

T.C.
BARTIN ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**KURUMSAL YAPIDAKİ GELİŞMELERİN BRICS ÜLKELERİNE ETKİSİ:
ÇİN ÖRNEĞİ- KURUMSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BİR TARTIŞMA**

BUŞRA IŞIK

DANIŞMAN
DOÇ.DR. İLKBEN AKANSEL

BARTIN-2021

T.C.
BARTIN ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

KURUMSAL YAPIDAKİ GELİŞMELERİN BRICS ÜLKELERİNE ETKİSİ:
ÇİN ÖRNEĞİ- KURUMSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BİR TARTIŞMA
YÜKSEK LİSANS TEZİ

HAZIRLAYAN

BUŞRA IŞIK

DANIŞMAN

DOÇ.DR. İLK BEN AKANSEL

“Bu tez/...../202.. tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Oybirliği / Oyçokluğu ile kabul edilmiştir.”

JÜRİ ÜYELERİ
Doç. Dr. İlkben Akansel
Doç. Dr. Kübra Önder
Dr. Öğr. Üyesi. Gül Güney

KABUL VE ONAY

Buşra IŞIK tarafından hazırlanan “KURUMSAL YAPIDAKİ GELİŞMELERİN BRICS ÜLKELERİNE ETKİSİ: ÇİN ÖRNEĞİ- KURUMSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BİR TARTIŞMA” başlıklı bu çalışma, __.09.2021 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oy birliği ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan :

Üye :

Üye :

Bu tezin kabulü Lisansüstü EĞitimi Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun/...../20... tarih ve 20...../.....-..... sayılı kararıyla onaylanmıŐtır.

Prof. Dr. H. Selma ÇELİKAY
Enstitü Müdürü

BEYANNAME

Bartın Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü tez yazım kılavuzuna göre Doç. Dr. İlkben AKANSEL danışmanlığında hazırlamış olduğum “KURUMSAL YAPIDAKİ GELİŞMELERİN BRICS ÜLKELERİNE ETKİSİ: ÇİN ÖRNEĞİ- KURUMSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BİR TARTIŞMA” başlıklı yüksek lisans tezimin bilimsel etik değerlere ve kurallara uygun, özgün bir çalışma olduğunu, aksinin tespit edilmesi halinde her türlü yasal yaptırımını kabul edeceğimi beyan ederim.

Buşra IŞIK



ÖNSÖZ

Tez çalışmamın her aşamasında ilgi ve desteğini hiçbir zaman esirgemeyen, engin bilgi ve tecrübelerinden yararlandığım, yönlendirmeleri sayesinde çalışmamı bilimsel temeller ışığında şekillendiren değerli danışman hocam Doç. Dr. İlkben AKANSEL'e teşekkürlerimi sunarım.

Hayatımın her alanında bana olan güvenlerini, maddi ve manevi desteklerini yanımda hissettiğim değerli aileme, sonsuz teşekkür ve minnetlerimi sunarım.

Buşra IŞIK
Bartın, 2021

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

KURUMSAL YAPIDAKİ GELİŞMELERİN BRICS ÜLKELERİNE ETKİSİ: ÇİN ÖRNEĞİ- KURUMSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA BİR TARTIŞMA

Buşra IŞIK

Bartın Üniversitesi

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü

İktisat Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Doç. Dr. İlkben AKANSEL

Bartın-2021, sayfa: 137

Ekonomik performans ile kurumsal yapının gelişmişlik düzeyi arasındaki ilişkinin teorik olarak ele alınmasını amaçlayan bu çalışmada; ekonomik performansı temsilen temel makroekonomik göstergeler olan büyüme, enflasyon ve işsizlik rakamları değerlendirmeye alınırken, kurumsal yapıyı temsilen kurumsal kalite göstergeleri olarak kabul edilen ‘Ekonomik Özgürlükler Endeksi’ alt endeksleri ile birlikte değerlendirmeye alınmıştır. Bu kapsamda çalışmada, sürdürülebilir büyüme sürecinde en etkin konumda yer alan ‘BRICS’ ülke grubu olarak seçilmiştir. Son zamanların yükselen gücü olarak kabul edilen Çin ise BRICS ülke grubu içerisindeki diğer ülkelerle karşılaştırmalı olarak değerlendirmeye alınmıştır.

Küresel krizden günümüze kadar olan (2008-2020) dönemi kapsayan verilerin ele alındığı bu çalışmada Ekonomik Özgürlük Endeksi’nin alt endekslerini oluşturan göstergeler, BRIS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Güney Afrika) ülkelerine ait verilerin ortalaması üzerinden Çin verileri ile karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir. Değerlendirmeler kapsamında, Çin’in hangi göstergeler bakımından ülke grubunda yer alan diğer dört ülkeden ayrıştığı üzerinde durulmuştur. Bu değerlendirmeler ile sürdürülebilir büyüme sürecinde etkili olan göstergeler belirlenerek, ülkeler için kurumsal yapıya ilişkin çözüm ve öneriler sunulmaya çalışılmıştır.

Ülkeler arasında farklılık gösteren ekonomik performans ve kurumsal yapının gelişmişlik düzeyi, ülkelerin ekonomik performans düzeylerindeki farklılıkların kurumsal yapıya dayalı olup olmadığı sorusunu akıllara getirmektedir. Bu çalışmanın ortaya çıkmasındaki motivasyonu oluşturan bu temel soru aynı zamanda çalışmanın önemini ve literatüre katkısını vurgulamaktadır. Ekonomik performans ile kurumsal yapının gelişmişlik düzeyi arasındaki ilişkinin teorik olarak incelendiği bu çalışma sonucunda, Çin'in BRICS ülke grubu içerisinde en iyi ekonomik büyüme düzeyi sergileyen ve aynı zamanda en düşük işsizlik ve enflasyon oranlarına sahip olan ülke konumunda olduğu görülmektedir. BRICS ülke grubu içerisinde Çin özelinde yapılan değerlendirme kapsamında; kurumsal iktisadi yapının göstergeleri olarak ele alınan ekonomik özgürlük alt endekslerine ilişkin veriler ile ekonomik büyüme, işsizlik ve enflasyon verileri arasında bir ilişki kurulabileceği söylenebilir. Bu teorik ilişki literatürde yer alan ampirik çalışmalarla da desteklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: BRICS, Çin, ekonomik performans, iktisadi yapı, kurumsal iktisat.

ABSTRACT

M. Sc. Thesis

THE EFFECTS OF DEVELOPMENTS IN INSTITUTIONAL STRUCTURE ON BRICS COUNTRIES: THE CASE OF CHINA- A DISCUSSION IN THE CONTEXT OF INSTITUTIONAL ECONOMICS

Buşra IŞIK

Bartın University

Graduate School

Department of Economy

Thesis Advisor: Assoc. Prof. Dr. İlkbek AKANSEL

Bartın-2021, Page: 137

In this study, which aims to theoretically examine the relationship between economic performance and the level of development of the institutional structure; While the growth, inflation and unemployment figures, which are the main macroeconomic indicators representing economic performance, they are evaluated together with the "Economic Freedoms Index" sub-indices, which are accepted as institutional quality indicators representing the institutional structure. In this context, in the study, the 'BRICS' country group, which is in the most active position in the sustainable growth process, has been selected. China, which is considered to be the rising power of recent times, has been evaluated in comparison with other countries in the BRICS country group.

In this study, which covers the data covering the period from the global crisis to the present (2008-2020), the indicators that make up the sub-indices of the Economic Freedom Index were evaluated in comparison with the Chinese data on the average of the data of the BRIS (Brazil, Russia, India, South Africa) countries. Within the scope of the evaluations, it is emphasized in which indicators China differs from the other four countries in the country group. With these evaluations, the indicators that are effective in the sustainable growth

process were determined, solutions and suggestions regarding the institutional structure were tried to be presented for the countries.

The economic performance that differs between countries and the level of development of the institutional structure brings to mind the question of whether the differences in the economic performance levels of the countries are based on the institutional structure. This fundamental question, which constitutes the motivation for the emergence of this study, also emphasizes the importance of the study and its contribution to the literature. As a result of this study, in which the relationship between economic performance and the level of development of the institutional structure is examined theoretically, it is seen that China is the country with the best economic growth level and the lowest unemployment and inflation rates in the BRICS country group. Within the scope of the evaluation made specifically for China within the BRICS country group; It can be said that a relationship can be established between the data on the economic freedom sub-indices, which are considered as the indicators of the institutional economic structure, and the data on economic growth, unemployment and inflation. This theoretical relationship is also supported by empirical studies in the literature.

Keywords: BRICS, China, economic structure, economic growth, institutional economics.

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY.....	ii
BEYANNAME.....	iii
ÖNSÖZ.....	iv
ÖZET.....	v
ABSTRACT.....	vii
İÇİNDEKİLER.....	ix
ŞEKİLLER DİZİNİ.....	xii
TABLolar DİZİNİ.....	xiii
EKLER DİZİNİ.....	xiv
KISALTMALAR DİZİNİ.....	xv
1.GİRİŞ.....	1
2. KURUMSAL İKTİSAT.....	5
2.1. Kurumsal İktisadın Tarihsel Olgunlaşma Süreci.....	5
2.1.1. Amerikan Kurumsal Yapı.....	6
2.1.2. Alman Tarihçi Okulu ve Kurumsal İktisat'ın Etkileşimi.....	9
2.1.3. Pragmatizm'in Kurumsal Düşüncedeki İzleri.....	12
2.2. Kurumsal İktisadın Kavramsal Çerçevesi.....	14
2.2.1. Kural Kavramı.....	14
2.2.1.1. Kural Kavramının Özellikleri.....	15
2.2.1.2. Kural Kavramının Sınıflandırılması.....	16
2.2.2. Kurum Kavramı.....	19
2.2.2.1. Kurumların Özellikleri.....	20
2.2.2.2. Kurumların Sınıflandırılması.....	21
2.2.2.3. Kurumların Oluşumu.....	22
2.3. Eski Kurumsal İktisat Öncülerinin Varsayımları.....	23
2.3.1. Thorstein B. Veblen (1857-1929).....	23
2.3.2. John Rogers Commons (1862-1945).....	28
2.3.3. Wesley Clair Mitchell (1874-1948).....	32
2.3.4. Değerlendirme.....	33
3. YENİ KURUMSAL İKTİSAT.....	35
3.1. Yeni Kurumsal İktisadın Kavramsal Çerçevesi.....	35
3.1.1. Eski-Yeni Kurumsal İktisat Farklılaşması.....	35
3.1.2. Yeni Kurumsal İktisadın Metodolojik Temelleri.....	38

3.1.2.1. Oliver Eaton Williamson	41
3.1.2.2. Ronald Harry Coase.....	44
3.1.2.3. Douglass Cecil North.....	45
3.1.2.4. Değerlendirme.....	46
3.2. Yeni Kurumsal İktisadın Temel Kurumları	47
3.2.1. Yeni Kurumsal İktisatta ‘Birey’ Anlayışı	47
3.2.2. Yeni Kurumsal İktisatta ‘Firma’ Anlayışı	49
3.2.3. Yeni Kurumsal İktisatta ‘Piyasa’ Anlayışı	50
3.2.4. Yeni Kurumsal İktisatta ‘Devlet’ Anlayışı.....	51
3.2.5. Değerlendirme	52
3.3. Yeni Kurumsal İktisatta Kurumsal Teoriler	53
3.3.1. İşlem Maliyetleri Teorisi.....	53
3.3.2. Mülkiyet Hakları Teorisi.....	59
3.3.3. Sosyal Sermaye Olgusu.....	61
3.3.4. Bilgi Ekonomisi.....	61
3.3.5. Toplu Eylem Teorisi.....	62
3.3.6. Kamu Tercihi Teorisi.....	63
3.3.7. Değerlendirme	63
4. KURUMSAL İKTİSATTA YÜKSELEN GÜÇ BRICS: ÇİN HALK CUMHURİYETİ ÖRNEĞİ	65
4.1. Literatür Taraması	66
4.2. Hâkim Gücün Olmadığı Çok Kutuplu Bir Ekonomik Güç: BRICS.....	68
4.3. BRICS Topluluğunun Genel Görünümü.....	71
4.3.1. Brezilya.....	71
4.3.2. Hindistan	73
4.3.3. Rusya	74
4.3.4. Güney Afrika	76
4.3.5. Çin Halk Cumhuriyeti	78
4.3.6. BRICS Ülkeleri Genel Değerlendirme	80
4.4. Kurumsal Göstergeler Işığında Dünyanın En Önemli Beş Yükselen Ekonomisi BRICS: 4 Ülke Ortalaması ve Çin Karşılaştırması	81
4.4.1. Hukukun Üstünlüğü Endeksi.....	81
4.4.1.1. Mülkiyet Hakları Göstergesi	81
4.4.1.2. Yargı Etkinliği	83
4.4.1.3. Devlet Dürüstlüğü.....	84

4.4.2. Düzenleyici Verimlilik.....	86
4.4.2.1. Çalışma Özgürlüğü Göstergeleri.....	86
4.4.2.2. Parasal Özgürlük Göstergesi.....	88
4.4.2.3. İş Özgürlüğü Göstergeleri	89
4.4.3. Hükümet Boyutu	91
4.4.3.1. Devlet Harcaması.....	91
4.4.3.2. Mali Özgürlük Endeksi.....	93
SONUÇ	95
KAYNAKÇA.....	102
EKLER	111
ÖZGEÇMİŞ.....	119



ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil No	Sayfa No
2.1: Alman Tarihsel Okul ve Kurumsal İktisat ortak temelleri.....	11
2.2: Kuralların sınıflandırılması	16
2.3: Kurumların sınıflandırılması	22
2.4: Kurumların oluşumu	23
2.5: Veblen'e göre teknolojik- kurumsal değişim süreci	27
3.1: Yeni Kurumsal İktisat alt dalları	39
3.2: Williamson kurumsal değişim düzeylerinin araştırma alanlarına bağlaması	45
3.3: Politik işlem maliyetlerinin büyüklüğü.....	56
3.4: Mülkiyet hakları ve işlem maliyetleri ilişkisi.....	60
4.1: 2008-2020 Yılları BRICS mülkiyet hakları oranları.....	82
4.2: 2008-2020 Yılları arası mülkiyet hakları: 4 ülke ortalaması ve Çin.....	83
4.3: 2017-2020 Yılları BRICS yargı etkinliği oranları.....	84
4.4: 2017-2020 Yılları arası yargı etkinliği: 4 ülke ortalaması ve Çin.....	84
4.5: 2008-2020 Yılları BRICS devlet dürüstlüğü oranları	85
4.6: 2008-2020 Yılları arası devlet dürüstlüğü: 4 ülke ortalaması ve Çin	86
4.7: 2008-2020 Yılları BRICS çalışma özgürlüğü oranları.....	87
4.8: 2008-2020 Yılları arası çalışma özgürlüğü: 4 ülke ortalaması ve Çin.....	87
4.9: 2008-2020 yılları BRICS parasal özgürlük oranları	88
4.10: 2008-2020 Yılları arası parasal özgürlük: 4 ülke ortalaması ve Çin.....	89
4.11: 2008-2020 Yılları BRICS iş Özgürlük Oranları	90
4.12: 2008-2020 Yılları arası iş özgürlüğü: 4 ülke ortalaması ve Çin	91
4.13: 2008-2020 Yılları BRICS devlet harcaması oranları	92
4.14: 2008-2020 Yılları arası devlet harcaması: 4 ülke ortalaması ve Çin	92
4.15: 2017-2020 Yılları BRICS mali sağlık oranları	93
4.16: 2017-2020 Yılları arasında mali sağlık: 4 Ülke Ortalaması ve Çin.....	94

TABLolar DİZİNİ

Tablo	Sayfa
No	No
2.1: Commons'un üç işlem çeşidi	31
2.2: Kurumsal İktisat kuramlarının Veblen, Commons ve Mitchell'e göre karşılaştırması	33
3.1: Williamson'a göre farklı iktisadi kurumsal kuramlar	43
3.2: İşlem maliyetlerinin büyüklüğünü etkileyen faktörler	58
4.1: BRICS zirve kararları.....	69
4.2: Brezilya 2008-2021 ülke etüdü	72
4.3: Hindistan 2008-2021 ülke etüdü	74
4.4: Rusya 2008-2021 ülke etüdü.....	75
4.5: Güney Afrika 2008-2021 ülke etüdü.....	77
4.6: Çin Halk Cumhuriyeti 2008-2021 ülke etüdü.....	79

EKLER DİZİNİ

Ek	Sayfa
No	No
EK 1. 2008-2020 BRICS mülkiyet hakları verileri.....	111
EK 2. 2008-2020 BRICS devlet dürüstlüğü verileri	112
EK 3. 2017-2020 BRICS yargı etkinliği verileri	113
EK 4. 2008-2020 BRICS çalışma özgürlüğü verileri	114
EK 5. 2008-2020 BRICS parasal özgürlük verileri	115
EK 6. 2008-2020 BRICS iş özgürlüğü verileri	116
EK 7. 2008-2020 BRICS devlet harcaması verileri	117
EK 8. 2017-2020 BRICS mali sağlık verileri	118



KISALTMALAR DİZİNİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ATO	: Alman Tarihsel Okulu
BRICS	: Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika
EKİ	: Eski Kurumsal İktisat
GSYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
YKİ	: Yeni Kurumsal İktisat



1. GİRİŞ

İktisat bilimi, insani değer yargılarından giderek uzaklaşmaktadır. İktisat denildiğinde genel anlamda birçok kişinin aklına parasal büyüklükler, borsa, ticaret vs. gelmektedir. İktisadın da içinde bulunduğu sosyal bilimlerin varoluş sebebi de ‘insan’ dır (Ruben, 2017: 11). Genel teoriye göre insan davranışını etkileyen hakim güç düşünce alışkanlıkları yani kurumlardır. İçinde yaşadığımız yüzyılın başlarına değin iktisat biliminde kuralların ve kurumların ekonomik düzen, ekonomik istikrar ve ekonomik gelişme yönünden önemi maalesef çok iyi anlaşılammış ve ekonomi politikası yönetiminde kurallar yerine iradi ve takdiri kararlar ve tercihler hâkim olmuştur. Kurumsal İktisat ekonomi politikası yönetiminde takdiri kararların yerine, mümkün olduğu ölçüde iktisadi kuralların hâkim olmasını önermektedir. Ekonominin kurumsal altyapısını oluşturan kuralların varlığı ve etkin işlerliğine sahip olunması bir ülkenin genel ekonomik yapısı üzerinde olumlu etkiler ortaya çıkarır. Kurumsal İktisat aynı zamanda kurumlar ile ekonomi arasında çok güçlü bir ilişki ve etkileşim olduğunu savunmaktadır. Kurumlar ile ekonomik performans arasında çok yakın bir ilişki bulunmaktadır (Aktan, 2019). Bu husus çalışmamızın ortaya çıkmasında etkili olmuştur.

Veblen’in düşünce yapısı doğrultusunda gelişim gösteren Kurumsal İktisat ekonomik gelişim sürecinde etkinlik sağlayan yapı taşlarını barındırmaktadır. Veblen, ekonominin evrimsel bir bilim olması gerektiğini belirtmiştir. Bu durum iktisadi kurumların doğuşu ve gelişiminin araştırılması hususunu ortaya koymaktadır. Veblen’e göre Neo-klasik iktisat kuramının tamamıyla terk edilmesi yerine evrimsel ve kurumsal bir iktisadi yapının oluşturulması gerekmektedir. Ekonomik sistemi “*kendi kendini dengeleyen bir sistem olarak değil birikerek gelişen bir süreç olarak ele alınması*” düşüncesinde olan Veblen iktisadi kurumları ise bir düşünce alışkanlığı ve geleneksel davranış karmaşası olarak tanımlamıştır. (Blaug, 2014: 858). Kurumsal İktisat ekolü ekonomiyi topyekûn kurumsallaşmış bir süreç olarak görerek yerleşik iktisattan ayrılmış ve adeta yeni bir iktisadi yapının mümkün olabileceğini göstermektedir. Kurumsal İktisat ile yerleşik iktisat çelişkinin en yoğun hissedildiği alan ise belirsizlikler ve tam bilgi tartışmalarıdır. Kurumsal iktisat akımı bireylerin belirsizlikler durumunda ve gözlemlenemez olaylar karşısında sınırlı zihinsel kapasiteye sınırlı bilgiye sahip olduğunu iddia ederken, Ortodoks yaklaşım ise bireylere yönelik tam bilgi varsayımını kabul etmektedir (Aktan, 2019).

Bu doğrultuda kurumlar, ekonominin başarısını yönetir ve Yeni Kurumsal İktisat (YKİ) için önemli bir inceleme alanını kapsar. YKİ ise büyümenin iki şekilde oluştuğunu öne sürer. Birincisi kurumsal gelişimdir. İkincisi ise kurumsal yapının inovasyon dürtüsünü destekleyici hareketleriyle teknolojik gelişmeye yol açmasıdır. Kurumsal gelişme ile sözleşmelerdeki işlem maliyetlerinin düşmesi, toplu davranışın oluşması ve mülkiyet haklarının korunmasını sağlayan yeni bir ekonomik düzenin oluşması mümkün olabilmektedir. Bu durum ekonomideki güveni artıracığı ve mübadeleyi hızlandıracağı için büyümeye yardımcı olur. Yeni Kurumsal İktisat, iktisadi yapının büyük ölçüde sözleşme hukuku ve mülkiyet hakları ile biçimlendiği yönündedir (Klein, 1999: 460). Bununla birlikte söz konusu iktisadi yapı ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Dolayısıyla ülkeler arasında farklılık gösteren iktisadi ve kurumsal yapının gelişmişlik düzeyine ilişkin değerlendirme ve incelemeler ciddi önem arz etmektedir. Bu kapsamda akıllara gelen temel soru ülkelerin ekonomik performans düzeylerindeki farklılıkların kurumsal yapıya dayalı olup olmadığı sorusudur. Bu soru, bu çalışmanın ortaya çıkmasındaki temel motivasyonu oluşturmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, küresel krizden günümüze kadar olan (2008-2020) süreçte kurumsal yapıdaki gelişmelerin BRICS ülkelerinin ekonomik performans düzeyi üzerindeki etkisini Çin özelinde teorik olarak incelemektir. BRICS' in iyi bir ekonomik performans adına sürdürülebilir büyüme süreci ile ön plana çıkması, bu çalışmada ülke grubu olarak seçilmesindeki temel nedeni oluşturmaktadır. Ülke grubu içerisinde yer alan Çin'in son zamanların yükselen gücü olarak kabul edilmesi ise grup içerisindeki diğer ülkelerle karşılaştırmalı olarak değerlendirilmesine ilişkin gerekçeyi oluşturmaktadır. Ekonomik performans ile kurumsal yapının gelişmişlik düzeyi arasındaki ilişkinin teorik olarak incelendiği bu çalışmada, ekonomik performansı temsilen temel makroekonomik göstergeler olan büyüme, enflasyon ve işsizlik rakamları, kurumsal yapıyı temsilen kurumsal kalite göstergeleri olarak kabul edilen 'Ekonomik Özgürlükler Endeksi' alt endeksleri ile birlikte değerlendirmeye alınacaktır. Bu kapsamda öncelikle BRICS ülke grubuna ilişkin ülke etütleri ve kurumsal yapıyı temsil eden göstergeler incelemeye alınacaktır. Daha sonra 2008-2020 yılları arası dönemi kapsayan verilerin ele alındığı bu çalışmada, kurumsal yapıyı temsil eden göstergeler BRIS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Güney Afrika) ülkelerine ait verilerin ortalaması üzerinden Çin verileri ile karşılaştırmalı olarak değerlendirilecektir. Değerlendirmeler kapsamında, Çin'in hangi göstergeler bakımından ülke grubunda yer alan diğer dört ülkeden ayrıştığı üzerinde durulacaktır. Bu değerlendirmeler ile sürdürülebilir

büyüme sürecinde etkili olan göstergeler belirlenerek, ülkeler için kurumsal yapıya ilişkin çözüm ve öneriler sunulmaya çalışılacaktır.

Literatüre bakıldığında ekonomik performans ve kurumsal yapı arasındaki ilişkinin, çeşitli ülke grupları üzerinde çok sayıda çalışmada incelemeye konu olduğu görülmektedir. Söz konusu çalışmaların neredeyse tamamına yakınında değişkenler arasındaki ilişkinin ampirik analiz ile incelenmiş olması ve yapılan çalışmaların BRICS ülke grubunu Çin özelinde değerlendirmeye almamış olması, bu teorik çalışmayı diğer çalışmalardan ayırtırmakta ve literatüre yaptığı katkıyı sunmaktadır. Çalışmanın 2008-2020 yılları arasında kapsayan döneme ilişkin teorik bir değerlendirme sunması ise bu çalışmanın sınırlılığını oluşturmaktadır.

BRICS ülkeleri 21. yy.'ın ilk on yılında gözle görülebilir bir ekonomik kalkınma hızı sağlamıştır. Bu süreç içerisinde kurulan BRICS Kalkınma Bankası, uluslararası finansal kurum görevini gerçekleştirmede önem arz etmektedir. Bazen BRICS'in kullandığı bazen de onu kullanan uluslararası ekonomik güç kurum ve merkezleridir. Kendi bünyesinde kurumsallaşmaya adım atan BRICS, gerçekleştirdiği iş birlikleri ile uluslararası sistemde daha fazla söz sahibi olmakla beraber küresel finans düzenlemelerinde etkin reformlar oluşturma hedefindedir. Küresel kurumların ve bu süreçleri yönetmek için gereken uluslararası ekonomik mimarinin birlikte gelişim gösterip, göstermediği tartışılabilir bir konudur. BRICS ülkeleri sürekli değişen çok kutuplu dünya düzeninde gelişmiş daha az bağımlı yeni bir ekonomik düzen oluşturma çabası içerisinde (Pant, 2013: 102). Bu kapsamda; BRICS'e ilişkin sürdürülebilir büyüme hedefinin altında yatan temel gerekçeyi anlamak adına, kurumsal yapının gelişiminin ekonomik performans üzerinde ne ölçüde etkili olduğunun kurumsal iktisat bağlamında incelemeye alınacak olması bu çalışmanın önemini ortaya koymaktadır.

Bu çalışma üç bölüme ayrılacaktır. Çalışmanın ilk olarak, kurumsal iktisadi yapının tarihsel olgunlaşma süreci ele alınacak ve kurumsal iktisadın metodolojisine yer verilerek ekolün öncü düşünürlerinin varsayımlarından bahsedilecektir. Üçüncü bölümde, Yeni Kurumsal İktisat'ın kavramsal çerçevesi ve Eski Kurumsal İktisat ile farklılaştığı noktalar ele alınacak ve Yeni Kurumsal İktisat'ın metodolojik temelleri, öncü düşünürleri ele alınarak kurumsal teorileri ile bölüm tamamlanacaktır. Dördüncü ve son bölümde BRICS topluluğunun genel görünümünden bahsedilecek, ardından kurumsal göstergeler doğrultusunda BRICS- Çin karşılaştırması yapılacak, kurumsal kalite endeksleri kapsamında

ekonomik performansı ne doğrultuda etkilediği incelenecektir. Çalışma, konunun genelinin teoriler ile özdeşleştirilerek kısaca gözden geçirildiği ve geleceğe dair yeni bir perspektif sunulup sunulmayacağının tartışıldığı sonuç bölümüyle tamamlanacaktır.



2. KURUMSAL İKTİSAT

Bireylerin seçim ve davranışları, sadece fayda maksimizasyonuna göre şekillenmez, alışkanlıklar, kurumsal çerçeve ve değişen şartlara göre evrimleşir. Tarihsel süreç içerisinde yaşanan evrimleşme iktisadi sistemi tanımlayan, zaman içerisinde farklılaşmasını sağlayan sistemin kurumsal yapısıdır. Ülkelerin birbirinden farklı olmalarının temelinde kurumsal yapı vardır. Kurumsal yapı farklılıkları göz önüne alındığında evrimleşme süreci de göz önüne alınmalıdır. Bu bağlamda değişme ve gelişmeyi iktisadi analizlerin merkezine konumlandıran Kurumsal İktisat ile Evrimsel İktisat aynı anlama gelmektedir (İnal, 2019: 13-14). Kurumsal İktisat, iktisadın başlangıç noktasını kurumsallığın başlangıç noktası ile tam olarak uyuşturduğunu belirtmektedir. Bu bakımdan da kurumlar ile iktisat birbirinden ayrı irdelenmemelidir. Kurumsal iktisat, yerleşik iktisat kadar eski ve yasal bir yöntemdir. Amerika Birleşik Devletleri'nde 20.yy. başında ortaya çıkan Kurumsal İktisat bu adla anılan iktisadi düşünce okulunda yerini almıştır (Özveren, 2007: 17).

Kurumsal İktisat, bireysel ve toplumsal düzeylerde kaçınılmaz bir çözümleme birimi olan 'kurum' ları kavramsallaştırmayı amaçlamıştır (Özçelik, 2007: 201). Kurumlar iş yapış ve hayatta kalış yöntemidir. Bu yöntem ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. İyi işleyen başarılı kurumlara sahip olan ülkeler, refah seviyeleri yükselerek hızla gelişim sağlarlar. Aynı şartlarda kurumlara sahip olmayan ülkeler ise yavaş gelişim sergileyerek diğer ülkelerin gerisinde kalırlar. Ülkelerin temel kurumsal yapıyı geliştirememesi zaman içerisinde yok olmalarına sebep olur (İnal, 2019: 15-18).

2.1. Kurumsal İktisadın Tarihsel Olgunlaşma Süreci

Kurumsal İktisat denilince akla ilk gelen Amerika Birleşik Devletleri'nde Thorstein Veblen ve John R. Commons'un öncü olduğu 20. yy 'ın ilk çeyreğinde altın çağını yaşamış bir iktisadi okul ve özgün düşünce yaklaşımı gelir. Bu düşünce yaklaşımı Alfred Marshall'ın öncülüğünde ana akım iktisada dönüşerek var olan Neoklasik iktisada bir tepki olarak ortaya çıkmıştır. Kurumsal İktisat bir bilim olarak iktisadın dar bir kalıba koyularak soyut ve genel geçer bir bilim olma düşüncesini kabul etmemiştir. Her iktisadi sürecin içinde kurumsal boyutunda olduğunu ve dolayısıyla Kurumsal İktisadi süreç olarak kabul edilmesi gerektiğini belirtmiştir (Chavance, 2019: 13). Kurumsal İktisadın temel varsayımlarının ilk kökleri esasen 19.yy'ın son çeyreğine kadar götürmek mümkündür (Ata, 2009: 14) 19.yy. boyunca devam eden Klasik İngiliz Okulu, sınıfların gelişiminde belirleyici olan mülkiyet

ya da kamu mevzuatının doğası gibi bazı iktisadi kurumlara ilgi göstermiştir. Ancak iktisatta kurumsal yaklaşımı geliştirenler, klasik akıma karşı çıkan düşünceler oldu. Alman Tarihsel Okulu ve Amerikan Kurumsalcılık bu akımlardandır. Bu kuramların, 19.yy. sonunda ve 20.yy'ın ilk otuz yılında, kurumsalcılığın hem akademik dünyada hem de yeni uzlaşa bağlamında Amerika Birleşik Devletleri'nde büyük bir etkiye neden olmuştur. Fakat 1940'lı yıllardan itibaren 'Neoklasik' akım, Amerika Birleşik Devletlerinden başlayarak sağlam temelli bir millet kurdu ve kurumsal yapıyı düşürmeyi başardı. 19. yy'ın geri kalanını etkisi altına alan bu akıma göre, bir bilim olarak iktisadın temel yapısı piyasadır; akılcı, hesapçı ve faydacı bireylerin içgüdü ve davranışlarından etkilenir ve esas olarak etkinlik konusu ile ilgilenir kurumsal meseleler en aza indirgenmiştir hatta bazen tamamen göz ardı edilmiştir.

Çalışma ekonomisi, sanayi ilişkileri, kalkınma ekonomisi gibi birçok alanda kurumsal yapının etkisi görülmektedir. 20.yy. başında etkilerinden söz edilmese de varlığı yadsınamazken ikinci yarısından itibaren ana akım iktisadın kurumları kasten göz ardı ettiği bir gerçektir. 21.yy'ın başında, farklı iktisadi düşünce akımları yanında kurumların etkisine yönelik kuramsal ve yöntemsel karşıtlıklar yeniden gözden geçirilmektedir (Chavance, 2019: 21-22).

2.1.1. Amerikan Kurumsal Yapı

Kurumsal İktisat, yerleşik İktisat kadar köklü bir geçmişle gelişimini devam ettirmekte olan iktisadi düşünce okuludur. Kurumsal İktisat okulu denilince akılda Amerika Birleşik Devletleri'nde 20.yy. başında ortaya çıkan ve kendini kanıtlamış düşünce okulu yer etmiştir (Özveren, 2007: 22). Öncülüğünü Thorstein B. Veblen (1857-1929), John R. Commons (1862-1945) ve Wesley C. Mitchell (1874 -1945) gibi düşünürlerin yaptığı Amerika Birleşik Devletleri orjinli, düşünce akımı; Amerikan Kurumsal İktisadı, Asıl – Orijinal- Eski Kurumsal İktisat olarak da literatürde yer almıştır (Rutherford, 2001: 173-194). Çalışmamızda Eski Kurumsal İktisat (EKİ) kavramı kullanılacaktır. Bu iktisadi düşünce okulu, inceleme evrenine bireyden ziyade kurumları alırken öte yandan da iktisat bilimine çok yönlü bir açıdan bakmaktadır. Bu okul, 20.yy. da kapitalizmin yapısal dönüşümü ile doğan sendikal oluşumları, tekeli şirketleri, devletin iktisadi etkinliklerini ve dönüşümün getirdiği belirsizlikler ile ekonominin denge dışı gidişatını kurumsallaştırmayı hedeflemektedir.

Aynı dönem içerisinde Amerikan Kurumsal İktisadı yalnız değildi. Avusturya Okulu, Keynesgil Cambridge Okulu ve Stockholm Okulu da benzer hedefler gerçekleştirme çabası

içerisindeydiler. Büyük Buhran sonrasında Keynesgil İktisadın çekiciliği artmıştır. Ancak Amerika’da henüz Keynesgil İktisat politikalarının varsaydığı gibi mevcut bir merkez bankası veya sermaye emek ilişkisinin kurumsal çerçevesi tamamlanmamıştır. Bu bakımdan Amerikalı Kurumsal İktisatçılar her şeyden önce ‘kurumsal’ boşluğun doldurulması için adım atmalıydılar. Büyük buhranın hemen öncesinde ölen Veblen, yaklaşmakta olan iktisadi sorunun sinyallerini vermişti. Bu doğrultuda Commons sermaye-emek mutabakatını sağlayacak düzenlemeleri geliştirmiştir. Mitchell ise makroiktisadi veriler üzerine yoğunlaşmıştı. Kurumsal boşluğun doldurulması hususunda ABD Başkanı Roosevelt’in yeni bir uzlaş (New Deal) politikasını gündeme getirdi. Politika karşısında kurumsalcılar daha fazla duramayacak ve gündeme damga vuracak kurumsal düzenlemelerde etkin görevi üstleneceklerdi. Bu eğilim iki sonucu beraberinde getirdi. Kurumsal İktisatçılar her koşulda devlet müdahalesi yandaşı ve piyasa karşıtı sayılmışlardı. Oysa ki kuramın bu gibi genel geçer bir iktisat politikası yoktu. İkincisi ise uygulamaya ağırlık veren az sayıda Kurumsal İktisatçı, akademik anlamda düşünce akımının zeminini oturtamamış ve kuramsal düzeyde gözle görülür bir düşünüş söz konusu olmuştur (Özveren, 2007: 23-24). Kurumsal İktisadın kuramsal düzeyde karşılaştığı sorunlar karşısında yerleşik iktisatta düşünüş yaşamıştır. Birinci Dünya Savaşı ve İkinci Dünya Savaşı’nın ekonomiye getirdiği olumsuz etkiler karşısında yerleşik iktisat egemen iktisat okulunun, çözüm ve sonuçlarına olan güveni azaltmış ve ‘bırakınız yapsınlar’ felsefesinin inandırıcılığını temelden sarsmıştır (Demir, 1996: 80). Savaş sonrası ve Büyük Buhran sürecinde oldukça etkin olan Kurumsal İktisat, 1950’lerden sonra Keynesyen İktisadın öne çıkması ve önemli politikalar ile varlığını yeniden hissettirmesi ve benimsenmesinde etkili olmuştur. Bunun sonucunda Kurumsal İktisadın etkinliğini yitirmesine yol açmıştır. 1980’li yıllara kadar ana akım (mainstream) iktisat, iktisat teorisine hâkim olmuştur. Ancak Kurumsal İktisat’ın Keynesyen önermeler karşısında yetersiz kalması gibi ana akım iktisadın sadece piyasa indirgenmesiyle ilgili kalması bazı sorunlarında baş göstermesine sebep olmuştur (Güler, 2017 :57).

Kurumsal İktisadın hızlı tarihsel gelişimin ardından Akademik açıdan “Kurumsal İktisat” kavramını ele aldığımızda. İlk kez Walton Hamilton tarafından, 1918 yılındaki Amerikan İktisatçılar Birliği’nin yıllık toplantısında sunduğu “İktisat Teorisine Kurumsal Yaklaşım” (The Institutional Approach to Economic Theory) adlı bildiriye bahsedildiğine literatürde rastlamaktayız. Hamilton bu bildiri ile genel olarak Ortodoks iktisat geleneğine karşı çıkmakta ve alternatif bir görüş olarak kurumsal düşünceyi sunmaktadır. Hamilton’a göre Kurumsal İktisat, kurumlara ve onların ekonomik yaşamdaki etki ve sonuçlarına

odaklanan bir düşünce akımıdır (Rutherford, 2004: 40). Amerikan kurumsalcılığın ortaya çıkış dönemi ve sürecine baktığımızda kurumsalcılığın, Ortodoks iktisada kıyasla daha bilimsel bir temele dayandığı, nicel ve ampirik analiz özelliklerini barındırdığı ve diğer bilim dallarındaki yeni araştırmalarla daha uyumlu bir yapıya sahip olduğu tespiti yapılabilir. Dönemin kurumsal bakış açısında ampirik kanıtlar, bir yandan nicel ve istatistiksel yöntemlere dayanırken, öte taraftan da vaka çalışmaları, belgesel kanıtlar ve mahkeme kararları ile yargıç görüşlerini içermektedir (Rutherford, 2001: 25). Bu kapsamda Kurumsal İktisat'ın varlığını yeniden hissettirmesi, I. Dünya Savaşından sonra ekonomideki yapısal eksikliklerin giderilmesinde çözüm politikalarını sunmasıyla ekolün gelişimi hızlanmıştır. Bu konu üzerine yoğunlaşan Amerika Birleşik Devletleri (ABD) birçok konferans düzenlemiş ve çalışmalara önem vermiştir. Her ne kadar Kurumsal İktisat üzerine var olan literatür kaynaklarında ekolün temelleri Veblen tarafından atılmış olduğu belirtilmiş olsa da kendisini bir Kurumsal İktisat bilimci olarak görmeyen Veblen bu duruma karşı çıkmıştır (Rutherford, 2000: 279). Buna rağmen Veblen 'kurumların evriminin iktisadi çözümlemesi' nin en önemli isimlerinden biri olarak kabul görmüştür (Chavance, 2019: 29).

