http://www.bis.org/publ/econ46.pdf>, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).
- Gray, Cheryl W. ve Daniel Kaufmann (1998); "Corruption and Development", *Finance & Development*. Cilt 35, Sayı 1, s.7-10.
- Greene, William H. (2003); *Econometric Analysis*, 5th Edition, Prentice Hall, New York, USA.
- Gregorian, David A. ve Albert Martinez (2000), "Industrial Growth and the Quality of Institutions," *Policy Research Working Paper Series*, Sayı 2475, http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/12/15/000094946_00111605302949/Rendered/PDF/multi_page.pdf, (Erişim Tarihi:24.11.2012).
- Greif, Avner (2006); *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Grier, Kevin B. Ve Gordon Tullock (1989); "An Empirical Analysis of Cross-National Economic Growth, 1951-1980," *Journal of Monetary Economics*, Cilt 24, Sayı 2, s. 259-276

- Griffits, W. E., Carte H. Ve George G.J. (1993); *Learning and Practicing Econometrics*, John Wiley, New York.
- Grossman, Gene M. ve Elhanan Helpman (1991); "Trade, Knowledge, Spillovers, and Growth," *European Economic Review*, Cilt 35, Sayı 2-3, s. 517-526.
- Grossman, Gene M. ve Elhanan Helpman (1994); "Endogenous Innovation in the Theory of Growth," *Journal of Economic Perspectives*, Cilt 8, Sayı 1, s. 23-44.
- Grossman, Gene M. ve Elhanan Helpman, (2001); *Special Interest Politics*, MIT Press, Cambridge.
- Guimaraes, Bernardo (2005); "Expectations before the Brazilian currency crises of 1999," http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/news/forums/old/macroeconomics_index/brasil.pdf, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).
- Gujarati, Damodar (2004); *Basic Econometrics*, 4th Edition, Mcgraw-Hill, New York, USA.
- Gupta, Dipak K. (1990); *The Economics of Political Violence: The Effect of Political Instability on Economic Growth*, Praeger Publishers, New York.
- Güloğlu, Bülent ve Ender Altunoğlu (2002); "Finansal Serbestleşme Politikaları ve Finansal Krizler: Latin Amerika, Meksika, Asya ve Türkiye Krizleri," *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Sayı 27, s. 107-134.
- Güvel, Enver A. (2011); *Ekonomik Büyüme Kuramları Ulusların Zenginliğinin Dinamikleri*, Karahan Kitabevi, Adana.
- Gwartney, James D., Randall G. Holcombe ve Robert A. Lawson (2004); "Economic Freedom, Institutional Quality and Cross-Country Differences in Income and Growth," *Cato Journal*, Cilt 24, Sayı 3, s.205-233.
- Gwartney, James, Robert Lawson, ve Walter Block (1996); *Economic Freedom in the World 1975-1995*, Fraser Institute Press, Vancouver.
- Gyimah-Brempong, Kwabena (2002); "Corruption, Economic Growth, and Income Inequality in Africa," *Economics of Governance*, Cilt 3, Sayı 3, s. 183-209.
- Hadri, Kaddour (2000); "Testing for Stationarity in Heterogeneous Panel Data," *The Econometrics Journal*, Cilt 3, Sayı 2, s. 148-161.
- Hall, Robert E., ve Charles I. Jones (1999); "Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker Than Others?," *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt 114, Sayı 1, s. 83-116.
- Hallerberg, Mark ve Carlos Scartascini (2011); "Economic Crisis and Fiscal Reforms in Latin America," *IDB Working Paper Series*, Sayı 235, <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35552710>, (Erişim Tarihi: 01.01.2013).

- Hanke, Steve H. ve Stephen J. K. Walters, (1997); “Economic Freedom, Prosperity, and Equality: A Survey,” *Cato Journal*, Cilt 17, Sayı 2, s. 117-146.
- Harrod, Roy F. (1939); “An Essay in Dynamic Theory,” *The Economic Journal*, Cilt 49, Sayı 193, s. 14-33.
- Hart, Oliver D. (1988); “Incomplete Contracts and the Theory of the Firm,” *Journal of Law, Economics, and Organization*, Cilt 4, Sayı 1, s. 119-139.
- Hausman, Jerry A. (1978); “Specification Tests in Econometrics,” *Econometrica*, Cilt 46, Sayı 6, s. 1251–1271.
- Heidenheimer, Arnold J., Michael Johnston ve Victor T. LeVine (1989); “Political Corruption A Handbook,” Transaction Publishers, New Brunswick, New Jersey.
- Helliwell, John F. (1996); “Do Borders Matter for Social Capital? Economic Growth and Civic Culture in U.S. States and Canadian Provinces,” *NBER Working Paper*, Sayı 5863, http://www.nber.org/papers/w5863.pdf?new_window=1, (Erişim Tarihi: 10.02.2013).
- Hibbs, Douglass A. (1973); *Mass Political Violence: A Cross-National Causal Analysis*, Wiley Publishing, New York.
- Hira, Anil ve Ron Hira (2000); “The New Institutionalism: Contradictory Notions of Change”, *The American Journal of Economics and Sociology*, Cilt 59, Sayı 2, s. 267-282.
- Hodgson, Geoffrey M. (2000); “What Is the Essence of Institutional Economics,” *Journal of Economic Issues*, Cilt 34, Sayı 2, s. 317-329.
- Hodgson, Geoffrey M. (2005); “‘Institution’ by Walton H. Hamilton,” *Journal of Institutional Economics*, Cilt 1, Sayı 2, s. 233-244.
- Hocchle, Daniel (2007); “Robust Standard Errors for Panel Regressions with Cross-Sectional Dependence,” *The Stata Journal*, Cilt 7, Sayı 3, s. 281-312.
- Hoggart, Glenn, Ricardo Reis ve Victoria Saporta (2001); “Costs of Banking System Instability: Some Empirical Evidence,” *Bank of England Working Paper*, Sayı 144, <http://www.bankofengland.co.uk/publications/events/conf0105/paper2may01.pdf>, (Erişim Tarihi: 29.01.2012).
- Hsiao, Cheng (1986); **Analysis Of Panel Data**, Cambridge University Press, Cambridge.
- Huang, H. ve S. K. Wajid (2002); “Financial Stability in the World of Global Finance,” *Finance and Development*, Cilt 39, Sayı 1.
- ICRG-PRS Group (2012); “The Political Risk Rating,” http://www.prsgroup.com/ICRG_Methodology.aspx, (Erişim Tarihi:24.11.2012).