Kurumsal İktisadın, EKİ kavramı metodolojik bakımından incelemeye değer bir konudur. Bu kapsamda iktisat bilimine yeni bir analiz yöntemi kazandıran Philip A. Klein'in Kurumsalcı İtiraz: Uyuşmazlığın Ötesinde (The Institutional Challenge: Beyond Dissent) adlı makalesini inceleyen Edythe S. Miller 'eşsiz bir dünya görüşü' olarak ifade etmiştir. İncelemesi sonucunda Kurumsal İktisat metodolojisinin, ortodoksiden¹ ayrılan yönlerini vurgulamış ve şu yorumlarda bulunmuştur. Klein; Thorstein Veblen, John R. Commons ve Wesley C. Mitchel'a gibi ilk kurumsal teorisyenlerin çalışmalarında 'Başlangıçtan beri, odak noktası olan kurumsalcılığın işlendiğine dikkat çekmiştir. Bu yalnızca kurumsalcılığın yöntemini, ortodoksinin mekanik, formüsel, biçimci denge analizinden ayırıştırmakla kalmamış, aynı zamanda, eşsiz bir dünya görüşü sunmuştur. Toplumların evrimci doğasını aydınlatan bir perspektiftir' yorumunda bulunmuştur (Hodgson G. M., 2004: 395). Literatürde Kurumsal İktisat'ın önemli düşünürleri ışığında metodolojide uzlaşılan ve ayrışılan yönleri ortaya konulmuştur. Yeni Kurumsal İktisat'ın (YKİ) önemli bir ismi olan Hodgson bu yönleri belirleyerek şunu ifade eder. Öncelikle kurumların belirleyici olduğu hususu genel uzlaşa bulmuştur. Davranışçı psikolojiyi ise öncelikle sadece Commons kabul

¹ Ortodoks iktisat epistemolojik ve ontolojik dayanaklarının önemli bir kısmını klasik iktisattan devralmıştır. Ortodoks iktisat deyişi, neo-klasik iktisadın genel kabul görmüş paradigması ve bu paradigma doğrultusundaki yaklaşımlar için kullanılmaktadır.

etmiş daha sonraki süreç de gelişen kurumsal yapı ile Mitchell de bu düşünceye katılmıştır. Veblen ise araştırmalarında James'in² davranışsal güdü psikolojisini benimsemiş, davranışçı psikoloji reddetmiştir. James'in güdü psikolojisi konusunda Mitchell, Veblen ile öncelikle uzlaşmış olsa da daha sonra Commons gibi reddetmiştir. Sonuç itibariyle bu konuda uzlaşma sağlanamamıştır. Belirlilik prensibinin işlenmesinde üç düşünürde ortak noktada buluşmuşlardır. Yine insan ögesinin ya da insan iradesinin varlığına değer verilmesi Kurumsal İktisat'ın temel hususlarında da olduğu gibi düşünürler tarafından da benimsenmiştir. Fakat Veblen ve Commons, kuram için metafizik temellerine ihtiyaç duyulduğunu belirtirken, Mitchell bu fikir yanlısı değildir. Diğer bir husus konusunda ise Veblen ve Mitchell, Darwinci ilkelerin İktisada uygulanması esasında uzlaşmakta, Commons ise bu düşünceye katılmamıştır. Öne sürülen bu uzlaşma ve ayrışmalar Kurumsal İktisatta genelleştirme yapılmasının önünde engeldir. Ancak EKİ'de Veblen 'den sonra geride kalan düşünürlerin bir noktada uzlaştıkları sistematik düzen hiç oluşturulmamıştır. Bu nedendir ki Kurumsal İktisat'ın esaslarında Veblen' in metodolojisi temel teşkil etmektedir (Hodgson G. M., 2001: 7544).

2.1.2. Alman Tarihçi Okulu ve Kurumsal İktisat'ın Etkileşimi

Klasik ve Neoklasik iktisat kuramlarının soyutlamalarına muhalif bir tepki olarak temellenen, Wilhelm Roscher (1817-1894) tarafından 19.yy. ortalarında ortaya çıkarak kurulan Alman Tarihsel Okul'u (ATO), daha sonra Gustav von Schmoller'in (1838-1917) öncülüğünde devam etmekteydi. Kurumsal İktisat'ın yöntembilimsel temeli, ATO'un eleştirileri çerçevesinde biçimlenmiştir (Şenalp, 2007: 51). Rocher dar kapsamlı, soyut ve tündengelimci bir ekonomi düzeni yerine, sosyal bilimlerle bağlantılı, daha kapsamlı, coğrafik ve tarihsel materyal üzerine kurulmuş bir ekonomi bilimi olması gerektiğini vurgulamıştır (Beşkaya,2014:3). ATO genel anlamda ekonomik kalkınmanın dinamiklerine, soyut iktisadi teorilerle ilgili deneysel verileri kullanma ihtiyacına ve insan kurumlarına özel dikkat göstermenin gerekliliğine vurgu yapmaktadır (Dura, 2019: 594). Tarihsel Okula göre bu şekilde iktisadın 'ayakları yere basar hale gelecek' ve kurumlar verilmesi gereken öneme sahip olacaklardı (Şenalp, 2007). ATO gerçekleri, olay ve olguları birleştirme ve onları ayrı

2 James zihinsel süreçlerin bedensel değişimlere olan önceliğine karşı çıkmıştır. Rasyonelliğin davranışlara ve fiziksel durumlara yön verdiğini ve onlardan önce geldiğini kabul etmez. James için düşünce akışı, hem bilinç diye kabul edilen durumu hem dışsal gerçeklik dediğimiz kavramı hem de ikisi arasındaki ilişkiyi açıklayan temel kavramdır. Veblen 'de bu kapsam aynı fikri paylaşmaktadır.

ayrı, sübjektif değil, objektif verilere ve tarihsel önemine göre inceleme yöntemi ile Kurumsal İktisada yön vermiştir (Dura, 2019: 594).

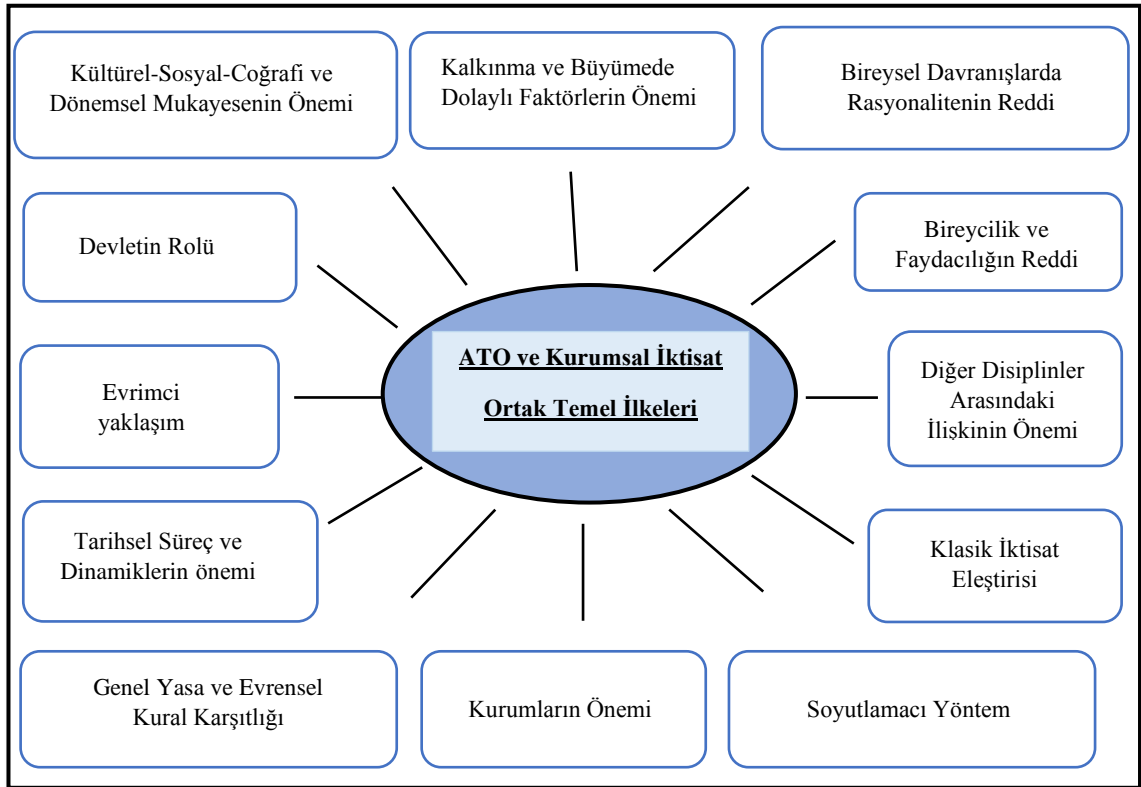
ATO'un öncülerinden Schmoller 'Ulusal İktisat' yaklaşımına önyak olmuş ve toplumsal reformları savunmuştur. Schmoller, *Principes d'économie politique* (Siyasal İktisadın İlkeleri) kitabında, farklı ulusal ekonomilerin ve farklı dönemlerin siyasi iktisadın karşılaştırılmalı incelemesi yapılırken doğal ve teknik koşulların yanı sıra kurumlara odaklanılması gerektiğini öne sürmüştür. Schmoller, "*Fiziksel vücut için anatomi neyse, sosyal vücut için organ ve kurum odur*" demiş ve organ kavramı ile kurum kavramını doğrudan bağdaştırmıştır. Bir organın oluşumundan anladığımız şey, kurumun kişileşmiş yönüdür. Evlilik kurumdur, aile organdır. Schmoller toplum karmaşıklaştıkça "*insanın bazen sürekli, bazen bir süreliğine, bazen bütün çıkarını, bazen de çıkarının bir bölümünü gözeterek, çok sayıda farklı toplumsal organın üyesi olabileceğini*" nitelendirmiştir. Schmollere göre, olması gereken sosyal devlet, kurumların engel değil, destek sağlayıcı bir konumda olduğu, kurumların hareket serbestliğini nedensiz yere engellenmediği, aksine arzu edilen gelişme yönünde ittiği bir devlet olmasıdır. Kısaca Schmoller, kurumlar hakkında daha çok pozitif düşünceyi desteklemiştir (Chavance, 2019: 25- 28).

Birçok iktisadi düşünür Kurumsal İktisat'ın ATO etkilendiğini ileri sürmektedir. Hem ATO (1840-1930) hem de Amerikan Kurumcuları, I. Dünya Savaşı ve Büyük Buhran arasındaki dönemde kurumların ekonomik rolünü analizlerinin merkezine koymuşlardır. ATO ve Kurumsal İktisat Okulu yapı bakımından heterojen hareketlerdir (Hodgson, 2009: 4). ATO' a göre her toplum kendi kurallarını oluşturmalıdır. Ayrıca tarihsel süreç de ki gelişmeler, ekonomik analizlerde de gelişmelere sebep olmaktadır. ATO, Klasik İktisadın tümdengelimci analizlerinin çok soyut olduğuna inanmış; yöntem olarak da Klasik Okul 'un tümdengelimci metoduna karşı çıkmış ve tümevarım metodu kullanmıştır (Parada, 2001: 47). Okulun öne çıkan en önemli esası etik bir yaklaşımının olmasıdır. ATO, bireyi ve davranışları, kişisel çıkarların yönlendirmediğini, etik kurallar, hukuk-yasalar ve maddi olmayan unsurlarında davranışlar ve kararlar üzerinde rol oynadığını ileri sürmektedir (Kabaş, 20017: 17).

Alman Tarihçi Okul 'un bir diğer temsilcisi Hildebrand, Klasik Okul 'a daha ayrıntılı ve tutarlı görüşlerle eleştiride bulunmuştur. Ona göre her çağ ve her ülke için geçerli somut iktisat kanunları yoktur. Hildebrand'a göre, tarihin ve toplumbilimlerinin diğer dallarıyla bir arada iktisadi faaliyetler süreciyle tarihsel değişmeyi gözlemlemek gerekmektedir. ATO' un

kurucuları olarak nitelendirilen isimlerden sonuncusu Kniesv'tir. Kniesv' de Hildebrand'ın düşünce yolunda ilerleyerek iktisatta, fizik biliminde olduğu gibi her alanda, zaman ve mekân da geçerli kanunlar konulamayacağını söylemiştir (Kazgan, 2002: 185).

Bu kapsamda Alman Tarihi Okulun temel ilkeleri ve görüşleri kapsamında bu akımın Kurumsal İktisat ile örtüşen noktalarını ise şu şekilde derlemek mümkündür. Şekil 2.1. de ortak temel ilkeleri ele alınmıştır.



Şekil 2.1: Alman Tarihsel Okul ve Kurumsal İktisat ortak temelleri

Kaynak: (Şenalp, 2007: 52) yararlanarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Ekonomik düzende durağan değil hareketli yapının bulunduğu, her zamanda ve her mekânda mevcut olan her koşulda geçerli iktisadi kanunların oluşturulamayacağı görüşleri ATO'nun önde gelen temsilcilerinin belirtmesinin yanı sıra Kurumsal İktisat görüşüne sahip temsilciler de belirtmiştir. ATO' a yakın olan iktisatçılar ekonomiye devletin müdahale etmesi görüşündedirler. Aynı görüş zaman içerisinde değişim gösteren Kurumsal İktisatçılar tarafından da ileri sürülmüştür. Kurumsal İktisatçılar en başta böyle bir düşünceye sahip değilken zaman içerisinde neden devlet müdahalesine taraftar olduklarını ise dönemin sosyo-ekonomik şartlarında aramak gerekmektedir. Ekonomideki sorunlar iktisatçıları

liberalizmin “*bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler*” düşüncesinden uzaklaştırmış, dikkatleri monopol, durağanlık ve ekonomide yaygın bir hal alan israf konularına yöneltmiştir. Tam da bu noktada devletin ekonomik düzene müdahale etmesi gerektiği görüşü yaygın olmuştur. Fakat anlatılmak istenen devlet müdahalesi, devletin ekonomik düzende aktif olarak yer alması olarak algılanmamalıdır. Devlet, daha çok söz konusu sorunları ortadan kaldıracak kuralları koymalı ve bu kurallara uyulmasını sağlayacak tedbirleri teftiş etmelidir (Aktan, 2015: 6-8). EKİ kurucuları, ATO’un temel ilkelerini gözardı etmemişlerdir. Veblen bu hususta ATO’un önemli temsilcilerinden Gustav von Schmoller’in ekonomide devlet müdahalesinin gereği, iş kazaları ve yaşlılığa karşı sosyal sigorta düzenlemelerinin olması üzerine yaptığı çalışmalarının önemini vurgulamıştır. Veblen’e göre Schmoller’in Hegel’i izlemeyip daha çok Darwinci olarak nitelendirilebilecek tarihsel yaklaşımı ATO’u yenileştirmiş ve eski deneyciliğine kıyasen daha çok kuramsal bir çerçeve kazandırmıştır (Parada, 2001: 43).

2.1.3. Pragmatizm’in Kurumsal Düşüncedeki İzleri

ATO hakkında bu açıklamaları takiben Kurumsal İktisat’ın felsefi dayanağını oluşturan ikinci önemli unsur olan pragmatizm irdelenmelidir. Pragmatizm, kapitalist üretim düzeninin ilk yerleşim yeri olan İngiltere’de John Stuart Mill’in şekillendirdiği faydacı düşüncenin son gelişme alanı ABD’de Charles Pierce’nin temellerini atmış ve William James tarafından geliştirilmiştir. Charles Pierce’nin 1878 yılında bir dergide yayınladığı “*Fikirlerimizi Aydınlığa Kavuşturmanın Yolu*” başlıklı yazısındaki “*Bir düşüncenin anlamını açıklamak için onun hangi davranışı doğurduğunu bilmek gerekir. İşte o davranış, o eylem bizim için düşüncenin ta kendisidir*” açıklamasından oldukça etkilenmiş ve felsefesini de bu söze dayandırmıştır (Yayla, 2003: 165).

Pragmatik bilim felsefesi, bilimin önceden belirli amaçlara ulaşmasının mekanik bir meşrulaştırma olmadığını, bir değerlendirme süreci olduğunu vurgulamaktadır. Hiçbir bilim kendi tarihinden ayrı bir şekilde incelenemez. Bireylerden bağımsız ve mükemmel bilimsel yöntem kuralları olmadığı için bilimsel varlıkların geçerliliğine yönelik kurallar, bilimsel varlıklarda bulunan, topluluğun fikirlerine bağlıdır. Mirowski, “*kurumsal iktisatçıların yöntemsel yaklaşımlarında ortak bir bakış açısı belirlemek gerekirse bunun pragmatizm olduğu söylenebilir*” demektedir (Şenalp, 2007: 53).

Pragmatizmin esası “*faydalı olmayan bir şey doğru değildir*” görüşü oluşturmuştur. James’e göre somut durum, pratik faydası olandır ve her şey pratik fayda ölçüsüne göre

değerlendirilmelidir. Pragmatizm James'in tanımlamasına göre, *“bir felsefe olmaktan çok bir metot, düşünceyi, doğurduğu eyleme göre ölçen bir yöntemdir”*. Daha genel bir tanım ile pragmatizm, ideal bir dünyada ne yapılması gerektiğinden ziyade mevcut dünyada neler yapılabileceğini belirtmeye çalışan çok yönlü yaklaşımı ifade etmek için kullanılan bir terimdir (Yayla, 2003: 165).

Pragmatizm'in Pierce ve James'ten sonra bir diğer önemli temsilcisi John Dewey'dir. Pierce ve James'in tersine Dewey'in kurumlarla özellikle eğitim kurumuyla ilgili önemli düşünceleri vardır. Dewey'in kurumlar hakkındaki düşünce yapısını anlayabilmek için Dewey'in bilim hakkındaki düşüncelerine hâkim olmak gerekmektedir. Dewey 'de etkin bir bilgi anlayışı vardır. Bilgi sürecinde insanların tartışmasını ve karşılıklı görüş, fikir akışında bulunmalarını belirtmiştir. Dewey insanları, bilgilenme safhasını sosyal bir faaliyet olarak görmelerini ve kurumlara özel bir ilgi göstermeye yönlendirmiştir. Dewey de kurumlara karşı olan özel ilginin başka sebepleri de vardır. Örneğin, Dewey bilimin bu denli başarılı olmasının temel sebeplerinden birinin, bilimin eleştiriye kurumsallaştırmak da geri durmamasından kaynaklandığı görüşündedir. Dewey insanların temel gereksinimleri sonucu kurumların ortaya çıktığı tezinin her durumda ve zamanda geçerli olamayacağını, bazı durumlarda ise kurumlar tarafından gereksinimlerin ifade edilebileceğini hatta değiştirilebileceğini ileri sürmüştür. Dewey kurumlar hakkındaki görüşlerini bir adımda daha da ilerletmiş, herhangi bir zamanda var olan ve geçerliliğini sürdüren bir kurumun zamanla farklılaşması ile eleştirilebileceğini ileri sürmüştür. Bu bağlamda Amerika'nın kurumlarını sık sık eleştirmiş, toplumsal ihtiyaçları sağlayacak yeni kurumların oluşturulmasını ifade etmiştir.

Bu bağlamda Dewey'in fikirleri doğrultusunda kurumsal iktisatçılar perspektifinden de bu durumun kabul edildiği sonucuna varabiliriz. Zira kurumsal iktisatçılar da toplumda geçerli kurumların zaman içerisinde değişeceğini, farklılaşacağını ve zamanla toplum için yarar sağlamayan kurumların elenip geriye yararlı kurumların kalacağını ifade etmişler, bu görüşlerini de Darwin'in doğal seleksiyon görüşüne dayandırmışlardır (Aktan, 2015: 10). Tarihsel okul, iktisat yasalarının evrensel olmadığını ileri sürerken pragmatik felsefeciler, davranışlar ve kurumlar üzerine yaptıkları araştırmalarda benzer sonuçlara ulaşmayı hedeflemişlerdir (Şenalp, 2007: 53). Özetle Kurumsal İktisat tarihsel süreç içerisinde felsefi bakımdan birçok düşünürün düşünce ışığında evrimleşerek benlik kazanmıştır. Veblen'in felsefi düşünce yapısı bu konuda ön planda yer almıştır. Amerikan Kurumsal İktisadın,

pragmatizm ve ATO ile olan bağlantısı Asıl Kurumsal İktisadın öncü düşünce yapısını oluşturmuştur.

2.2. Kurumsal İktisadın Kavramsal Çerçevesi

İktisadi düşünce tarihinin çeşitli içeriğine önemli katkılardan biri de Kurumsal İktisat yaklaşımı tarafından sağlanmıştır. Birçok iktisadi geleneğin analiz dışında bıraktığı kavramları analiz sürecine dahil eden, hatta analizlerin merkezinde konu alan Kurumsal İktisadi yaklaşım, tarihsel serüvende kendisine özel bir yer edinmeyi başarmıştır.

Daha çok kurumcu ya da kurumsalcı iktisat olarak kavramlaştırılan, literatürde net bir tanımda uzlaşılamayan bu olgu Eyüp Özveren'e göre bir çeviri hatasından dolayı bu şekilde adlandırılmış ancak doğru çevirisi Kurumsal İktisattır. Dolayısıyla Özveren'e göre *"Kurumsal İktisat; iktisadın geleneksel alandaki gelişimi doğası gereği iktisadın kurumsal olduğunu"* vurgulamıştır (Özveren, 2007). Faydalı bir sosyal düzenin tesisi için 'kurallar' ve 'kurumlar' büyük önem ifade teşkil etmektedir. Kurallar ve kurumların öneminin ekonomik, sosyal ve siyasal vb. etkilerinin irdelenmesi ve açıklanması ise kurumsal iktisadın temel esasını oluşturmaktadır (North, 1999: 9).

2.2.1. Kural Kavramı

İnsan toplum halinde yaşayan sosyal bir varlıktır. İnsan için toplum halinde yaşamak bir ihtiyaç hatta, kültür, gelenek, görenek, örf ve adetler için bir zorunluluktur. İnsanın sosyal bir varlık olması ve yaşamını sürdürmesi için diğer canlılarla ilişki içerisinde olması ve bunu devam ettirmesi gerekmektedir. İnsanın sosyal yaşamında diğer canlılarla birlikte yaşayabilmesi için belli bir düzen ve bu düzenin sağlanabilmesi için de kurallara ve kurumlara ihtiyaç vardır.

Kurallar, insanlar-arası ilişkiler, düzenler ve toplumsal yaşamdaki tutumlarımıza yön veren ve sınırlayan ilkeler ve normlardır. Kurallar sosyal bir hayatta toplumsal yaşamın temelidirler ve toplumsal düzenin sağlanması için varlıklarını devam ettirmeli ve zaman içerisinde değişen şartlar doğrultusunda değiştirilmeli, yeniden yapılandırılmalıdır. Kurallar, toplumda belirsizliği azaltarak bireylerarası ilişkilerde, güven, şeffaflık, öngörülebilirlik ve istikrar sağlar, insan davranışlarına denetim ve sınırlama getirir ve aynı zamanda bireyi özgürleştirerek, varlığının farkında olmasını sağlayarak yapabilme gücü ve imkanını sağlar (Aktan, 2005: 10).

2.2.1.1. Kural Kavramının Özellikleri

Kuralların genel olarak üç özelliğinden söz edilebilir:

- Kurallar belirsizliği azaltarak öngörülebilirlik ve istikrar sağlar,
- Kurallar insan davranışlarına denetim ve sınırlama getirirler,
- Kurallar bireyi özgür kılarlar,

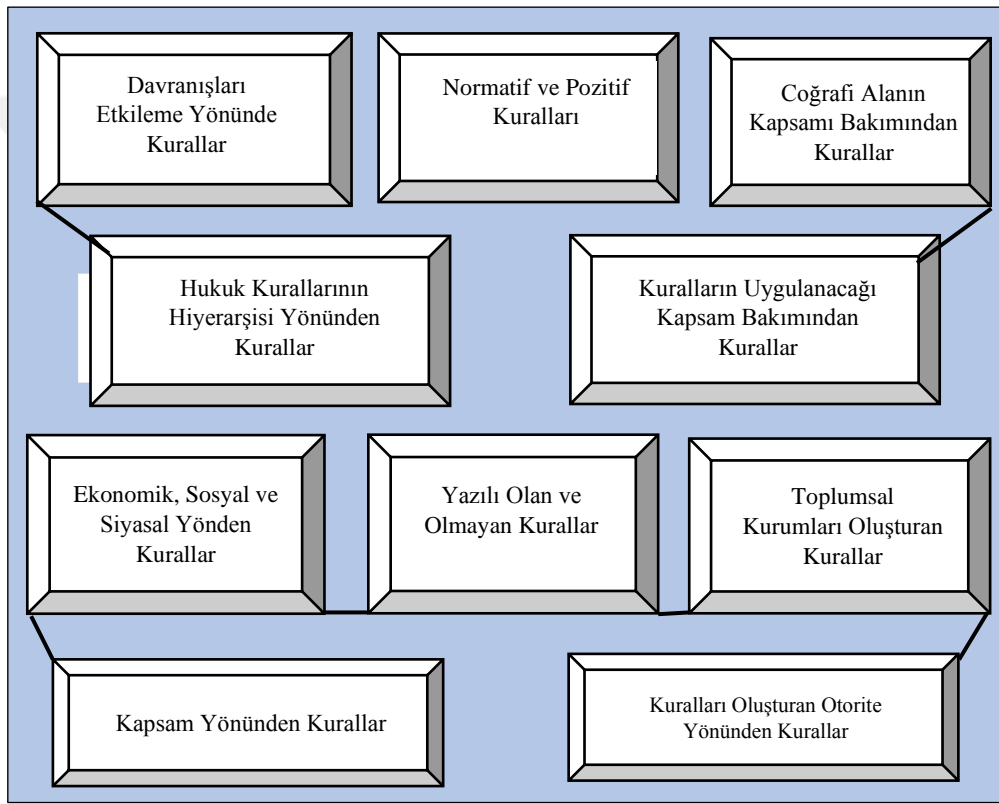
Bu bölümde bu üç özellik çerçevesinde bir tartışma izlenecektir.

Kurallar belirsizliği azaltırlar. İnsanları toplumsal düzen içerisinde birlik içinde tutan ve onları belli bir düzen içinde yaşama alışkanlığına yönelten en önemli unsur kurallardır. Kuralların somut yapısı ve değiştirilemez varlığı ile benimsenmesi doğrultusunda bireyler, neleri yapacaklarını ve neleri de yapmamaları gerektiği bilince olarak yaşamlarına devam ederler. Bireyin ne yapması ve ne yapmaması gerektiğini önceden bilmesi diğer toplumun bireyleri içinde son derece önemlidir. Belirsizlik ile hareket eden bireyden fayda beklemek zorlaşır ve toplumsal yaşam sıkıntılı bir sürece doğru gidebilir. Kurallar belirsizliği ortadan kaldırarak toplumun her kesiminde güven ortamına yer açmaktadır. Örneğin, trafik akışının normal bir seyir içerisinde gerçekleşmesi için belirli bölgelere trafik lambaları yerleştirilmesi bir zorunluluktur. Özellikle, kavşak bölgelerinde kırmızı ışık sayesinde her sürücü kendi geçiş hakkını bileceğinden kimin ne zaman geçeceği yönündeki bir belirsizlik ortadan kalkmış olur. Aynı şekilde yaya geçitlerinde yeşil ışık yanması, sürücüler ve yayalar için belirsizlik durumunu kaldırırken, risk teşkil etmeme durumunu da azaltarak kontrollü davranmaya yönlendirmektedir. Kurallar, insan davranışlarına sınırlamalar getirirler. Kurallar bireylerin istedikleri mekân ve zamanda koşulsuz davranmalarına sınır getiren normlar bütünüdür. Toplumsal düzen için sınırlı özgürlük, doğru bir tanımla ile kurallarla sınırlanmış özgürlükler gereklidir. Örneğin, *“bir bankada işlemlerin zamanında ve belli bir düzen içerisinde yapılabilmesi için bankanın, müşterilerine koyduğu kurallar vardır. Bu kurallar dahilinde banka ile ilgili işlemlerinin gerçekleştirileceğini bilen bireyler bu kurallara uyarlar ve toplumsal düzen ve işleyiş gerçekleşir”* Kurallar bireyi sınırlamalar doğrultusunda daha özgür kılarlar. Kurallar, her durumda ve zamanda bireylerin özgürlüğünü sınırlayıcı nitelikte olmaz (Demir, 2003:28-31). Bu kapsam da günlük yaşamımızda kurallar, bireye toplumsal ilişkilerde sınırlamalar getirerek bireyin davranışlarını belirli sınırlar içine almakla beraber o bireye hangi durumlarda kurallar

dahilinde sorumlu kişinin kendisine müdahale edip-edemeyeceğini de bilmesini sağlar. Kuralların bu şekilde kişisel özgürlüğün çerçevesini çizmesi başkalarının bu özgürlük alanına müdahale etmesine engel olur.

2.2.1.2. Kural Kavramının Sınıflandırılması

Kural kavramı hakkındaki genel açıklamalarımızdan sonra şimdi de kuralların sınıflandırılması hakkında genel çerçeveye değinelim. Kuralların sınıflandırılmasında pek çok kriter kullanılabilir. Bu kriterlerin sınıflandırılması Şekil. 2.2.' de görselleştirilmiştir.



Şekil 2.2.: Kuralların sınıflandırılması

Kaynak: (Aktan, 2005).

“Davranışları etkileme yönünden kurallar” “teşvik edici kurallar”, “engelleyici kurallar” ve “yol gösterici kurallar” olarak üçe ayrılabilir. Teşvik edici kurallar herhangi bir davranışın yapılmasını özendirici, motive edici kurallardır. Engelleyici kurallarda ise negatif etki ile bireyleri belli bir davranışları yapmaktan alıkoyar.

Yaptırım açısından kurallar “emredici kurallar” ve “yasaklayıcı kurallar” olarak ikiye ayrılabilir. Bireylere yapmaları zorunlu olan davranışları benimseten kurallara

emredici kurallar, yapmamaları gereken davranışları benimseten kurallara da yasaklayıcı kurallar denir. Emredici kurallara örnek vermek gerekirse emniyet kemeri takılması; yasaklayıcı kurallara örnek olarak da toplu ve kapalı yerlerde sigara içme yasağı gösterilebilir. Kurallar belirli bir yörede belli bir ülkede uygulanabileceği gibi ulusal düzeyde de uygulanabilir. Yerel düzeyde kabul gören kurallara “*yerel kurallar*” denir. Örneğin el öpüp başına koyma bir geleneksel (yerel) informel kural ve kurumdur. Ulusal düzeyde kabul görmüş kurallara ise “*ulusal kurallar*” denir. Vergi kuralları, ulusal kurallara bir örnektir. “*Evrensel kurallar*” ise her yerde geçerli olan kurallardır. Evrensel kurallara en iyi örnek genel ahlak kurallarıdır. Örneğin, hırsızlık yapmak bütün toplumlarda yanlış ve ahlaka uygun olmayan bir davranış olarak kabul edilir (Demir, 2003: 32).

Ekonomik, sosyal ve siyasal yönden kuralları “*iktisadi kurallar*”, “*siyasal kurallar*” ve “*sosyal kurallar*” olarak üçe ayırmak mümkündür. İktisadi kurallar (mali kurallar, parasal kurallar vs.) ekonomik sistemin genel düzenin kurallarıdır. Ekonomi hukuku ve ekonomik anayasa bu çerçevede kullanılan kavramlardır. Siyasal düzenin genel kurallarına ise siyasal kurallar ya da yönetim kuralları denilebilir. Sosyal kurallar ise toplumsal yaşama ilişkin resmi ve gayri resmi tüm kurallar bütünüdür. Ayrıca kuralları, yazılı olup olmamalarına göre “*yazılı kurallar*” ve “*yazılı olmayan kurallar*” olarak ikiye ayırabiliriz. Anayasa ve yasaları yazılı hukuk kuralları olarak gösterebiliriz. Yazılı olmayan toplum kuralları ise görgü kuralları, ahlak kuralları gibi kurallardır. Kurallar kapsam yönünden “*kişisel kurallar*”, “*gruba yönelik kurallar*” ve “*toplumsal kurallar*” olarak üçe ayrılabilir. İnsan davranışlarına düzenleyen ve süreklilik sağlayan kuralların bir kısmı, sadece bazı bireyleri ilgilendiren kişisel kurallardır. Bireyler bu kurallara, sadece kendilerine sağladığı fayda ya da ceza karşılığında uygulanacak yaptırım katlanacakları maliyet nedeniyle uyarlar. Kişisel kuralların onlara uyanların dışındakilere doğrudan ne zarar ne de faydası dokunur (Demir, 2003: 32).

İnsan davranışlarını biçimlendiren ve onlara bir çerçeve çizen kuralların çoğu toplumun farklı yapılarını da ilgilendirmektedir. Bazı durumlarda bu ortak kurallara uymak bireye doğrudan bir fayda göstermeyebilir. İşte, uyulması başkalarını da ilgilendiren, uyulmaması halinde yaptırım gerektiren kurallara “*toplumsal kurallar*” denir. Bazı kurallar toplumdaki tüm bireyleri kapsarken, konusu farklı olan kurallar, sadece belirli kişileri kapsamaktadır. Toplumun tümünü kapsayan kurallara “*genel kurallar*”, belli kesimleri kapsayan kurallara da “*özel kurallar*” denir. Kuralları oluşturan otorite yönünden kuralları;

“devlet tarafından oluşturulmuş kurallar”, “hükümet dışı organizasyonlar tarafından oluşturulmuş kurallar” ve “özel organizasyonlar tarafından oluşturulmuş kurallar” olarak üçe ayırmaya biliriz. Kuralları oluşturan otorite devlet olabileceği gibi hükümet dışı organizasyonlar da olabilir. Bu bakımdan kurallar ya devlet tarafından ya da hükümet dışı organizasyonlar tarafından düzenlenmekte ve işlenmektedir. Burada asıl önemli olan ve dikkat edilmesi gereken husus her iki kural türünün birbirini tamamlayıcı nitelikte olması, birbiri ile çelişmemesidir (Aktan, 2005:14). Ekonomide tek kural koyucunun hükümet olması elbette imkansızdır. Böyle bir ekonomi her bakımdan yetersiz ve özgür sayılmamaktadır.

Hukuk kurallarının hiyerarşisi yönünden kurallar “anayasal kurallar” ve “yasal kurallar” olmak üzere ikiye ayrılırlar. Anayasalar, yasalar içinde en tepede yer alan ve uygulanması zorunlu genel esasları içeren bir yasadır. Anayasa yaptırımları gereği gerekli kuralları koyar. Toplumsal hayatı düzenleyen daha kapsamlı kurallar Anayasa’ya aykırı olmamak koşulu ile yasalarla düzenlenir. Kuralları pozitif ve normatif biçiminde ikili bir ayırıma tabi tutmak mümkündür. Yürürlükte güncel olarak var olan kurallar “pozitif kuralları” kapsar. Pozitif kurallar, bir ülkede belli bir dönemde yürürlükte bulunan hukuk kurallarının tümüne verilen isimdir. Pozitif hukuk kuralları içerisine yetkili merciiler tarafından çıkarılmış kanunlar, tüzükler, yönetmelikler gibi yazılı metinlerle tespit edilen kurallar girdiği gibi, henüz yazılı olmayan, fakat uyulması zorunlu olan örf ve âdet kuralları da girer. Normatif hukuk ise, bir ülkede belli bir dönemde uygulanmakta olan değil, fakat uygulanması gereken, yani sosyal hayatta ihtiyaçları adalete en uygun biçimde sağlayacağı düşünülen hukuk kurallarına verilen isimdir (Bilge, 2017: 27-28). Özetle, normatif hukuk kuralları olası bir toplum için olması gereken hukuk kurallarıdır.

Kurallar oluşturulma biçimine göre de “kendiliğinden oluşan” ve “oluşturulan kurallar” olarak sınıflandırılır. Devlet ya da bir kurucu tarafından konulmuş kurallara “oluşturulan kurallar” bunların dışında kalan kurallara da “kendiliğinden oluşan kurallar” denir (Hayek, 1884: 190). Doğa kanunları dediğimiz kurallar biçimi kendiliğinden oluşan kurallardır. Bunun yanında toplumsal hayatı düzenlemek üzere yapılan kanunlar ise oluşturulan kurallardır. Dolayısıyla, kurallar ile ilgili düşünce geliştiren farklı yazarların konuyla ilgili görüşlerini açıklamayı takiben kuralların sınıflandırılmasının yaratacağı faydalara değinilmelidir. Kurallar, bireyin ahlaki standartları, akıl yürütmesi ve estetik kararlarına bağlı olarak oluşturulan kültürel değerlerine dayanmaktadır. Adam Smith’e göre

davranışların belirli bir kuralla uzlaşabildiğine ya da çeliştiğine karar verilebilmesi için deneyimlerle gözlenerek onaylanması ya da reddedilmesi gerekmektedir. Ona göre, bireyler davranışlarının doğru ya da yanlış olduğunu kurallar olmaksızın fark edebilselerdi hiçbir toplumda kurallara gereksinim duyulmazdı (Hazlitt, 2006: 72). Kuralların temel işlevi, bireyin sayısız sosyal durumda ve yer aldığı durumlarda karşılaştığı karar alma gerekliliğini sayıca azaltmaktır. Kuralların olmadığı bir sistemde, bireyler yaşamlarında her an başa çıkamayacakları kadar karar yükü ile karşılaşabilirlerdi (Bierstedt, 1974: 219).

Davranış kuralları denilen tüm sistemler, esasında “*toplum içerisinde bireyin nasıl davranması gerektiğini öğreten yaşama teknikleridir. Din kuralları, ahlak kuralları, hukuk kuralları vb. filozofların ya da kanun koyanların eserleri değildir*”. Bunların tümü toplumun anonim kişiliğinin yarattığı kültürel sistemlerdir. Bu sistemler, toplum içerisinde yaşayan bireyleri birbirine bağlamakta ve onları bunun gerekliliklerine uymaya zorlamaktadır (Topçuoğlu, 1984: 10).

Kuralların geçerli olduğu bir sistemde, kimlerin sorumlu olduğu ve işler doğru gitmediğinde kimlerin suçlanacağı bilinmektedir. Kuralların amacı, oyunun nasıl oynanacağını belirlemektir (North, 2003: 11). Diğer yandan tüm kuralların en azından örtülü bazı istisnaları vardır. “*Cennetler yok olacaksa, kurallar uygulanmaz*” deyiminden anlaşılacağı gibi, eğer kurallar arzulanan bir düzenin zarar görmesine neden olacaksa, kurallar sorgulanmadan uygulanmamalıdır. Çünkü kuralların uygulanmasında esas olan bireyler ve toplum yararadır (Yücel, 2005: 238). Kurallar toplumun temelini oluşturmaktadır. Toplumsal sistemin oluşmasına yön vermektedir. Toplumsal ilişkilerde belirsizliği azaltarak istikrar ve öngörülebilirlik sağlamaktadır. Bu doğrultuda kural kavramı ile kurum kavramı arasında ki sıkı bağlantı kurum kavramının ortak paydasını oluşturmaktadır. Kurum kavramı temel bir anlatım ile ifade etmek gerekirse kurallar kümesi olarak ifade edebiliriz. Dolayısıyla Kurumsal İktisadın konu bütünlüğünün de temelini oluşturmaktadır.

2.2.2. Kurum Kavramı

Toplumsal düzenin temeli için kurallar kadar kurumlarda son derece önemlidir. Kurumlar, bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır. Kurumlar, siyasal, ekonomik ve sosyal yapılarla şekillendiren insanlar tarafından getirilen kısıtlamalardır. Bunlar; hem informel kısıtlamalardan (yaptırımlar, tabular, gelenek görenek, davranış kuralları), hem de formel kurallardan (anayasalar, kanunlar ve tüzükler, mülkiyet haklarından) oluşmaktadır. Kurumlar, tarih boyunca düzen sağlama ve toplumsal yapıdaki belirsizliği azaltmak için

insanlar tarafından biçimlendirilmiştir. Kurumlar tarihsel süreç içerisinde geçmiş, günümüze ve geleceğe bağliyerek kademeli olarak geliştirmeyi esas almıştır. Sosyolojik anlamda toplumu temsil eden belli kesimlerin davranışlarını, alışkanlıklarını, geleneklerini, inançlarını açıklayan bir kavram olarak etkin bir kullanım alanı vardır (North, 2019: 6).

Kurum kavramının pek çok düşünür tarafından ele alınmış ve farklı düşünce yapılarıyla tanımlanmıştır. Kurum kavramının iktisadi yönünü ve sosyolojik yapısını inceleyen Veblen kurumu düşünce alışkanlıkları olarak tanımlamıştır. Commons ise Kurumsal İktisat (Institutional Economics) adlı çalışmasında kurum kavramını *“bireysel eylemin genişletilmesi, serbestleştirilmesi ve denetiminde ortaya çıkan toplu eylemler”* olarak tanımlamıştır. Bir başka kurumsal iktisatçı Wesley Mitchell kurumu *“geniş kabul gören iyi düzeyde standartlaştırılmış sosyal alışkanlıklar”* şeklinde tanımlamıştır. Kurumsal İktisada yönelik yaptığı çalışması ile Nobel ekonomi ödülü sahibi olan Douglass North ise kurum kavramını *“kurumlar bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır, daha formel bir anlatımla, insanlar arasındaki ilişkileri biçimlendiren, insanların getirdiği kısıtlamalar”* olarak tanımlamıştır (North, 1999: 9).

Literatüre bakıldığında kurum kavramı üzerine yapılan kavramsal tanımlamalar üzerinde net bir çerveye çizilememiştir. Yapılan tanımlamalar arasında da büyük benzerlikler görülmemektedir. Genel bir tanım ile ifade edilcek olursa, toplumsal birliktelik içerisinde geçirilen zaman içerisinde bireylerin diğer bireyler ile etkileşimindeki, davranışlarını, hareketlerini, alışkanlıkları, geleneklerini, örf ve adetlerini, inançlarını ifade eden kurallar bütünüdür.

2.2.2.1. Kurumların Özellikleri

Kurumların bir toplumda oynadığı en önemli rol, insanlar arasındaki etkileşim için bir denge kurarak belirsizliği azaltmaktır. Kurumların, kişilerin sosyal davranışlarını kolaylaştırma, davranışlarını düzenleme, denetleme ve sınırlandırma gibi işlevleri de bulunmaktadır (North, 1999: 13). Dolayısıyla kurumların özelliklerini başlıca şu şekilde nitelendirebilir.

- Topluluk halinde yaşayan bireylerin davranışları ve eylemleri sonucu şekillenir,
- Uzun süreçlidirler ve zaman içerisinde değişim gösterebilir.

- Kurumların şekillenmesinde, doğmasında ve toplum tarafından kabul edilmesinde ve yaygınlaşmasında bilgi, yaşanmışlık ve öğrenme süreci önemli bir rol oynar,
- Kurumlar formel ve informel olarak üzere iki ayrı kurumun bütünüdür,
- Her toplum kendine özgü çeşitli alışkanlıklara, geleneklere, değer yargılarına ve inançlara sahiptir. Yani kurum her toplumda tekdüze değildir. Toplum yapısına göre çeşitlilik gösterir (Demir, 2003: 44).

Kurumlar insani etkileşim rehberini oluştururlar. Kurumların oluşumuyla, trafikte araba kullanmak, markette alışveriş yapmak, borç almak, iş kurmak, ya da herhangi bir şey yapmak istediğimizde bu görevleri nasıl yapacağımızı biliriz. Aynı şeyleri başka bir ülkede yapmak istediğimizde kurumların farklılık gösterdiğini gözlemleriz. İktisat alanına özgü bir dille söylemek gerekirse kurumlar, bireylerin tercih gruplarını tanımlar ve sınıflandırır (North, 2003: 10).

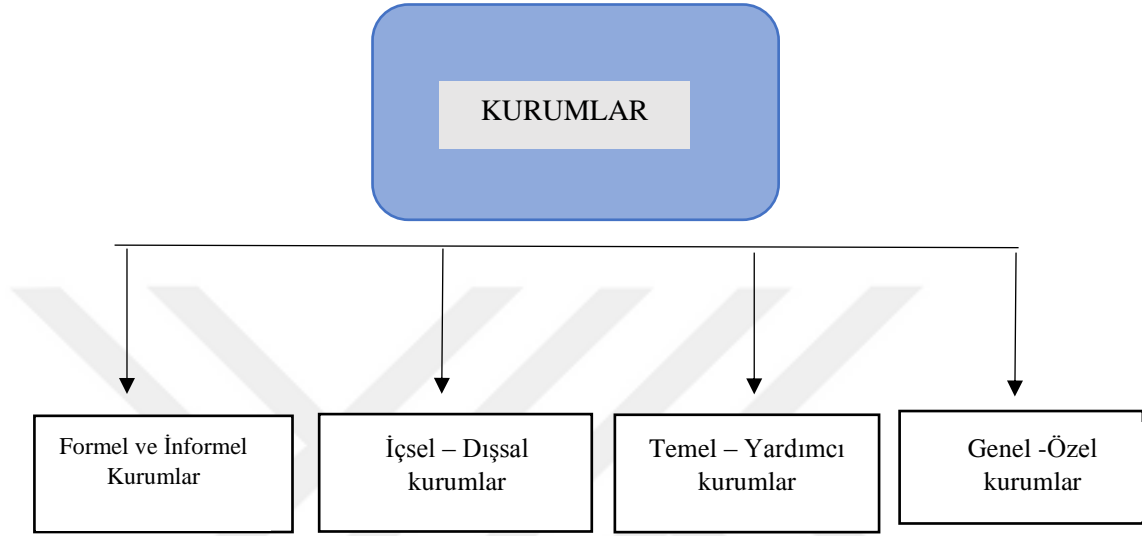
2.2.2.2. Kurumların Sınıflandırılması

Bir toplumda yaşayan bireyleri ilgilendiren davranışları düzenleyen kurumlara “*genel kurumlar*” denilmektedir. Şirket, hukuk, ahlak ve din kurumu bu sınıflandırma içerisinde bulunmaktadır. Bir toplumda yaşayan bireylerden yalnızca belirli bir kısmının davranışlarını inceleyen ve düzenleyen kurumlara ise “*özel kurumlar*” denir. Var olan belli iş kollarının alt dallarını inceleyen veya bazı toplumların alt gruplarını inceleyen ve kapsayan kurumlara örnek verilebilir (Demir, 2003: 45). İşlevsel açıdan bakıldığında kurumlar “*temel kurumlar*” ve “*yardımcı kurumlar*” olarak iki sınıfa ayrılmaktadır. En ilkel halinden gelişimine kadar olan süreç de tüm toplumlarda olan kurallar temel kurumlardır (Aydın, 2000: 21).

Kurumlar düzeninde en üst düzeyde yer alan kurumlar ise mihver kurumlardır. Bu kurumlar toplumda bir bireyin anahtar rolüne benzer veya bir ülkedeki anahtar yapıya benzer. Örneğin Çin’de aile kurumu mihver kurumdur, Hindistan’da din, Amerika’da ise ekonomi mihver kurumdur. Mihver kurumlar diğer kurumların oluşunda etkin bir noktayı oluşturmaktadır. Çünkü bir toplumun, bir ülkenin oluşumunun temelinde kurum vardır.

Ayrıca kurumlar içsel kurumlar ve dışsal kurumlar şeklinde de sınıflandırılabilir. Sosyal etkileşimlerle oluşan kurumlar içsel kurumlardır. Mevcut olan bir otorite tarafından oluşturulan veya toplum düzenini kontrol eden ve düzenleyen kurallar bütününe ise dışsal

kurumlar denir. İçsel kurum ve dışsal kurumların arasındaki temel farklılık içsel kurumların oluşumunda enformel kurumlar etkili iken dışsal kurumlarda formel kurumlar etkindir. İçsel kurumlara örf adet ve gelenekler örnek verilebilir. İdari düzenlemeler ve regülasyonlar ise dışsal kurumlara örnek verilebilir (Aydın, 2000: 24). Nitekim kurumlar genel olarak aşağıda yer alan Şekil 2.3.'te sınıflandırılmıştır.

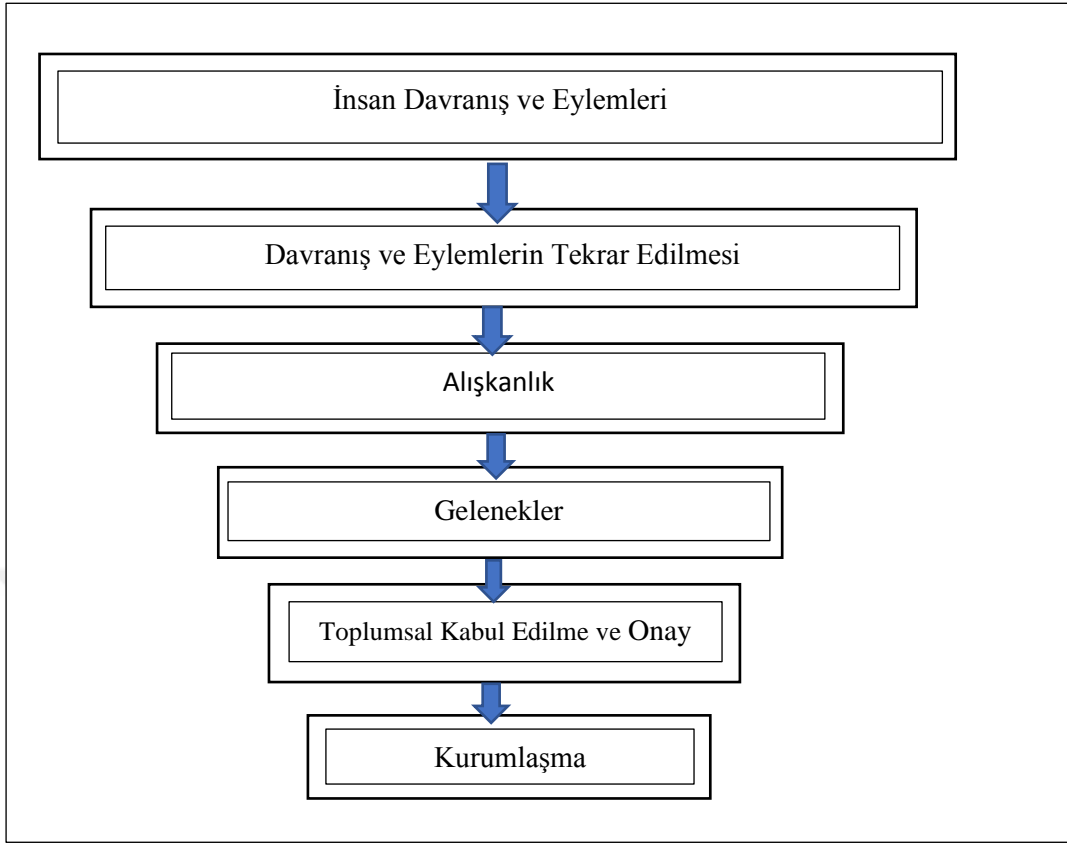


Şekil 2.1: Kurumların sınıflandırılması

Kaynak: (Aydın, 2000) yararlanarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

2.2.2.3.Kurumların Oluşumu

Kuralların oluşumu kurumsallaşmanın ilk aşamasıdır. Kurallar belli bir zaman sonucunda benimsenerek kurumsallaşmaya zemin hazırlar. Kurumların oluşumu ilk olarak şu şekilde olgunlaşır; bireyler bir davranış veya eylemde bulunurlar, davranış ve eylemler zaman içinde süreklilik kazanır ve tekrarlanır, alışkanlıklara dönüşür. Alışkanlıklar ise zaman içerisinde toplumda yer alan ve tabulaşan gelenekler, kural ya da normlar haline dönüşür. Dönüşen bu kurallar zaman içerisinde kurumlaşırlar. Oluşum aşamalarıyla Şekil 2.4'te görselleştirilmiştir (Aydın, 2000: 25).



Şekil 2.2: Kurumların oluşumu

Kaynak: (Aktan ve Vural, 2006:70)

2.3. Eski Kurumsal İktisat Öncülerinin Varsayımları

Neoklasik İktisada tepki olarak gelişen Kurumsal İktisadın düşünce yapısı ve akademik kariyer olarak Amerika Birleşik Devletleri kökenli olan üç kurumsalcının düşünce yapısına dayanmaktadır. Thorstein B. Veblen (1857-1929), John R. Commons (1862-1945) ve Wesley C. Mitchell (1874-1948). İlk kuşak kurumsalcılığın temsilcileri olan üç sosyal bilimci etkili olmuştur. Kısacası Eski Kurumsal İktisatçılar akademik çevrede ve politika oluşturan kuruluşlarda etkili olmayı başarmışlar dolayısıyla Kurumsal İktisadın gelişmesinde katkı sağlamışlardır (Özçelik ve Özveren, 2015: 23). Bu bölüm altında bu üç düşünürün düşünce yapılarını ele alacağız.

2.3.1. Thorstein B. Veblen (1857-1929)

Norveç asıllı sosyolog ve iktisatçı olan Veblen, Norveç'ten ABD'ye göç etmiştir. Amerikan halkının yaşam tarzına uyum sağlayamamış ve savunmacı bir iç güdüyle alaycı bir tavır geliştirmiştir. Veblen yaşadığı dönemin Amerikan kapitalizminin olumsuzluklarına

da karşı çıkmış ve eleştirmiştir. Bu durum Amerika'nın yetiştirdiği en iyi Amerikan eleştirmeni adını almasına neden olmuştur. 1884 yılında Yale Üniversitesinde doktorasını tamamladı ve 1892 yılında Chicago Üniversitesi'nde profesör olmuştur. Aynı yıl Journal of Political Economy (Politik Ekonomi Dergisi) editörlüğü yapmıştır. Günümüzde New School (Yeni Okul) olarak adlandırılan Sosyal Araştırmalar için the New School for Social Reserach (Yeni Okulun) kurulmasında öncü olmuştur. En ünlü eseri “*Aylak Sınıfın Teorileri*” adlı kitabı 1899 yılında yazmıştır. Eserinde kurumsal yapının iktisadi faaliyetleri nasıl etkilediğini açıklamaya çalışmıştır (Adaçay & İslatince, 2013: 281-282).

Veblen, iktisat düşüncesi içerisinde Adam Smith'i reddetmekteydi. Smith'in ticari toplumun cömertliği ile ilgili olarak ifade ettiği her şeye karşı çıkmaktaydı. Adam Smith'in düzen, uyum ve rasyonel kişisel çıkar gördüğü hususlarda, Veblen kargaşa, mücadele, doymazlık görmekteydi. Kapitalizm ideolojisinin dayandığı hemen her öncül ve varsayımın tersi yönde düşünceye sahipti (Skousen, 2003: 283). Veblen belki de yapıcı bir teorisyenden ziyade kaliteli bir eleştirmendi. İktisadi yapıyı nasıl yeniden temellendireceğinden tam anlamıyla emin değildi fakat var olan düşünce sistemiyle işleyen yapının kargaşa yarattığından emindi. Veblen etkin bir ekonomi modeli kurmamış, ne kendisinin ne de herhangi birisinin bunu başaramayacağını zannetmekteydi. Böylece vaktinin çoğunu önde olan teorileri parçalamakla geçirmiştir (Buchholz, 2005: 228-237). Veblen'e göre, Klasik iktisatçılar ve Neoklasik iktisatçılar iktisadi problemleri çözümlemede ve iktisadi yapıyı incelemekte yanlış bir yol izlemektedirler. Bu yanlışlığın esas kaynağı iki iktisadi yaklaşımın bir araya gelmesi ve yorumlanmasıdır. İktisadi yapıyı zamandan ve mekândan bağımsız olarak, hedonistic-hazcı olarak kavramlaştırmak doğru değildir. Çünkü bu düşünce bireylerin acı- beğeni kriterini sürekli ve birikimli yapıda ele alan kültürel ve kurumsal ortamlarını done olarak kabul etmektedir. Oysa ki kültürel ve kurumsal ortam ne zamandan ne mekândan bağımsızdır ne de sabit bir etmendir. Süreç içerisinde bu çıkış noktalarını eleştirmesine rağmen Veblen bunları benimsemekte mecbur kalmıştır. Dönemin bilimsel gelişmeleri doğrultusunda iktisat biliminin Darwinci evrimsel biyoloji ışığında gelişmesi gerektiğini düşünüyordu. Bu evrimsel yapı ile iktisadın denge tabusundan uzaklaşması gerekiyordu. Veblen'in, Darwinci evrimsel yaklaşımın önemini saptaması Kurumsal İktisadın 1980'ler de yeniden hareketlenmesine yol açan esas unsur olmuştur (Veblen, 1990: 72).

Veblen'in iktisadi evrimsel yaklaşımına göre, bireyin yaşamsal süreci birikimli bir süreçtir. Bu süreçte iktisadi unsurlar bireyin varlığı ile sürekli ve hareketli bir yapıya uygun olarak iktisadi araçlara ve amaçlara dönüşürler. İktisadi araçlar ve amaçlar birikimli olarak ve sürekli değişim içerisinde. Değişim sürecine bağlı olarak da iktisadi birey ve onu sınırlayan kurumsal çevre karşılıklı olarak oluşum göstermektedir. Bu evrimsel yaklaşımın aksine Neoklasik iktisatta bireyler önceden kapsam ve sınırları belirli olan araçlarla sabit bir amaç ile başka bir iktisadi etkinlikte bulunmayan yapılardır. Veblen'ni rahatsız eden Neoklasik iktisadın bu evrimselci olmayan, duruk yaklaşımıdır (Veblen, 1990: 74-25).

Veblen'e göre, bireysel hayatı, toplumsal ve kurumsal hayatı iktisadi olanı, iktisat dışı olandan ayrı tutmak Neoklasik iktisadın temel hatasıdır. Veblen kurumsal yapıyı, kültürel olarak saptanan yaygın düşünce ve davranış tutumları olarak tanımlamıştır. Neoklasik yaklaşım ise formel modeller oluşturarak durağan denge koşulları amacıyla varlığını yok saydığı iktisadi süreci anlamakta ve açıklamada eksik kalmıştır. Bundan dolayı Veblen'e göre Neoklasik İktisat yaklaşımının tamamıyla terk edilmesi bu yaklaşım yerine de evrimsel ve kurumsal bir iktisat düzeninin oluşturulması gerekmektedir. Ancak Veblen'in ön gördüğü gibi evrimsel bir Kurumsal İktisat'ın, yerleşik neoklasik çözümlemeyle ilişkilendirilmesi mümkün olamamıştır. Bu gelişmeler neticesinde Veblen, Neoklasik İktisadi eleştirmekle kalmamış, aynı zamanda iktisadi düzene köklü değişiklikler sunmaya çalışmıştır. Kurumsal İktisadın kurucu temsilcisi olarak iktisat tarihinde yer edinmiştir. Veblen'i diğer iki kurumsal düşünürden ayıran başlıca faktör Veblen'in kökten değişim muhalefetidir. Commons ve Mitchell Kurumsal İktisadi düşünceyi, Neoklasik iktisadi düşünceden tamamıyla ayırarak yeni temelli bir araştırma süreci olarak görmemişlerdir (Vanberg, 1989: 334).

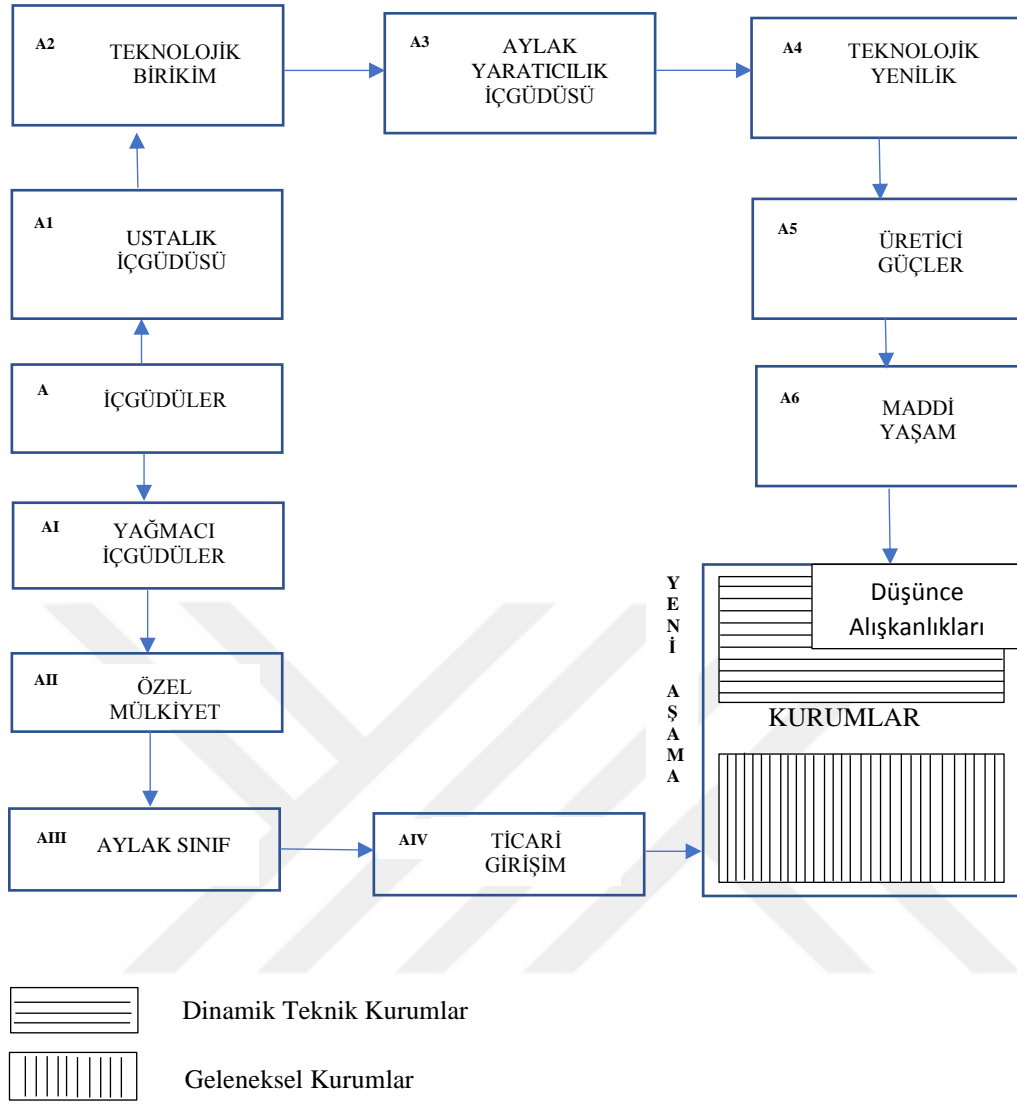
Veblen, kurumsal yapının iktisadi sistem üzerine etkilerini incelerken sosyal kurumların temellerin ve gelişim süreçlerini ayrıntılı bir şekilde ele almıştır. İnsan davranışlarının oluşumunda kurumsal yapının etkisi üzerinde araştırmalar yapmış, bireysel davranış etkeni olarak kişisel çıkarın ön planda olmasına karşı çıkmıştır (Kazgan, 2002: 188). Veblen araştırmalarında insan davranışlarını tetikleyen etkin faktörün ne olduğu sorusunun cevabını bulmaya çalışmıştır. Çalışmaları sonucunda insan davranışları bir adım gerisinde düşünce alışkanlıkları onun gerisinde ise içgüdüler bulunmaktadır. Düşünce alışkanlıkları olarak nitelendirdiği şey kurumlardan ibarettir (Demir, 1996: 95). 20.yy bilimi insan davranışının içgüdüsel olduğuna dair herhangi bir düşünceyi savunamaz olduğu

gerekçesi ile gündeminde almamaktadır. Bir çok iktisatçı düşünürde Veblen'in kuramının büyük bölümünün bu sebepten bilimsel olarak geçersiz olduğuna inanmaktadır. Ancak durum düşünürlerin yorumladıkları tarzda bir içgüdüyü kapsamamaktaydı. Veblen kendisini kabul etmeyen iktisatçı düşünürlerden soyutlayarak eleştirel dilde tepki vermiştir (Hunt., 2009: 399).

Veblen'e göre sosyal kurumların temelinde mülkiyet ve teknolojik yöntemler vardır. Aslında teknolojik yöntem ve gelişmelerin herkesin hizmetinde olduğu savunulmaktadır. Ancak sanayileşme süreciyle teknolojik güç mülk sahiplerinin kontrolündedir. Zengin toplumlar mülkiyetin sağladığı imtiyazlardan faydalanarak üretimi kısarak, fiyatları artırarak kar marjını yükseltmektedirler (Aktan, 2005: 11).

Bu doğrultuda Veblen'e göre teknolojik kurumsal değişim süreci aşağıda yer alan Şekil 2.5' de ayrıntılı olarak sunulmaktadır. Kurumsal İktisat değerinin ortaya çıkmasında teknolojinin önemli bir etmen olduğunu ortaya koymuştur. Veblen bu doğrultuda "*Veblen İkilemi*" görüşünü ileri sürmüştür. Bu görüşte kurum-teknoloji karşıtlığı ile kurumsal değer teorisinin oluşmasına katkı sağlamıştır (Kılıç, 2015: 178).

Veblen teknolojik kurumsal değişim sürecinin aktörlerini belirlerken aynı zamanda teknolojik gelişme sürecini başlatan insan teknik eylemlerinin kökenlerini irdelemeyi amaç edinmiştir. İnsanların teknik eylemlerinin 'iç güdülerden' kaynaklandığını düşünmektedir (Veblen, 1946: 1).



Şekil 2.3: Veblen'e göre teknolojik- kurumsal değişim süreci

Kaynak: (Gürkan, 2007).

Veblen'e göre eylemler insanın iki farklı doğal eğilimin sonucudur. Bunlar '*yağmacı içgüdüler*' ve '*barışçı içgüdüler*' dir. Barışçıl içgüdüler toplumun teknik eylemleri sonucu toplumun maddi yaşamını iyileştirmeye yönelik davranışsal eğilimleri işaret ederken, yağmacı içgüdüler toplumun teknik eylemlerinin maddi refahın artmasına engelleyecek, kurumsal değişim sürecine direnen davranışsal eğilimleri nitelendirir. Değişimin dinamik unsurlarını incelerken birbiri ile ilişkili üç içgüdüden bahseder. '*Ustalık içgüdüsü*', '*ebeveynlik eğilimi*' ve '*aylak yaratıcılık içgüdüsü*' dür. Veblen'e göre en önemlisi ustalık içgüdüsüdür. Çünkü insanın maddi yaşamını savrukluğa yer bırakmadan üretme ve geliştirme eğilimindedir. Bu nedenle Veblen'e göre teknolojik gelişim sürecinin temel kaynağı olup, insanın tekniğe olan doğal eğilimini göstermektedir.

Veblen mülk sahibi paralı kişiler aylak sınıfı olarak nitelendirmiştir. Veblen 1899 yılında yayınlanan “The Theory of Leisure Class” (*Aylak Sınıfı Teorisi*) adlı eserinde kurumsal düşüncenin iktisadi faaliyetleri ne yönden ve nasıl etkilediğini ele almıştır. Geçmişte yönetici sınıf, Orta çağda, feodal beyleri, İngiliz asilzadeleri, Hindistan’daki üstün kast ve çağımızın sermaye sahibi zengin kısımları, statüsünden yararlanarak çalışmadıkları ve sürekli tembellik yaparak hazır tüketim yaparak, çalışanların ürettiklerinin önemli bir bölümüne ambargo koymaktadır. Ancak bu sınıf aylak olmasına rağmen çalışan kesimden daha çok gelir elde etmektedir. Bundan dolayı da Veblen’e göre aylak sınıf toplumun geri kalan kısmını dolaylı ya da doğrudan olarak sömürerek hayatına gösterişli tüketim ile devam etmektedir. Aylak sınıfının bu şekilde davranması sosyal gelişmeyi olumsuz yönde etkileyerek toplumun bir kısmının yoksullaşmasına, adaletsiz gelir dağılımına ve toplumların temelden kendisini iyi yetiştirememesine sebep olmuştur (Veblen, 2008: 89). Veblen’e göre hoş karşılanmayan şirket sahipleri olsun ya da olmasın işadamlarıdır. İyi adamlarsa mühendislerdir. Modern çağ da sadece mühendisler yaratıcı, geliştirici ve üretici düşünceye sahip olabilirler. Ancak mühendislere patronluk yapan işadamları yaratıcılığı bunaltırlar. İşadamı gösteriş tüketiminden hoşlanır. İşadamları üretimi tek bir sebebe bağlarlar o da para kazanmaktır. Mühendislerin ise tek bir amacı vardır, o da etkin bir motor icat etmektir. Oysa ki işadamlarının tek amacı kendisine ait ürünün moda en uygun olması, bu sayede de buluş fikriyle tek bir kuruluş harcamadan milyonlarca dolar para kazanmaktır. Veblen’in Mühendisler ve Fiyat Sistemi adlı eserinde bahsettiğine göre, mühendislerin lakayt baltalamacı patronlarından o kadar tiksiniyorlar ki sonunda patronları kapı dışarı ederler, fabrikada ve yönetimde idareyi ellerine alacakları tehdidinde bulunmuşlardır (Veblen, 2011: 21). Veblen kurum kavramını ise şu şekilde tanımlamaktadır. “*Alışkanlıklara bağlı olarak kişilerin yaşamlarını biçimlendiren, toplumun geneli tarafından kabul gören yerleşik düşünce alışkanlıklarıdır*” (Özveren, 2007: 54). Veblen’e göre birey kavramını ise doğal düzenin içerisinde hareket eden ancak düzenin dışına çıkabilen durağan karakterli olmayan tektipleştirilemeyen yapıdır.

2.3.2. John Rogers Commons (1862-1945)

ATO’dan oldukça etkilenmiş olan Commons çalışma alanında çeşitli sosyal reformları gerçekleştirmek amacıyla yasa taslakları hazırlamıştır (Aktan, 2005: 10). Commons, iktisat alanında ileri sürülen görüşlerin zaman ve mekana göre değişebileceği düşüncesindeydi (Demir, 1996: 108). Commons’ın (1862-1945) iktisat biliminde çıkış noktası, her zaman ve her yerde yaşanan ve herkesin karşı karşıya kaldığı kıtlık sorunudur

(Özçelik, 2007: 206). Kurumsal İktisat alanında Veblen'in düşüncelerini paylaşan önemli bir diğer Kurumsal İktisat düşünürü John R. Commons, Veblen ile kurumların önemi ve mevcut toplumsal düzenin doğal olduğu düşüncesine tepki gösterme noktasında buluşmuşlardır (Hodgson, 2003: 246). Commons, Roosevelt'in yeni uzlaşma politikalarının uygulanması kapsamında birçok kurumsal düzenlemenin, iktisadi düzene yerleşmesinde öncü rol üstlenmiştir (Özçelik ve Özveren , 2015: 23).

Commons bir çok düşünürün aksine toplumsal yaşamın "*pragmatik*" yönleri üzerinde yoğunlaşmıştır. Commons' a göre, kurumlar birey etkinliğini denetleyen ortaklaşa etkinliklerin ürünüdür. Kurumların bireye belli düzen içerisinde hareket olanağı sağlaması, bireyin tek başına gerçekleştiremeyeceği amaçlara ulaşabilmesini mümkün kılar. Kurumlar ortaklaşa etkinliklerin ürünü olarak herşeyi sınırlar ve kısıtlar böylece toplumsal hayata daha düzenli güvenli ve kararlı bir yaşam sunar. Commons'un en temel eselerinden biri olan Kurumsal İktisat (Institutional Economics) da iktisadi düşünce tarihi önemli bir yer tutar. Eserinde yaklaşımları sıradışı ve bazen de şaşırtıcı durumdadır. Veblen Klasik ve Neoklasik iktisada karşı bir düşünce yapısına sahipken, Commons daha ziyade kuramların sınırlarını, zamanı geçmiş olduğunu ifade etmenin bu kuramların yeniden düzenlenmesini ve yorumlanmasını daha sonrada Kurumsal İktisada dahil edilmesi taraftarıdır (Chavance, 2019: 48). Bu nedenle Commons'a göre Kurumsal İktisat, Klasik ve Neoklasik iktisatçıların önemsemediği iktisadi etkinliklerin kavramsallaştırılması düşüncesindedir (Özçelik, 2007: 206). Commons'a göre kurumlar yapay seçme yoluyla ortaya çıkmıştır. Bunun nedeni ise insanoğlunun, yalnızca kendisini çevresine adapte etmekle kalmayıp, aynı zamanda çevresini de kendi istek ve ihtiyaçlarına göre şekillendirecek kadar yetkin bir varlık olduğu görüşündedir. Commons'ın görüşü doğrultusunda da "*evrimsel*" sürecin kaçınılmaz bir kaderi olmadığına vurgudur (Özçelik, 2007: 210).

Veblen'in aksine Commons kurumların evrimine dair genel görüşte ısrar etmeksizin hukuk, iktisat ve etiği bir araya getiren bir kuram ön görmüştür. İlerlediği düşünce yapısında 19. yy. sonu ve 20. yy. başında Amerikan kapitalizminde meydana gelen kurumsal yenilikler üzerine kurulu, *common law* (örf ve adet hukuku) mahkemelerinin, hakimlerinin ve Amerika Birleşik Devletleri Yüksek Mahkemesi'nin bu yeniliklere getirdikleri hukuki yorumlara dayanan bir kuramsallaşma ile eski iktisat okullarının bölük fakat '*öngörülü anlayışlarını*' bir araya toplamıştır.

Commons going concern theories (işletmelerin sürekliliği kuramını) hem denge kuramlarına hem de süreç kuramlarına dayandırmakta, kasıtlı veya amaçlı değişimlerle ilgilendirmektedir. Veblen'in doğal seçim metaforunun kurumlara uygulanmasını eleştirmekte onun yerine yapay seçilimi koymaktaydı. Commons'un kavramlaştırılmasında birey önemli yer teşkil eder. Fakat bu kavram kurumsallaşmış zihniyet olarak kabul edilmelidir. Commons'un kavramlaştırmasına göre *“birey önce bebektir. Bireyler dile dair gelenekleri, diğer bireylerle işbirliğini, çıkar çatışmasını çözümlmek amacıyla etüd yapmayı, üyesi olduğu sayısız örgütün faaliyet kurallarına uymayı öğrenirler. Bireyler, zevk ve acı dürtüsü ile arzu hücreleri gibi değil, insanların yaratıcı iradesiyle ortaya çıkan, büyük ölçüde suni işlemlere dahil olmak amacıyla, alışkanlıklar tarafından az çok hazırlanmış halde, geleneklerin ekisiyle harekete geçerek karşı karşıya gelirler”* olarak ifade etmiştir (Chavance, 2019:50-51).

Commons, bireylerin değişik örgütlere ilişkin durumlarının altını çizer. 20. yy'ın ikinci yarısında etkili olan Amerikalı iktisatçılardan Simon, Commons'a borçlu olduğunu ifade eden nadir isimlerdendir. Herbert Simon, Kurumsal İktisada tepkili olmasına rağmen çağdaş kapitalizmi tanımlamak için *'piyasa ekonomisinden'* daha çok *'örgütsel ekonomisinin'* daha yerinde bir yöntem olduğu konusunda net bir düşünce içinde olmuştur (Simon, 1991: 31). Commons' a *'doğal durumda yaşayan, yalıtılmış bireyler yoktur. Sürekli olarak karşılıklı işlemler içinde yer alan, üyesi olduğu örgütlemelerle giren ve çıkan, kendilerinden önce var olan, sonra da var olacak bir kurumun paydaşı bireyler vardır* (Commons, 1934: 74).

Aktif örgütler Commons' a faaliyet kurallarıyla ileri kapitalizmi simgeler. Sonsuz sayıda çeşitli bir çok aktif örgüt vardır. Bunlar üç temel kategoriye ayrılırlar; iktisadi, siyasi ve kültürel. Bireyler aynı anda bir çok örgütün, bir başka deyişle kurumların üyesidir. Toplum gibi iktisat da, aile gibi en küçük biriminden, devlet gibi en büyük ve kapsayıcı olanına kadar komplike örgüt bütünlerini ifade eder. Commons'un genelleştirdiği örf ve adet hukuku modeli budur. Bir örgütün üyelerini o örgütün paydaşları olarak nitelendirir. Devlet bir anlamda bütün aktif örgütlerin genel modelidir. Adetler ise örgütlü olmayan ortak eyleme temsil eder ve örgütlü ortak eyleme göre daha evrenseldir. Ancak adetlerde kesinlik yoktur. Bu da çatışma doğurur. Örgütlerin yöneticileri formelleştirecek, yasalaştıracak, iktisadi yaptırımlara konu olabilecek olanları seçip adetleri açık hale getirmeye çalışırlar. Bütün örgüt kendi yasaları olan kendi eylem kuralları olan bu yasalar otoritenin, adetlerin,

alışkanlıkların, inisiyatifi vb. ürünüdür. Bunlar ‘*Common Law*’ yasalaşmış hukuk ve örgütün içtihatlarıdır. Bu kurallara bağlı olarak, devlet iktisadi ve kültürel örgütlenme birbirinin aynıdır. Commons’a göre piyasa işlemleri ise hukuki açıdan eşit taraflar arasında gerçekleşir. Piyasa işlemlerini üç işlem çeşidi ile açıklamıştır (Chavance, 2019: 52-53)’de Tablo 2.1. de sunulmuştur.

Tablo 2.1: Commons’un üç işlem çeşidi

ÜÇ İŞLEM ÇEŞİDİ			
İşlemler	Piyasa	Yönetimsel	Bölüşüm
Bireylerin statüsü	Hukuki olarak eşit	Yasal olarak üst ve ast	Yasal olarak üst ve ast
Pazarlık psikolojisi	İkna ya da zorlama, reklam ve propaganda	Emir ve itaat	Müdafa ve sav
Genel ilke	Kıtlık	Etkinlik	Hakkaniyet
Asilin özelliği	Asil ile vekil arasında fark	Birey ya da hiyerarşi	Ortaklaşa otorite
İşlemin nesnesi	Mülkiyet transferi (performans ya da ödeme borcu)	Zenginlik yaratılması	Ortak işletmenin maliyet ve avantajlarının dağıtılması
Gelecekteki yükümlülüklerin uygulanması	Fiyat ve Miktar	İnput(girdi) ve Output(Çıktı)	Bütçeler, vergiler, fiyatların sabitlenmesi, ücretlerin sabitlenmesi

Kaynak: Commons, 1934

2.3.3. Wesley Clair Mitchell (1874-1948)

Amerikalı iktisatçı Mitchell, Veblen'in öğrencisi olarak hocasının kurumcu yapı yolundan ilerleyerek istatistiki uygulamasını gerçekleştirmiştir. Chiacago Üniversitesindeki eğitimini tamamladıktan sonra 1899 yılında doktora kabul edildi (Adaçay & Islatince, 2013: 284). 1920-1945 yılları arasında ise Mitchell Ulusal İktisadi Araştırma Bürosu'nun (NBER) araştırma müdürlüğünü yapmıştır. Commons ve Mitchell, 20. yy. ilk çeyreğinde yerleşik iktisada yaptıkları eleştirilerle Amerika İktisat Birliğinin başkanlığını yapmışlardır. (Özçelik ve Özveren, 2015: 23). Veblen'in teorisinin test edilmemiş hipotezlere dayandığını, ulaştığı sonuçların var olan dünyaya uyup uymadığının test edilmesi gerektiğini vurgulamıştır. Bu bakımdan Mitchell istatistiksel verileri toplamak, sınıflandırmak konusunda yaptığı çalışmalarla ön plana çıkmıştır (Erim, 2007: 163).