- IMF (1998); “Financial Crises: Characteristics and Indicators of Vulnerability,” *World Economic Outlook Financial Crises: Causes and Indicators*, Washington.
- IMF (2002); “Eye of the Storm: New-Style Crises Prompt Rethink About Prevention and Resolution Measures,” *Finance & Development*, Cilt 39, Sayı 4, s. 4-7.
- IMF (2003); “Lessons from the Crisis in Argentina,” <http://www.imf.org/external/np/pdr/lessons/100803.pdf>, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).
- Inada, Ken-Ichi (1963); “On a Two-Sector Model of Economic Growth: Comments and a Generalization,” *The Review of Economic Studies*, Cilt 30, Sayı 2, s. 119-127.
- Işık, Saim ve Selahattin Togay (2002); “Para Krizi Modellerinin Eleştirisi ve Uluslar arası Para Sisteminin Düzenlenmesine Yönelik Keynesyen Öneriler,” *İktisat, İşletme ve Finans*, Cilt 17, Sayı 191, s. 31–53.
- Işık, Saim, Koray Duman ve Adil Korkmaz (2004); “Türkiye Ekonomisinde Finansal Krizler: Bir Faktör Analizi Uygulaması,” *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 19, Sayı 1, s. 45–69.
- İnan, E. Alpan (2002); “Arjantin Krizinin Sebepleri ve Gelişimi,” *Bankacılar Dergisi*, Sayı 42, s. 57-74.
- Jentzsch, Nicola (2006); “New Economy Debate in the U.S.: a Review of Literature,” *Perspectives on Economic Growth*, (Der: L.A. Finley), Nova Science Publisher, Newyork.
- Johnson, Simon, P. Boone, A. Breach ve E. Friedman (2000); “Corporate Governance in the Asian Financial Crisis,” *Journal of Financial Economics*, Cilt 58, Sayı1-2, s. 141-186.
- Johnston, R. B. ve Ceyla Pazarbaşıoğlu (1995); “Linkages Between Financial Variables, Financial Sector Reform and Economic Growth and Efficiency,” *IMF Working Paper*, Sayı 103, <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=1144.0>, (Erişim Tarihi:01.01.2013).
- Jones, Charles I. (2001); *İktisadi Büyümeye Giriş*, (Çev.:S. Ateş ve İ.Tuncer), Literatür Yayıncılık, İstanbul.
- Joskow, P. (2005). “Vertical Integration,” *Handbook of New Institutional Economics*, (Der: Claude Me´nard ve Mary M. Shirley), Springer, Netherlands.
- Joskow, Paul L. (1985); “Vertical Integration and Long-Term Contracts: The Case of Coal-Burning Electric Generating Plants,” *Journal of Law, Economics, and Organization*, Cilt 1, Sayı 1, s. 33-80.
- Kaminsky, Graciela L. ve Carmen M. Reinhart (1999); “The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems,” *American Economic Review*, Cilt 89, Sayı 3, s. 473-500.

- Karaçor, Zeynep (2006); “Öğrenen Ekonomi Türkiye: Kasım 2000-Şubat 2001 Krizinin Öğrettikleri,” *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı 16, s. 379-391.
- Karakayalı, Hüseyin ve Halit Yanıkkaya (2006); “Kurumsal Faktörlerin Ekonomik Büyümeye Etkileri,” *Kurumsal İktisat*, (Der: Coşkun Can Aktan), SPK Kurumsal Araştırmalar Serisi, No 2, Yayın 194, s. 135-157.
- Kasliwal, Pari (1994); *Development Economics*, South-Western Publishing, Ohio.
- Kaya, Vedat ve Ömer Yılmaz (2007); “Para Krizleri Öngörüsünde Logit Model Ve Sinyal Yaklaşımının Değeri: Türkiye Tecrübesi,” Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni 2007/1, http://www.tek.org.tr/dosyalar/ERKEN_UYARI2.pdf, (Erişim Tarihi: 31.01.2012).
- Kazgan, Gülten (2002); “Türkiye’de Ekonomik Krizler: (1929-2001) Nedenleri ve Sonuçları Üzerine Karşılaştırmalı Bir İrdeleme,” <http://kazgan.bilgi.edu.tr/docs/Turkiye.doc>, (Erişim Tarihi: 25.04.2012).
- Kehoe, Timothy J. (2003); “What Can We Learn From The Current Crisis in Argentina?,” *Scottish Journal of Political Economy*, Cilt 50, Sayı 5, s. 609-633.
- Kenen, Peter B., (1996); “Analyzing and Managing Exchange-Rate Crises,” *Open Economies Review*, Cilt 7, Sayı 1, s. 469-492.
- Kennedy, Peter E. (1981); “Estimation with Correctly Interpreted Dummy Variables in Semilogarithmic Equations,” *The American Economic Review*, Cilt 71, Sayı 4, s.801.
- Kherallah, Mylène ve Johann Kirsten (2001); “The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries,” *Markets and Structural Studies Division (MSSD) Discussion Paper*, Sayı 41, <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/16217/1/ms010041.pdf>, (Erişim Tarihi: 10.10.2012).
- Kibritçiöğlü, Aykut (1998); “İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşeri Sermayenin Yeri,” *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Cilt 53, Sayı1-4, s.207-230.
- Kibritçiöğlü, Aykut (2001); “Türkiye’de Ekonomik Krizler ve Hükümetler (1969-2001)” *Yeni Türkiye Dergisi, Ekonomik Kriz Özel Sayısı I*, Yıl 7, Sayı 41, s. 174-182.
- Kindleberger, Charles P. (2008); *Cinnet, Panik ve Çöküş Mali Krizler Tarihi*, (Çev:Halil Tunalı), Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Knack, Stephen ve Philip Keefer (1995); “Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures,” *Economics and Politics*, Cilt 7, Sayı 3, s. 207-227.
- Knack, Stephen ve Philip Keefer (1997); “Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation,” *Quarterly Journal of Economics*, Cilt 112, Sayı 4, s. 1251-1288.