Mitchell kurumları Veblen'in kurum tanımıyla eş değer olarak şöyle tanımlamıştır: *“Kurumlar, psikolojik varlıklardır (entities) –incelenen topluluklarda yaygın olan düşünce ve eylem alışkanlıklarıdır. Aranılan açıklamalar genetikdir: şöyle ki, geçerli olan bir iktisadi düşünce alışkanlığı, geçmişteki bir kültürel ortamda ne zaman ve nasıl ortaya çıktığı, ne tür kayıplara, gelişmelere ve yeni uygulamalara maruz kaldığı, birlikte var olduğu diğer kurumları nasıl değiştirdiği ve bu kurumlar tarafından nasıl değiştirildiği ortaya konularak açıklanır”*. Dolayısıyla Mitchell' de kurumu düşünce alışkanlıkları olarak açıklamaktadır. Yine Veblen' e benzer olarak Mitchell' de evrime ATO ile yakınlaşmıştır. The Rationality of Economic Activity (İktisadi Faaliyetin Rasyonelitesi) adlı makalesinde evrimi, Tarihçi Okul ve alışkanlık- içgüdü ilişkisini şöyle açıklamıştır: *“...geçerli olan bir iktisadi düşünce alışkanlığı, geçmişteki bir kültürel ortamda ne zaman ve nasıl ortaya çıktığı, ne tür kayıplara, gelişmelere ve yeni uygulamalara maruz kaldığı, birlikte var olduğu diğer kurumları nasıl değiştirdiği ve bu kurumlar tarafından nasıl değiştirildiği ortaya konularak açıklanır. Kısacası iktisatçılar, insan doğasını veri olarak almalarıyla psikolojiyi görmezden gelmeye başlamıştır...”* (Mitchell, 1990: 101).

Bu bağlamda, evrimci hipotezi benimseyen iktisatçılar, psikolojik kavramları iktisadi sorgulama için yararlı olacak şekilde ve modern bilimle uyumlu olarak benimsemişlerdir. Mitchell'de Veblen gibi iktisadi anlayışında evrimciliği benimsemiş, psikolojinin önemine odaklanarak iktisadi analizlerinde kullanmıştır. Mitchell insan davranışlarını zaman içerisinde kazanılan *“zamanla kazanılan eylem biçimleri”* olarak kabul etmiştir. İnsan davranışlarını incelemede temel unsur olarak da içgüdü ve alışkanlıkları incelemiştir.

Mitchell'e göre amaçlara ulaşırken birer adım olarak görülen araçlar, alışkanlık durumuna gelmiş eylem biçimleridir (Mitchell, 1990: 110). Veblen'in öğrencisi olan Mitchell, hocasının etkisi ile iktisadın sistematik teorisini geliştirmeye yönelmiştir. Mitchell sistematik iktisat teorisini geliştirirken kantitatif verilere ve açıklamalara ihtiyaç duymuştur (Hodgson, 2004: 312). Bu bilgiler ışığında Mitchell'in iktisat metodolojisini oluştururken de tümden gelim ve tümevarım yöntemlerini benimsediğini ifade edebiliriz.

2.3.4. Değerlendirme

Daha önce de belirttiğimiz gibi Kurumsal İktisadın kavramsal tanımı, metodolojisi üzerine ayrışan düşünce yapıları olduğu gibi uzlaşılabilir durumlarda olmuştur. Ancak Kurumsal İktisadi düşünce için Veblen temel alınmıştır. Kurumsal İktisat metodolojisinde belirleyici olan üç unsur ise, pragmatizm, davranış- içgüdü psikolojisi ve Darwin'in evrimci prensipleri şeklinde yineleyebiliriz. Veblen, Commons ve Mitchell'in Kurumsal İktisat kuramına yönelik yöntem ve düşünceleri karşılaştırmalı olarak Tablo 2.2.' de sunulmuştur.

Tablo 2.1: Kurumsal İktisat kuramlarının Veblen, Commons ve Mitchell'e göre karşılaştırması (devam ediyor)

	Veblen	Commons	Mitchell
Kurumların Doğası	Düşünce ve ortak eylem alışkanlıkları	Bireysel eylemi denetleyen ortaklaşa eylem	Zamanla kazanılan eylem biçimleri
Pragmatik Kurumlar	Özel mülkiyet aylak sınıfı	Aktif örgüt, common law (örf ve adet hukuku)	İnsan Psikolojisi
Formel ve Enformel Kurumların Çözümlemesi	Enformel	Formel	Formel

Kurumlara Göre Örgütler	Zımmen= örgütler	Örgüt=kurum	Örgüt=kurum
Evrin Kuramı	Darwincilik	Kurumların yapay seçilimi	Darwincilik
Kurumsal Tarih ve İktisat	Tarihe doğrudan başvuru	Stilize tarih	Alman tarihçi okulu

Kaynak: (Chavance, 2019) yazar tarafından yararlanarak oluşturulmuştur.

Bu doğrultuda özetle Veblen kurumları düşünce ve ortak eylem alışkanlıkları olarak nitelendirirken, Commons, ortaklaşma eylemler olarak, Mitchell ise zamanla oluşan eylemler olarak üç farklı düşüncede tanılamışlardır. Kurumların çözümlenmesinde Veblen, enformel kurallara yoğunlaşırken, Mitchell ve Commons Formel kurallar düşüncesindedir. Kurumları evrimi hususunda da ortak bir paydada olmayan ele aldığımız üç düşünür, Veblen ve Mitchell Darwincilik seçilimini tercih ederken, Commons kurumların yapay seçilimin den yana olmuştur. Aslında aynı ekole hizmet eden üç düşünür farklı açılardan bakıyor olsa da genel anlamda kurumlara işaret etmektedir.

3. YENİ KURUMSAL İKTİSAT

1918 yılında Kurumsal İktisat okulunun ortaya çıkmasından günümüze kadar sayısız çalışma alanına sahip olmuş ve zengin bir literatür oluşturulmuştur. Kurumların, Eski Kurumsal İktisat (EKİ) ekolü sonrası ekonomik düzende yeniden önem kazanmasında Yeni Kurumsal İktisat (YKİ) çözümlerinin önemi büyüktür. Bu bölümümüzde YKİ sadece metodolojik olarak ele almakla kalmayıp, Kurumsal İktisat serüveninde, tarihsel süreciyle gerçekleşen farklılaşma ele alınacaktır. Ardından ekolün öncüleri Oliver Eaton Williamson, Ronald Harry Coase ve Douglass Cecil North temel alınarak geliştirdikleri çalışmaları ve YKİ' in çalışma alanları detaylı olarak incelenecektir. Bölümün devamında YKİ işlem kalemlerinin ekonomiye olan etkileri irdelenecektir.

3.1. Yeni Kurumsal İktisadın Kavramsal Çerçevesi

YKİ ülkelerin gelişmişlik düzeyini kurumlar yoluyla açıklayan, kavramsal çerçeveyi ortaya koymaktadır. Bu bölümde YKİ'nin tarihsel süreçte ki gelişimi ve kavramsal çerçevesi irdelenecektir. YKİ siyaset bilimi, hukuk, örgütlenme, antropoloji, sosyoloji, gibi farklı bilim dallarından faydalanarak günlük yaşamımızda sürekli içinde bulunduğumuz hükümet, piyasalar, firmalar, aileler gibi toplumsal, kültürel, politik ve iktisadi kurumları ifade etmeye çalışan disiplinler arası bir teşebbüs olarak nitelendirilebilir. Her ne kadar disiplinler arası bir ekol olsa da YKİ'nin özünde kullanmış olduğu iktisadın dilidir (Şenalp, 2007: 59). YKİ son dönemlerde iktisat bilimi içerisinde ortaya çıkan önemli teorik yaklaşımların içerisinde yer almıştır. YKİ'nin amacı kurumların belirleyicilerini, süreç içerisinde ki değişimlerini açıklamak ve ekonomik performans, verimlilik ve dağıtım üzerindeki etkilerini değerlendirmektir (Doğan, 2017: 44-57).

3.1.1. Eski-Yeni Kurumsal İktisat Farklılaşması

İngiltere'de başlayan Sanayi Devrimi iktisadi kurumsal yapıyı köklü şekilde biçimlendirmiştir. Fransız Devrimi ise siyasal kurumsal yapıyı dönüştürmüştür. İki devrim sonrasında temellenen '*ondokuzuncu yüzyıl uygarlığı*' dünyanın çeşitli bölgelerinde maddi ve ideolojik dönüşümlere yol açmıştır. Bu iki devrimin devamı olarak sosyal bilimlerde de ayırıştırıcı devrim yaşandı. Bu ayrışma 19.yy. son çeyreğinde hız kazandı. Sosyal yapıda gerçekleşen ayırıcı devrimler sonucu kurumsal yapıda temellenmiştir (Özçelik & Özveren, 2015: 18). 1918'lere kadar dayanan Kurumsal İktisat geçmişten günümüze kadar belirgin dönemsel farklılaşmalar ile ayrılmıştır. 1929 Büyük Buhran ile başlayan gerileme dönemi

1970'lere kadar dağınık ve etkileşimi seyrek seyreden bir süreç devam etmiştir. 1929 Büyük Buhran ile yükselişe geçen Keynesyen İktisat, İkinci Dünya Savaşının ardından yavaş yavaş Neoklasik iktisadın tesiri ile gelişmeye başlamamıştır. Zamanla Keynesyen iktisat, Neoklasik iktisada ait hususi bir durum olarak benimsenmiştir. Ancak 1970'lere gelindiğinde Keynesyen iktisat, Neoklasik iktisat çatısı altında "*Neoklasik sentez*" çerçevesiyle bünyesinde yer almıştır. Genel bir ifade ile 1929 Büyük Buhranı ile yükselişe geçen Keynesyen iktisat, 1970'lerde stagflasyon süreciyle etkinliğini yitirmiştir. Kısa süreli olan yerleşik iktisat serüvenini tekrar Neoklasik iktisada bırakmıştır (Özçelik & Özveren, 2015: 19-30). Kurumsal İktisat canlanma dönemiyle hem örgütsel hem de kurumsal bakımdan Avrupa'da yayılmaya başlamıştır (Yılmaz, 2007: 94). Orijinal-Asıl-Eski Kurumsal İktisadi yapı olarak kavramsallaştırılan Kurumsal İktisadın düşüşünden sonra yeniden iktisadi düşüncede canlanması ile YKİ doğmuştur (Dura, Yenilmez, & Meçik, 2018: 610). Söz konusu dönemde Keynesgil İktisadın yükselişe geçerek eritici bir güç uygulaması ile Kurumsal İktisadın etkinlik düzeyi için düşüşe geçme dönemi yaşanmıştır. Buhranlı ve savaşlı dönemlerin geride kalmasından sonra ABD'de kendisini Kurumsal iktisat olgusuna yakın hissedenden iktisatçılar arasında ikiye bölünmüş kurumsalcılık ortaya çıkmıştır. Savaş sonrasında ikinci dönem kurumsalcılar olarak var olan '*Neo-Kurumsalcılık*' veya '*Yeni Kurumsal İktisat*' yaklaşımı geliştirilmeye çalışılmıştır. Savaş sonrası kritik süreçte Kurumsal İktisadın yok olmadan varlığını devam ettirmesinde YKİ'nin etkisi büyük rol oynamıştır. Bu bakımdan Kurumsal İktisadın evrimi açısından YKİ önemli bir okul olmuştur. İkinci dönem kurumsalcılarını etkinlik açısından değerlendirdiğimizde ilk kuşak temsilcilerinin etkinlik düzeyine göre ciddi bir duraksama yaşanmıştır. YKİ o dönemde etkin bir süreç yaşamamış olmasada Kurumsal İktisadın gerilemesinin önüne geçmiştir (Özçelik & Özveren, 2015: 31).

Kurumsal yapının alt katmanını yerleşik iktisadı ve yerleşik kapitalist kurumları tamamen reddeden Veblen oluşturmuştur. Diğer tarafta ikiye ayrılan kurumsal yapının yerleşik iktisat ile köklerini koparmamış yani Neoklasik kurumlara ve keynesgil iktisatla bağlantılı Commons, Mitchell, Ayres çizgisi ile YKİ vardır. Veblen'in EKİ yaklaşımından farklılaşarak '*Yeni kurumsal iktisat*' yaklaşımını ilk ifade eden ve kullanım alanına sokan Gruchy olmuştur. Birliği kuranlar ilk başkan olarak Veblen'i esas alan Ayres'i seçmişlerdir. YKİ'nin ilk yükseliş aşamasında Veblen'in mirası ile Ayres, Commons, Mitchell çizgisi çevresinde gelişim göstermiştir (Özçelik & Özveren, 2015: 35). Her ne kadar Veblen'in mirasçısı olarak aynı çizgide ilerleme taraftarı olsalarda YKİ'çuların benimsediği yöntem,

varsayım ve bakış açısı EKİ'çuların takipçisi olmadıklarını göstermektedir. EKİ yerleşik iktisadı tamamen eleştirerek kökten bir değişim olması gerektiğini savunmuştur. Tam aksine YKİ klasik iktisat ve neo-klasik iktisat ile ortak temeller çerçevesinde kalarak, kavramsal ve metodolojik olarak tamamlayıcı ve destekleyici bir yaklaşım benimsemiştir (Dura, 2020: 217). Yerleşik İktisat ve Kurumsal İktisat madalyonun iki farklı yüzü gibiydi. EKİ yerleşik iktisadi eleştirmekten çekinmemiş ve özgün köklere sahip yeni varsayımlar ile temellenmiştir. YKİ ise yerleşik iktisatçılara önemli sayılabilecek eleştirilerde bulunmuş olmakla birlikte neoklasik teorinin fazla uzağında kalmayı düşünmemişlerdir. Yerleşik iktisada önemli sayılabilecek eleştiriler de bulunmuş olsada EKİ düşünce yapısından ciddi anlamda ayrıştığı görülmüştür. 1970'li yıllarda Kurumsal İktisadın yeniden yükselişe geçmesiyle tarihsel farklılaşmayı ortaya koyan YKİ, literatürde yerini almıştır (Şenalp, 2007: 83-86).

YKİ'nin yükselişe geçmesiyle kurumlar olgusu iktisadi analizlerde yeniden yer almaya başlamıştır. EKİ ve YKİ kurumların rolü ve etkisi üzerinde aynı düşünce yapısı üzerine odaklanmışlardır. EKİ ve YKİ arasındaki tarihsel süreçte oluşan farklılaşma bireycilik ve bütüncülük bakımından keskin bir hat ile birbirinden ayrılmıştır. EKİ, resmi kurumları ve geleneksel değerleri ifade ederken temel vurguyu birey ve toplum arasındaki etkileşimin önemine değinerek toplum üzerinden tanımlamıştır. YKİ düşünce yapısı ise bireycidir. YKİ'nin bireyciliği ön plana çıkaran yaklaşımı Neoklasik iktisada olan bağlılığını göstermektedir. Bu bağlılık YKİ'yi asıl kurumsal gelenekten farklı kılan en temel kıstas olmuştur. Bir diğer önemli farklılık toplumda kurullarla ilgili olarak akılcılığın oynadığı rol yer almaktadır. EKİ insan davranışlarının toplumsal ve ekonomik çevre tarafından sınırlandırıldığı gerekçesiyle belirli bir akılcılık bulunduğuna vurgu yapmaktaydı. İnsan davranışlarını doğrudan etkileyen alışkanlıklar normlar ve kurumlara vurgu yapmaktadır. YKİ ise bireyi Williamson'ın öncülüğünde sınırlı akılcılık dürtüsü ile kısıtlamış unsur olarak çözümlenmeye çalışmıştır. Yerleşik İktisat ile bu noktada ayrışan YKİ bireyi sınırlı akılcılık varsayımı ile ele alırken yerleşik iktisat kar en çoklayıcı akılcı birey görüşüyle ele almıştır. Kurumsal İktisadın işlem kalemlerinde önemli bir konumda yer alan işlem maliyetleri, EKİ'da piyasa denetimi ve firmaların ekonomik gücünü çoklaştırma durumunda işlem maliyetlerini düşürme çalışmalarıyla konumlanmıştır. YKİ ise "ekonomikleştirme" ilkesi ile işlem maliyeti yaklaşımını ele almıştır ve iktisadi faaliyetlerin her adımında ortaya çıkabilen işlem maliyetlerini en aza indirmeye çalışmıştır. Kurumsal İktisat ayrışmasında benzerliklerden çok farklılaşma noktaları ağır basmaktadır. YKİ ilk adımda kullandığı

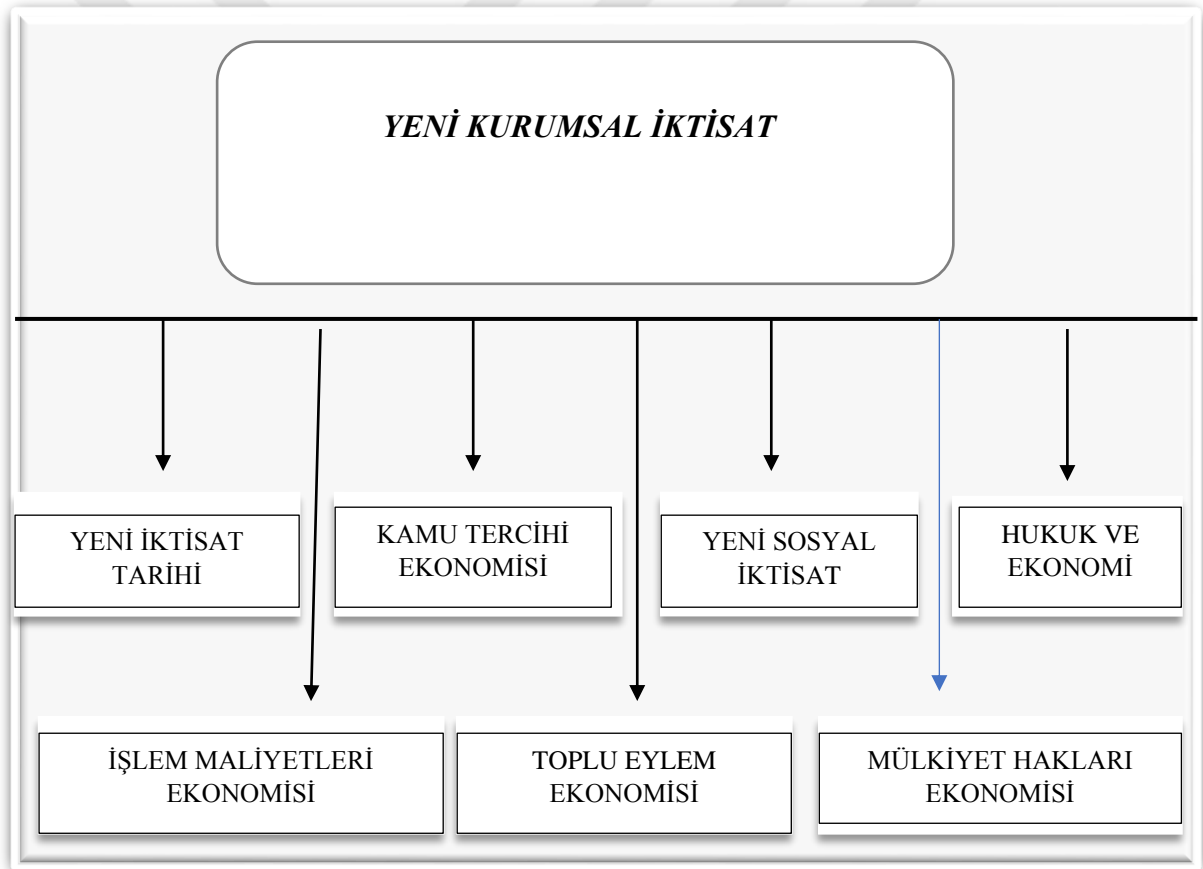
metot bakımından EKİ'den kopmuştur. Kısaca YKİ' nin asıl amacı kurumsal iktisat ve yerleşik iktisadi bağlantılı tutarak girişimlerine yön vermektir (Şenalp, 2007: 83-86). EKİ'de ki hukuk ve ekonomi arasındaki ilişki YKİ'de çok daha etkin bir ilişki içinde ele alınmıştır. YKİ'deki kurumsal parametler AKİ' ye göre daha detaylı teorik incelemelerle iktisadi faaliyetlere uygulanmıştır. YKİ ekonomiyi bütüncül olarak ele almaz, kolektif düşünce yapısı yoktur. EKİ ise holistik olarak ele almaktadır (Dura, 2020: 252-253). Orijinal- Asıl- Eski Kurumsal İktisat ve kendisini kurumsal yapının yeni akımı olarak kabul eden YKİ farklılıkları ile benzerliklerin ötesinde yer almaktadır. Bu iki ekol tek bir kökten beslenen ve bir birinin devamı niteliğinde olarak görülsede özünde büyük ayrışmalar söz konusu olmuştur.

3.1.2. Yeni Kurumsal İktisadın Metodolojik Temelleri

Kurumsal İktisat içerisinde farklılaşan EKİ ve YKİ' in süreç içerisinde farklılaşma sebeplerini ve temel ayrışım noktalarını görece az olan fikir benzerliklerini açıkladıktan sonra bu bölümümde YKİ' in tarihsel gelişimini ve metodolojik olarak yerini ve öne çıkan düşünürlerini alt başlıklar ile açıklamaya çalışacağız.

Kurumsal yapı, Veblen'in öncülüğünde birçok iktisadi düşünürün gelişen fikirlerine dayanarak iki farklı şekilde gelişimini devam ettirmiştir (Demir, 1996: 52). Benliğinde birçok farklı düşünce ekolünü taşıyan YKİ mikro orijinli bir yaklaşım olarak iktisadi gelişmelere fayda sağlamaktadır. YKİ kavramı ilk olarak O. Williamson tarafından 1975'deki "*Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*" çalışması ile literatüre geçmesine rağmen (Richter, 2005: 32), düşünce akımının temellerini R. Coase' un 1937'deki "*The Nature of The Firm*" isimli çalışmasına kadar dayandırmak mümkündür (Coase, 1984: 251). YKİ düşünce yapısı olarak Veblen'in temelleri ile köklenmiş olsada yerleşik iktisadın kıyısında konumlanmış bir akım olmuştur. Oysaki iktisadi düşünce tarihinde yerleşik iktisadi yapıya tepki olarak ortaya çıkan Kurumsal İktisat tamamen reddetmiştir (Şenalp, 2007: 83). YKİ' in iki temel önermesi bulunmaktadır. İlk olarak '*kurumlar önemlidir*' ve ikincisi '*kurumların belirleyicileri ekonomik teorinin araçları ile incelenebilir*' dir. Öncü okulun bütüncüllük ilkesinden ayrışarak metodolojik bireycilik üzerinde durmuştur (Matthews, 1986: 903). Neoklasik İktisat kıyısında konumlanmış olsada YKİ bireylerin tam bilgi, işlemlerin maliyetsiz ve kısıtsız rasyonalite durumlarının karşısında durmuştur. Neoklasik iktisattan yöntemsel olarak rekabet temelli fikirler ve bazı metodolojik ilkeeler edinmiştir.

YKİ Sadece resmi kurullarla ilgilenmemiş gayri resmi normlar ve sosyal ağlar arasındaki etkileşime de önem vererek sosyoloji ve siyaset bilimi ile iktisat bilimi arasında bağlantı kurulmasına teşvik edilmiştir. Bu gelişme neticesinde de sosyal sermaye, güven, sivil örgütler ve toplum kavramlarıyla kurumsal değişim süreçlerine ilgiyi artmıştır (Rutherford, 2001: 186). YKİ; hukuk, örgütlenme kuramı, sosyoloji, antropoloji, siyaset bilimi, gibi bir çok farklı dalda yapıyı bir araya getirerek günlük hayatımızda karşılaştığımız toplumsal, kültürel, politik ve iktisadi kurumları anlamaya ve tanımlamaya çalışan disiplinlerarası bir yapıdır. Her ne kadar disiplinlerarası bir yapıya sahip olsada can damarı iktisat olmuştur (Şenalp, 2007: 59). Günümüzde de YKİ kavramı ile çok sayıda düşünce okulu akla gelmektedir. Bu düşünce okulları ve bu düşünce okullarının öncüleri Şekil 3.1.'de gösterilmiştir.



Şekil 3.1: Yeni Kurumsal İktisat alt dalları

Kaynak: (Kirsten ve Kherallah, 2001:7) yazar tarafından yararlanarak oluşturulmuştur.

Kurumsal İktisat yaklaşımı sadece ekonomik temeller üzerine şekillenmiş ve faydalarını göstermiş bir ekol değildir. Aynı zamanda tarihi süreç içerisinde geçirdiği

farklılaşma ile YKİ birçok alt dalı içerisinde barındırarak; toplu eylem teorisi, hukuk ve ekonomi, mülkiyet hakları teorisi, yeni iktisat tarihi, kamu tercihi teorisi, yeni sosyal iktisat, işlem maliyeti ekonomisi gibi farklı düşünce okulları ile ilişkilendirilmiştir (Kirsten ve Kherallah, 2001: 7). Sosyal, ekonomik, kültürel birçok alanda etkileri görülmeye devam etmektedir.

YKİ farklı düşünce okullarını kapsayan yapısından dolayı, tanımını ve ortak özelliklerini tam anlamıyla saptamak kolay olmamaktadır. Ancak yine de YKİ hakkında şu çıkarımlarda bulunabiliriz; YKİ, Neoklasik iktisadın temel mantığı ile ilişkilendirilmeden ilgi alanında değişiklikler yapılarak Kurumsal iktisat ile uzlaştırılması sağlanmıştır (Demir, 1996: 55). Bunu sağlarken de “işlem maliyeti”, “asimetrik bilgi” ve “sınırlı rasyonellik” gibi teoriler üzerinde vurgu yapmakta ve Neoklasik yaklaşımın sıfır işlem maliyeti, bilginin tam olduğu ve bireylerin tam bilgiyi kullanmalarından dolayı rasyonel olduğu düşüncelerine karşı çıkmaktadır (Kirsten ve Kherallah, 2001: 7).

YKİ, Kurumsal iktisadın tarihsel süreçte geçirdiği farklılaşma evresi ile çeşitli çalışma alanlarına hakim olmuştur. Bu nedenle YKİ içinde de tek bir teoriden bahsetmek mümkün değildir. Ancak ekonomide düzen oluşturmak maksadıyla kural ve kurumlara verilen önem her ekonomik teorinin ortak çalışma noktası olmuştur. Bu kapsamda bakıldığında ekonomik düzen içerisinde kural ve kurumların önemine dikkat çeken okullar YKİ içinde toplanmışlardır. İktisadi analizlere kurumların varlığını da dahil ederek çözümlenelerde bulunmak Kurumsal İktisat ve YKİ için ortak ana zemini oluşturmaktadır. Kurumlara yönelik bakış açısı Neoklasik iktisatta yer almamıştır. Buna rağmen YKİ, Neoklasik iktisadı reddetmeyerek, geleneksel kurumsal yapının örselenmesini de göze alarak takip etme kararında olmuştur (Adaçay ve İslatince, 2013: 286-287).

Okulun önde gelen isimlerinden Oliver Williamson’un 1975 yılında “*Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*” (*Piyasalar ve Hiyerarşiler: Çözümleme ve Antitröst İçerimler*) adlı çalışmasından sonra YKİ kavramı popüler olarak ortaya çıkmıştır. Literatürde ilk Williamson tarafından kullanılmış olduğu ifade edilse de YKİ’ in bir diğer önemli düşünce babası olan R. Coase 1937 yılında “*The Nature of Firm*” (*Firmanın Doğası*) konulu çalışmasına kadar geri gitmek mümkündür. YKİ’ in düşünce akışına sahip kendisini bu ekole ait olarak gören veya görmeyen pek çok düşünür vardır. Bu düşünürlerden YKİ içerisinde önem arz eden iktisadi düşünür isimleri Coase, Williamson ve North olmuştur (Adaçay ve İslatince, 2013: 286-287). Bu bakımdan ilerleyen alt başlıklarda

YKİ'nin metodolojik çerçevesini oluşturan iktisadi düşünürlerden öne çıkan Williamson, Coase ve North'un teori ve yöntemleri irdelenecektir.

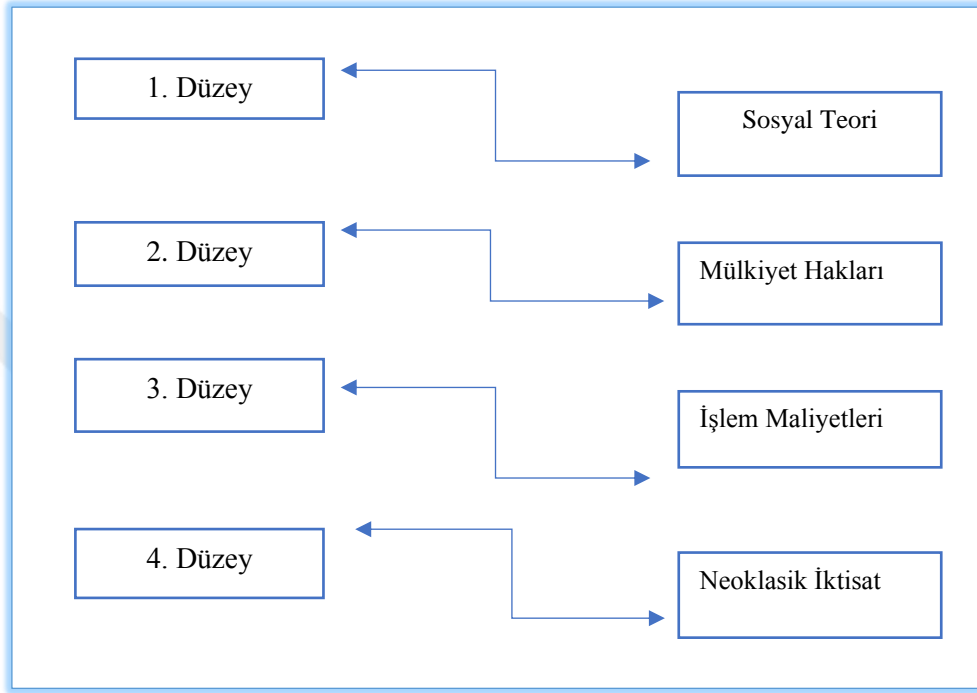
3.1.2.1. Oliver Eaton Williamson

Oliver Williamson (1932-2020) 1990'lı yıllardan sonra kurumsal yapının analizlerde yer aldığı dönemlerde bazı düzeltmelerin yapılması şartıyla yerleşik iktisat teorilerinin araçlarıyla incelenebileceği düşüncesi çerçevesinde şekillenen, çeşitli etkin kurumsal akımları içeren YKİ kavramın mucididir (Chavance, 2019: 83). 1975 yılında yazmış olduğu “*Piyasalar ve Hiyerarşiler: Çözümleme ve Anti tröst İçerimler*” başlıklı çalışması ile YKİ kavramını ilk defa ele almıştır (Şenalp, 2007: 60). Williamson YKİ kavramını geniş bir yelpazede ele almaktadır. Düşünüğe göre mikro teorinin ana hat yaklaşımları, mülkiyet hakları teorisi, iktisat tarihi, karşılaştırmalı sistemler, endüstriyel örgütler ve çalışma ekonomisine ilişkin konular YKİ' in inceleme alanı içerisinde yer almaktadır (Williamson, 1995: 23).

Williamson 'un çalışmalarında kurum kavramını anlayabilmek için kurumsal analiz ile ilgili ifade etmek istediği açıklamalara dikkat etmek gerekir. Bu bağlamda Williamson 'a göre kurumsal analiz dört düzeyde gerçekleşmektedir. Williamson 'un ilk düzey olarak adlandırdığı düzeyde, resmi olmayan kurumlar, gelenekler, adetler, normlar ve din gibi değişimi uzun süreli olan kurumlar yer alır. Williamson bu düzeyde yer alan kurumların sosyal teorilerin ilgi alanı içinde yer aldığını düşünerek bu düzeyi veri olarak ele almıştır. Bu düzeydeki kurumların değişimi uzun süreli olarak kendiliğinden oluşmaktadır. İkinci düzey olarak adlandırılan kurumsal çevreden oluşur. Oyunun resmi kuralları, olarak mülkiyet, siyaset, yargı ve bürokrasinin neden olduğu sınırlamalar bu düzeyde yer alır. Bu düzeydeki kurumlar, kurumsal çevreyi meydana getirmektedir. İlk düzeydeki kurumlara göre değişimleri daha az bir süreç gösterebilirler de yine de değişimleri on yıllar gerektirmektedir. Williamson 'un yönetim seviyesi olarak adlandırdığı üçüncü düzey ise sözleşme koşulları ile ilgili olup, diğer düzeydeki kurumlara göre daha mikro bir içeriğe sahiptir. Bu bağlamda üçüncü düzey de kurumlar diğer düzeydeki kurumlara göre daha hızlı değişim göstermektedir. Williamson çalışmalarında daha çok bu düzeydeki kurumlara vurgu yapmıştır. Son düzeydeki kurumlar ise piyasa koşullarında sürekli değişime bağlı olan kaynak dağılımı ve istihdamdır (Williamson, 1998c: 29).

Bu dört düzeyden yola çıkarak Williamson kurumların ekonomideki araştırma alanların da hangi teorilere bağlandığını sınıflandırmıştır. Şekil 3.2.'de bu sınıflandırma ifade edilmiştir.

Şekil 3.2: Williamson kurumsal değişim düzeylerinin araştırma alanlarına bağlanması



Kaynak: Oliver E. Williamson, 1998 yararlanarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Williamson kurumsal analizlerinde kullanmak üzere mikro kaynaklı olan üçüncü düzeyde kurumsal araştırma alanına ilgi duymaktadır. Yapmış olduğu kurum tanımı da üçüncü düzey ile bağıntılıdır. (Williamson, 1998c: 29). Kurumları 'yönetim yapıları' olarak tanımlamaktadır. Tanımın çerçevesini, kurumsal düzenlemeler, ticari etkinliklerdeki özel ekonomik bağlantıların aracılık etmesi için düzenlenen belli başlı yapılar içermektedir. Ticaret şirketleri, uzun vadeli sözleşmeler, bürokrasi, kar amacı gütmeyen örgütler ve sözleşmelere dayanan anlaşmalar kurumsal düzenlemelere örnek teşkil etmektedir (Şenalp, 2007: 70). Williamson farklı iktisadi kurmları düzeyine değişim sıklığına ve amacına göre sınıflandırmıştır. Tablo 3.1.'de gösterilmiştir.

Tablo 3.1: Williamson'a göre farklı iktisadi kurumsal kuramlar

Kuramlar	Düzy	Sıklık	Amaç
D1 Toplumsal Kuram	Yerleşik: Enformel kurumlar, adetler, gelenekler, normlar, din	10 ² ila 10 ³	Çoğunlukla hesapçı olmayan kendiliğinden
D2 Mülkiyet Hakları Kuramı	Kurumsal çevre: formel oyun kuralları (siyaset, adalet, bürokrasi)	10 ila 10 ²	Kurumsal çevreyi düzenleme. Birinci düzey economizing
D3 İşlem Maliyetleri Kuram	Yönetişim: oyunun oynanış biçimi, sözleşmeler	1 ila 10	Yönetişim yapılarını düzenleme. İkinci düzey economizing
D4 Neoklasik Kuram	Kaynakların dağılımı ve kullanımı	Sürekli	Marjinal koşulları düzenlemek. Üçüncü sınıf economizing

Kaynak: (Williamson O. E., The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, 2000)

Tablo 3.1.' de Williamson YKİ'nin bilançosunu çıkardığı makalesinde YKİ'nin düzenli aralıklı işlemleri kapsayan neoklasik iktisattan ziyade yüzyıllık ölçekte geçerli olan 'toplumsal kuram' arasındaki düzeyi ifade etmiştir. Tablo da economizing (iktisat olma) aslen bir etkinlik mantığına dayanarak 'hesapçı bir amaca' gönderme yapmaktadır. Williamson bu tabloda kurumsal çevreye, yönetim yapılarına ve marjinal koşullara uygulanmasına göre üç düzey belirlemiştir. Tabloya bakıldığında yakınlık bağlamında işlem maliyetleri kuramının, neoklasik kurama yakın olduğunu mülkiyet hakları kuramının ise toplumsal kurama yakın olduğu sonucu çıkmaktadır (Chavance, 2019: 87). Williamson'un kurum kavramından ne anlam çıkardığı tanımlaması ve YKİ' ye olan bakışı geliştirdiği teoremler önemlidir bu bağlamda kurum kavramının tanımı literatürde çeşitlilik göstermektedir. Tek bir tanımının olmamasının asıl sebebini kurum kavramının ilk ortaya çıkış zamanlarında aslında Williamson açıklamıştır. Kurumsal analiz farklı düzeylerde açıklanmış ve farklı teorilerle sınıflandırılmıştır. Buna bağlı olarak kurumlarda farklı şekilde tanımlanabilmektedir.

3.1.2.2. Ronald Harry Coase

Ronald Harry Coase (1910-2013), 1937 yılında yayınlanan “*Firmaların Doğası*” (*The Nature of the Firm*) konulu çalışması ile 1991 yılında Nobel ekonomi ödülünü almaya layık görülmüştür. ‘*Muamele maliyetleri ve mülkiyet haklarının ekonominin kurumsal yapısı*’ işleyişindeki anlamını keşfetmiş ve aydınlatmıştır. 1934-35 yıllar arasında akademisyenlik yapan Coase 1939 II. Dünya savaşının başlaması ile görevine ara vermek durumunda kalmıştır. 1950 yılında tekelleşme üzerine bir tez yazmıştır. 1951 yılında ABD’ye göç ederek Virginia Üniversitesi’nde çalışmaya devam etmiştir. 1961 yılında Journal of Law and Economics’te, ‘*social cost problem*’ adlı makale çalışmasında görüşlerini derinleştirmiş ve tıpkı “*Firmanın Doğası*” gibi büyük etki uyandırmıştır. 1964 yılında ise Chicago Üniversitesinde çalışmaya başlamıştır. Coase’ un düşünce yapısı 1937 yılında “*Firmaların Doğası*” adlı çalışmasında, fiyat mekanizması, işlem maliyeti kavramları ile derinlik kazanmıştır. Coase, işlem maliyetleri ekonomisinin babası olarak kabul edilmektedir.

Firmaların doğası başlıklı çalışmasında da bahsetmiş olduğu gibi işlem maliyetlerinin azaltılması için firma bünyesinde gerçekleşmesi gerektiğini savunmuştur. Coase, firma kavramını “*kaynakların yönetiminin bir müteşebbise bağlı olduğunda ortaya çıkan ilişkiler sistemi*” olarak ifade etmiştir. Neoklasik iktisadın soyutlayıcı ve firmayı bir üretim fonksiyonundan oluşan görüşünden sonra Coase daha gerçekçi bir tanım ile ifade etmeye çalışmıştır. Bu bakımdan Coase’ un müteşebbis tanımı da oldukça önem arz etmektedir. Bir firmanın kar elde edebilmesi, başarısının sürekli artarak devam etmesi müteşebbisin, çalışanları nasıl motive ettiğine ve firma nasıl yönetildiğine bağlıdır. Bu bağlamda müteşebbisin yönetim becerisine de bağlıdır. Coase, müteşebbis kavramını “*rekabetçi bir sistemde, kaynaklar doğrultusunda, fiyat mekanizmasının yerini alan kişi*” olarak ifade etmiştir (Adaçay ve Islatince, 2013: 287-288).

1960 yılında kendi teoremini geliştirerek Coase’un teoremi olarak iktisat bilimine katmıştır. Teoride, dışsal ekonomilerde mülkiyet hakları oluşturulursa mübadele maliyetinin sıfır olması şartıyla taraflardan biri diğer tarafın zararını karşılıyarak optimuma ulaşılır ve ekonomik etkinlik sağlanmış olur. Mülkiyet hakkının hangi tarafa verildiği ekonomik etkinlik bakımından önem teşkil etmemektedir. Fakat sağlanan faydanın taraflar arasındaki paydaşını etkilemektedir (Adaçay ve Islatince, 2013: 287-288).

Ronald Coase 1998 yılında “*Yeni Kurumsal İktisat (The New Institutional Economics)*” adlı çalışmasında, üniversiteler de hali hazırda okutulan ana akım iktisadın zamanla daha da soyutlaştığını ve ekonomide gerçek hayatta gerçekleşen durumlarla ilgisinin oldukça az olduğunu ifade etmiştir. Altını önemle çizdiği bir diğer konu YKİ okulunun amacının eskisinden ayrılmak olduğudur (Coase, 1998: 72-73).

3.1.2.3. Douglass Cecil North

Cambridge doğumlu (1920-2015) Amerikalı olan iktisatçı 1950-83 dönemlerinde Washington Üniversitesinde profesörlük yapmıştır. 1984-90 yıllarında Politik Ekonomi Merkezi'nin idaresi ile ilgilenmiştir. Kurumsal değişim ve ekonomik açıklamalar için kuantitatif metotlar kullanmıştır. Ekonomik teoriye dayanarak, ekonomik tarihi tanımlamaya yönelik çalışmaları nedeniyle 1993 Nobel iktisat ödüllü almaya hak kazanmıştır. 1997 yılında Uluslararası Toplum adlı kuruluşun ilk toplantısında R. Coase ve O. Williamson ile YKİ için bir araya gelerek çalışmıştır (Adaçay ve İslatince, 2013: 290). Ekonomik kalkınma emlak kanunları ve kurumsal değişim gibi çeşitli alanlarda çalışmalarda bulunmuştur. North'a göre kurumlar insan ilişkilerini şekillendiren, insanlar tarafından sınırlandırılmış bir toplumda oyunun kurallarıdır. Başka bir makalesinde ise kurumu, “*insan ilişkilerinde tekrarlanan kurallar, kuralların yaptırım özelliği ve davranış kalıpları*” olarak tanımlamaktadır. North kurumlardaki değişimi ise şu şekilde ifade etmiş “*Kurumsal değişim zaman içinde toplumların gelişim tarzını şekillendirir ve böylece tarihi değişimi anlamada anahtardır.*” Kurumların ekonomik performansı etkilediği aşıkardır (North,1983: 190). North kurumsal iktisattaki kurumların evrimini anlamak için iktisat tarihini de ilgi alanı içine katmıştır. Nitekim North “*Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*” (*Institutions, Institutional Changeand Economic Performance*) başlıklı çalışmasında ülkeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarını ülkelerin sahip olduğu kurumsal evrim sürecini iktisat tarihindeki örnekler bakımından değerlendirmiştir (Klein, 1999: 456).

2015 yılında Center for International Private Enterprise Development Institute (CIPE) (Uluslararası Özel Girişim Merkezi Kalkınma Enstitüsüne) konuk olan North yaptığı konuşmasında, Neoklasik iktisadın kavramsal eksikliklerine ve sınırlılıklarına değinerek, kendi düşünceleriyle bu eksiklikler doğrultusunda iktisadi analizin nasıl bir araştırma sisteminin olması gerektiğini vurgulamıştır. North'un düşünce yapısında iktisadi gelişme, herhangi bir ekonominin üretkenliğinin sonucudur. North, ekonomik büyüme için temel olarak olması gereken üretkenliğin ihtiyaç duyduğu kurumları mülkiyet hakları, hukuki

düzenlemeleri yapılandırarak olan politik kurumları, bu düzenlemelere, sözleşmeler ve anlaşmalara uyulmasını düşük maliyetlerle sağlayacak yargı sistemi ve herkesin eşit koşullara ve eşit haklara sahip olmasını sağlayacak yasal güvence olarak ifade etmiştir. North, ekonomik verimliliğin bir sonucu olan ekonomik büyüme için bu kurumların var olmasına ihtiyaç duyulduğunun vurgusunu yaparak asıl sorunun, bu kurumların nasıl var olacağını önemine yoğunlaşmasıdır (North, 2015). North, YKİ' in temel çalışma alanı olan mülkiyet hakları teorisi için zayıf olan ülkelere yönelik düşüncesi ise şu şekilde olmuştur. Mülkiyet haklarının zayıf olduğu ülkeler de sermayenin marjinal ürünü ile getirisi arasında bir farklılığın olacağını, sermayenin marjinal ürününün aynı olduğu fakat mülkiyet haklarının farklılaştığı iki ülkede yatırım oranlarının da farklı olacağını çünkü sermayenin marjinal getirisinin de farklılaşacağını ileri sürmüştür (North,1983: 190).

Sonuç olarak, North'un kurumsal yaklaşımı; iktisadi analizin temeline kurumsal yapıyı koyan, kurumların ve toplumların evrimini, teknolojiyi (insanın öğrenme yolu) yani bilgi birikimini, iktisat tarihi ve işlem maliyetlerini dikkate alan dinamik bir yaklaşım olarak ifade edebiliriz.

3.1.2.4. Değerlendirme

Kurumsal yapıdaki sürekli değişim metodolojide olduğu kadar teorik perspektifte de çeşitlilik sağlamaktadır. Dolayısıyla bu durum kurumsal düşüncedeki bilim adamlarını bir dizi yeni yön ve bir dizi cevaplanmamış soru ile karşılaştırmaktadır (Dacin, Goodstein, ve Scott, 2002: 53). Bu tartışma alanı içerisinde okul içerisinde köklenen bir çok alt dal yer almaktadır. YKİ oluşturan alt dalların önemli bir kısmı makroekonomik problemlerle ilgilenmektedir. Kalkınma ekonomisi, iktisat tarihi, ve evrimsel iktisat ön plana çıkan alt dallardır. 1970'li yılların başlarında farklı düşünce yapılarının gelişimi ile ortaya çıkan YKİ'nin çalışma alanları şunlardır: (Richter, 2005: 173).

- Mülkiyet hakları ekonomisi
- İşlem maliyeti ekonomisi
- Sosyal Sermaye Olgusu
- Bilgi Ekonomisi
- Toplu Eylem Teorisi

➤ Kamu tercihleri teorisi

YKİ'nin çalışma alanı olan bu kavramlar bir sonraki başlıkta ele alınarak incelenmeye çalışılacaktır. Ortaya çıkan yeni kurumsalcı çerçevede kurumlar, piyasaların hangi etkinlik seviyesinde çalışacağıının belirleyen temel etmenlerdir. Kurumların doğasında Williamson işlemlerin yönetim yapılarına, North ise oyun kurallarına: formel ve enformel kısıtlara yoğunlaşmıştır. Williamson ise sadece enformel kısıtlara yoğunlaşmıştır. Evrim kuralı kapsamında ele alındığında Williamson, işlem maliyetlerini en aza indirmeye dayalı hareket etmektedir. North ise lock-in kapsamında güce sahip olan gruplar yeni kurallar koyarlar. Kurumsal tarih olarak ise North yüzyıllık tarih kapsamında iken, Williamson köklü şirketlerle tüccarlara gönderme yapmaktadır. Coase ve Williamson, çalışmalarında daha çok firmaların kendi yönetim yapıları doğrultusunda işlem maliyetlerini içselleştirme sürecine mikro kaynaklı bakış açısı ile kurumsal yapıya odaklanmışlardır. North ise çalışmalarında mikro kaynaklı kurumsalcı yapıya odaklanmıştır. Bu bağlamda ele aldığımızda YKİ, Coase ve Williamson kaynaklı İşlem Maliyetleri İktisadı ve North kaynaklı Yeni İktisat Tarihi olmak üzere birbirini tamamlayan iki kollu bir gövdede birleşmiştir.

3.2. Yeni Kurumsal İktisadın Temel Kurumları

Bu başlık altında yukarıda değinilen YKİ' in metodolojisi ve öncü düşünürlerin görüşlerinden sonra YKİ' in temel kurumları olan birey, firma, piyasa ve devlet olgularına ele aldığımız üç düşünür çerçevesinde kısaca yer verilecektir.

3.2.1. Yeni Kurumsal İktisatta 'Birey' Anlayışı

Williamson yerleşik iktisadın tam rasyonel birey tanımına karşı ters düşerek, daha somut bir birey tanımlaması yapılması gerektiğini vurgulamıştır. *"The Institutions and Governance of Economic Development and Reform (Kurumlar ve İktisadi Kalkınmanın ve Reformun Yönetişimi)"* adlı makale çalışmasında Herbert Simon'un birey tanımlamasına atıfta bulunarak açıklamıştır. Williamson Simon' dan da etkilenecek iktisadi bireyin yerini *"Sınırlı Rasyonalite"* bağlı birey anlayışı alma fikrindedir. Williamson' a göre gerçek birey yerleşik iktisadın rasyonel bireyinden farklıdır. Çünkü birey her ne kadar tamamen rasyonel olmayı istese de doğaları gereği çıkarıcı ve fırsatçı olduklarından bu mümkün olamamaktadır (Williamson, 1975: 378). Williamson, bireylerin başkalarını aldatma ahlaki zaaflığına rağmen kendi çıkarlarını göz önünde bulundurarak bunu yapmaktan çekinmeyeceklerini ileri sürmüştür (Williamson, 1994: 176). Bu sebepten dolayı da sınırlı rasyonalite mümkündür.

Bu durum bir sonuç daha doğurmaktadır. Yerleşik iktisadın sözleşme olgusu tam olarak gerçekleşmesi mümkün değildir. Çünkü sınırlı rasyonalite ile tüm sözleşmelerin eksik sözleşme olacağını sınırlı bilgiye sahip bireyler eksiksiz sözleşme hazırlayamaz çünkü bilginde bir maliyeti bulunmaktadır. Bu durumda işlem maliyetlerini ortaya çıkmaktadır. Ancak Williamson aynı zamanda şu görüşte bulunmuştur (Williamson, 2007: 9-10). Coase incelenen çalışmalarında net bir birey kavramı açıklamasında bulunmamıştır. Ancak çalışmalarında yerleşik iktisadın tam rasyonellik durumuna karşı çıkarak Williamson gibi sınırlı rasyonellik düşüncesinde sabit kalmıştır (Coase, 1988: 15). Coase'un düşünce yapısına göre, bireylerin ekonomik süreçte en etkili olduğu kurumlar, işlem maliyetleridir. Çünkü bu kurum bazen firma, bazen devlet bazen de piyasa olarak karşımıza çıkmaktadır. Coase bireylerin ekonomik karar sürecinde bağımsız olmadıklarını pozitif işlem maliyetleri yüküyle faydalarını maksimize etme güdüsüyle hareket etmeyeceklerini ifade etmiştir (Coase, 1960: 33). North' da diğer düşünürler gibi bireyin eksik bilgiye ve sınırlı rasyonaliteye sahip bir varlık olduğunu kabul etmektedir. North gerçek dünyada bireylerin ne tam bilgiye sahip ne de tam rasyonel davranabileceklerini vurgulamıştır. North, bireylerin var olan her şeyi kendi zihinsel yapılarına göre yorumladığını varsaymaktadır. Bu zihinsel yapıların oluşumunda kısmen kültürün, kısmen de bireylerin içinde buldukları çevreye yönelik deneyimlerinin etkisi vardır. North' un düşüncesinde, kurumları var eden işlem yapma ihtiyacıdır. Bireylerin zihinsel kapasitelerinin sınırlı ve mevcut bilgilerinin eksik olması, işlemlerin oluşmasını sağlayan kurumları ve işlem maliyetlerini ortaya çıkarmaktadır (North, 2010: 4-24). İktisadi yapıda kurum kavramının önemi vurgulama konusunda bireyden başlanarak kuruma ulaşılan bir harita bulunmaktadır. İktisadi yapılar, olaylar, olgular ve kararlar bireylerin tutum ve davranışları ile bağlantılıdır. Bu durum metodolojik bireycilik kavramını oluşturmaktadır (Şenalp, 2007: 60-63).

Yeni kurumsal düşüncede ele aldığımız bu üç düşünür doğrultusunda birey, içinde bulunduğu toplumun kültür ve düşünsel yapısını benimseyen, diğer bireylerle ilişki içerisinde olan, eksik bilgiye ve sınırlı rasyonaliteye sahip olması nedeniyle iktisadi işlemlerde kurumların düzenleyici etkisine ihtiyaç duyan olarak nitelendirebiliriz. Sonuç olarak bireyler bazı riskleri ortadan kaldırarak güvenilir sözleşmelerde yapabilirler. Bireyin var olması ile oluşan yapı bir zincir halinde devam etmektedir. İlerleyen bölümlerde bu kavramlar irdelenerek devam edilmektedir.

3.2.2. Yeni Kurumsal İktisatta ‘Firma’ Anlayışı

Kurumsal İktisadi yapıda Williamson’ un düşüncesinde firma, alış-satış işlemlerine aracık eden, piyasa benzeri iktisadi analizin önemli unsuru olan ‘işlem maliyetlerini’ azaltan temel yönetim yapısıdır. Williamson firmayı kapitalizmin iktisadi kurumlarından biri olarak tanımlayarak Neoklasik iktisadın firmayı, üretim fonksiyonundan ibaret kabul etmesini eleştirmektedir. Williamson’ a göre firma, çok bölümlü yapıda temellendiğinden piyasada var olan niteliklerin birçoğunu kazanarak küçük bir piyasa gibi davranarak işlem maliyetlerinin azaltılmasına yardımcı olur. Williamson, firma yapısına geçişle birlikte sınırlı rasyonalite ve fırsatçılığın olumsuz etkilerinin azaldığını ifade etmiştir (Alchian ve Woodward, 1988: 75).

Coase ise iktisadi analize uygun daha gerçekçi bir firma tanımı ortaya koymaya çalışmıştır. Konuya ilişkin düşüncelerini daha önce de değindiğimiz 1937 yılında yayınladığı “*Firmanın Doğası*” başlıklı çalışmasında ele almıştır. Coase’ un düşüncesine göre firmanın temel oluşum unsuru olarak fiyat mekanizmasının yani piyasanın daha maliyetli olması gerekmektedir. Coase firmanın var olması durumu söz konusu olduğunda dahi sözleşmelerin yani sözleşme maliyetlerinin yok olmayacağını sadece önemli ölçüde azaltılacağını ifade etmektedir (Coase, 1988: 13).

Williamson ve Coase’ un firmaya ilişkin bakış açılarının aynı doğrultuda olduğunu ileri sürebiliriz. Williamson’ da olduğu gibi, Coase’ da firmanın, piyasa işlemlerinden daha düşük maliyetlerle üretim faktörlerini elde edebildiği sürece varlığını koruyabileceğini ifade etmektedir. Coase’ un tanımıyla firma, üretim faktörlerini, insan kaynaklarını ve girişimcinin belirlediği hedefler doğrultusunda destekleyerek, üretimin, piyasaya göre daha düşük maliyetlerle yapılmasını mümkün kılan organizasyon yapısıdır (Coase, 1988: 13-15).

North’ un firmaya yönelik düşünce yapısı incelediğinde, Williamson ve Coase’ da olduğu gibi, Neoklasik iktisadın firma yaklaşımını gerçek dünyadan uzak olma temelinde eleştirmiştir (North, 2010: 5). Kurumsal yapıda firmayı iktisadi bir organizasyon yapısı olarak ele almıştır. North’ a göre firma, öncelikle girdi ve çıktılarının ne kadar ve ne kalitede olacağını belirlemelidir. Neoklasik iktisatta bu tespit maliyetsiz olarak yapılmaktadır. North, bu sebepten Neoklasik iktisadın firma modelini, gerçek dünyadaki firmaları temsil etmemesi nedeniyle eleştirmiştir. Kurumsal yapıda Williamson ve Coase’ dan farklı olarak, North firmanın üretim maliyetlerini etkilediğini ifade etmiştir ve yeni bir kavram olarak ‘*dönüşüm*

maliyetlerini’ karşımıza çıkarmaktadır. Bu kavrama North’un, 1994 yılında *‘Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History, A Transaction Cost Approach’* (*Kurumsal Değişimin ve Teknik Değişimin Ekonomik Tarihe Entegre Edilmesi, Bir İşlem Maliyeti Yaklaşımı*) yayınlanan adlı çalışmasında değinmiştir. North gerçekleşen bir faaliyette malın fiziksel durumunun değişmesi sonucunda oluşan maliyetleri dönüşüm maliyeti olarak nitelendirmiştir (North, 1994: 612). North, Williamson ve Coase’ un firma anlayışlarını ileriye taşıyarak, yalnızca kurumsal çerçevenin sunduğu kısıtlar dâhilinde değil, birçok farklı kısıtlar dahilinde, teknoloji, gelir düzeyi ve tercihler gibi firmaların karar alabildiğini belirten North, kâr maksimizasyon avantajlarını bu parametrelerin hep birlikte biçimlendirdiğini ileri sürer (North, 2010: 73).

3.2.3. Yeni Kurumsal İktisatta ‘Piyasa’ Anlayışı

Williamson, piyasayı, bir dizi organizasyonel yapının evrimleşmesinin bir ürünü olan iktisadi bir kurum olarak nitelendirmiştir (Alchian ve Woodward, 1988: 69). Williamson’un düşüncesine göre piyasalar ve firmalar, çeşitli ticari işlemlerin devamlılığını sağlayan araçlardır. Williamson, piyasa işlemlerinde gerekli olan sözleşmelerin yazılması ve uygulanması nedeniyle oluşacak maliyetleri, bu işlemlere katılan karar vericilerin fırsatçılık, sınırlı rasyonalite gibi özellikleri ve piyasanın tam-eksik rekabet gibi nesnel özelliklerinin belirleyeceğini ifade etmektedir. Williamson piyasa yerine firma örgütlenmesini tercih etme taraftarıydı. Çünkü piyasaya nazaran firma bünyesinde gerçekleşen işlemler birimler arasında fırsatçı eylemi engellemekte ve kontrol mekanizmasını daha açık tutmaktadır. (Williamson, 1975: 378). Bu perspektifte Williamson’ un piyasaya yönelik düşünceleri kısaca, belirli sözleşme türleri ile ticari işlemler açısından önem arz eden mübadeleye aracılık edecek, hukuki düzenlemeler ve yaptırımlar aracılığıyla düzenli ve güvenilir bir işleyiş kazanan önemli iktisadi bir kurum olarak ele almak mümkündür.

Coase’ un piyasaya yönelik düşüncelerine ise 1988 yılında *“The Firm, the Market, and the Law”* (*Firma, Piyasa ve Hukuk*) başlıklı çalışmasında denk gelmekteyiz. Coase, anaakım iktisadın piyasa yaklaşımını, piyasanın kurumsal boyutunu tümüyle göz ardı etmesi temelinde eleştirmekte ve piyasayı işlem maliyetlerini azaltmak suretiyle ticareti kolaylaştıran bir kurum olarak tanımlamaktadır. Coase, günümüzdeki modern piyasaların sorunsuz işlemesi ve piyasada işlem yapanların hak ve sorumluluklarını yerine getirmelerinin sağlanması için hukuk kurallarına ihtiyaç duyulduğunu savunmuştur. Onun

düşüncesinde bu tür kurallar, piyasa organizatörleri ya da devlet tarafından konulabilecektir (Coase, 1988: 8).

North'un piyasaya yönelik düşünce yapısı Williamson ve Coase ile de aynı doğrultuda ilerlemiştir. North, piyasaları iktisadi ve politik piyasalar olarak iki farklı yapıda sınıflandırmıştır (North, 1992: 3-6). Bu sınıflandırma doğrultusunda ticari işlemlerin yapıldığı piyasaları iktisadi piyasalar olarak nitelerken, yasal boyut ve politik unsurlar ise politik piyasalar olarak nitelendirmiştir. North'a göre iktisadi piyasaların etkin kullanılabilmesi için öncelikle politik piyasalara gereksinim duyulmaktadır. Çünkü politik piyasalar iktisadi piyasaların gelişimini tetiklemektedir. Bu bağlamda da işleyiş kurallarını belirlemekte ve bu kurallara uyulmasını zorunlu kılmaktadır. North'un politik sistem olarak da nitelendirdiği bu sistemde hukuk, adalet ve infaz kurumları yer almaktadır (North, 2015). Bu kurumlar yoluyla mülkiyet hakları ve sözleşmeler güvence altına alınmakta ve piyasa işlemleri gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla North, etkin iktisadi piyasaların var olabilmesi için öncelikle politik piyasaların oluşturulmasını önermektedir. North' da Neoklasik iktisadi kurumsal yapıyı göz ardı ettikleri gerekçesi ile eleştirmiş ve iktisadi piyasaların, ancak politik piyasalar sağlıklı kuralları belirlediğinde işleyebileceğini ileri sürmüştür (North, 2015). Bu açıklamalar doğrultusunda çalışmamızın inceleme alanı olan kurumsal iktisat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki için North, politik kurumlara dikkat çekmiştir. Politik kurumların etkileşimi ne kadar yüksek olursa bu kurumlar vasıtası ile gerçekleşecek ticari işlemlerin sonucu da aynı ölçüde yüksek olacaktır. North bu nedenle politik kurumları, ekonomiler arası performans farklılıklarının kaynağı ve piyasalar arası etkinlik düzeyi farklılıklarının sorumlusu olarak ele almıştır.

3.2.4. Yeni Kurumsal İktisatta 'Devlet' Anlayışı

YKİ kurucularından Williamson, devlet yapısına yönelik düşüncelerinde yatırım ve sözleşme güvenliğine vurgu yapmaktadır. Devleti topluma yatırım yapan, ticarete teşvik ettiren, firmalara serbest rekabet ortamı hazırlayan ve istikrarlı makroekonomik politikaları uygulayan kurum olarak tanımlamıştır. Bu hususlar ise mülkiyet ve sözleşme taraftarlarının haklarını koruyan dengeli ve şeffaf bir hukuk sisteminin oluşturulmasını ve uygulanmasını gerektirmektedir. Williamson, piyasanın her koşulda toplumu oluşturan bireyler açısından optimal sonuçlar oluşturamadığı gibi (piyasa başarısızlıkları), devletin de üstlendiği görevleri yerine getirme konusunda devamlı olarak başarı sağlayamayacağını ifade eder. Williamson devletin düzenleyici kurum etkisine her ne kadar ihtiyaç duyulduğunu ifade

etmiş olsa da 1960'lardan sonra bu ihtiyacın azaldığına rastlamıştır. Bunun gerekçesi olarak da mübadele işlemlerinin daha güvenilir ve şeffaf olarak gerçekleşebilmesini göstermiştir (Alchian ve Woodward, 1988: 75). Williamson genel çerçevede bakıldığında devlete yönelik düşünceleri, ticari işlemlerde mümkün olan en geniş düzeyde piyasaya başvurulmasını ve devletin ekonomiye müdahalesinin asgari düzeyde kalması gerektiğini ileri sürebiliriz.

Coase'un devlete yönelik düşünce yapısını anlamak için incelenen çalışmalarında devleti, alacağı idari kararlar bakımından üretim faktörlerini etkileyen olağanüstü bir firmaya benzetmiştir. Coase, devletin denetleyici en üst mekanizma olması hususunda, herhangi bir rekabet denetimi olmaması durumunda yapacağı müdahalelerin ekonomik faaliyet açısından zararlı sonuçlara neden olabileceğini ifade eder. İktisadi sorunların çözümlenmesi içinde maliyet durumuna göre firma veya piyasa kurumlarına müracaat edilmesi gerektiğinin altını çizmiştir. Politika yapıcılarının, devlet düzenlemelerinin faydasını fazla ön planda tutuklarını belirterek, devlet kurumunun sadece işlem maliyetlerinin diğer seçeneklere göre daha düşük olduğu durumlarda müdahale etmesi gerektiğini ifade etmiştir. Coase'da, Williamson ile aynı düşünceleri paylaşmaktadır. Devletin ancak ve ancak zaruri durumlarda ekonomiye müdahalesini kabul ettiği söz konusudur (Coase, 1988: 20-29).

North'un ise devlet kurumuna yönelik en yoğun düşüncelerine 1990 yılında yayınlanan "Institutions, Institutional Change and Economic Performance" konulu kitabında rastladığımızı ifade edebiliriz. North bu çalışmada devletin iktisadi performans üzerindeki etkilerini ele almıştır. Bu çalışması doğrultusunda devletin iktisadi düzenlemenin dışında yer alması gerektiğini ifade etmiştir. Bu hususta Williamson ve Coase ile ortak paydada buluşmuş olsalar da ilerleyen süreçte düşünce yapısı değişmiş ve çalışmalarında devleti iktisadi performansın belirleyicisi olarak kabul etmiş ve kalkınma politikalarının merkezinde devletin yer alması gerektiğini savunmuştur. Devletin iktisadi kalkınma için önemli bir kurum olduğunu söylemekte ve ancak devlet, iktisadi hayat içerisinde düzenleme ve yaptırım güçleriyle var olduğunda rekabet piyasalarının oluşabileceği görüşündeydi (North, 2010: 30-35).

3.2.5. Değerlendirme

YKİ'nin temel kurumları olarak ele aldığımız ve üç düşünür çerçevesinde incelediğimiz '*Birey, Firma, Piyasa, Devlet*' anlayışları Williamson, Coase, North tarafından birey anlayışının tanımlanmasında ortak çerçevede yer almaktadır. Bireyi var

olduğu toplumun veya alt toplumların düşünsel davranışlarını benimseyen, düzenlenen kurallara göre diğer bireylerle ilişki kuran, sınırlı rasyonaliteye ve eksik bilgiyle hareket edeceği nedeniyle yapacağı iktisadi işlemlerde kurumların düzenleyici rolüne ihtiyaç duyan, faydasını fırsatçılığa rağmen maksimize etmeye çalışan bir kurum olarak ifade edebiliriz. ‘Firma’ ya yönelik olarak Williamson ve Coase benzer tanımlamalarda bulunurken North’a dair net bir firma tanımlaması yapılamamaktadır. ‘Piyasa’ anlayışı üzerine ise üç düşünüründe benzer düşünce yapılarına sahip olduklarını söyleyebiliriz. ‘Devlet’ yapısına bakıldığında Williamson, Coase ve North’un kendi düşüncelerine değinilerek Yeni Kurumsal İktisat bakımından ‘Devlet’ tarafsız, şeffaf ve adil kurullarla ekonomiyi düzenlemeli, ihtiyaç duyulduğunda elindeki araçlarla müdahale ederek, amaçlarını korumalıdır.

3.3. Yeni Kurumsal İktisatta Kurumsal Teoriler

Bu başlık altında YKİ ’in öne çıkan çalışma alanları kapsamında diğer ekollerden ayırma noktasını belirleyen işlem maliyetleri teorisi, mülkiyet hakları teorisi, Sosyal sermaye olgusu, Bilgi ekonomisi, Toplu eylem teorisi ve Kamu Tercihi Teorisi ele alınarak incelenecektir. Her bir teori ayrı bir araştırma alanına sahip olmakla beraber YKİ düşünürleri tarafından ön plana çıkmaları bakımından çalışmada önem kazanmaktadır.

Kurumsal iktisatçılar iktisadi yapının ya da kurumların önemli ölçüde sözleşme hukuku ve mülkiyet hukuku ile şekillendiği düşüncesindedirler. Bu nedenle, yeni kurumsal iktisatçıların büyük bir çoğunluğu analizlerinde sözleşme hukuku ve mülkiyet hukukunu odak noktalarına koymaktadır. Hukuk ve siyaset bilimi gibi alanların yanı sıra YKİ’ in ilgi duyduğu başka bir alanın da iktisat tarihi olduğu söylenebilir. Çünkü YKİ kurumsal çerçeveye verdikleri değerlerin bir uzantısı olarak ekonomilerin zaman içinde nasıl geliştiğini ülkelerin sahip oldukları kurumsal yapılar ile açıklamaya çalışmaktadırlar. (Klein, 1999: 460-461).

3.3.1. İşlem Maliyetleri Teorisi

İktisatta ‘işlem’ kavramı aslında ilk defa Commons tarafından kullanılmıştır. Commons 1931 tarihli “*Institutional Economics*” adlı çalışmasında, kurumsal iktisatta en küçük birimi olarak işlemin alınması gerektiğini ifade etmiş ve bunu da ürünlerin değişimi olarak değil de mülkiyet hakkının ve toplumun sağladığı özgürlüğün aktarılması ve kazanılması olarak vurgulamıştır. YKİ alt dallarından biri olan işlem maliyetleri teorisi Kurumsal İktisat literatürüne ilk olarak Coase’ un 1937 yılında yayınladığı “*The Nature of*

the Firm” (*Firmanın Doğası*) konulu makalesiyle girmiştir. Coase, firmanın varoluşunu ve sınırlarını, üretimin direkt piyasa veya firmalar aracılığı ile oluşturulmasında ortaya çıkan işlem maliyetleri arasındaki farka dayanarak göstermiştir. Bireyler, piyasa işlemlerinde işlem maliyetleri çıktıktan sonra elde edilen kazançları, firmayı kullanma durumunda organizasyon maliyetleri çıktıktan sonraki kazançlarından daha fazlaysa ilk olarak piyasayı tercih ederler (Benkler, 2002: 372). Coase, Neoklasik iktisadın ileri sürdüğü şekilde işlem maliyetlerinin sıfır olmadığını, mübadelenin maliyetli olduğunu, üretim ve tüketim için, bireylerin iktisadi işlemlerinde, ortaya çıkan işlem maliyetlerini dikkate alarak karar verdiğini ileri sürer. İşlem maliyetleri sadece piyasada gerçekleşen değişim sürecinde değil, ekonomik sistemin işleyişi sürecinde her alanda karşımıza çıkmaktadır. Yaşamımızda iş insanlarının üretim kararlarında, hangi mal ve hizmetlerin üretileceği konusunda dâhi işlem maliyetleri belirleyicidir. Coase, işlem maliyetleri teorisi kabul edildiğinde, bunun en çok hukuk sistemi için önem kazandığını vurgulamıştır. İşlem maliyetlerinin hangi türde ve düzeyde olacağını ise, işlemi mümkün kılan piyasa, firma ve devlet gibi kurumlar belirlemektedir (Coase, 1991). Makalede Coase’ un vurguladığı en önemli husus firmanın var olmasının ana sebebi piyasaya göre işlem maliyetlerini azaltmasıdır. Dolayısıyla işlem maliyetlerini azaltan firma başarı şansını da artırmaktadır (Coase,1988: 16).

Literatürde, işlem maliyeti ile ilgili 1980’ler ve 1990’larda istikrarlı bir gelişim olmuştur. İşlem maliyetleri iktisadının en önemli temsilcileri Coase, Williamson ve North olarak karşımıza çıkmaktadır. Coase’ un yeterli ilgiyi görmeyen çalışmasından uzun zaman sonra Williamson tarafından ele alınan işlem maliyetleri düşüncesi genel anlamda sözleşme ilişkilerinin yönetimi ile alakalı olmuş. Williamson, işlem maliyetlerinin belirleyicileri olarak fırsatçılık, belirsizlik ve sınırlı rasyonaliteyi ele almıştır (Alchian ve Woodward, 1988: 68-72).

Williamson işlem maliyetinin üç özelliğini şu şekilde açıklamıştır.

- Maliyetlerin oluşma sıklığı
- İşlem ile ilgili belirsizliğin türü ve derecesi
- Varlık özgürlüğü

Williamson işlemlerin yinelenmesi durumunda firmaların avantajlı olacağını ifade etmektedir. Bu durumda işlemlerin ne ‘sıklıkla’ gerçekleştiği ile bağlantılıdır.

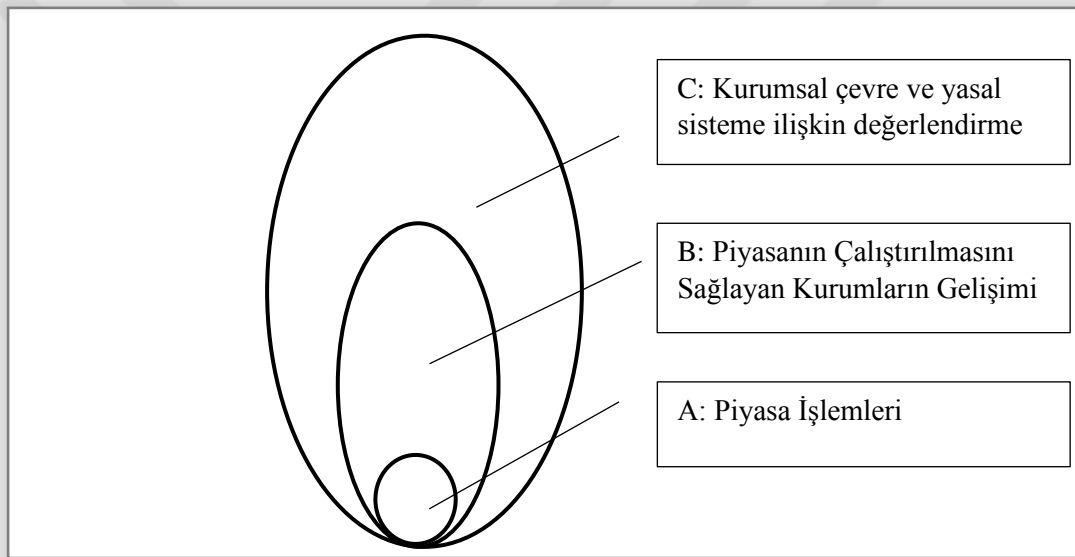
Organizasyonel bir yapı ile tekrarlanan işlemlerde, ölçek ekonomisi getirisi elde edilecektir. İşlemlerin yapıldığı anda ortaya çıkabilecek durumları öngörebilmek zordur. Bu durumda işlemlere ilişkin ‘belirsizlik’ durumları oluşmaktadır. Belirsizlik ortamı ancak işlemlerin firma bünyesinde yapılması ile azaltılabilmektedir. Bir varlığın işlemleri gerçekleştirdikten sonra bir daha ki kullanımda değerini kaybetme durumu varlık özgürlüğünü doğurmaktadır. Bir varlığın kullanım sonrası fazla değer kaybetmesi ya da başka bir işlemde kullanılamıyorsa “*varlık özgürlüğünün*” derecesi yüksektir. Örneğin günlük hayatımızın her noktasında kullandığımız para özgül bir varlığa sahip değildir. Çünkü para devir daim usulü bir işlemde kullanıldıktan sonra değer kaybetmeden farklı bir işlemde de kullanılabilir. Fakat kişiye özel çıkarılmış bir kimlik kartı, farklı kişilere de kullanılması için tahsis edilemeyeceği için özgül bir varlıktır (Williamson, 1979: 239).

Douglass North ise işlem maliyeti kavramını, mübadeleye konu olan öğelerin değerini ölçme bedeli olarak hakları korumanın ve sözleşmeleri yürürlüğe sokup takip etmenin bedeli olarak tanımlayarak, Williamson ve Coase’ dan ayrılmıştır. North piyasa dışı işlem maliyetlerini sıra beklemek, iş izinleri alınması, bürokratik işlemlerin takibi ve rüşvet verilmesi gibi harcamalar olarak ele almıştır. Bu tarz işlem maliyetlerine gelişmekte olan ülkelerde ve geçiş ekonomilerinde daha yüksek seviyelerde denk gelmektedir (North, 2010: 39).

İktisat biliminde ekonomik faaliyet maliyetleri üç farklı şekilde ele almak mümkündür. Bunlar sırasıyla, arama ve bilgi maliyetleri, pazarlık maliyetleri ve gözetme ve uygulama maliyetleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Arama ve pazarlık maliyetleri piyasadaki malların fiyatı ile bağlantılıdır. Gözetme ve uygulama maliyetleri ise işlem maliyetleri ve devlet ilişkisini ifade etmektedir. İşlem maliyetlerini, değiş-tokuş maliyetleri olarak tanımlamak da mümkündür. Yatırım kararlarında da etkili olan işlem maliyetleri bir ekonominin gelişmesinde ne kadar büyük önem taşındığını ortaya koymaktadır (Voight ve Engerer, 2001: 131). YKİ alt dallarında şüphesiz en önemli dal, işlem maliyetleri ekonomisidir. İşlem maliyetleri, içinde bulunduğumuz hayat içerisinde bilginin zahmetsiz ve bedelsiz olarak dağıtılamamasından dolayı ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla işlem maliyetlerinin kilit noktası bilginin ne kadar pahalı olduğunu ortaya koyarak fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyeti olarak günümüzde de her alanda karşılaştığımız bir kurumdur. İşlem maliyeti YKİ için her zaman önemli bir maliyet türü olarak nitelenmiş olsa da dikkate değer tartışmalarda kendine çok yer edinmemiştir. İşlem maliyeti ile ilgili

eleştirilen nokta, düzenin oldukça genel olduğu savındaydı. Bir diğer önemli eleştiri ise işlem maliyetinin hesaplanma zorluğu ile ilgilidir (Voight ve Engerer, 2001: 131).

Devletin yönetim şeklini ilgilendiren ve kurumsal çerçeve ile ilgili yürütme ve düzenleme maliyetleri, formel veya enformel politik organizasyona ilişkin ayarlama, sürdürme ve değişme maliyetleri '*politik işle maliyetleri*' olarak değerlendirilir. Politik işlem maliyetleri, hükümetin dahil olduğu durumlarda ortaya çıkan bilgi kaynaklı problemler nedeniyle oluşmaktadır. Politik işlem maliyetinin temel belirleyicisi olan anayasalar, mülkiyet haklarının korunması ve sözleşmelerin etkin bir şekilde uygulanmasını sağlayarak işlem maliyetlerinin azaltılmasında ciddi bir konumda bulunmaktadır (Richter, 2005: 50). Şekil 3.3.'te politik işlem maliyetlerinin büyüklüğü durumu gösterilmiştir.



Şekil 3.3: Politik işlem maliyetlerinin büyüklüğü

Kaynak: (McCann, Colby, Easter, Kasterine, vd. 2005:230).

Kurumsal ortamda değişiklik yapılması gerekiyorsa, toplam maliyetler Şekil 3.3.'te gösterildiği gibi A, B ve C alanlarını içermektedir. Şekildeki A alanı, piyasaya dayalı araçların toplam işlem maliyetlerini olduğundan daha az tahmin edecektir. Devlet, özel ticareti mümkün kılan her türlü mülkiyet haklarının tanımlanmasına veya yeniden tahsisine dahil olur. B alanı, kamu birimlerinin kayıt, takip ve uygulama maliyetlerini ifade ederken, kurumsal çevredeki ortaya çıkan değişim maliyetleri C kısmı ile gösterilebilir. Buna göre politik işlemleri ilgilendiren kısımlar B ve C'dir. Politik işlem maliyetlerinin büyüklüğü işlem maliyetlerinin farklı politik-iktisadi çevrelerde nasıl kullanılacağı hakkında bilgi sağlamaktadır (McCann, Colby, Easter, vd. 2005: 230).