- Knack, Stephen ve Philip Keefer (2002); "Polarization, Politics and Property Rights: Links Between Inequality and Growth," *Public Choice*, Cilt 111, Sayı 1-2, s. 127-154.
- Kormendi, Roger C. ve Philip G. Meguire (1985); "Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country Evidence," *Journal of Monetary Economics*, Cilt 16, Sayı 2, s. 141-163.
- Köse, Salih (2002); "24 Ocak 1980 ve 5 Nisan 1994 İstikrar Programlarının Karşılaştırılması," *Planlama Dergisi*, 42.Yıl Özel Sayı, s.119-128.
- Krugman, Paul (1979); "A Model of Balance of Payments Crises", *Journal of Money, Credit and Banking*, Cilt 11, Sayı 3, s.311-325.
- Krugman, Paul (1999); "Balance Sheets, the Transfer Problem, and Financial Crises" *International Tax and Public Finance*, Cilt 6, Sayı 4 s. 459-472.
- Krugman, Paul (2000); "Introduction," *Currency Crises*, (Ed: Paul Krugman), The University of Chicago Press, Chicago.
- Krugman,Paul(1998);"WhatHappenedToAsia",<http://web.mit.edu/krugman/www/DISINTER.html>, (Erişim Tarihi: 31.01.2012).
- Krugman, Paul (2001); "Crises: The Next Generation," <http://www.princeton.edu/~pkrugman/next%20generation.pdf>, (Erişim Tarihi: 28.10.2012).
- Krugman, Paul ve Maurice Obstfeld (2003); *International Economics: Theory and Policy*, Addison Wesley, Newyork.
- Krugman, Paul, Kenneth Rogoff, Stanley Fischer ve William J. McDonough (1999); "Currency Crises," *International Capital Flows*, (Ed. Martin Feldstein), University of Chicago Press.
- Kuncic, Aljaz (2012); "Institutional Quality Database," *Advanced Studies in International Economic Policy Research Kiel Institute for the World Economy Working Paper*, Sayı 457, <http://www.ifw-kiel.de/ausbildung/asp/asp-wp/2012/aspwp457.pdf>, (Erişim Tarihi:24.11.2012).
- Lambsdorff, Johann (2003); "How Corruption Affects Persistent Capital Flows," *Economics of Governance*, Cilt 4, Sayı 3, s.229-243.
- Lane, Timothy (1999); "The Asian Financial Crisis What Have We Learned?," *Finance&Development*, Cilt 36, Sayı 3, s.44-47.
- Leibenstein, Harvey (1978); *General X-Efficiency Theory and Economic Development*, Oxford University Press, London.
- Lensink, Robert, Niels Hermes ve Victor Murinde (2000); "Capital Flight And Political Risk," *Journal of International Money and Finance*, Cilt 19, Sayı 1, s. 73-92.
- Levine, Ross ve David Renelt (1992); "A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions," *American Economic Review*, Cilt 82, Sayı 4, s. 942-963.

- Longman Dictionary (2009); "Crisis," *Longman Dictionary of American English*, Pearson Education Publishing, UK.
- Lowell, Julia, C. Richard Neu ve Daochi Tong (1998); *Financial Crises And Contagion in Emerging Market Countries*, Rand Publishing, Washington.
- Lucas, Robert E. Jr. (1988); "On the Mechanics of Economic Development," *Journal of Monetary Economics*, Cilt 22, Sayı 1, s. 3-42.
- Maddala, G.S. ve In-Moo Kim (2004); *Unit Roots Cointegration and Structural Change*, Cambridge University Press, New York.
- Malin, E. ve D. Martimort (2002); "Transaction Costs and Incentive Theory," *The Economics of Contracts: Theories and Applications*, (Der: E. Brousseau, J. Glachant), Cambridge University Press, London.
- Malthus, Thomas (1798); "An Essay on the Principle of Population," <http://www.esp.org/books/malthus/population/malthus.pdf>, (Erişim Tarihi: 10.01.2013).
- Mangır, Fatih (2006); "Finansal Deregülasyonun (1989-2001) Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri: Kasım 2000 ve Şubat 2001 Krizleri," *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı 16, s. 459-473.
- Mankiw, N. Gregory, David Romer ve David N. Weil (1992); "A Contribution to the Empirics of Economic Growth," *Quarterly Journal of Economics*, Cilt 107, Sayı 2, s. 407-437.
- Marsh, Robert M. (1988); "Sociological Explanations of Economic Growth," *Studies in Comparative International Development*, Cilt 23, Sayı 4, s. 41-76.
- Marshall, David (1998); "Understanding the Asian Crisis: Systemic Risk as Coordination Failure", *Economic Perspectives*, Cilt 1998, Sayı 3, s.13-38.
- Marshall, G. Monty, Ted Robert G., Christian D. ve Keith J. (2002); "Polity IV, 1800-1999 Comments on Munck and Verkuilen," *Comparative Political Studies*, Cilt 35, Sayı 1, s. 40-45.
- Masson, Paul (1998); "Contagion: Monsoonal Effects, Spillovers, and Jumps Between Multiple Equilibria," *IMF Working Paper*, Sayı 142 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp98142.pdf>, (Erişim Tarihi: 28.10.2012).
- Mathews, R. C. O. (1986); "The Economics of Institutions and the Source of Economic Growth", *The Economic Journal*, Cilt 96, Sayı 384, s. 903-918.
- Matsuo, Hirashi (2003); "The Rule of Law and Economic Development: A Cause or a Result," *The Role Of Law In Development Past, Present And Future*, (Der.: Yoshiharu Matsuura), Nagoya University, Nagoya.
- Mauro, Paolo (1995); "Corruption and Growth," *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt 110, Sayı 3, s. 681-712.

- Me'nard, Claude ve Mary M. Shirley (2005); *Handbook of New Institutional Economics*, (Der: Claude Me'nard ve Mary M. Shirley), Springer, Netherlands.
- Mendes, de Paula. G., J. Carlos Ferraz ve Mariana Iootty (2002); "Economic Liberalization and Changes in Corporate Control in Latin America," *The Developing Economies*, Cilt 40, Sayı 4, s.467-496.
- Menger, Carl (1963); *Problems of Economics and Sociology*, University of Illinois Press, Urbana.
- Mishkin, Frederic S. (1994); "Preventing Financial Crises: An International Perspective," *The Manchester School of Economic & Social Studies*, Cilt 62 Sayı 0, s. 1-40.
- Mishkin, Frederic S. (2001); "Financial Policies and Prevention of Financial Crises in Emerging Market Countries", *NBER Working Paper Series*, Sayı 8087, http://www.nber.org/papers/w8087.pdf?new_window=1, (Erişim Tarihi:29.01.2011).
- Mishkin, Frederic.S. (1996); "Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective" *NBER Working Paper Series*, Sayı 5600, (http://www.nber.org/papers/w5600.pdf?new_window=1), (Erişim Tarihi: 29.01.2012).
- Montalvo, Jose G. ve Marta Reynal-Querol (2002); "The Effect of Ethnic and Religious Conflict on Growth," <http://www.econ.upf.edu/~montalvo/sec1034/jde.pdf>, (Erişim Tarihi:12.06.2013).
- Morris, Stephen ve Hyun Song Shin (1998); "Unique Equilibrium in a Model of Self-Fulfilling Currency Attacks," *American Economic Association*, Cilt 88, Sayı 3, s. 587-597.
- Moudud, Jamee K. (2000); "Harrod Versus Thirwall: A Reassessment of Export-Led Growth," *The Jerome Levy Economics Institute of Bard College Working Paper*, Sayı 316, <http://128.118.178.162/cps/mac/papers/0012/0012002.pdf>, (Erişim Tarihi: 10.01.2013).
- Mulder, Christian, Roberto Perrelli ve Manuel Rocha (2002); "The Role of Corporate, Legal and Macroeconomic Balance Sheet Indicators in Crisis Detection and Prevention," *IMF Working Paper*, Sayı 59, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2002/wp0259.pdf>, (Erişim Tarihi: 23.03.2013).
- Mussa, Michael (2002); *Argentina and the Fund: From Triumph to Tragedy (Policy Analyses in International Economics)*, Peterson Institute, Washington.
- North, Douglas C. (1981); *Structure and Change in Economic History*, W. W. Norton & Company, New York.
- North, Douglas C. (1993); "Institutions and Credible Commitment", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Cilt 149, Sayı 1, s. 11-23.

- North, Douglas C. (2005); "Institutions and the Performance of Economics over Time," *Handbook of New Institutional Economics*, (Der: Claude Me'nard ve Mary M. Shirley), Springer, Netherlands.
- North, Douglas C., (1986); "The New Institutional Economics", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Cilt 142, Sayı 1, s. 230-237.
- North, Douglas C., (1991); "Institutions", *The Journal of Economic Perspectives*, Cilt 5, Sayı 1, s. 97-112.
- North, Douglas C., (1994); "Economic Performance Trough Time," *The American Economic Review*, Cilt 84, Sayı 3, s.359-368.
- North, Douglas C., (1995); "The New Institutional Economics And Third World Development," *The New Institutional Economics And Third World Development*, (Der: John Harriss, Janet Hunter ve Colin M.Lewis), Routledge, Newyork.
- North, Douglass C. (1990); *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- North, Douglass C. (1997); "The Process of Economic Change," *World Institute For Development Economics Working Papers*, Sayı 128, http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/previous/en_GB/wp-128/_files/82530852652653977/default/WP128.pdf, (Erişim Tarihi:24.11.2012).
- North, Douglass C. (2010); *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*, (Çev.: Gül Çağalı Güven), Sabancı Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- North, Douglass C. ve Barry R. Weingast (1989); "Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England," *The Journal of Economic History*, Cilt 49, Sayı 4, s. 803-832.
- Obstfeld, Maurice (1986); "Rational and Self-Fulfilling Balance of Payments Crises," *The American Economic Review*, Cilt.76, Sayı 1, s.72-81.
- Obstfeld, Maurice (1994); "The Logic of Currency Crises," *NBER Working Paper Series*, Sayı 4640, <http://www.nber.org/papers/w4640.pdf>, (Erişim Tarihi: 31.01.2012).
- Obstfeld, Maurice (1996); "Models of Currency Crises with Self-fulfilling Features," *European Economic Review*, Cilt 40, s.1037-1047.
- Oğuz, Fuat (2003); *Mülkiyet Hakları Bir Eknomik Analiz*, Roma Yayınları, Ankara.
- Oksay, Suna (2000); " Finansal Piyasalarda Yeni Yasal Düzenlemeler (Reregulation) İhtiyacı ve Türk Finans Sistemi", <http://www.econturk.org/Turkiyeekonomisi/oksay4.pdf>, (Erişim Tarihi: 25.04.2012).