Bu sağlanan güvence ortamıyla birlikte yatırımların canlanmasına imkân sağlanabilecektir. İşlem maliyetlerinin büyüklüğü bir ekonomide yatırım yapısını da etkilemektedir. Bir ülke ekonomisi işlem maliyetlerini düşüren güvenilirliği destekleyici düzenleyici adımlar atması sonucu yüksek büyüme oranlarına ulaşılabilir. Ülke ekonomisi yatırım karlılığı durumuna yabancı yatırımcı için hassasiyet göstermelidir. Örneğin düşük bürokrasi kalitesi, yabancı yatırımcılara ülkede yüksek işlem maliyeti olduğu sinyali vererek yatırım projelerinin karlılıklarını etkilemektedir (Torun, Sarıdoğan ve Kurt, 2009). Bunun aksine literatüre geçen kaynaklarda bazı düşünürler işlem maliyetlerinin yüksek olması her durumda olumsuz etki yaratmaz tam aksine yüksek işlem maliyeti ile yüksek büyüme oranına ulaşacağı ilişkisi de mevcuttur. Tüm bunlar doğrultusunda asıl bakılması gereken husus işlem maliyetlerinin ölçülmesi hususudur. Bu konuya yönelik literatürde nispeten çalışma az olsa da öneminin bilince olan düşünür oldukça fazladır. Ancak işlem maliyetlerinin ölçümü kolay olmamakla beraber birçok farklı fikirde beraberinde gelmektedir. Dolayısı ile işlem maliyetleri ve ölçümü konusunda sabit bir fikirde bulunulamamıştır. Genel kabul gören husus işlem maliyetlerinin Neoklasik iktisadın aksine sıfır işlem maliyeti olamayacağıdır (Furubotn ve Richter, 2000: 167). Bir diğer önemli husus işlem maliyetlerinin büyüklüğüdür. İşlem maliyetleri ölçülmesi güç olsa da büyüklüğünü belirleyen bazı faktörler bulunmaktadır. Bu faktörler;

- İktisadi ajanların sayısı ve çeşitliliği
- Mülkiyet hakları
- Teknolojinin varlığı
- Politik faktörler
- Ticari ve yasal faktörlere ilişkin zorluklar
- İşlemin yapı

Kurumsal çevreye bağlı olarak büyüklükleri oluşmaktadır. İşlem maliyetlerinin büyüklüğü ekonomik etkinlik için kritik bir noktaya vurgu yapmaktadır. İşlem maliyetlerinin düşük veya yüksek olmasını belirleyen etmenler ise Tablo 3.2.' de ifade edilmiştir.

Tablo 3.2: İşlem maliyetlerinin büyüklüğünü etkileyen faktörler

Daha Düşük İşlem Maliyetleri	Daha Yüksek İşlem Maliyetleri
1. Standartize edilmiş mal veya hizmet	1. Özgün mal veya servis
2. Açık ve basit haklar	2. Belirsiz ve kompleks haklar
3. Az sayıda taraf	3. Çok sayıda taraf
4. Tarafların dostane olması	4. Tarafların muhalif olması
5. Tarafların tanıdık olması	5. Tarafların bilinmedik olması
6. Akla uygun davranışlar	6. Mantıksız davranışlar
7. Anlık değiş-tokuş	7. Gecikmeli değiş-tokuş
8. Beklenmedik olayın	8. Çok sayıda beklenmeyen olay
9. İzleme maliyetlerinin düşük	9. İzleme maliyetlerinin yüksek
10. Ucuz cezalar	10. Pahalı cezalar

Kaynak: (Cooter ve Ulen , 2011:91).

Modern piyasa ekonomilerinde işlem maliyetleri milli üretimin %50-60'ına denk gelecek büyüklükte olduğu tahmin edilmektedir. Az gelişmiş ekonomilerde ise işlem maliyetlerinin daha yüksek bir yüzdeye sahip olabileceği düşünülmektedir. Bu durumda işlem maliyetlerinin ölçülmesini zorlaştırmaktadır. Bazı durumlarda ise işlem maliyetleri o kadar yüksek olur ki değiş-tokuş gerçekleşemez (Cooter ve Ulen , 2011: 92).

Özetle işlem maliyetlerinin büyüklüğü kurumsal yapıya bağlı olarak meydana gelir. İşlem maliyetleri firmayı bir yapı olarak ele alarak Neoklasik iktisadın boşluğu olan üretim dışı maliyetlerin nasıl en aza indirgenebileceğini ele almıştır. Firmaları önemli bir ekonomik kurum olarak değerlendirerek firmaların karlılığını artması durumunda ekonomik büyüme

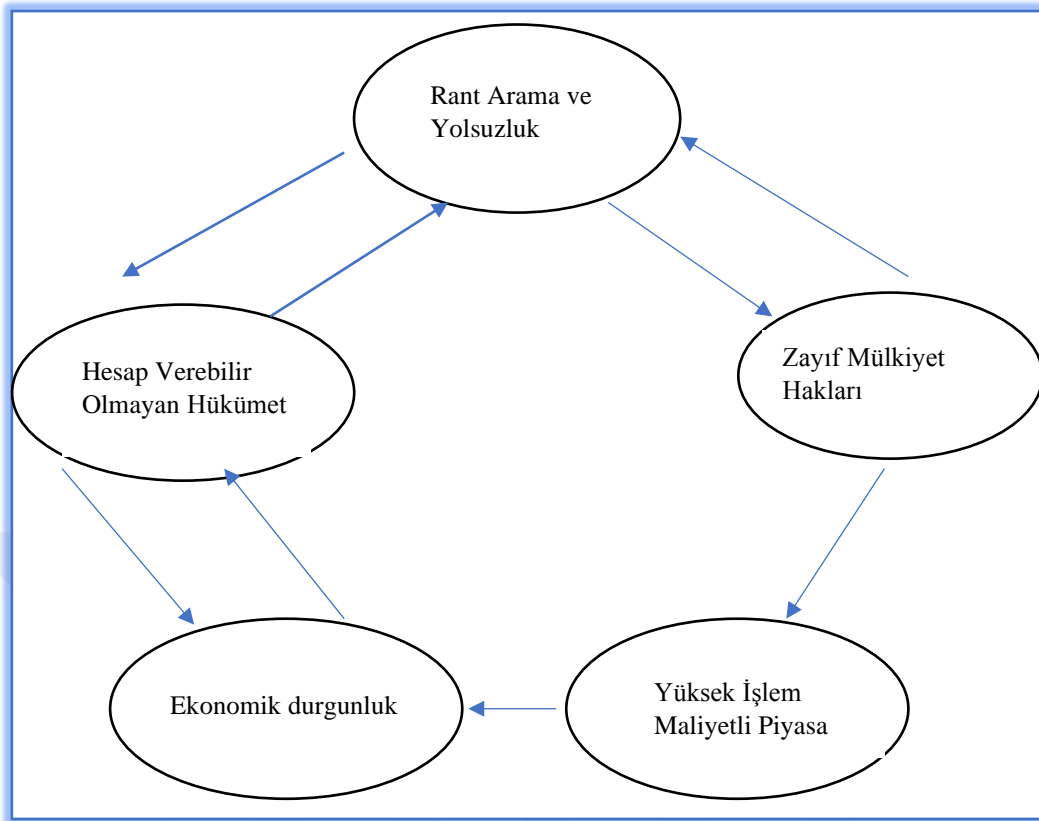
ve kalkınma da gerçekleşecek dolayısıyla birçok ekonomik problem bu yolla elimine edilecektir. Neoklasik ekonomide işlem maliyetinin sıfır olduğu durumda, politik ve ekonomik piyasalar etkin olacaktır. Kurumsal ekonomide ise işlem maliyetlerinin varlığı etkin olmayan mülkiyet haklarını ortaya çıkaracaktır. YKİ' in önemli bir diğer teorisi olan mülkiyet haklarına bir diğer başlıkta değinilecektir.

3.3.2. Mülkiyet Hakları Teorisi

Sonsuz ihtiyaçları sınırlı kaynaklar ile karşılamayı hedefleyen iktisat bilimi için önemli bir konumda olan mülkiyet hakları kaynak dağılımında etkin rol oynamaktadır (Kirsten ve Kherallah, 2001: 14). Mülkiyet hakları teorisinin YKİ kapsamında gelişmesi ve ön plana çıkmasında, YKİ düşünürlerinden Coase' un "*Sosyal Maliyet Sorunu*" isimli çalışması ön ayak olmuştur. Farklı bir teorik altyapı ve perspektifte inceleme imkanına sahip olmuştur. YKİ içerisinde önemli bir inceleme alanına sahip olan mülkiyet hakları için Coase iyi yerleşmiş bir ekonomide devletin herhangi bir işlevinin olmayacağını ileri sürmektedir. Neoklasik iktisadın firma teorisine eleştiri olarak geliştirilmiştir (Kirsten ve Kherallah, 2001: 14).

Bireylerin mevcut kaynakları etkin biçimde kullanabilmeleri için oluşturdukları düzenlemeleri '*Mülkiyet hakları teorisi*' olarak ifade edebiliriz. Söz konusu düzenlemeler tek bir bireyin, grubun ya da organizasyonun belirli kaynaklara ulaşım şartlarını belirlemektedir (Kama, 2011: 198). Mülkiyet haklarının korunması ve tanımlanmasında ki temel yükümlülük devlete aittir. Mülkiyet haklarının meşruiyetinin sağlanması için tek başına yasal düzenlemeler yeterli olmayacaktır. Alışkanlıklar, toplumsal değerler, normlar gelenekler ve görgü kuralları gibi faktörler tarafından desteklenmesi gerekmektedir. Bu faktörler dahilinde devletin yaptırım gücü etkili olmaktadır. Mülkiyet hakkı toplumdaki herkesin hakkı olmasına rağmen herkes mülk sahibi olamamaktadır. Bu bakımdan mülkiyet haklarının korunması bir zorunluluk olarak yüklenmektedir. Mülkiyet haklarının korunması ve uygulanması ile işlem maliyetleri sorunu iç içedir (Şenalp, 2007: 69).

Bu bakımdan mülkiyet hakları ile işlem maliyetleri ilişkisi Şekil 3.4.'te ele alınmıştır.



Şekil 3.4: Mülkiyet hakları ve işlem maliyetleri ilişkisi

Kaynak: (Khan, 2012:11).

Verimsiz piyasalara sahip olan az gelişmiş ekonomiler durgunluk ve düşük büyüme oranı ile karşı karşıyadır. Verimsiz piyasa başarısızlıklarının temel sebeplerinden biri de yüksek işlem maliyetleridir. Zayıf, güvensiz mülkiyet hakları ve gereksiz devlet müdahaleleri işlem maliyetlerinin artırmaktadır. Mülkiyet hakları ve işlem maliyetleri arasındaki bağlantı ekonomik büyüme için önemli bir konudur. Aynı zamanda zayıf mülkiyet hakları belli ölçüde rant arama faaliyetlerinin ve yolsuzlukların önünü açtığından bir bakımdan da aralarında ilişki söz konusudur. Hesap verebilir olmayan hükümet yapısı rant arama ve yolsuzluk faaliyetlerini düzenlemede zorlanmaktadır. Birçok teorisyen mülkiyet haklarının analizi ve kurumlar vasıtasıyla problemlerin çözümüyle ekonomik gelişme ve kalkınmanın sağlanmasının daha hızlı olacağı konusunda fikir birliği içindedir (Khan, 2012: 10-12). Tam anlamıyla tesis edilmiş bir kurumda Mülkiyet Hakları belirsizliğin azalmasına, uzun vadeli yatırımların oluşmasına ve kaynak tahsisinin etkinliğine yol açacaktır. Kurumsal kalitenin belirleyici unsurlarından birisi olan Mülkiyet

Hakları ülkelerarası gelişmişlik ve kalkınmışlık farklarına sebebiyet veren önemli bir unsurdur. Mülkiyet hakları modern bir bakış ile avantajları ve mecburiyetleri barındıran kurumsallaşmış bir sosyal bağı temsil eder (Chavance, 2019: 125). Kısaca Mülkiyet hakları iktisat bilimi için “*bireylerin kaynakları kullanma hakları*” olarak tanımlanabilir.

3.3.3. Sosyal Sermaye Olgusu

Son dönemlerde ekonomik araştırmalarda üzerinde sıklıkla durulan sosyal sermaye olgusu konu olarak güncel ve vazgeçilemez konuları barındırmaktadır. Kapsadığı konular aile, işgücü piyasası, yaratıcılık, ekonomik kalkınma, göç, demokrasi, girişimcilik, sağlık, sosyal dışlanma ve sosyal hareketler olarak bilinmektedir. Sosyal sermaye toplumların siyasal, ekonomik ve sosyal ilişkilerine yön veren özelliğinden dolayı ekonomik açıdan büyük bir öneme sahiptir. Sosyal sermaye kavramı kurumsal iktisat düşüncesi yakın olan Pierre Bourdieu, James Coleman ve Robert Putnam’ın çalışmaları doğrultusunda ekonomik inceleme alanlarında ön plana çıkarak gelişim göstermiştir (Seçer, 2009: 104).

Bir ülkede toplumun her kesiminin güven duyan yapıya sahip olması doğrultusunda ekonomik ve siyasi süreçlerin düzgün bir şekilde organize olması, hukuki yaptırımlar ve sistemlerin hızlı olup adil yaptırımların uygulanması sonucunda sosyal sermaye olgusundan bahsedebiliriz. İşsizlik, büyüme, yoksulluk ve kalkına gibi sorunların çözümünde sosyal yapının varlığı çok önemlidir. Bu bağlamda sosyal sermaye bireylerin birbirleri ile kurdukları sosyal ilişkiler ile oluşan sınıfsal bir ayrımcılık olarak da karşımıza çıkabilmektedir (Siisiainen, 2000: 5). Bir toplumun iyi işleyen ekonomik yapısı, iyi yerleşmiş siyasal sistemi ve toplumda birbirine güven duygusu işlenmişse o toplumun problem çözme başarısı diğer toplumlara göre daha kolay olacaktır.

3.3.4. Bilgi Ekonomisi

İşlem maliyeti teorisi ile ilişkili olan bilgi ekonomisi 1960’lı yıllarda Stigler, Akerlof ve Stiglitz’ in çalışmaları ile literatüre geçmiştir. Her bilim dalında olduğu gibi tarihsel süreç içerisinde önemli değişimlere yol açan birçok olay yaşanmıştır. Bilimsel keşifler ve yenilikler toplumsal düzeni geri dönülemeyecek şekilde değişime sürüklemiştir. Geçmiş birkaç yüzyılda da sosyal değişimlere yol açan önemli ekonomik değişimler yaşanmıştır.

Bilgi ekonomisi çalışmalarında bilgi evreninde hızla ve kümeli biçimde yaşanan gelişmelerin ekonomik yapı içerisinde de yer alması gerektiğinin vurgulanmaktadır. Bilgi ekonomisi, YKİ’nin Neo Klasik iktisada karşı tam bilginin gerçekte olmadığı kabulünden

hareketle piyasa araçlarının düzenlenerek, ekonomik etkinlik, büyüme, gelir dağılımı, yoksulluk ve kalkınma gibi unsurları destekler niteliktedir. Bu husus da ki çalışmaları ile Stiglitz bilginin bir mal olarak varsayıldığında diğer mallardan farklı bir özelliğe sahip olacağını vurgulamıştır. Kamusal bir mal gibi ortaya çıktığı varsayıldığında tüketiminde dışlanma ya da bedavacılık gibi problemlerle karşı karşıya kalabilir. Bu doğrultuda bilgi ekonomisi, mülkiyet hakları teorisi ile desteklenerek ekonomide ki işlem maliyetleri minimum seviyeye indirgenebilir (Doğan ve Kurt, 2016 :123).

Bilgi ekonomisine katkılarıyla Stigler ise bilginin piyasa koşullarında maliyetsiz olamayacağını ifade etmiştir. Maliyet nedeniyle fiyatların farklılık göstereceğini ve sermaye piyasalarının kusurlu olduğunu vurgulamıştır. Bilgiye ulaşmak maliyetli bir veridir. Bu sebepten dolayı piyasalarda asimetrik bilgi karşımıza çıkmaktadır (Stigler, 1967: 288). Akerlof da bilgi asimetrisine yönelik düşünceleriyle piyasa da bilginin doğru şekilde korunarak güvenilirliğin ve saygınlığın var olacağını savunmaktadır. Dolayısıyla piyasaların doğru şekilde işleminin önemli araçlarından biride tam ve doğru bilgidir (Akerlof, 1970: 490).

Özetle bilgi ekonomisi bilginin kaynağını ortaya çıkararak, özelliklerini açıklamakla birlikte bilginin kontrol edilmemesi durumunda piyasa da aksaklıklar ortaya çıkabileceğini ifade etmektedir. Bilginin kontrol edildiği durumda zaten mülkiyet haklarının güvende olduğu kurumsal yapının varlığı vardır.

3.3.5. Toplu Eylem Teorisi

Bireylerin toplu halde hangi davranış biçimlerinde bulunduğunu inceleyen teoridir. Bireyler farklı hedefler doğrultusunda da başka bireyler ile iş birliği içerisinde olabilirler. Kamu mallarının tüketimin de ve diğer toplu tüketim mallarının kullanımında ortaya çıkabilecek dışsallıkların bireyleri nasıl etkilediği incelenmektedir. Toplu eylem teorisinde amaç bedavacılık davranışının önüne geçmektir (Kirsten ve Kherallah, 2001: 9-10). Toplu eylem teorisinin başarılı olabilmesi için grubun büyük, grup amacının etkin ve homojen olması gerekmektedir.

Toplu eylem teorisi kamusal ve siyasi alanda bedavacılık ve çıkar davranışlarına yönelik gruplar ile ilgilenerken, sorunun çözümüne yönelik nasıl bir davranış şekli geliştirilmesi gerektiğine odaklanmıştır. Dolayısıyla birey ortak mallar üzerindeki kullanımıyla ilgili bir düzenleme görmezse grup çıkarına yönelik davranış göstermeyebilir.

Bu sebeple kamusal mallarda kurumsal bir düzenlemeye gerek duyulmaktadır (Doğan ve Kurt, 2016: 122).

3.3.6. Kamu Tercih Teorisi

YKİ'nin alt dallarından olan kamu tercihi teorisi ve anayasal iktisat Buchanan ve Tullock' un karar mekanizmalarının ekonomiye etkisi kapsamında yapmış oldukları çalışmalar ile şekillenmiştir. Kamu tercihi teorisi genel anlamda '*Politika Bilimin Ekonomik Analizi*' olarak tanımlanmaktadır. Literatürde '*Yeni Politik İktisat*' ve '*Kollektif Karar Alma Teorileri*' olarak da tanımlanmaktadır. Kamu tercihi teorilerinin temel ilkelerinden ilk olarak:

- Birey tercihlerinin belirleyiciliği
- Akılcılık ve fayda maksimizasyonu
- Politik mübadele

Toplumsal kararların tamamı bireylerin tercihleri doğrultusunda belirlenmektedir. Kamu tercihleri teorisinde bireyler akılcı ve tutarlı varsayılmaktadır. Bireylerin akılcı davranışları doğrultusunda tüketimde faydalarını maksimize etmeleri mümkün olmaktadır. Kamu tercihleri teorisine göre karar alma süreçlerinde '*piyasa mübadelesi*' ne benzer '*mübadele mekanizması*' nin olduğuna inanılmaktadır. Bireylerin tek başlarına yeterli ve etkin olarak elde edemedikleri bazı unsurları karşılıklı ortaklık yoluyla elde etmeye çalışmaktadır (Kılıç, 2015: 181-183). Esas olarak ekonomi teorisinde oldukça ayrıntılı analizler için geliştirilmiş olan kamu tercihi teorisi araç ve yöntemlerini politik sürece ve kamu sektörüne uygulamaktadır (Vural ve Aktan, 2002: 7). Kamu tercihi teorisine bir diğer önemli katkı 1986 yılında Nobel ekonomi ödölüne layık görünen James M. Buchanan tarafından olmuştur. Anayasal iktisat disiplinin geliştirilmesinde de önemli katkılarda bulunan Buchanan anayasal ekonomik analizi, siyasal kurumların seçimlerini ve davranışlarını sınırlayan kurumsal, anayasal kuralların işleyişini incelemeyi amaçlar (Kılıç, 2015: 181-185). Özetle kamu tercihi teorisi ile devletin sınırlarının çizilmesi hedeflenmektedir.

3.3.7. Değerlendirme

Öncelikle Kurumsal İktisadın en çok çıkmaza girdiği konulardan biri kurumsal bir teoriyi ortaya koymanın güçlüğü ve kurumları ekonomi teorisine nasıl kabul ettireceği

üzerindedir. Çok geniş bir yelpazeye hakim olan YKİ bir çok alana ışık tutmaktadır. İncelemiş olduğumuz teoriler Kurumsal İktisat perspektifinde önemli konumda yer alan Yeni Kurumsal İktisat dallarıdır.

Ele alınan YKİ' in en önemli iki temel alanı işlem maliyeti ve mülkiyet hakları olarak karşı çıkmaktadır. Ekonomiler arasında kurumsal düzenlemelerin etkinliği karşılaştırılmak isteniyorsa, ortaya çıkacak formula politik işlem maliyetlerinin karşılaştırılması yeterli olacaktır (Zattler, 2002, 214-218). İktisadi etkinlik bakımından politik süreçlerden beklenen, olabildiğince düşük işlem maliyetlerine zemin hazırlamasıdır. İş ve yatırım kararı alınırken ekonomik birimler işlem maliyetlerini göz önünde bulundurması gerekmektedir. Dolayısıyla ekonomide hangi kurumsal düzenlemelerin işlem maliyetlerini minimize edeceği titizlikle incelenmelidir. Mülkiyet haklarının edinilmesi ve korunması işlem maliyetlerini oluşturur. Bu bakımdan mülkiyet hakları ve işlem maliyetleri aynı madalyonun iki yüzü olarak görülebilir.

YKİ'ın gelecekte nasıl bir şekil alacağı, hangi konuları işlemeye devam edeceği ve teorik ya da deneysel düzeydeki çalışmalarının neler olacağı hususu önemli bir unsur olarak araştırmalara konu olacak birer detaydır. Genel kanı, YKİ tek bir anlayış olmanın ilerisinde, kullandığı kavram ve gelişmelerin yeni araştırma alanlarını beraberinde getireceği ve iktisat bilimini diğer bilimlerle daha iç içe bir duruma getireceği doğrultusunda YKİ'ın sınırlarının olmayacağı hususundadır. YKİ'ın amacı kurumların belirleyicilerini ve zaman içerisinde geçirdikleri değişimi açıklamaktır. Bu doğrultuda ekonomik performans, verimlilik ve dağıtım üzerindeki dağıtımları incelemektedir. Kurumlar ve ekonomik büyüme arasındaki sıkı ilişki bulunmaktadır. Bu ilişkisi 3. Bölümde BRICS ve kurumlar değerlendirmesi ile ekonomiler üzerindeki etkileri ele alınacaktır.

4. KURUMSAL İKTİSATTA YÜKSELEN GÜÇ BRICS: ÇİN HALK CUMHURİYETİ ÖRNEĞİ

Bu bölümde, 21. yy. başlarında hızlı ekonomik büyüme gösteren BRICS ülke grubunun ekonomik gelişmeleri üzerinde durulacak ve bir önceki bölümde anlatılan kurumsal iktisadi temsil eden göstergeler aracılığıyla bu ülkelerin yakın gelecekte dünya ekonomisini nasıl etkileyeceği hususu tartışılacaktır. BRICS: genel amaç olarak batı üstünlüğüne, özel amaç olarak ise Amerikan üstünlüğüne odaklanarak kurulmuştur. Amerika’da başlayıp tüm dünyayı etkisi altına alan 2008 küresel finansal kriz, Büyük buhran sonrası günümüze kadar olan en büyük kriz olarak varsayılmış ve ekonomiler üzerinde derin izler bırakmıştır.³ Ancak Finansal kriz, BRICS’ in uluslararası düzen içerisinde meşruiyetini sağlamasına bir adım olmuştur. BRICS, kriz sonrası birçok gelişmekte ve az gelişmekte olan ülkelere göre nispeten daha az duraksama yaşamış ve sorunların üzerine gitmeyi başarmıştır. Böylelikle çok taraflı ve çeşitli faaliyetlerde bulunan bir topluluk olmayı başarmıştır (Jash, 2017: 6). Birbiri ile iktisadi ilişki içerisinde olan, önde gelen sanayi ülkeleri arasında bir ölçüde yakınlaşma ve benzeşme olmasına karşın, son dönemin en ağır basan özelliği; dini, etnik, kültürel, siyasi ve ekonomik olarak bu toplumların birbirinden çok farklı evrimleştiği gerçeğidir. Bu durum Kurumsal İktisadi yapıya da yansımış ve birçok kurumun evrimleşmesine sebep olmuştur. Zengin ve yoksul, gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki uçurum her zaman olduğu kadar büyük, belki de her zamankinden çok daha geniştir. Peki bu uçurumu nasıl açıklayabiliriz? En az bunun kadar önemli bir başka soruda, daha fazla farklılaşmaya yol açacak ya da toplumları birbirine yakınlaştıracak koşulların neler olacağıdır. Tüm bunların ışığında, bu çalışmanın amacı; Kurumsal İktisadi temsil eden, kurumsal kalite göstergelerinin BRICS grubunda ve üyesi olan Çin de ekonomik büyümeyi nasıl ve ne ölçüde etkilediğini araştırmaktır. Çalışmanın yöntemi; Kurumsal kalite göstergeleri olarak incelenen Heritage Foundation⁴ (2021 Index of Economic Freedom) verileri kullanılmıştır. BRICS bünyesinde yer alan Çin’in kurumsal kalite endekslerine göre, grubun diğer üyeleri olan Hindistan, Brezilya, Rusya ve Güney Afrika karşısında ne konumda yer aldığı 4 ülke ortalaması ile Çin karşılaştırması grafikler aracılığıyla

³ Literatürde pek çok çalışmada ele alınan 2008 Küresel Finansal Krizin ciddiyetini ve dünya ekonomileri üzerindeki derin etkisini, Eski FED Başkanı Alan Greenspan’ın “Böylesi ekonomik kriz, ancak yüzyılda bir görülür” cümlesi çok net bir şekilde özetlemektedir.

⁴ The Heritage Foundation, Washington’da 1995’ten bu yana her yıl ‘Ekonomik Özgürlük Endeksi’ ne ilişkin ölçümler yapan bir kuruluştur. Ayrıntılı bilgi için bkz. <https://www.heritage.org/>

incelenecektir. Küresel Finansal kriz sonrası ekonomik durumunun incelenmesi nedeniyle 2008-2020 verileri kullanılmış bu durum çalışmanın sınırlılığını oluşturmuştur.

Bu bölüm altında bir önceki bölümde ele aldığımız Kurumsal İktisat çerçevesi ile Yeni Kurumsal İktisat işlem kalemlerinin ekonomiye olan etkileri BRICS ülke grubu kapsamında değerlendirilecek ekonomik etkinliği tartışılacaktır. İlk olarak BRICS ülke grubu genel hatları ile ele alınacak, ardından genel ekonomik yapıya ilişkin ülke etütleri sunulacaktır. Son olarak kurumsal yapıya ilişkin kurumsal kalite göstergeleri kapsamında ülkelerin genel yapısı ifade edilecek ve BRICS ülke grubu içerisindeki 4 ülkenin (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika) kurumsal kalite endekslerinin ortalaması alınarak, Çin ile olan durumu değerlendirilecektir.

BRICS ülke grubunun, genel ekonomik yapıya ilişkin 13 yıllık gelişim istatistiği verileri International Monetary Fund (IMF), Dünya Bankası ve Tradingeconomics web sayfalarından, kurumsal yapıya ilişkin 13 yıllık gelişim istatistiği verileri Heritage Foundation web sayfasından yararlanılarak alınmıştır.

4.1. Literatür Taraması

Kurumsal iktisadi yapıyı temsil eden ‘Kurumsal Kalite Endeksleri’ni ele alan literatürde, çok sayıda çalışmaya ulaşılmıştır. Bu çalışmalar incelendiğinde büyük bir kısmının kurumsal iktisadi yapı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi çeşitli ülkeler perspektifinde ele aldığı görülmüştür. Bu çalışmanın konusunu, kurumsal yapının ekonomik performans üzerindeki etkisinin BRICS ülkeleri kapsamında teorik olarak ele alınması oluşturmaktadır. Dolayısıyla bu kısımdaki literatür incelemesinde, kurumsal iktisadi yapı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi çeşitli ülkeler kapsamında ele alan çalışmalar sunulacaktır.

- Butkiewicz ve Yanikkaya (2006) çalışmalarında, 1970-1999 yılları arasını kapsayan verilerle 100 ülke için hukukun üstünlüğü ve demokrasinin ekonomik büyüme üzerindeki ilişkisini panel veri analizi ile incelemişlerdir. İncelemenin sonucunu, her iki değişkenin büyüme üzerinde pozitif etkisi olduğu yönündedir.
- Arslan (2007), 1995-2004 yılları arası kurumlar ve kurumsal yapı, mülkiyet haklarının korunması, düzenlenmesi ve kayıt dışılık gibi verilerin 112 ülke

üzerindeki etkisi panel veri analizi ile incelenmiştir. Çalışmada kurumsal yapının her ülkeyi aynı düzeyde etkilemediği sonucuna varılmıştır.

- Doucoligaos ve Ulubaşoğlu (2008), 1970-1999 yılları 119 ülke kapsamında ekonomik ve politik özgürlükler üzerine panel veri analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda ekonomik ve politik özgürlüklerin büyüme üzerindeki etkisi pozitif yönde bulunmuştur.
- Yıldırım (2009), 1970- 2005 yılları arasını kapsayan dönem için ekonomik özgürlük ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi panel veri analizi ile incelemiştir. Sonuçta ekonomik özgürlükler ile büyüme arasındaki ilişkinin pozitif yönlü olduğunu saptamıştır.
- Arslan ve Sağlam (2010), 1987-2007 yılları arası ekonomik performans ve bürokrasi arasındaki ilişkiye panel veri analizi ile bakmışlardır. Sonuçta GSYİH ile demokrasi arasında uzun dönemli denge ilişkisine rastlanmıştır.
- Haggard ve Tiede (2011), 1985-2004 yılları arasında 74 ülkenin hukukun üstünlüğü kapsamında ekonomik büyüme ilişkisi panel veri analizi ile incelenmiştir. Yapılan incelemede, gelişmiş ülkelerde hukukun üstünlüğü ile büyüme arasında güçlü, gelişmekte olan ülkelerde ise zayıf bir ilişki bulunmuştur.
- Koç ve Ata (2012), 2008 yılı verileri ile 28 ülkenin sosyal sermaye bakımından yatay kesit analizi ile yapılan çalışmada sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisi pozitif bulunmuştur.
- Ata ve Şahbaz (2013), 27 AB ülkesinin uluslararası mülkiyet hakları kapsamında 2010 yılı verilerini yatay kesit analizi yaparak incelemişlerdir. Yapılan analiz sonucunda, mülkiyet haklarındaki iyileşmenin iktisadi büyümeyi olumlu yönde etkilediği saptanmıştır.
- Artan ve Hayaloğlu (2014), 1972-2009 yılları arasını kapsayan dönem için Türkiye ekonomik özgürlüğü temsilen politik özgürlüklerin ve ekonomik büyümenin arasındaki ilişkiyi zaman serisi analizi ile incelemişlerdir. Yapılan çalışmada ekonomik özgürlüklerle büyüme arasında uzun dönemde pozitif, kısa dönemde ise negatif ilişki olduğuna varılmıştır.

Ekonomik büyüme ve kurumsal yapı arasındaki ilişkileri analiz eden çalışmalar incelendiğinde, uygulama kısmındaki analiz yöntemleri ile analize konu olan kurumsal yapıyı temsil eden göstergelerin farklılık gösterdiği görülmektedir. İncelenen literatür kapsamında, yapılan çalışmalarda genellikle kurumsal yapı ile ekonomik performans arasındaki ilişkinin pozitif yönlü olduğuna dair sonuçlara ulaşılmıştır. Yapılan çalışmalarda ulaşılan bu ortak sonucun yanı sıra yapılan nedensellik testlerinden birçoğu kurumsal kalite ve başarılı kurumlardan ekonomik büyümeye doğru bir akış olduğunu göstermektedir.

4.2. Hâkim Gücün Olmadığı Çok Kutuplu Bir Ekonomik Güç: BRICS

Hâkim olan dünya düzeni, tarihsel süreç içerisinde yaşanan problemler neticesinde ekonomik dönüşümler sebebiyle çatırdamaya başlamıştır. Fakat henüz bir değişim gerçekleşmemiştir. 20. yy. da küresel bağlamda tek güç olarak ortaya çıkan ABD'nin var olan gücü azalmaya başlasa da halen devam etmekte olan bir hegemonyası mevcuttur. Bu kapsam da son yıllarda Washington'ın izlediği korumacı politikalar küresel sistemden uzaklaşma sürecini hızlandırmaktadır. Bu süreçte Çin, Hindistan, Rusya, Brezilya Güney Afrika gibi BRICS ülkelerinin jeopolitik konumları, yükselen ekonomik ve siyasi güçleriyle artan nüfusları dikkat çekmektedir (Dilek, İstikbal ve Yanartaş, 2018: 9).

Brezilya (Brazil), Rusya (Russia), Hindistan (India), Çin (China) Güney Afrika (South Africa) ülkelerinin baş harfleri ile bir araya gelen BRICS ülke grubu terimi ilk olarak uluslararası yatırım kuruluşu olan Goldman Sachs'ın ekonomi uzmanı olan Jim O'Neill tarafından 2001 yılında kullanılmıştır. Dünya yüzölçümünün yaklaşık olarak %25'ini nüfusun %40'ini ve GSYİH'nin da %25'ini bünyesinde barındıran ve gelişmekte olan ülkeler açısından birbirini takip eden bu dört ülke ekonomisinin benzerlikleri olduğu kadar ciddi farklılıkları da bünyesinde barındırmaktadır. Bu ülke grubuna dahil olmalarının en önemli sebebi ekonomik reform ve dönüşümle birlikte hızlı gelişim gösterme eğiliminde olmalarıdır. Dönem bazında en yüksek milli gelir düzeyine sahip ülkeler arasında ilk sırada bulunmalarıdır. Ülke grubunun oluşumunda Çin ve Hindistan'ın hızlı büyümeye sahip olması etken iken, Brezilya ve Rusya'nın ise zengin doğal kaynağa bağlı yüksek gelire sahip olması temel etken oluşturmaktadır. BRICS ülke topluluğunun büyümeyi teşkil eden unsurları birbirinden farklı olmasına rağmen benzer yönleri, büyük ve hızlı gelişim gösteren ekonomiler olmasıdır (Özsoylu ve Algan, 2011: II).

Genel anlamda BRICS topluluğunun temel özelliği; nüfusun fazla olması, zengin doğal kaynaklara sahip olunması, büyüyen ulusal gelir ve tüketici sayısının gün geçtikçe

artması olarak nitelendirilir (Ağır ve Yıldırım, 2015: 11). Dört ülkenin liderleri ilk olarak 16 Haziran 2009 tarihinde Yekaterinburg’da bir araya gelmiştir (Özsoylu ve Algan, 2011: II). Zirve sonrası ülkelerin çıkarları için bir araya geleceği sinyali verilmiştir. BRICS topluluğun son üyesi olan Güney Afrika (South Africa) ise 24 Aralık 2010 tarihinde topluluğa dahil olmuştur. BRICS, resmi bir antlaşma ya da uluslar-üstü bir organizasyon değildir. Karşılıklı iş birliği durumu dışında üyeler arasında resmiyet söz konusu olmamıştır (Bezuidenhout ve Claassen, 2013: 238). Küresel bağlamda kapitalizmin meydana getirdiği adaletsizlik karşısında oluşan güçlü bağlar BRICS topluluğunun oluşmasında etkili olmuştur. BRICS’ in günümüzde geldiği konum ise uluslararası politikada norm belirleyici ve uluslararası finansal sistemin belirlenmesinde etkin rol almasıdır (Khan, 2020: 264). BRICS üyeleri ABD’nin tek kutuplu güç düzenine karşı çıkarak, diğer kutuplar tarafından sınırlandırılan çok kutuplu uluslararası düzeni desteklemektedir (Pant, 2013: 94). Bunu sağlarken aynı zamanda adil ve makul düzen çağrısı yapmaktadır. Tek bir düzenin hakimiyetine değil var olan farklı ideoloji ve sosyal sistemler ile daha demokratik bir düzen oluşturmanın ortak hedefini benimsemişlerdir. BRICS’ in en önemli ortak ilgi alanı uluslararası ekonomik yönetişimdir. Yönetişim meselesi düzenlenen her BRICS zirvesinde tartışılan bir konu olmuştur (Newmana & Zala, 2018: 877). Tablo 3.1.’de BRICS zirveleri yıllara göre toplanılan ülke ve alınan kararlar bağlamında sıralanmıştır.

Tablo 4.1: BRICS zirve kararları

2009 – Rusya	Uluslararası Finansal ve siyasi kuruluşlardaki reformlar, küresel gıda güvenliği, kalkınma yardımları, iklim değişikliği, enerji güvenliği ve Küresel Finans Krizi üzerine konular
2010- Hindistan	Finansal ve ekonomik eleştirilerin daha çok üzerine gidilmesine odaklanılmış. Uluslararası konuların yanında bölgesel ve yerel sorunlara da vurgu yapmaya başlanmış. Akademi ve eğitim alanında da iş birliğine gidilme kararı alınmış.
2011- Çin	Ekonomik refahın adil paylaşımı gündem maddesi olmuştur. Güney Afrika’nın bu zirveye davet edilmesiyle topluluk BRICS halini almıştır.
2012- Hindistan	“Küresel İstikrar için Güvenlik ve Refah” adlı tema zirvenin temel konusudur. Ayrıca Küresel Finans Krizi sonrası yapılması gerekenler tartışılmıştır. Ortadoğu’nun bir çok sorunu da tartışmaya dahil edilmiştir.

2013-Güney Afrika	‘BRICS ve Afrika-Kalkınma, Bütünleşme ve Sanayileşme için İşbirliği’ temasıyla toplanılmıştır. BRICS’in Afrika kıtasına verdiği önem vurgulanmıştır. BRICS üyesi olmayan ülkelerle iş birliği ve koordinasyonun çalışmaları artırılmış. Yeni oluşumun ‘yükselen bir güç’ olarak işaret edilmesi gündeme getirilmiştir.
2014- Brezilya	Kapsayıcı büyüme için sürdürülebilir çözümler ana temasıyla toplanmıştır. Yeni Kalkınma Bankası ve Koşullu İhtiyat Fonu’nun kurulması ile sonuçlanmıştır.
2015- Rusya	Yapılan diğer zirvelere göre daha stratejik kararlar alınmaya başlanmıştır. “Küresel Kalkınma için Güçlü Bir Faktör” temasıyla toplanan zirvede Avrasya Ekonomi Birliği ve Şangay İşbirliği Örgütü’ne (ŞİÖ) üye devletlerin temsilcileri de yer almıştır.
2016- Hindistan	Diğer zirvelerde alınan kararlar daha işlevsel hale getirilmiştir. IMF kotalarında gelişmekte olan ülkelere daha fazla yer verilmesi ve BM Güvenlik Konseyi’nde kapsamlı reform gibi farklı konular da bu zirvede ele alınmıştır.
2017- Çin	İklim değişikliği, ticari korumacılık, Kuzey Kore’nin nükleer denemeleri, e-ticaret ve siber güvenlik gibi konulara değinilmiştir.
2018- Güney Afrika	Dünya ekonomisini tehdit eden ticaret savaşlarına karşı çeşitli tedbirler alınması gündeme gelmiştir. Barış gücüyle ilgili bir çalışma grubu oluşturulması ve daha birçok konuda çalışmalar yapılmıştır.

Kaynak: (Dilek, İstikbal ve Yanartaş, 2018) yazar tarafından yararlanarak oluşturulmuştur.

On yıllık süreçte BRICS, yapılan zirvelerde alınan kararlar doğrultusunda uluslararası ekonomik ve siyasi sistemde daha etkin bir konumda yer almaya başlamıştır. Gelecek yıllar içinde yeni yol haritası oluşturmada da daha geniş bir çalışma yürüttüğünü yapılan 10. BRICS Zirvesi ile göstermiştir. Zirve genel olarak bir taraftan güncel konulara vurgu yaparken diğer taraftan gelecek yönlü bir perspektif oluşturmaya çalışmıştır. BRICS ülkelerinin büyüme oranındaki yükselişi yeni uluslararası finansal kuruluşların oluşmasına yol açmıştır. Oluşan yeni finansal kuruluşlardan BRICS Kalkınma Bankası ve Uluslararası Para Fonu değişen küresel sistemin ön planda olan kurumlarından. Kendi bünyesinde kurumsallaşma ivmesi kazanan BRICS gerçekleştirdiği iş birliğiyle hem uluslararası sisteme daha fazla etki etme hem de küresel finans düzenine alternatif oluşturma hedefindedir.