- Oktar, Suat ve Levent Dalyancı (2010); “Finansal Kriz Teorileri ve Türkiye Ekonomisinde 1990 Sonrası Finansal Krizler,” *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, Cilt 29, Sayı 2, s. 1-22.
- Olson, Mancur (1996); “Distinguished Lecture on Economics in Government: Big Bills Left on The Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor,” *Journal of Economic Perspectives*, Cilt 10, Sayı 2, s. 3-24.
- Oskay, Cansel (2010); “Türkiye’de Dış Borçlar ve Avrupa Borç Krizinin Olası Yansımaları Üzerine Bir Değerlendirme,” *Bütçe Dünyası Dergisi*, Sayı 34, s. 58-75.
- Ostrom, Elinor, Larry Schroeder ve Susan W. Boulder (1993); *Institutional Incentives and Sustainable Development: Infrastructure Policies in Perspective*, Westview Press, Newyork.
- Öksüzler, Oktay ve Erdoğan Teyyare (2010); “Küresel Ekonomik Kriz Sürecinde Türkiye’de Alınan Önlem Paketlerinin İstihdam Üzerindeki Etkileri,” Balıkesir Üniversitesi *Bandırma İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Akademik Fener Dergisi*, Sayı 14, s. 139-150.
- Önder, İzzettin (2001); “Ekonomik Kriz”, *Yeni Türkiye Dergisi, Ekonomik Kriz Özel Sayısı I*, Yıl 7, Sayı 41, s. 45-55.
- Öniş, Ziya (2003); “Neo-Liberal Küreselleşmenin Sınırları: Türkiye Açısından Arjantin Krizi ve IMF’ye Karşılaştırmalı Bir Bakış,” *İktisat Üzerine Yazılar II İktisadi Kalkınma, Kriz ve İstikrar*, (Der: Ahmet H. Köse, Fikret Şenses, Erineç Yeldan), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Özçelik, Emre (2007); “ Kurumlar, Kurumsal İktisat ve Avusturya Okulu,” *Kurumsal İktisat*, (Der.:Eyüp Özveren), İmge Kitabevi, Ankara.
- Özveren, Eyüp (2007); *Kurumsal İktisat*, (Der.:Eyüp Özveren), İmge Kitabevi, Ankara.
- Palmier, Leslie (1983); “Bureaucratic Corruption and Its Remedies,” *Corruption: Causes, Consequences and Control*, Frances Printer, (Ed: Michael Clarke), London.
- Pananond, Pavada (2007); “The Changing Dynamics of Thai Multinationals After the Asian Economic Crisis,” *Journal of International Management*, Cilt 13, Sayı 3, s.356-375.
- Parada, Jairo J. (2002); “Original Institutional Economics and New Institutional Economics: Revisiting the Bridges (Or the Divide)” *Oeconomicus*, Cilt 6, s.43-61.
- Parente, Stephen L. (1994); “Technology Adoption, Learning-by-Doing, and Economic Growth,” *Journal of Economic Theory*, Cilt 63, Sayı 2, s. 346-369.
- Paula, Luiz Fernando R. De ve Antonio José Alves (2000); “External Financial Fragility and the 1998-1999 Brazilian Currency Crisis,” *Journal of Post Keynesian Economics*, Cilt 22, Sayı 4, s. 589-617.

- Pazarlıoğlu M. Vedat Ve Özlem K. Gürler (2007); “Telekomünikasyon Yatırımları ve Ekonomik Büyüme: Panel Veri Yaklaşımı,” *Finans Politik& Ekonomik Yorumlar*, Cilt 44, Sayı 508, s. 35-43.
- Pesaran, M. Hashem (2004); “General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels,” *Cambridge Working Papers in Economics 0435*, Faculty of Economics, University of Cambridge.
- Pesenti, Paolo ve Cedric Tille (2000), “The Economics of Currency Crises and Contagion: An Introduction”, *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, Cilt 6, Sayı 3, s. 3–16.
- Polity IV (2012); “Polity IV Project: Political Regime Characteristics and Transitions,” 1800-2012, <http://www.systemicpeace.org/polity/polity4.htm>, (Erişim Tarihi: 11.11.2012)
- PRS Group (2013); Politik Risk Derecelendirme, http://www.prsgroup.com/ICRG_Methodology.aspx#PolRiskRating, (Erişim Tarihi: 20.04.2013).
- Przeworski, Adam ve Limongi, Fernando (1993); “Political Regimes and Economic Growth,” *Journal of Economic Perspectives*, Cilt 7, Sayı 3, s. 51-69.
- Radelet, Steven and Jeffrey Sachs (2000); “The Onset of the East Asian Financial Crisis” *Currency Crises*, (Ed: Paul Krugman), The University of Chicago Press, Chicago.
- Radelet, Steven ve Jeffrey Sachs (1998); “The Onset of the East Asian Financial Crisis,” NBER Working Paper Series, Sayı 6680, http://www.nber.org/papers/w6680.pdf?new_window=1, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).
- Rajan, Raghuram G. ve Luigi Z. (1998); “Which Capitalism? Lessons from the East Asian Crisis,” *Journal of Applied Corporate Finance*, Cilt 11, Sayı 3, s. 40-48.
- Rebelo, Sergio (1991); “Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth,” *Journal of Political Economy*, Cilt 99, Sayı 3, s. 500-521.
- Richter, Rudolf (2000); “Institutional Thought in Germany,” *International Society for New Institutional Economics (ISNIE)*, http://www.uni-saarland.de/fak1/fr12/richter/institut/institutional_thoughts.pdf, (Erişim Tarihi: 29.09.2012).
- Richter, Rudolf (2005); “The New Institutional Economics: Its Start, its Meaning, its Prospects,” *European Business Organization Law Review*, Cilt 6, Sayı 2 s. 161-200.
- Ricketts, Martin (2002); *The Economics of Business Enterprise: An Introduction to Economic Organisation and the Theory of the Firm*, Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham.
- Rigobon, Roberto ve Dani Rodrik (2005); “Rule of Law, Democracy, Openness and Income: Estimating the Interrelationships,” *Economics of Transition*, Cilt 13, Sayı 3, s. 533-564.

- Rodrik, Dani (1997); "TFPG Controversies, Institutions and Economic Performance in East Asia," *NBER Working Paper*, Sayı 5914, <http://www.nber.org/papers/w5914>, (Erişim Tarihi:24.11.2012).
- Rodrik, Dani (1999); "Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses," *Journal of Economic Growth*, Cilt 4, Sayı 4, s. 385-412.
- Rodrik, Dani (2000); "Institution for High- Quality Growth: What They are and How to Acquire Them," *Studies in Comparative International Development*, Cilt 35, Sayı 3, s. 3-31.
- Rodrik, Dani ve Romain Wacziarg (2005); "Do Democratic Transitions Produce Bad Economic Outcomes?," *American Economic Review*, Cilt 95, Sayı 2, s. 50-55.
- Romer, David (1996); *Advanced Macroeconomics*, The McGraw-Hill Companies Inc, Columbus.
- Romer, Paul M. (1986); "Increasing Returns and Long-Run Growth," *Journal of Political Economy*, Cilt 94, Sayı 5, s. 1002-1037.
- Romer, Paul M. (1990); "Endogenous Technological Change," *Journal of Political Economy*, Cilt 98, Sayı 5, s. 71-102.
- Rosier, Bernard (1991); İktisadi Kriz Kuramları, (Çev.: Nurhan Yentürk), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Rossi, M. (1999); "Financial Fragility and Economic Performance in Developing Economies: Do Capital Controls, Prudential Regulation and Supervision Matter?," *IMF Working Paper*, Sayı 66, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/1999/wp9966.pdf>, (Erişim Tarihi: 12.12.2012).
- Rozenwurcel, Guillermo ve Leonardo Bleger (1998); "Argentina's Banking Sector in the Nineties: From Financial Deepening to Systemic Crisis," *The World Economy*, Cilt 21, Sayı 3, s. 369-396.
- Rutherford, Malcolm (2001); "Institutional Economics: Then and Now," *Journal of Economic Perspectives*, Cilt 15, Sayı 3, s. 173-194.
- Rutherford, Malcolm (2004); "Institutional Economics at Columbia University", *History of Political Economy*, Cilt 36, Sayı 1, s. 31-78.
- Sachs, Jeffrey D. (1998); "Alternative Approaches to Financial Crises in Emerging Markets", *Capital Flows and Financial Crises*, (Ed: Miles Kahler), Cornell University Press, Newyork.
- Sachs, Jeffrey D. ve Andrew Warner (1995); "Economic Reform and the Process of Global Integration," *Brookings Papers on Economic Activity*, Cilt 1995, Sayı 1, s. 1-118.
- Sachs, Jeffrey D. Ve John Williamson (1985); "External Debt and Macroeconomic Performance in Latin America and East Asia," *Brookings Papers on Economic Activity*, Cilt 1985, Sayı 2, s. 523-573.

- Sachs, Jeffrey D., Aaron Tornell ve Andres Velasco (1996); "Financial Crises In Emerging Markets: The Lessons from 1995," *NBER Working Paper*, Sayı 5576, http://www.nber.org/papers/w5576.pdf?new_window=1, (Erişim Tarihi: 04.03.2012).
- Sala-i-Martin, Xavier X. (1996); "Regional Cohesion: Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence," *European Economic Review*, Cilt 40, Sayı 6, s. 1325-1352.
- Sala-i-Martin, Xavier X. (1997); "I Just Ran Four Million Regressions," *NBER Working Papers*, Sayı 6252, <http://www.nber.org/papers/w6252>, (Erişim Tarihi:24.11.2012).
- Scandizzo, Pasquale Lucio (1999); "Growth Trade and Factor Endowment: A Survey," *Labour*, Cilt 13, Sayı 2, s. 509-547.
- Schumpeter, J. A. (1942); *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper and Brothers, New York.
- Schwartz, A., (1995); "*Systemic Risk and the Macroeconomy*", , Research in Financial Services: Banking, Financial Markets, and Systemic Risk, (Ed: George G. Kaufman), Jai Press, Connecticut, USA.
- Scully, Gerald W. (1988); "The Institutional Framework and Economic Development," *Journal of Political Economy*, Cilt 96, Sayı 3, s. 652-662.
- Shen, Jian-Guang (2001); "Models of Currency Crises with banking Sector and Imperfectly Competitive Labor Markets", *Studies in Economics and Finance Bank of Finland*, Sayı 21, http://www.suomenpankki.fi/en/julkaisut/tutki_mukset/erillisjulkaisut/Documents/E21.pdf, (Erişim Tarihi: 28.03.2012).
- Shimpalee, Pattama (2004); "*The Contribution of Economic and Institutional Factors to Currency Crises: Additional Evidence from Asia, Europe and The Western Hemisphere*," Yayınlanmamış Doktora Tezi, University of South Carolina Department of Economics Moore School of Business, Columbia.
- Shimpalee, Pattama ve Janice B. Breuer (2006); "Currency Crises and Institutions," *Journal of International Money and Finance*, Cilt 25, Sayı 1, s.125-145.
- Shimpalee, Pattama ve Janice B. Breuer (2007); "An Event Study of Institutions and Currency Crises," *Review of Financial Economics*, Cilt 16, Sayı 3, s.274-290.
- Shin, Hyun Song (2001); "Financial Crises: Theories and Models", *NAKE News*, Cilt 13, Sayı 1, s. 29-44.
- Shleifer, Andrei ve Robert W. Vishny (1993); "Corruption", *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt 108, Sayı 3, s. 599-617.
- Simon, Herbert A. (1979); "Rational Decision Making in Business Organizations," *The American Economic Review*, Cilt 69, Sayı 4, s. 493-513.