2030'da satın alma gücü bakımından dünyanın en büyük ekonomileri arasında yer alacağına işaret edilen Çin birinci, Hindistan üçüncü, Rusya altıncı, Brezilya sekizinci ve Güney Afrika otuzuncu sırada yer alacağı gözlenmektedir. Önümüzde ki dönemde BRICS ülkelerinin küresel ekonomideki ağırlıkları artacaktır (Dilek, İstikbal ve Yanartaş, 2018: 7-15).

Bu bağlamda yapılan zirvelerde tartışılan konular ve çalışmalar BRICS ülke grubuna dahil ülkelerin, hızlı ekonomik büyüme göstermesi durumunda 2050 yılında ekonomik açıdan önemli konumda yer alacaklarına işaret etmektedir. Bugün, BRICS ekonomileri büyük bir çaba ile büyüyen ilk 5 ülke içerisinde ve dünya ticaretinde etkin konumda yer almaktadır (Özsoylu ve Algan, 2011: II).

4.3. BRICS Topluluğunun Genel Görünümü

Birbirinden çok farklı dini, etnik, kültürel, siyasi ve ekonomik toplumlar olarak evrimleşen BRICS ülkeleri her bakımdan birbirinden ciddi farklılıklar göstermektedir. BRICS ülkeleri çok kutuplu dünya düzeninde gelişmiş ve zengin devletlere daha az bağımlı yeni bir ekonomik düzen kurulması düşüncesini desteklemektedir.

BRICS ülke şehirlerinden birinde toplanarak şekillenen bir platformdur. Bu platformda bir araya gelen ülkeler, *“devletin açıklık, şeffaflık, dayanışma eşitlik, karşılıklı anlayış, kapsamlılık, karşılıklı fayda, çok taraflılık, toprak bütünlüğüne saygı, egemenlik, bağımsızlık, iç işlerine karışmama, siyasi bağımsızlık,”* ilkeleri ile kendi aralarında etkileşim gerçekleştirmektedirler (Poyraz, 2019: 440). Bu başlık altında BRICS ülkeleri Makro ekonomik veriler ve kurumsal kalite bakımından ele alınacak ülke etütleri incelenecektir.

4.3.1. Brezilya

Dünyanın önemli ekonomilerinden birine sahip olan Brezilya, gelişmekte olan diğer ülkeler gibi küresel krizden benzer şekilde etkilenmiştir. Brezilya tarihsel ekonomik süreci boyunca mali problemler ile baş etmiştir. 2000 yılında mali bakımdan rahatlatıcak en önemli çözüm yürürlüğe giren Mali Sorumluluk Kanunu olmuştur. Kanun özellikle şeffaflık ile ilgili kurallara dikkat çekmektedir, Brezilya'nın bir diğer önemli adımı 2008 yılında kurulan Ulusal varlık fonudur. 2008 yılında ki küresel finansal krizde ilk defa konjonktür karşıtı olarak kullanılması amaçlanmıştır. Mali yönetim yapısını güçlendiren bu tarz çalışmalar ile daha iyi adımlar atılarak krize karşı durma imkânı sağlar. *“Mali sorumluluk kanunu ile çok yıllık Bütçe Çerçeve Kanunu'na Mali Politika Eki, ayrıca Bütçe Rehberleri Kanunu'na Mali Hedefler Eki dahil edilerek orta vadeli bütçeleme için yasal çerçeve güçlendirilmeye*

çalışılmıştır.” Bu doğrultuda Brezilya’da harcamalarda artış ya da diğer harcamalarda azalış veya artan vergilerle finanse edilmesi durumunun bütçede üç yıllık etkinin ortaya konulması zorunluluğu getirilmiştir. Dolayısıyla krizlere karşı etkin bir mali alana ve uzun vadeli bir bütçe planlamasına sahip olabilmek için Bağımsız mali kurumlar Brezilya’da önemli bir konumda yer almaktadır. (Karakurt , 2016: 198-199). Bu kapsamda Brezilya 2008 yılı itibari ile 2021’ e kadar güncel ekonomik verileri Tablo 3.2.’de verilmiştir.

Tablo 4.2: Brezilya 2008-2021 ülke etüdü

YIL	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021*
Nüfus	191.0	192.8	194.8	196.6	198.3	200	201.7	203.4	205.1	206.8	208.5	210.1	211.4	212.7
Büyüme	5.1	-0.1	7.5	4	1.9	3	0.5	-3.5	-3.5	1	1.4	1.8	-4.1	3.7
İşsizlik	9.4	9.7	8.5	7.8	7.4	7.2	6.8	8.3	11.3	12.8	11.8	11.9	13.2	14.5
Enflasyon	5.9	4.3	5.9	6.5	5.8	5.9	6.4	10.7	6.3	2.9	4.2	3.7	3.2	4.6

Kaynak: IMF, <https://www.imf.org/>; The World Bank <https://data.worldbank.org/> (08.03.2021).

Tablo 4.2.’ye göre Dünya Bankası güncel rakamları ile yaklaşık 212.7 nüfusu ile Brezilya BRICS topluluğunda ikinci sırada yer almaktadır. Büyüme rakamlarına bakıldığında Brezilya BRICS topluluğunda %3,7 ile üçüncü sırada yer almaktadır.

Küresel kriz öncesindeki makro ekonomik verilere bakıldığında iyi sayılabilecek göstergeler mevcuttur. Mali göstergeler bakımından 2008 yılının ortalarına kadar güçlü bir mali denge sağlayan Brezilya kriz sürecinde ekonomik dengeyi sağlamayı başarmış diyebiliriz. Brezilya son 15 yıldır mali yönetiminde yapmış olduğu iyileştirmeler ile küresel finansal krize karşı mali alanını oluşturmuş ve krize karşı etkili politikalar uygulayarak krizi minimum düzeyde atlattığı başarımıştır.

4.3.2. Hindistan

Hindistan ekonomisinin bozulmasında politik sebepler temel sebep olarak gözükmektedir. 1990'lı yıllarda Körfez Savaşı ile petrol fiyatlarındaki artış sübvansiyonların yükünü arttırmıştır. Ardından devlet başkanının öldürülmesi politik belirsizlik sürecine sebep olmuştur. Tüm bu yaşananlar ekonomik göstergelerin bozulmasına neden olmuştur. 1991 yılında dış ödemeler dengesi krizi yaşanmış. Bu kriz ise Hindistan'da ekonomik liberalleşmeyi doğurmuştur. 1990'lı yıllarda vergi sisteminde de önemli reformlara gidilmiştir. Reformlar sonucunda dolaysız vergi gelirlerinde artış gözlenmiş. Harcamaların dengelenmesi amacıyla sübvansiyonlar kontrol altına alınarak azaltılmış. Dengelenen harcamalar ve artan gelir vergileri ile bütçe açığı azalmaya başlamış. Ancak 2000'li yılların başlarında yapılan reformlar yeterli olmamış ve bütçe açığı yeniden yükselmeye başlamıştır. Durum o kadar ciddi seyretmiş ki Hindistan 2003-2004 yıllarında dünyanın en fazla genel yönetim açığına sahip ülke konuma gelmiştir. Bu durum Hindistan' da konjonktür karşıtı politika uygulayabilecek mali disiplin yapısının olmadığını göstermektedir. Hindistan yeni ve güçlü bir mali alan yaratmanın gerekliliği ile 2003 yılında Mali Sorumluluk ve Bütçe Yönetimi Yasasını yürürlüğe koymuştur. Mali sorumluluk yasası, bütçenin hazırlanması, uygulanması ve değerlendirilmesi durumunda şeffaflık ve hesap verilebilirlik kıstasına yönelik kuralları da içermektedir. *“Yasa, hükümetin vergileme, harcama stratejisi, gelir ve mali dengeye ilişkin üç yıllık amaçlarının parlamentoya raporlanması gereği ile bütçenin şeffaflığını arttırmıştır”* (Simone ve Topalova, 2009: 6). Bu kapsam çerçevesinde Hindistan'ın mali yönetim yapısını güçlendirilmiştir.

1990'lı yıllarda meydana gelen dış ödemeler dengesi krizi Hindistan'ın büyüme performansını olumsuz yönde etkilemiştir. Ancak güçlü ve iyi tasarlanmış finansal sektör, yüksek döviz rezervi etkisiyle Hindistan krizin etkisiyle yeterli düzeyde baş edebilmiştir. Ekonomi 2009 yılından itibaren yükselme sürecine girmeye başlamıştır (De, 2012: 14-20). Kriz öncesi ve sonrası uygulanan mali reformlar mali alanı oldukça daraltmıştır. 'Mali Sorumluluk ve Bütçe Yönetimi Yasası' ile getirilen kurallara ve amaçlara uyulmaması durumu ile karşılaşmıştır. Zamanla bütçe hazırlanmasında yeterli olmayan şeffaflık, harcamalara ilişkin mali kuralların ve borçlanmaya ilişkin hedeflerin olmaması mali hedefe yönelik kurallarda ve uygulamada eksiklikler olduğunu göstermiştir (Simone ve Topalova, 2009: 18-21). Hedeflere ulaşmada karşılaşılan eksiklikler giderildiğinde ve mali yönetim daha da geliştirildiğinde Hindistan daha iyi bir mali alana sahip olabilir. Tablo 4.3.'te 2008 yılı itibariyle 2021 yılına kadar olan Hindistan verileri verilmiştir.

Tablo 4.3: Hindistan 2008-2021 ülke etüdü

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021*
Nüfus	1.20	1.22	1.23	1.25	1.27	1.28	1.30	1.31	1.32	1.33	1.35	1.37	1.38	1.39
Büyüme	3.9	8.5	10.3	5.5	6.4	7.4	8	8.3	7.1	6.8	6.5	4	-8	7.3
İşsizlik	4.1	3.8	3.5	3.5	3.6	3.5	3.4	3.5	3.5	3.5	3.5	6.7	10.9	11.9
Enflasyon	9.4	10.5	9.2	8.8	10.5	7.7	5.3	5.3	3.6	4.6	2.5	6.7	4.9	4.8

Kaynak: IMF, <https://www.imf.org>; The World Bank <https://data.worldbank.org/>; Trading Economics <https://tradingeconomics.com/> (08.03.2021).

Makro ekonomik veriler bakımından Hindistan'ı ele aldığımızda dünya bankası verilerine göre BRICS topluğunda yaklaşık 1.390 milyar nüfusu ile dördüncü sırada yer almaktadır. Büyüme rakamlarına bakacak olursa Hindistan %7,3 büyüme göstermiştir. BRICS topluluğunda ikinci sırada yer almaktadır. Finansal kriz sonrası işsizlik rakamlarında bir artış olmamışken 2020 yılında 10.9 rakamı ile ciddi artış görülmektedir.

4.3.3. Rusya

1991 yılında Sovyetler birliğinin tamamen yıkılması ile kurulan Rusya uyguladığı, reformlar ile küresel finansal krize yoğun bir rezerv gücüyle ve nispeten düşük GSYH oranı ve borç oranı ile yakalanmıştır. Rusya küresel kriz öncesi ekonomik yapısı, uyguladığı mali kurallar ve bütçe hazırlamada yapmış olduğu reformlar ile iyi bir mali yönetim yapısı ile krize girmiştir. Bu doğrultuda da Rusya krize yeterli bir mali alan ile girmeyi başarmış ülkelerden olmuştur. Rusya 1999 yılından sonra istikrarlı bir şekilde büyümeye başlamıştır. 1999-2008 yılları arasında reel olarak ortalama %7 büyüme oranı gerçekleşmiştir (Karakurt, 2016: 200).

BRICS ülke grubu içerisinde en yüksek kişi başına milli gelire sahip olan Rusya'dır. Bu öncülüğe sahip olmasında ki en büyük başarı kurulduğu yıllardan itibaren yapmış olduğu

güçlü reformlardır. Ancak hemen hemen her ülkenin yaşadığı gibi mali yönetim konusunda çok da başarılı adımlar atamamıştır. 1998 yılında dış koşullarda yaşanan bozulmalar ve bütçe gelirindeki azalma sebebiyle krize doğru sürüklenmiştir. 2000’li yıllara kadar istikrarsız piyasalar ve yüksek enflasyona eşlik eden yetersiz bütçe yasası, orta vadeli bütçesel planlamayı engellemiştir. 2000’de “Rusya Federasyonu bütçe kodu” ile bütçe yasası yürürlüğe girmiştir. Ekonomik istikrarı sağlayacak adımlar atılmaya başlanmıştır. 2004 yılında bütçe harcamalarını istikrarlı hale getirecek ‘performans bütçelemesini’ yürürlüğe koymuşlardır. Bütçe tahmin yılı ise 2007 yılında bir yıldan üç yıla çıkartılmıştır. 2008 de ise 15 yıllık bütçe stratejisi yürürlüğe konulmuştur (Vlasov, 2011:586). Bu şekilde Rusya uzun dönem kamu harcamalarını görmek için orta vadeli mali yapıyı kullanmaya başlamıştır.

Rusya BRCS ülke grubu içerisinde küresel finansal krizden en çok etkilenen ülke olmuştur. Bu nedenle Rusya 2009’un sonlarına doğru krizin etkilerine karşı savunma oluşturma amacıyla mali alanı genişletme kararı almıştır. Mali kuralları askıya alan Rusya 2010 yılında mali kuralları daha esnek kullanmak için daraltıcı maliye politikası kararı almıştır. Mali kurallara karşı hassasiyetle yaklaşan Rusya Kriz öncesi sahip olduğu rezervler ile krizin etkisini fazla sarsılmadan atlatmıştır. Kriz sürecinde ciddi anlamda temel eksikliği bağımsız mali kurumlara sahip olmamasıdır. Küresel finansal kriz Rusya’ya bu eksikliği derinden hissettirmiştir. Bu doğrultuda Rusya güçlü bir mali yönetişime sahip olmak için “*Mali Sorumluluk Yasası ve Bağımsız Mali Kurumlar*” reformuna ihtiyaç duymaktadır (Karakurt, 2016: 201). Küresel ekonomik kriz sonra Rusya’nın ülke etüdü Tablo 4.4.’te verilmiştir.

Tablo 4.4: Rusya 2008-2021 ülke etüdü

YIL	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021*
Nüfus	142.7	142.8	142.8	143.0	143.3	143.6	146.2	146.5	146.8	146.8	147.7	146.7	146.8	146.7
Büyüme	5.2	-7.8	4.5	5.1	3.7	1.8	0.7	-2.5	-0.2	1.8	2.8	2	-3.1	3.8
İşsizlik	6.2	8.2	7.4	6.5	5.5	5.5	5.2	5.6	5.5	5.2	4.8	4.6	5.8	5.4
Enflasyon	13.3	8.8	8.8	6.1	6.6	6.5	11.4	12.9	5.4	2.5	4.3	3	4.9	3.7

Kaynak: IMF, <https://www.imf.org>; The World Bank <https://data.worldbank.org/> (08.03.2021)

Dünya bankası makro ekonomik göstergelere göre Rusya yaklaşık 146,7 milyar nüfusu ile BRICS topluluğunda üçüncü sırada yer almaktadır. Büyüme rakamlarına göre Rusya %3,8 ile dördüncü sırada yer almaktadır. Küresel kriz sonrası işsizlik rakamlarında artış görülen Rusya 2020 verilerine işsizliği azaltma politikaları üzerinde durmaktadır.

4.3.4. Güney Afrika

Güney Afrika, son derece eşitsiz bir servet ve gelir dağılımını ve nüfus grupları arasında sağlık eğitim ve alt yapıda on yıllardır süren ayrımcı bir hizmet mirasını devraldı. Güvenilir ve iyi koordine edilmiş reformları benimseyen Güney Afrika on on yılda olumsuz etkileri kendinden uzaklaştırmayı başarmıştır. Mali-para politikası karışımı ile gelecekteki büyümeye elverişli makroekonomik istikrar ortamı oluşturmayı hedeflemiştir (Ajam ve Aron, 2007: 19-20). 1994 demokratik seçimlerinden sonra mali yönetişimde önemli reformlara yönelmiş bir ülkedir. Güney Afrika güçlü bir mali yönetim ortaya koymak için önünde engel gördüğü her problemi büyük ve sürdürülebilir, mali uyum programı ile aşmaya çalışmıştır. Mali uyum programları şeffaflığın artırılması, yönetsel ilişkilerin anayasal temellere göre şekillenmesi, mali verilerin kalitesinin güçlendirilmesi gibi mali yönetişimi güçlendirme hedefleri üzerine yoğunlaşmıştır. 1996 Anayasası'ndan önce Güney Afrika zayıf ve parçalanmış bir mali yapıya sahipti. Anayasa ile adil sosyal ve ekonomik haklar

tanımlamıştır. Anayasa ile bütçe ve mali yönetim reformları konusunda zorluklar devam ederken 1999 yılında “Kamu Mali Yönetimi Yasası “ile performans odaklı sisteme adım atılmıştır. Güney Afrika’da uygulanan mali yönetim reformları zamanla meyvelerini vermeye başlamıştır. 1997-2000 yılları arasında ülke sürdürülebilir büyüme rakamlarına ulaşmıştır (Ajam ve Aron, 2007: 1-11).

Güney Afrika, ticari ve finansal kanallar bakımından küresel ekonomi ile sıkı ilişkiler içerisinde. Tarihsel bakımdan da uluslararası piyasaların önemli bir aktörüdür. Güney Afrika ekonomisi birçok gelişmiş ülkelere göre daha dışa açıktır. Dolayısıyla Küresel krizden etkilenmesi de şaşırtıcı bir durum olmamıştır. Ancak ekonomik bakımda düşük dış borç yükü olması, uygun maliye ve para politikaları, esnek döviz kuru küresel krizin fırtınasına karşı direnme fırsatı vermiştir. Birçok gelişmiş ülkeye göre daha sınırlı etki ile krizi atlattır. Ekonomik büyüme yavaşlamış fakat ciddi bir durgunluk yaşamamıştır (Karakurt, 2016: 206). Güney Afrika’nın büyüme performansına bakıldığında son on yılda önceki on yıla göre iyileşme gözlenmektedir. Ancak dünya ve BRICS ortalamasına göre geride kalmaktadır. Güney Afrika’nın makroekonomik göstergeleri 2008-2021 verileri ile Tablo 4.5.’de gösterilmiştir.

Tablo 4.5: Güney Afrika 2008-2021 ülke etüdü

YIL	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021*
Nüfus	49.8	50.5	51.3	52.1	52.9	53.7	54.5	55.4	56.2	57.1	57.9	58.7	59.6	60.5
Büyüme	3.2	-1.5	3	3.3	2.2	2.5	1.8	1.3	0.6	1.3	0.8	0.2	-7	3.1
İşsizlik	22.5	23.7	25	24.8	24.9	24.7	25.1	25.4	26.7	27.5	27.1	28.7	29.2	29.7
Enflasyon	10.1	6.3	3.5	6.2	5.7	5.4	5.3	5.3	6.7	5.3	4.6	4.1	3.3	4.3

Kaynak: IMF, <https://www.imf.org>; The World Bank <https://data.worldbank.org/> (08.03.2021).

Dünya bankası makro ekonomik göstergelere göre Güney Afrika BRICS topluluğu içerisinde yaklaşık 60,5 milyar nüfusu ile beşinci sırada yer almaktadır. Büyüme rakamlarına göre %3,1 ile BRICS topluluğunda yine beşinci sırada yer almaktadır. İşsizlik düzeyi ciddi olarak anlamda yüksek olan Güney Afrika 2008-2020 süresince yüksek işsizlik rakamları ile baş etmektedir.

4.3.5. Çin Halk Cumhuriyeti

Çin'in yükselişi Moo Zedong'un Ölümünden sonra yerine geçen Deng Xiaoping ile 1970'lerin sonunda başlamıştır. Deng Xiaoping yüzlerce yıldır dışa kapalı olan Çin'i dış dünyaya açma kararı aldı. Zamanla Çin açılışıyla birlikte yavaş yavaş dünya ile rekabet edebilecek ürünler üretmeye başladı. Bu gelişim giderek hızlandı ve Çin dünyanın üretim merkezi haline geldi. Küresel krize gelinceye kadar Çin yılda ortalama yüzde 10 büyüme hızına ulaşmıştır. Gelişmiş ekonomilerle aynı düzeyde yer almaya başlayan Çin günümüzde dünyanın ikinci büyük ekonomisi konumunda yer almaktadır (Gündoğdu, 2019:11-15). 1980'lere kadar konjonktürel dönemler geçiren Çin 1970'lerde ekonomik liberalizmden sonra ekonomi politikalarının temel amacı ekonomik gelişme olmuştur. 1978'de uygulamaya koyduğu özgün reformlar ile hızlı büyüme seyretmeye başlamıştır. Çin ekonomisi, kapsamlı büyümeyi teşvik edici politika olarak en çok dikkat ettiği konu toplanan geliri arttırmak, gelir dağılımında adaleti sağlamaktır (Özsoylu & Algan, 2011: 159).

Çin uzun yıllar mali genişleme hususunda titizlikle davranmıştır. Bu nedenle küresel krizden önceki yıllarda rezervlerini ve ihracatını arttırmıştır. Bütçe açığını ve borç seviyesini azaltarak bütçe fazlası vermiştir. Mali canlandırma paketi uygulayarak güçlü bir mali pozisyona sahip olmuştur (Zhang, 2009 :4). Küresel kriz Çin ekonomisini daha çok en güçlü olduğu konudan vurmıştır. Dış ticaret ve yabancı sermaye girişlerine bağlı küresel bağlamda daralma yaşanmıştır. Dolayısı ile kriz, Çin ekonomisini reel sektörden etkilemiştir. Küresel krizin başlamasından itibaren BRICS üyesi olan ve topluluk içerisinde en güçlü konumda yer alan Çin makro ekonomik verileri Tablo 4.6.'da verilmiştir.

Tablo 4.6: Çin Halk Cumhuriyeti 2008-2021 ülke etüdü

Yİ	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021*
Nüfus	1.33	1.33	1.34	1.35	1.35	1.36	1.37	1.37	1.38	1.40	1.41	1.4	1.4	1.404
Büyüme	9.6	9.2	10.6	9.5	7.9	7.8	7.3	6.9	6.7	6.9	6.6	5.8	2.4	8.4
İşsizlik	4.2	4.3	4.1	4.1	4.1	4.1	4.1	4.1	4	3.9	3.8	3.6	3.8	3.6
Enflasyon	1.2	1.9	4.6	4.1	2.5	2.5	1.5	1.6	2.1	1.8	1.9	4.5	-0.3	2.3

Kaynak: IMF, <https://www.imf.org>; The World Bank <https://data.worldbank.org/> (08.03. 2021)

Makro ekonomik verilere göre Çin ekonomisini ele alacak olursak dünya bankasının son güncellediği rakamlara göre Çin 1.404 milyar nüfusu ile dünya da olduğu gibi BRICS ülke grubu içerisinde de birinci sırada yer almaktadır.

Çin ekonomisi küresel krize geniş bir mali alanla yakalanmıştır. Çin krize karşı mali canlandırma paketlerini açıklama durumunda yakalanmıştır. Bu nedenle de 2009'da GSYH'nın %3,1 ve 2010'da GSYH'nın %2,7 büyüklüğünde açıklayabilmiştir (Karakurt , 2016:204). Bu çerçevede bakıldığında Çin ekonomisi krizin başlangıcında diğer ülkelere göre daha az etkilenmiştir.

Çin ekonomisi mali ve yönetsel reformlar ve genç, nitelikli işgücü sayesinde yüksek bir büyüme hızına ve dış şoklara karşı geniş bir mali alana sahiptir. Kriz sürecinde ortaya koyduğu güçlü ve zamanlı mali canlandırma politikaları başarıyla sonuçlanmıştır. Kalkınma, büyüme ve teknolojik alanda ki gelişmeleri de beraberinde getirmeyi amaçlamıştır. Ancak mali yönetim yapısında bağımsız mali kuruluşlara ve mali kurallara sahip değildir. Çin mali yönetimde ki bu zayıflıklarla da çözüm yolu aramaktadır. Şeffaflık ve hesap verilebilirlik geliştirilmesi gereken konulardandır. Çin, küresel krize karşı etkili mali politikalar uygulamayı başarmış olsa da mali yönetim konusunda yetersiz kalmıştır. Bu bağlamda daha düzenli ve şeffaf bütçe sürecine ve bağımsız mali kuruluşlara ihtiyacı vardır.

4.3.6. BRICS Ülkeleri Genel Değerlendirme

BRICS ülkeleri 21.yy ilk on yılından dikkat çekici bir ekonomik kalkınma ivmesi yakalamıştır. Bu süreçte kurdukları BRICS Kalkınma Bankası ile hem Dünya Bankası hem de IMF benzeri uluslararası finans işlevinin yürütülmesi için önemli bir adım atılmıştır. Kendi bünyelerinde kurumsallaşma yoluna giren BRICS gerçekleştirdiği iş birliği yoluyla uluslararası sisteme daha fazla etki etme düşüncesinde ayrıca küresel finans düzenine alternatif oluşturma arayışında olmuştur. BRICS ülkeleri uluslararası yapıyı etkileyecek ekonomik, askeri ve politik kaynaklara sahiptir. Bu nedenle küresel yönetişimde daha çok söz hakkına sahip olmak gerektiği düşüncesindedirler. İş birliğini geliştirme amacıyla kendi aralarında resmi kanallar oluşturulmuştur. Politik bakımdan BRICS ülkeleri bir topluluk halinde beraber hareket etmektedirler. Kurumsal bakımdan yapılan toplantılarda fikir birliği sağlamakta ve benzer yönde oy haklarını kullanmışlardır. Örneğin Rusya'nın Kırım'ı egemenliğinin altına almasından sonra Brezilya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika doğrudan Rusya'yı yargılayacak bir BM Genel Kurulu kararından uzak durdukları gözlenmiştir.

BRICS ülkelerinin makro ekonomik bakımdan kişisel gelir ve gelir dağılımı verileri ele alındığında ise gelişim serüvenleri uzun bir yoldur. Sahip oldukları GSYİH, kişi başına düşen milli gelirlerine, nüfuslarına, dünya da kapladıkları alana, sahip oldukları doğal kaynaklara bakılarak BRICS hakkında genel bilgiye sahip olabilmekteyiz. BRICS mevcut sistemdeki değişiklik istekleri yüksek bir ses ile ifade ederken aynı zamanda kendi ekonomik yapılarını geliştirmeye de devam etmektedirler (İstikbal, Dilek, ve Yanartaş, 2019: 48). Her bir BRICS ülkesinin batılı devletler ile güçlü ekonomik ilişkileri mevcuttur. Bu ülkelerin hızlı ekonomik gelişim göstermesinin sebeplerinden bir tanesi de bu durumdur. BRICS var olan neo-liberal düzenden faydalanmaktadır. Aynı zamanda yönetim kısmında da mevcut düzenin içerisinde olmak istemektedirler. BRICS ülkeleri kendilerini mevcut düzene *“küresel yönetişimin anahtarı aktörü”* olarak benimsetmektedir. BRICS platformu ülkelere *“uluslararası norm ve hukuk oluşturma, sosyalleşme, dış politika araçlığı, diplomasi ve müzakere kültürü, çok taraflılık, bilgi sağlama, karşılıklı ve sürekli denetim, kamuoyu oluşturma, uluslararası görünürlük, prestij sağlama”* gibi önemli konuları işlemektedir (Poyraz, 2019: 445). Bu bağlamda ülkelerin başarısını ve geleceğini şekillendirecek birçok konunun üzerinde durulmalıdır. Makro ekonomik düzendeki etkilerinin yanı sıra kurumsal kalitenin ölçülmesi ülkelerin büyümedeki etkisinin incelenmesinde önemli bir husus oluşturmaktadır. Özetle BRICS 21. yy. da uluslararası ilişkilerin yeni mimarisini şekillendiren uzun süreli başlıca güçlerden biri olarak kabul edilebilir. Yapılan birçok

araştırma sonucunda gözlemlenen ve beklenen Güney Afrika hariç BRICS ülkeleri, 2050 yılına kadar dünyanın ilk 10 ekonomisi olarak varlıklarını ilan edecekleri saptanmaktadır.⁵

4.4. Kurumsal Göstergeler Işığında Dünyanın En Önemli Beş Yükselen Ekonomisi BRICS: 4 Ülke Ortalaması ve Çin Karşılaştırması

Ekonomik performans ile kurumsal kalitenin belirleyicileri kurumsal göstereleler arasında yadsınamayacak kadar sıkı bir bağlantı vardır. Ancak bu bağıllık tartışılan bir konudur. Ancak ekonomik performansın belirlenmesinde kurumsal kalitenin etkisi göz ardı edilmemelidir. Kurumsal kalitenin ölçülmesi hususunda genel hatları ile üç sınıfta incelemek mümkündür. Bu bakımdan bu bölümde BRICS ülke grubunun kurumsal kalite göstergelerinin durumu Çin karşılaştırması ile değerlendirilecektir.

4.4.1. Hukukun Üstünlüğü Endeksi

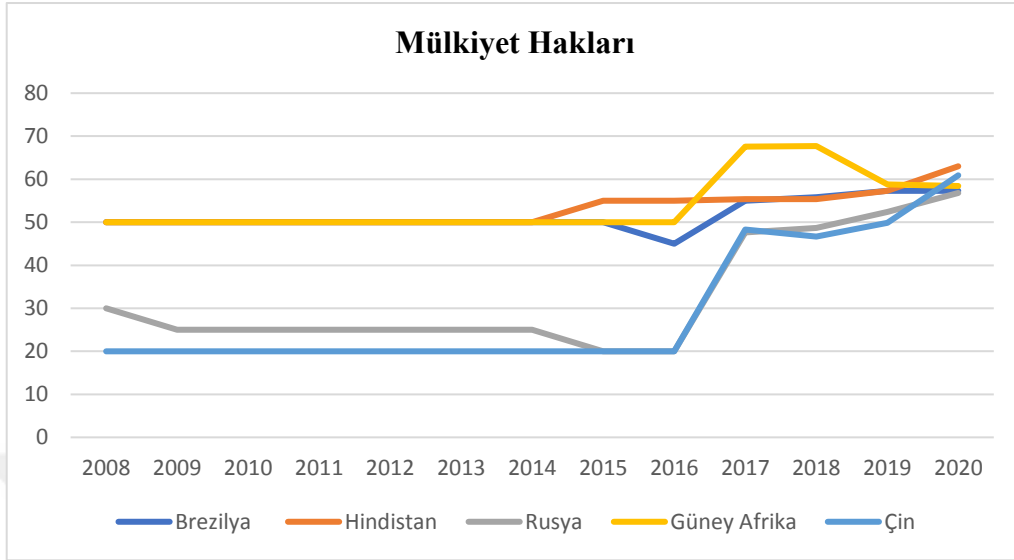
Kurumsal kalitenin ölçümü ile ilgili yapılan çalışmalarda hukuk sistemi en önemli konumda yer alan endekstir. Kurumsal yapıyı belirleyen en önemli faktörlerden biri politik faktörlerdir. Hukuk sisteminin iyi olması hukukun üstünlüğünü yargı bağımsızlığını ve herkesin kanunlar karşısında eşit görülmesi anlamına gelmektedir. Politik kurumlar hukuk kurallarını düzenleyerek, mülkiyet haklarının güvenirliliğini iyileştirerek ve sözleşmelerin uygulanmasını sağlayarak işlem maliyetinin azaltılmasını sağlamaktadır.

4.4.1.1. Mülkiyet Hakları Göstergesi

Hukukun üstünlüğü endeksi ile mülkiyet hakları göstergesi ele alınarak bürokratik işlemlerdeki kolaylık ortaya konmaktadır. Mülkiyet haklarını korunması, yolsuzluk ve kaçakçılığın önlenmesi etkili bir kalite aktörüdür. Mülkiyet haklarının tam olarak tanımlanması ve uygulanması durumunda işlem maliyetleri sıfır düzeyine inecektir. İşlem maliyetlerinin pozitif olduğu durumda mülkiyet hakkının tam olarak tanımlanmamaktadır. İyi işleyen mülkiyet hakları sisteminde iktisadi aktörlere olan güven sağlam olmaktadır. Mülkiyet hakları güvencesinin zayıf olduğu ülkelerde ekonomik performansın nasıl etkilendiği durumunu BRICS ülkelerinin 2008 küresel krizden itibaren 2020 yılına kadar nasıl seyrettiği Şekil 4.1.'de çizgi grafiği ile gösterilmiştir.

⁵ Ayrıntılı bilgi için bkz. (Poyraz, 2019: 410-446; Özsoylu & Algan, 2011).

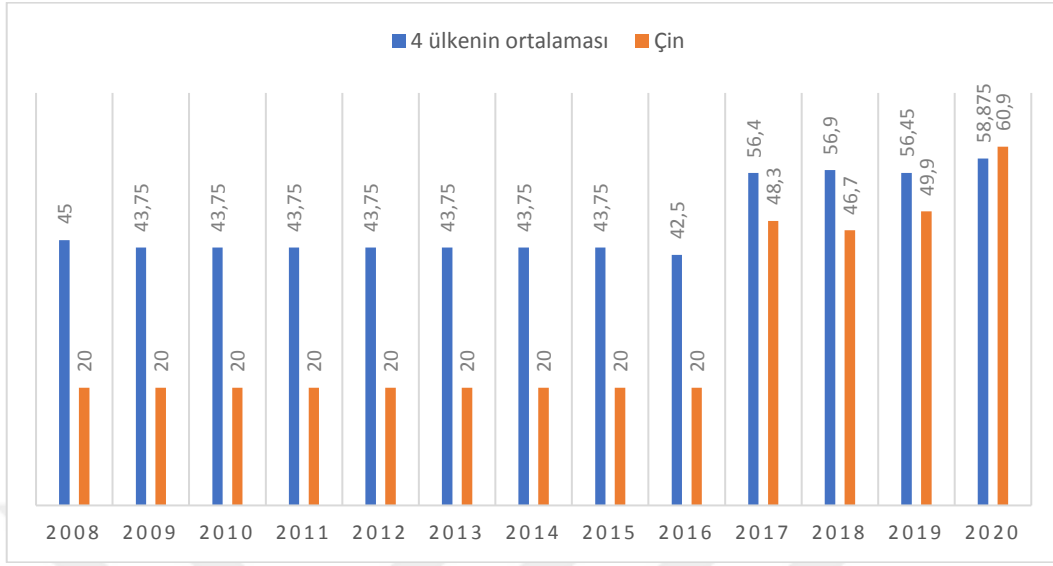
Şekil 4.1: 2008-2020 Yılları BRICS mülkiyet hakları oranları



Kaynak: (Heritage Foundation, 2021). <https://www.heritage.org/>

Burada iktisadi birey ekonomik davranış ve eylemlerini mülkiyet haklarının dayanıklılığına göre şekillendirmektedir. Bu kapsamda Şekil 4.1. Hindistan, Brezilya, Rusya, Güney Afrika 2008-2020 mülkiyet hakları verileri'nin ortalaması alınarak Çin verileri ile karşılaştırmalı olarak grafiklendirilmiştir. Küresel finansal krizin ağır etkilerine rağmen 4 ülke ekonomik güven ortamını sağlamaya çalışmıştır. 2017 yılına kadar 4 ülke ortalamasının 56,4 olarak seyrederken Çin ekonomisinin tek başına 48,3 ülke ortalaması ile başa baş duruma yakın performans sergilemektedir. BRICS ülke grubu içerisinde Çin ekonomisinin mülkiyet haklarına olan tahahütü tam olarak görülmektedir.

Şekil 4.2: 2008-2020 Yılları arası mülkiyet hakları: 4 ülke ortalaması ve Çin



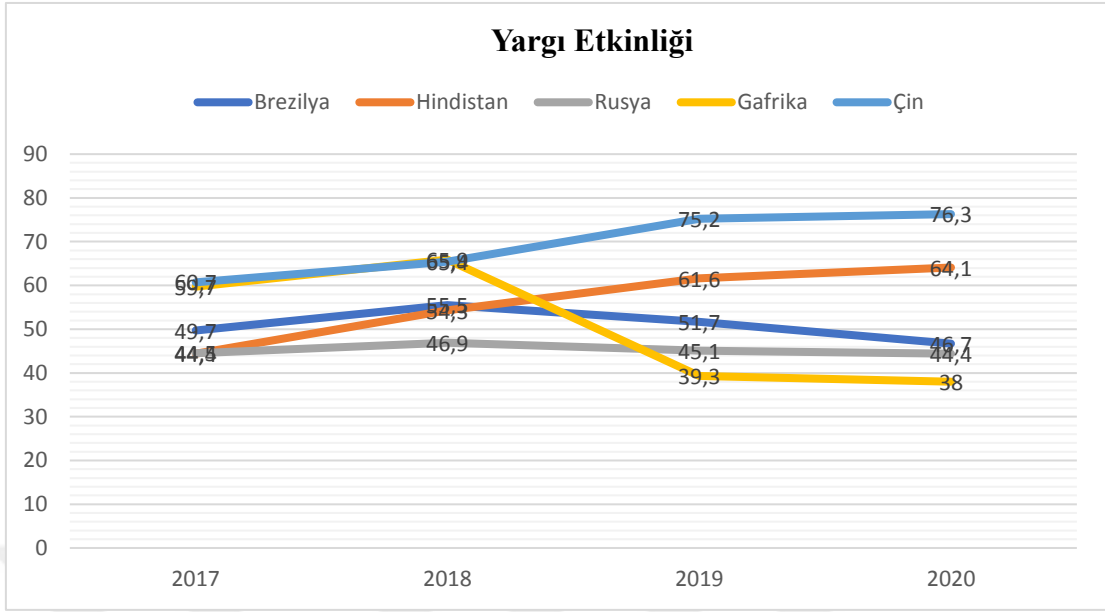
Kaynak: (Heritage Foundation, 2021). <https://www.heritage.org/>

Mülkiyet haklarındaki güçlü yapı ile makro ekonomik veriler üzerinden büyüme performansı karşılaştırıldığında Çin ekonomisinin aynı güçlükte performans sergilediği görülmektedir. 4 ülke ortalamasına bakıldığında ise Hindistan'ın etkisi daha ön plandadır. 2020 yılındaki veriler ele alındığında Çin ekonomisi mülkiyet haklarındaki başarısını tescillemiş denilebilir. 60,9 oranı ile 4 ülke ortalamasının (58,75) üstünde bir etki sağlamıştır. Bu bağlamda Mülkiyet haklarının güvencesiz olduğu ülkelerde ekonomik performansın düşük oluşu sonucuna varılabilmektedir.

4.4.1.2. Yargı Etkinliği

Hukukun üstünlüğü konusunda dikkate alınması gereken bir diğer endeks 'yargı etkinliğidir.' Yargı etkinliğinin bozulduğu durumda yolsuzluk 'adil olmayan' ya da 'bozulmuş' gibi anlamlarda içermektedir. Sistem içerisinde bütünlüğün sağlanması ve bireylerin sağlam bir yargı içerisinde yatırım gerçekleştirmesi önemli ekonomik performans göstergelerindedir. Bu kapsamda Heritage vakfının veri girişine göre 2017 yılı itibari ile 2017-2020 verileri ele alınmıştır. Şekil 4.3.'te BRICS 2017-2020 yargı etkinliği puanları verilmiştir. Çin 2017 yılında 60,7 puanı ile ilk sırada yer almaktadır. Çin ekonomisinin Yargı etkinliği güvenilir ve yetkindir. Hindistan 44,4 ile Brezilya 49,7, Rusya 44,5 ve Güney Afrika 59,7 olarak puanlanmıştır.