- Simon, Herbert A. (1986); "Rationality in Psychology and Economics," *The Journal of Business*, Cilt 59, Sayı 4, s. 209-224.
- Singh, A. ve C. Collyns (2005); "Latin America's Resurgence," *Finance and Development*, Cilt 42, Sayı 4, s. 1-12.
- Singh, Kavaljit (1999); *The Globalisation of Finance: A Citizen's Guide*, Zed Books Publishing, London.
- Smith, Adam (1997); *Ulusların Zenginliği*, (Çev.: Ayşe Yunus ve Mehmet Bakırcı), Alan yayıncılık, İstanbul.
- Snowdon, Brian ve Howard R. Wane (2005); *Modern Macroeconomics*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham.
- Solow, Robert M. (1956); "A Contribution to the Theory of Economic Growth," *The Quarterly Journal of Economics*, Cilt 70, Sayı 1, s 65-94.
- Stigler, G. (1976); "The Xistence of X-Efficiency," *The American Economic Review*, Cilt 66, Sayı 1, s. 213-216.
- Stiglitz, Joseph E. (2003); *Küreselleşme Büyük Hayal Kırıklığı*, (Çev.: Arzu Taşcıoğlu ve Deniz Vural), Plan B Yayınları, İstanbul.
- Sundararajan V. ve Tomas J.T. Balino (1991); *Banking Crises: Cases and Issues*, (Ed: V. Sundararajan ve Tomas J.T. Balino), International Monetary Fund, USA.
- Svensson, Jacob (1998); "Investment, Property Rights and Political Instability: Theory and Evidence," *European Economic Review*, Cilt 42, Sayı 7, s. 1317-1341.
- Şahin, Hüseyin (2007); *Türkiye Ekonomisi*, 9. Baskı, Ezgi Kitabevi, Bursa.
- Şimşek, Ayça (2007); "Küreselleşme Sürecinde Finansal Krizler ve Maliye Politikaları: Latin Amerika Deneyimi," *Bilgi Dergisi*, Cilt 9, Sayı 1, s.67-93.
- Şükrioğlu, Deniz (2008); "Eşanlı Panel Veri Modelleri ve Bir Uygulama," Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Taban, Sami (2010); *İçsel Büyüme Modelleri ve Türkiye*, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Tanzi, Vito (1998); "Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures," *IMF Working Paper Series*, Sayı 63, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9863.pdf>, (Erişim Tarihi:19.02.2012).
- Tanzi, Vito ve Hamid Davoodi (1997); "Corruption, Public Investment and Growth," *IMF Working Paper*, Sayı 139, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp97139.pdf>, (Erişim Tarihi:24.11.2012).
- Tatoğlu, Ferda (2005); *Sermaye Piyasası'nda Riskin Sınırlı Bağumlu Değişkenli Panel Veri Modelleri ile Analizi*,Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Tatoğlu, Ferda Y. (2012); *Panel Veri Ekonometrisi Stata Uygulamalı*, Beta Basım Yayın, İstanbul.
- Tatoğlu, Ferda Y. (2012a); *İleri Panel Veri Analizi Stata Uygulamalı*, Beta Basım Yayın, İstanbul.
- Taylor, John B. (2009); "The Financial Crisis and The Policy Responses: An Empirical Analysis of What Went Wrong", *NBER working Paper Series*, Sayı 14631.
- TBB (2001); *1994 Yılı Krizi Sonrasında Meksika'da Uygulanan Para Politikası*, TBB Yayınları Bankacılık ve Araştırma Grubu, Ankara.
- Thweatt, William O. (1957); "A Diagrammatic Presentation Of Adam Smith's Growth Model," *Social Research*, Cilt 24, Sayı 2, s. 227-230.
- TI (2012); "Corruption Perception Index," <http://www.transparency.org/research/cpi/overview>, (Erişim Tarihi: 11.10.2012).
- Tokgöz, Erdinç (2001); *Türkiye'nin İktisadi Gelişme Tarihi: 1914-2001*, İmaj Yayıncılık, Ankara.
- Topallı, Nurgün (2006); "Kriz Sonrası Uygulanan İmf Tipi İstikrar Programları Ve Ekonomik Etkileri: Güneydoğu Asya Ve Türkiye Örneği," *Selçuk Üniversitesi Karaman İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı 9, s. 143-156.
- Toprak, Metin (2004); "Latin Amerika'nın Dramı: Değişime Uyum Sağlayamama Krizi," *Piyasa*, s.113-136.
- Tornell, Aaron (1997); "Economic Growth and Decline with Endogenous Rights," *Journal of Economic Growth*, Cilt 2, Sayı 3, s. 219-250.
- Torrez, J. (2002); "The Effect of Openness on Corruption," *The Journal of International Trade and Economic Development: An International and Comparative Review*, Cilt 11, Sayı 4, s. 387-403.
- Tsuru, Shigeto (1993); *Institutional Economics Revisited*, Cambridge University Press, Newyork.
- UNCTAD (1998); *Trade and Development Report*, United Nations, New York and Geneva.
- Uygur,Ercan(2001);"KrizdenKrizTürkiye:2000Kasımve2001ŞubatKrizleri," TürkiyeEkonomiKurumuTartışmaMetni,<http://www.tek.org.tr/dosyalar/KRIZ-2000-20013.pdf>, (Erişim Tarihi: 25.04.2012).
- Ülgener, Sabri (1991); *Milli Gelir, İstihdam ve İktisadi Büyüme*, Der Yayınları, İstanbul.
- Van Den Berg, Hendrik (2001); *Economic Growth and Development*, McGraw-Hill International, Columbus.
- Van Rijckeghem, Caroline ve Beatrice Weder (1997); "Corruption and the Rate of Temptation: Do Low Wages in the Civil Service Cause Corruption?,"

- IMF Working Paper*, Sayı 73, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9773.pdf>, (Erişim Tarihi:24.11.2012).
- Vanberg, Viktor J. (2004); “The Freiburg School: Walter Eucken and Ordoliberalism,” *Freiburg Discussion Papers on Constitutional Economics*, Sayı04/11,https://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/4343/1/04_11bw.pdf, (Erişim Tarihi: 29.09.2012).
- Velasco, Andres (1987); “Financial Crises and Balance of Payments Crises,” *Journal of Development Economics*, Cilt 27, Sayı 1-2, s.263-283.
- Vergil, Hasan (2010); “Türkiye Ticaretinde Ulusal Pazar Etkisi,” *İktisat İşletme ve Finans*, Cilt 25, Sayı 286, s. 35-59.
- Vergil, Hasan ve Necla Ayaş (2009); “Doğrudan Yabancı Yatırımların İstihdan Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği,” *İktisat İşletme ve Finans*, Cilt 24, Sayı 275, s. 89-114.
- Vila, Anne (2000); “Asset Price Crises and Banking Crises: Some Empirical Evidence,” <http://www.bis.org/publ/confer08l.pdf>, (Erişim Tarihi: 29.01.2012).
- Wallis, John J. ve Douglas North (1986); “Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970,” <http://www.nber.org/chapters/c9679.pdf>, (Erişim Tarihi: 29.01.2013).
- Warren, M. E. (2004), “What Does Corruption Mean in A Democracy?,” *American Journal of Political Science*, Cilt 48, Sayı 2, s. 328-343.
- WB (2012); *The Worldwide Governance Indicators*, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>, (Erişim Tarihi:01.01.2013).
- Webb, S. B. ve C. Y. Gonzales (2004); “Bargaining For A New Fiscal Pact in Mexico,” *World Bank Policy Research Working Paper*, Sayı 3284, <http://elibrary.worldbank.org/docserver/download/3284.pdf?expires=1358778548&id=id&accname=guest&checksum=808D22EEF-68DA7441788D8BFCB23C0EF>, (Erişim Tarihi: 01.01.2013).
- Wei, Shang-Jin (2000); “How Taxing Is Corruption on International Investors?,” *The Review of Economics and Statistics*, Cilt 82, Sayı 1, s. 1-11.
- Weller C. E. (2001); “Financial Crises after Financial Liberalization: Exceptional Circumstances or Structural Weakness?,” *Journal of Development Studies*, Cilt 38, Sayı 1, s. 98-127.
- Williamson, Oliver E. (1975); *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York.
- Williamson, Oliver E. (1985); *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.
- Williamson, Oliver E. (1987); “Transaction cost economics: The Comparative Contracting Perspective”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, Cilt 8, Sayı 4, s. 617-625.

- Williamson, Oliver E. (2000); "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead," *Journal of Economic Literature*, Cilt 38, Sayı 3, s. 595-613.
- Williamson, Oliver E. (2005); "Transaction Cost Economics", *Handbook of New Institutional Economics*, (Der: Claude Me'nard ve Mary M. Shirley), Springer, Netherlands.
- Woo, Wing Thye, Patrick D. Carleton ve Brian P. Rosario (2000); "The Unorthodox Origins of the Asian Currency Crisis: Evidence from Logit Estimation," *ASEAN Economic Bulletin*, Cilt 17, Sayı 2, s. 120-134.
- Yardımcı, Pınar (1998); "İçsel Büyüme ve Türkiye'de İçsel Büyümeyi Etkileyen Faktörlerin Ampirik Analizi," Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Yay, Gülsün Gürkan (2001); "1990'lı Yıllardaki Finansal Krizler ve Türkiye Krizi," *Yeni Türkiye Dergisi Ekonomik Kriz Özel Sayısı II*, Yıl 7, Sayı 42, s.1234-1248.
- Yeldan, Erinç (2011); *İktisadi Büyüme ve Bölüşüm Teorileri*, Efil Yayınevi, 2. Baskı, Ankara.
- Yılmaz, Ömer, Alaattin Kızılkaya ve Vedat Kaya (2005); "İktisadi Kriz Kuramları, Finansal Küreselleşme ve Para Krizleri," *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı 24, s. 77-96.
- Zablotsky, Edgardo E. (1996); "Political Stability And Economic Growth. A Two Way Relation," http://www.ucema.edu.ar/u/cez/Publicaciones/SerieDocumentos_de_Trabajo/doc109.pdf, (Erişim Tarihi:24.11.2012).

Kriz, Kurumsal Kalite ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Doç. Dr. Erdoğan Teyyare

 ÖZGÜR
YAYINLARI

ISBN 978-625-5958-31-0



9 786255 958310