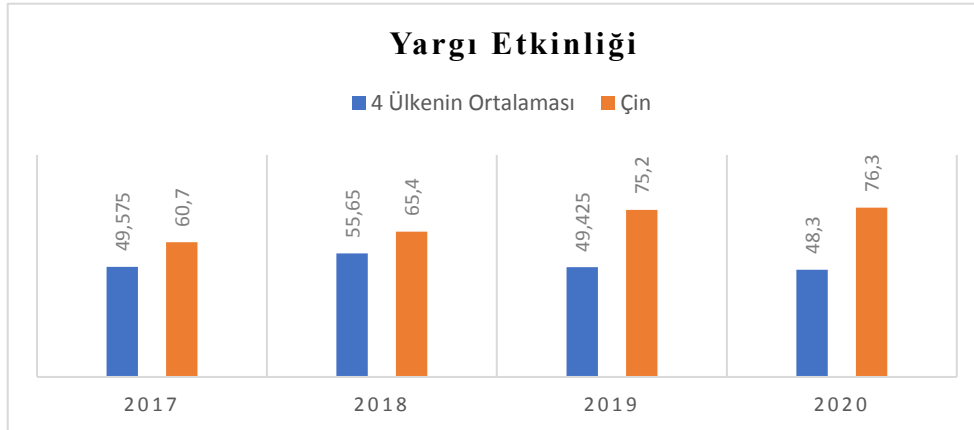
Şekil 4.3.: 2017-2020 Yılları BRICS yargı etkinliği oranları



Kaynak: (Heritage Foundation, 2021). <https://www.heritage.org/>

Bu kapsamda 4 ülke ortalamasının yargı etkinliğine göre değerlendirilen 2020 yılında 76,3 ile Çin ekonomisi yargı etkinliğinde güvenilir konumda yer almaktadır.

Şekil 4.4: 2017-2020 Yılları arası yargı etkinliği: 4 ülke ortalaması ve Çin



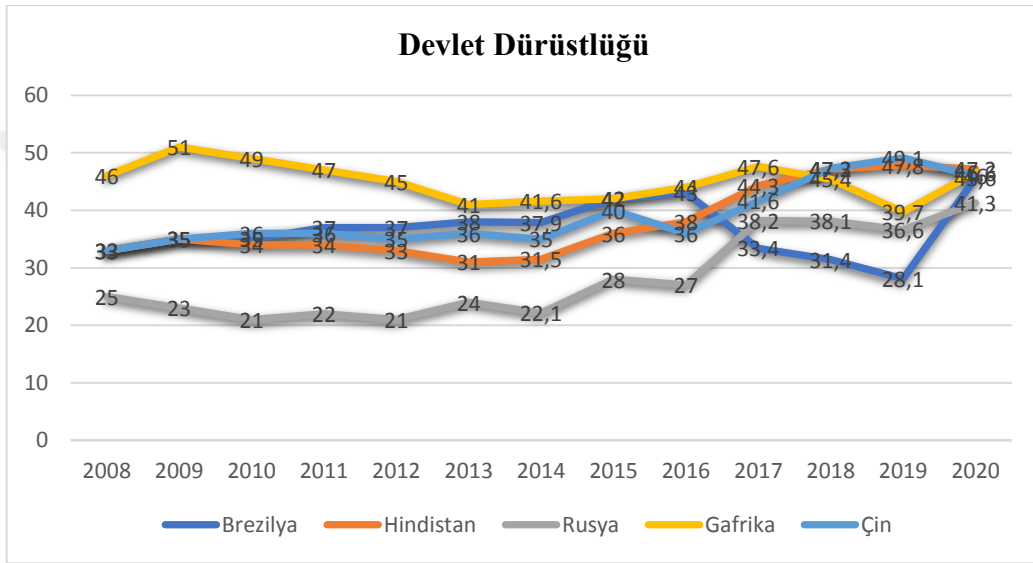
Kaynak: (Heritage Foundation, 2021). <https://www.heritage.org/>

4.4.1.3. Devlet Dürüstlüğü

Bir ülkenin Ekonomik performansın etkileyen hukukun üstünlüğü konusunda yadsınamayacak kadar önemli olan Devlet Dürüstlüğü göstergesi bir ekonomide yatırım için en temel kıstastır. Ekonominin şeffaf ve hesap verilebilir düzeninin belirlenmesi devlet

dürüstlüğü ile doğrudan bağlantılıdır. Bu bağlamda Heritage vakfının 2008-2020 puanları Şekil 4.5.'te gösterilmiştir. Küresel kriz sürecinde Güney Afrika devlet dürüstlüğü endeksinde en iyi durumdadır. Güney Afrika (46), Çin (33), Hindistan (33), Brezilya (33) ve Rusya (25) Devlet dürüstlüğü birbirine yakın seyreden puanları ile BRICS grubunu ekonomik performansını negatif yönde etkileyen endekstir. Yolsuzluk ve hesap verilebilirlikte Güney Afrika her ne kadar ilk sırada yer alsada fon ve yatırım eksikliğinden pozitif etkiye dönüştürememektedir.

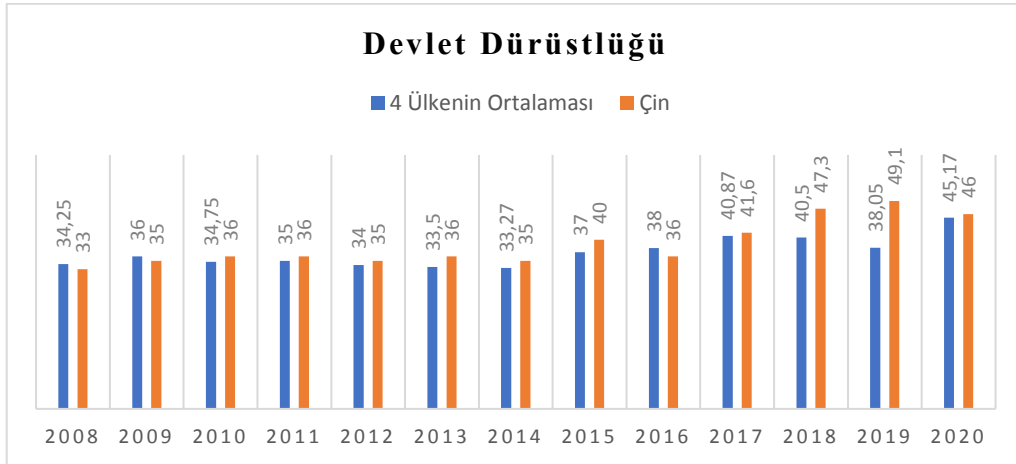
Şekil 4.5.: 2008-2020 Yılları BRICS devlet dürüstlüğü oranları



Kaynak: (Heritage Foundation, 2021). <https://www.heritage.org/>

4 ülke ortalamasına göre Çin ekonomisinin karşılaştırılmalı grafiği bulunan Şekil 4.6'de her ne kadar 4 ülke ortalamasının üstünde yer alsada Çin devlet dürüstlüğünde başarılı olamamıştır. Bu duruma Çin'deki tüm toprakların ya devlete ya da kırsal kolektiflere ait olması. Arazi gaspları yaygın olması. Yabancılara ait fikri mülkiyet hırsızlığının olması ve siyasi yapısının yargıya boyun eğen bir yapı da olmaması etkilemektedir.

Şekil 4.6: 2008-2020 Yılları arası devlet dürüstlüğü: 4 ülke ortalaması ve Çin



Kaynak: (Heritage Foundation, 2021). <https://www.heritage.org/>

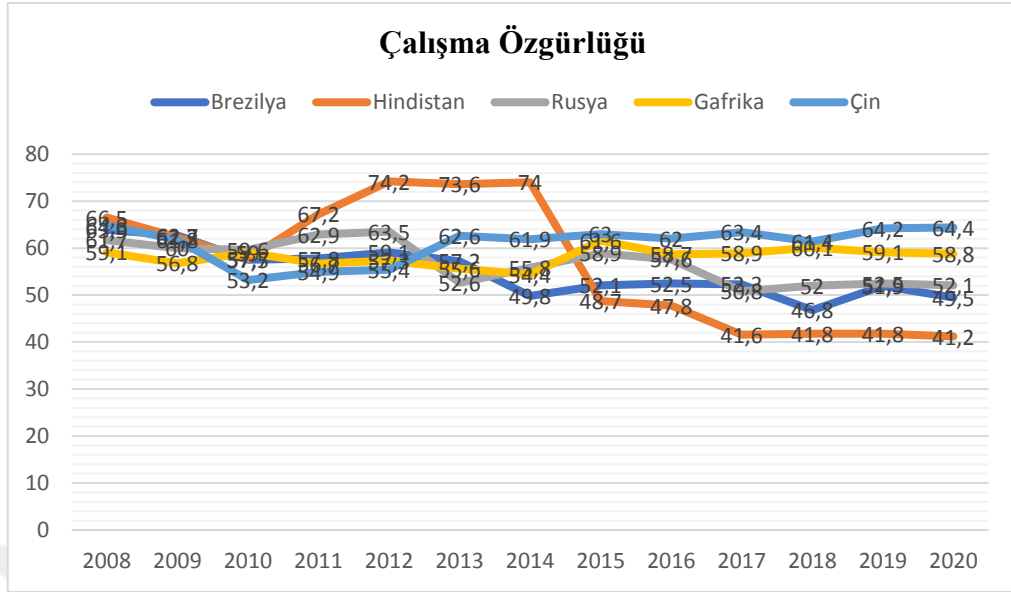
4.4.2. Düzenleyici Verimlilik

Ekonomik performansın devamlılığında düzenleyici verimliliğin varlığı piyasa başarısızlıklarının önüne geçmektedir. Demokratik kurumlar büyümeyi maksimize etmeyebilir fakat diğer kurumsal çevrelere göre karşılaştırıldığında demokrasi en etkin ekonomik çıktıları garanti etmektedir. Demokrasi en üst düzeyde bireysel özgürlük sağlamaktadır. Ekonomik özgürlük endeksleri olarak da literatürde yer alan çalışma, yatırım ve iş özgürlükleri kurumsal kalitenin belirleyicilerindedir. Ülkelerin yatırım, üretim, istihdam ve dolayısıyla büyüme ve kalkınmalarıyla doğrudan bağlantılıdır (Feldmann, 2010).

4.4.2.1. Çalışma Özgürlüğü Göstergeleri

“Heritage Vakfı ekonomik özgürlük endeksine göre (*Index of Economic Freedom*) ekonomik özgürlükler 0 ile 100 arasında değişen değerler almaktadır. Değerlere göre 80-100 arası puana sahip ülkeler özgür, 70-79.9 arası puan alan ülkeler çoğunlukla özgürdür. 60-69.9 arası puan alanlar orta derece özgür sayılmaktadır. 50-59.9 arası ve altı puana sahip olanlar özgür olmayan ülkelerdir.” (Heritage Foundation, 2017). BRICS ülke grubunun 2008-2020 verilerine göre çalışma özgürlüğü incelenmiştir. Şekil 4.7.’de oranları ile grafiklendirilmiştir. Küresel krizin ekonomiyi derinden etkilediği süreçte BRICS ülke grubunda en iyi durumda olan Hindistan 66,5 ile orta derece çalışma düzeyine sahiptir. Sırasıyla Çin (64,8), Brezilya (63,9), Rusya (61,7), Güney Afrika (59,1) takip etmektedir.

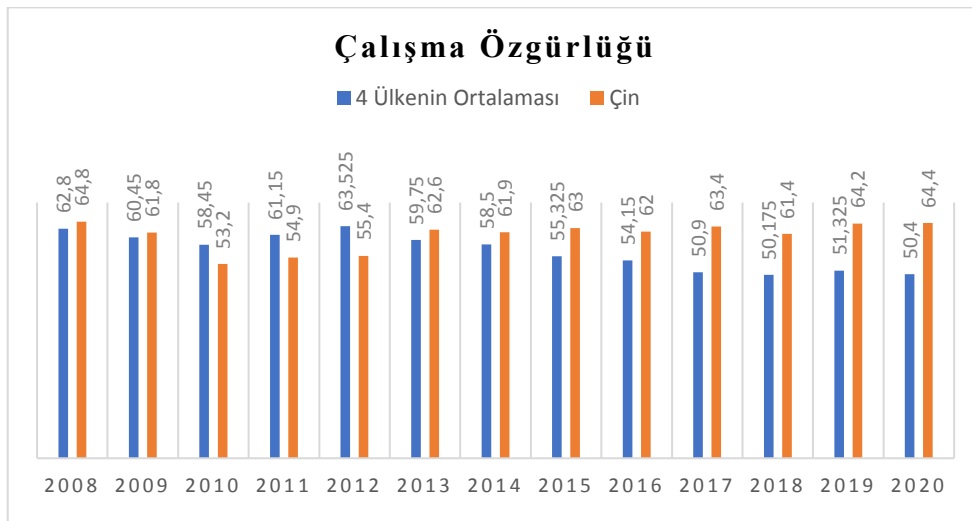
Şekil 4.7: 2008-2020 Yılları BRICS çalışma özgürlüğü oranları



Kaynak: (Heritage Foundation, 2021). <https://www.heritage.org/>

2011- 2014 yılları arasında Hindistan en yüksek özgürlük düzeyinde yer alırken 2015 yılından sonra 41.6 ile özgür sayılmayan ülke konumunda yer almıştır. 2020 yılında ise 41.2 devam etmektedir. Çin ise 2020 yılında 64,4 ile orta derece özgür ülke olarak değerlendirilmektedir. Sırası ile Güney Afrika (58,8), Rusya (52,1), Brezilya (49,5), Hindistan (41,2) takip etmektedir.

Şekil 4.8: 2008-2020 Yılları arası çalışma özgürlüğü: 4 ülke ortalaması ve Çin



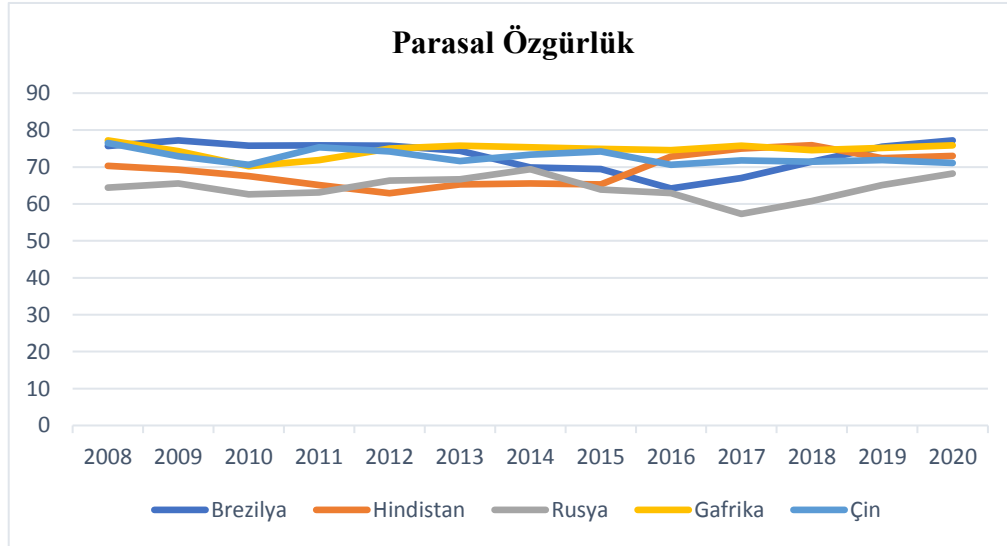
Kaynak: (Heritage Foundation, 2021). <https://www.heritage.org/>

Şekil 4.8.'de ekonomik özgürlüklerin alt endeksi olan çalışma özgürlüğünün 2008-2020 verileri verilmiştir. Küresel finans kriz döneminde Çin ekonomisi 64,8 puanı ile orta derece özgür sınıfında sayılmamaktadır. 4 ülke ortalamasını aldığımız endekste 2012 yılı haricinde Çin ekonomisi 50-65 aralığında orta derece özgür veya özgür sayılmama aralığında iniş çıkışlar seyretmektedir. 2012 yılında 4 ülkenin ortalamasının Çin ekonomisini geçmesinde ki temel etken Hindistan'ın 2012- 2014 yılları arasında çalışma özgürlüğünün 74,2 seyrinde olmasıdır. 2020 yılında Çin çalışma özgürlüğü endeksinde 4 ülke ortalamasına göre 64.4 ile orta derece özgür sınıfta yer almaktadır.

4.4.2.2. Parasal Özgürlük Göstergesi

Düzenleyici kuraları oluşturan bir diğer faktörler parasal özgürlüktür. İstikrarlı bir ulusal paranın ve piyasalar tarafından oluşumuna izin verilen fiyat düzeylerinin söz konusu olduğu parasal özgürlük, demokratik bir toplum yapısı üzerine inşa edilen ekonomik düzen olarak yorumlanabilmektedir. Karar birimlerinin her konuda özgür oldukları bir toplumda değişim, hesap ve değer birimi olarak işlem görece olan paraya ihtiyaç duydukları ve parasal özgürlükler olmaksızın uzun dönemli sermaye birikiminin sağlanamayacağı belirtilmektedir. Bu kapsamda BRICS 2008-2020 verileri Şekil 4.9'da verilmiştir.

Şekil 4.9: 2008-2020 Yılları BRICS parasal özgürlük oranları

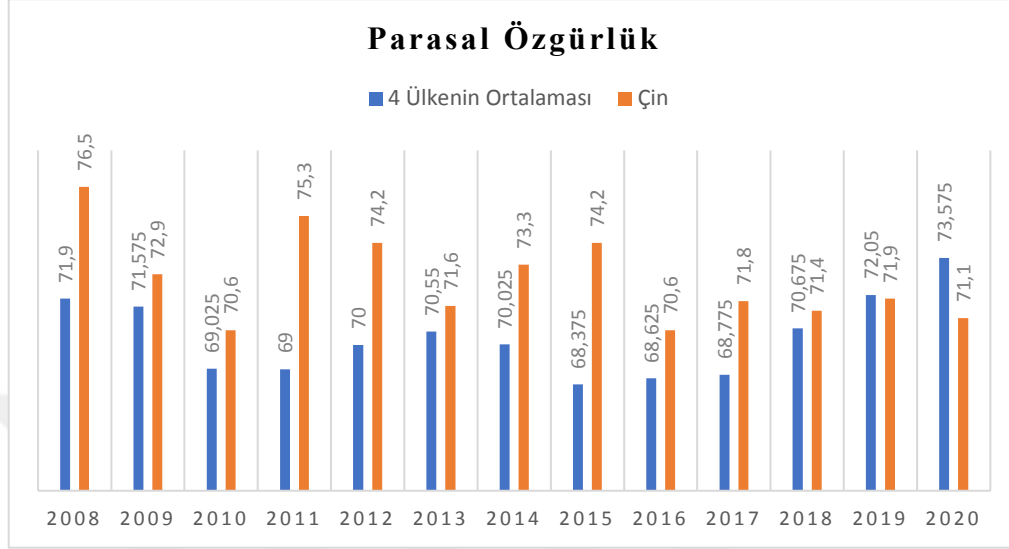


Kaynak: (Heritage Foundation, 2021). <https://www.heritage.org/>

2008 küresel kriz ve sonrası Çin (76,5), Brezilya (75,7), Hindistan (70,3), Rusya (64,4), Güney Afrika (77,2) puanları ile parasal özgürlük endeksinde net bir çizgide devam etmişlerdir. 2020 yılında da özgürlük derecesinin oynaklık göstermediği Çin (71,1), Brezilya

(77.7), Hindistan (73), Rusya (68,8), Güney Afrika (75,8) puanları ile yüksek derece parasal özgürlük sağlandığı BRICS ülkelerinde görülmektedir.

Şekil 4.10: 2008-2020 Yılları arası parasal özgürlük: 4 ülke ortalaması ve Çin



Kaynak: (Heritage Foundation, 2021). <https://www.heritage.org/>

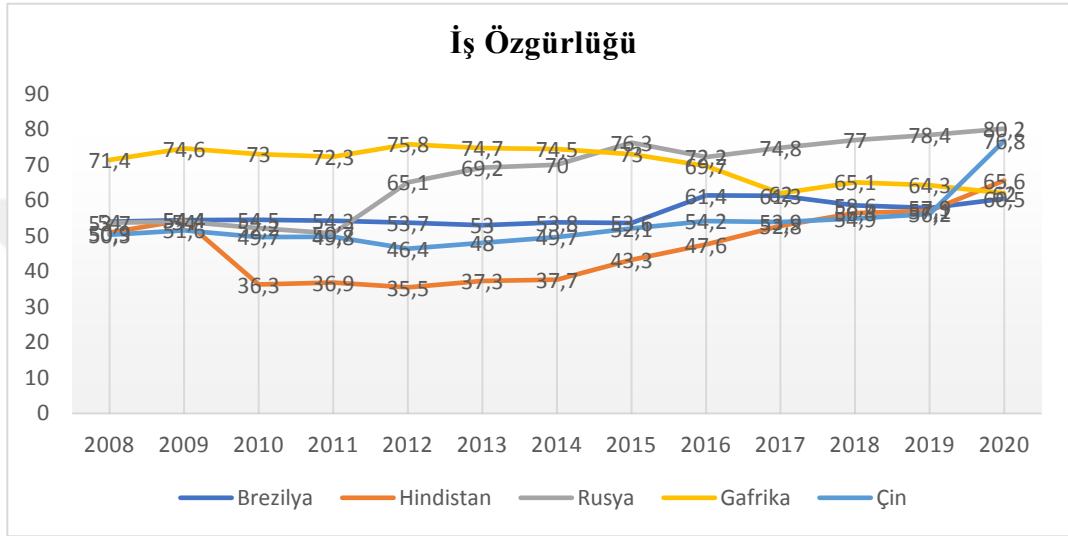
Şekil 4.10'da 4 ülke ortalamasına karşı Çin'in durumuna bakıldığında ise Çin ekonomisinin parasal özgürlükte ki gücü küresel krizde sarsılmayacak kadar güçlü seyretmiştir. 2020 yılına gelindiğinde 4 ülke artık daha güçlü parasal özgürlük puanları ile Çin ekonomisinin puanının üstünde yer almıştır.

4.4.2.3. İş Özgürlüğü Göstergeleri

Bir ülkenin ekonomik bakımdan özgür olabilmesi için gerekli kriterlerden biri de iş özgürlüğü göstergesidir. Bireylerin herhangi bir devlet sınırlamasına maruz kalmadan serbestçe işletme kurabilmesi ve bunu diledikleri gibi çalıştırabilmeleri şeklinde yorumlanmaktadır. Aynı zaman da girişimcilik özgürlüğü olarak da ifade edilebilir. Bürokratik ve gereksiz düzenleyici kuralların varlığı serbest girişim faaliyetlerini engelleyen önemli unsurlar olduğu vurgulanmaktadır. İşgücü için serbestçe sözleşme yapabilme hakkının ve ihtiyaç duyulmayan emeği işten çıkarabilme özgürlüğünün verimlilik artışı ile genel anlamda hızlı ekonomik büyüme için önem taşımaktadır. Bu kapsam da BRICS 2008-2020 verilerine göre Şekil 3.11.'de iş özgürlükleri oranları verilmiştir. Küresel kriz sürecinde Güney Afrika (71,4) oranı ile yüksek derece özgür ülke sınıfında yer almaktadır. Takiben Brezilya (54), Rusya (53,7), Hindistan (50,9), Çin (50,3) düşük derece özgür sınıf grubunda

kalmışlardır. Rusya küresel kriz sonrası iş özgürlüğü konusunda yapmış olduğu reformlarla 2020 yılında (80,2) oranı ile tam olarak özgür ülke sınıfında yer almayı başarmıştır. Güncel son verilere göre ise 2021 'de de bu oranı (84,1) artırmaya devam etmektedir. Hindistan 2016 yılına kadar özgür sayılmayan ülke statüsünde yer alırken 2017- 2020 yılları arası genellikle özgür sayılmayan 50-60 aralığında yer almaktadır.

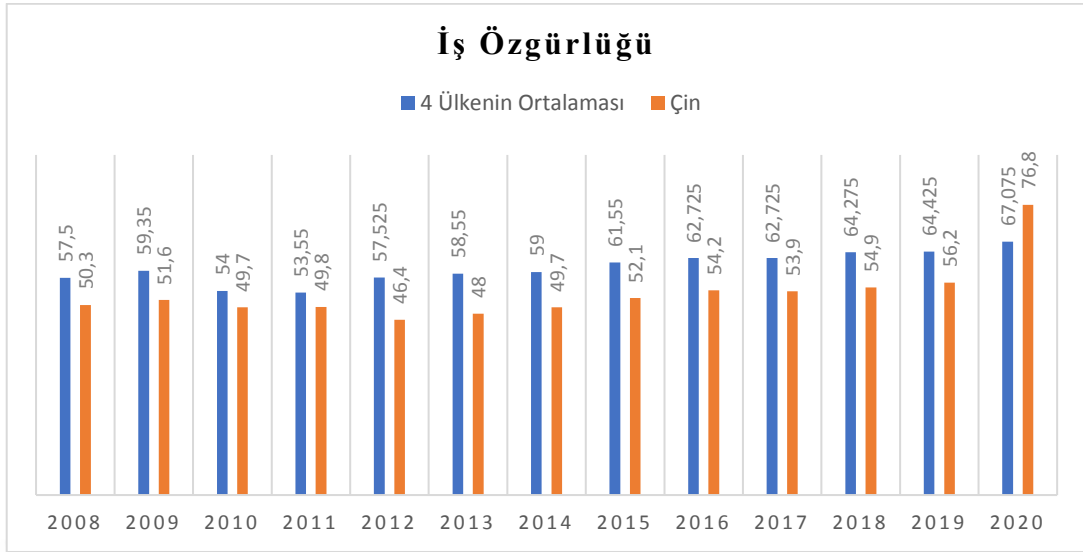
Şekil 4.11: 2008-2020 Yılları BRICS iş özgürlük oranları



Kaynak: (Heritage Foundation, 2021). <https://www.heritage.org/>

Çin, küresel kriz sonrası iş özgürlüğünde sıkı tutum içerisinde yer almayı tercih etmiştir. 2019 yılına kadar özgür sayılmayan Çin 2020 yılında 76,8 puanı ile yüksek derece özgür olarak ekonomisine yön vermiştir. Küresel kriz sonrası toparlama sürecinde olan Rusya da Çin ekonomisi gibi 80,2 puanı ile tam olarak özgür ülke olarak düzenlenmiştir. Brezilya ise iş özgürlüğü endeksinde katı çekirdeğin korumuş küresel kriz sürecinden bu yana 60,5 puan ile orta derece özgür olarak konumlanmıştır. İş özgürlüğü endeksinin 4 ülke ortalamasının Çin ile karşılaştırması Şekil 4.12'de gösterilmektedir.

Şekil 4.12: 2008-2020 Yılları arası iş özgürlüğü: 4 ülke ortalaması ve Çin



Kaynak: (Heritage Foundation, 2021). <https://www.heritage.org/>

İş özgürlüğü endeksinin puanlamasına göre Çin 2008-2019 yıllarında düşük derece özgür olarak konumlanmıştır. 2020 yılında gidilen değişiklik ve reformlar ile yüksek derece özgür olarak kendisini yenilemiştir. 4 ülke ortalamasının altında kalan Çin 2020 yılında ortalamanın üstüne çıkmayı başarmıştır.

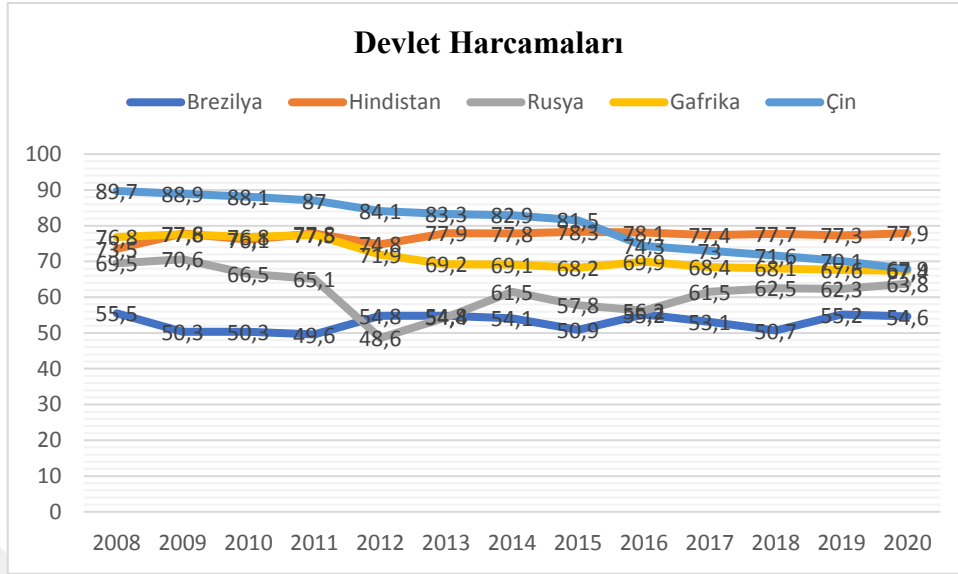
4.4.3. Hükümet Boyutu

Heritage Foundation'un bir diğer önemli endeksi Hükmet boyutudur. Ekonominin aktif olabilmesi için sınırlı hükümet anlayışı, devlet harcamaları ve mali özgürlüklerdi temel etmendir.

4.4.3.1. Devlet Harcaması

Sınırlı devlet anlayışı içinde benimsenen faktör devlet harcamalarının boyutları olmuştur. Devlet harcamalarının artması durumunda ekonomik özgürlüklerin merkezinde tehdit oluşmaktadır. Ülke için yararlı olabilecek altyapı yatırımları. Beşeri sermaye ve yatırım kapasitesinin genişletilmesi gibi harcamalar yüksek oranlı vergilendirmeye tabi olmadığı sürece ekonomik düzene pozitif yönde etki etmektedir. Bu yönde BRICS ülkelerinin bu etkiye hangi yönde yakalandıklarına bakmak için 2008-2020 verileri le devlet harcamaları incelenmiştir. Şekil 4.13'te Çin 89,7 ile ilk sırada yer almaktadır. Ardından Güney Afrika 76.8, Hindistan 73.5, Rusya 69.5, Brezilya 55.5 ile küresel krizi yaşamışlardır.

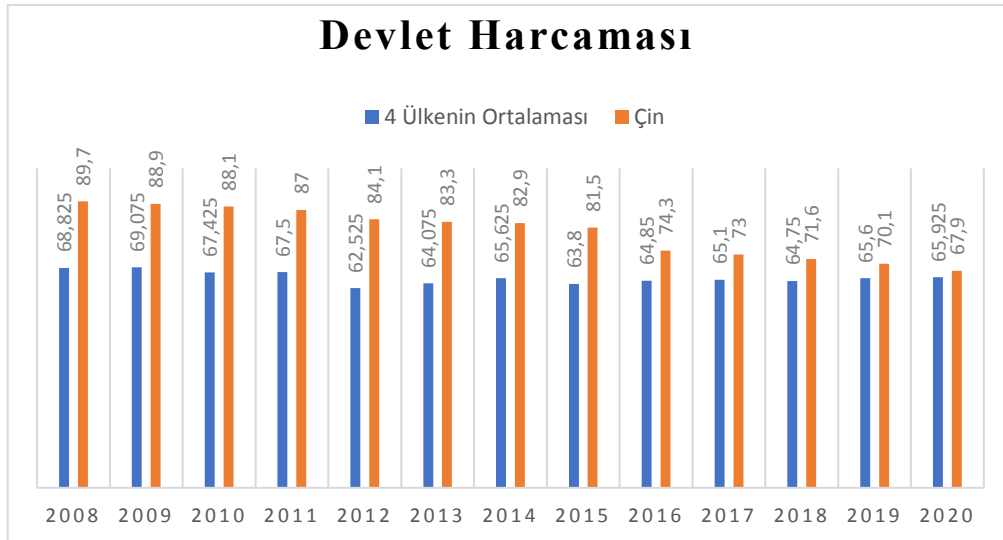
Şekil 4.13: 2008-2020 Yılları BRICS devlet harcaması oranları



Kaynak: (Heritage Foundation, 2021). <https://www.heritage.org/>

2020 yılında Hindistan 77,9 puan ile ilk sırada yer alırken ardından Çin 67,5, Güney Afrika 64, Rusya 63,8, Brezilya 54,6 takip etmektedir. 4 ülke ortalamasını alındığı ve Çin ile karşılaştırıldığı Şekil 3.14.'te 2008-2020 yılları arasında Çin ekonomisi hiç değişmeden 4 ülke ortalamasının üstünde puanlanmaktadır.

Şekil 4.14: 2008-2020 Yılları arası devlet harcaması: 4 ülke ortalaması ve Çin



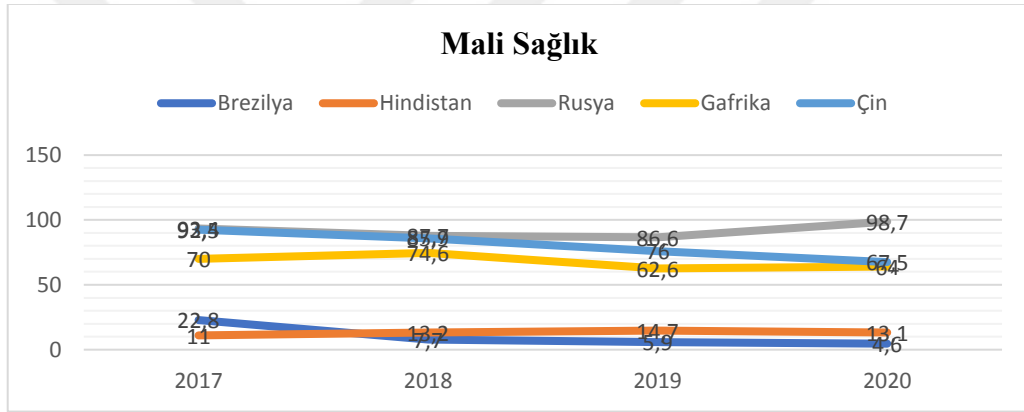
Kaynak: (Heritage Foundation, 2021). <https://www.heritage.org/>

Sürekli olarak genişleyen devlet harcamaları ekonomik büyüme sürecinde sadece kısa dönemde etkili olmaktadır. Bu bağlamda Çin ekonomisinin devlet harcamalarının yüksek olması ve yıllara göre devamlılık sağlaması ile uzun dönemli ekonomik etkinlik sağlanabilmektedir.

4.4.3.2. Mali Özgürlük Endeksi

Ekonomik düzen içerisinde de mali özgürlüğün bireyler ve işletmelerde gelir elde edebilmesi ve sahip oldukları bu gelirleri de belli amaçlar doğrultusunda kullanabilmeleri için önemli göstergelerdendir. Bu doğrultuda ele almış olduğumuz BRICS 2008-2020 Verilerine Şekil 4.15.'te mali sağlık puanları grafik ile gösterilmiştir.

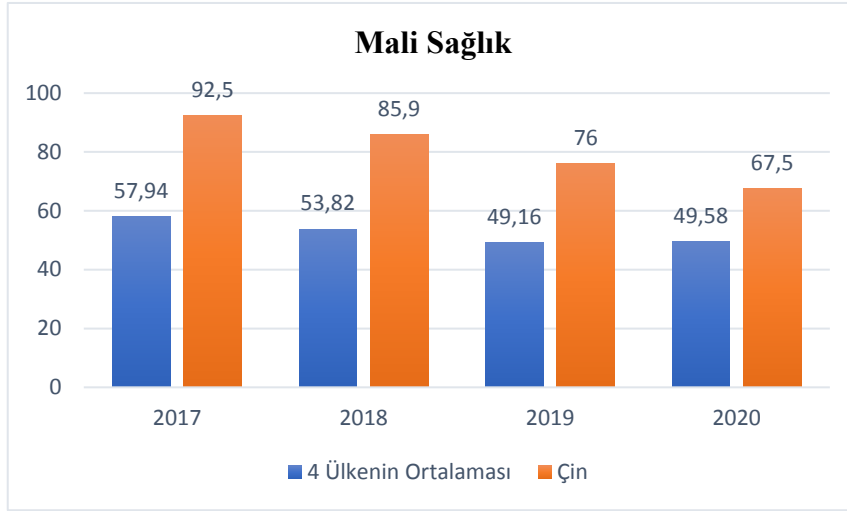
Şekil 4.15: 2017-2020 Yılları BRICS mali sağlık oranları



Kaynak: (Heritage Foundation, 2021). <https://www.heritage.org/>

Ele alınan göstergeler içerisinde ülkelerin, birbirine benzer ve birbirinden farklı şekilde ilerlediği ilk endekstir. Heritage Foundation'a göre 2017 yılı itibari ile ele alınan verilerde Hindistan ve Brezilya benzer dip noktasında seyrederken, Çin ve Güney Afrika da daha iyi bir mali sağlık ile benzer çizelge de ilerlemektedir. 2017 yılında 93.5 ile en iyi mali sağlık endeksine sahip olan Rusya'dır. Onu takiben Çin 92.5 ile ardından, Güney Afrika 70, Brezilya 22.8 ve Hindistan 11 ile puanlanmıştır. 2020 yılında ise Rusya mali sağlığını korumuş ve 98,7 ile en iyi mali yapıyı korumuştur. Ardından Çin 67,5 ile Güney Afrika 64, Hindistan 13,1 Brezilya 4,6 ile iyi sayılamayacak mali sağlık puanlarına sahiptirler.

Şekil 4.16: 2017-2020 yılları arasında mali sağlık: 4 ülke ortalaması ve Çin



Kaynak: (Heritage Foundation, 2021). <https://www.heritage.org/>

4 ülkenin mali sağlık verilerinin ortalaması alındığında Şekil 4.16.'da Çin'e göre durumları değerlendirilmektedir. 4 ülke ortalamasında Rusya'nın etkisi unutulmaması gereken bir husus olmuştur. Hindistan ve Brezilya'nın negatif etkisi Çin ekonomisinin mali sağlık puanının daha üst düzeyde seyretmesine olanak sağlamıştır.

SONUÇ

Kurumsal yapının etkinliği ülkelerin ekonomik performansı üzerinde önemli konumda yer almaktadır. Genel bir ifade ile kurumlar, bir toplumun temelini oluşturan ve toplumsal düzenin varlığı için gerekli olan kurallar olarak tanımlanabilir. Kurallar, bireylerin birbiriyle olan ilişkilerine ve etkileşimlerdeki davranışlara yön veren, evrensel olduğu sürece uyulması beklenen husus olarak ifade edilmektedir.

Kurumsal iktisat, bu çalışmanın birinci bölümünde de ele alındığı üzere Veblen, Mitchell ve Commons gibi iktisadi düşünürlerle ilişkilendirilmektedir. Kurumsal iktisat, Amerikan İktisadi Düşünce'sindeki bir akımı temel almaktadır. Kurumsal yapının fikirsel öncüsü olarak kabul edilen Veblen, iş adamlarının çalışma inancını eşsiz bir yorumcu sosyolojisi türüyle ele almaktadır. Veblen, yaşadığı dönemde birçok iktisat okuluna eleştiriler yöneltmiştir. Bu kapsamda, iktisadın konusunu da kurumsal yapının gelişimini incelemek olarak belirlemiştir. Ancak Veblen'in iktisadi çevreye aksettirmek istediği 'Gösterişçi Tüketim' kavramıdır. Bu sebepten dolayı kurumsal iktisadın fikir babası olarak kabul edilen Veblen kendisini bir 'Kurumsalcı' olarak görmemektedir.

Mitchell ise hayatını istatiksels verileri bir araya getirmeye adanmıştır. Bunun yanı sıra Commons, yasal temelleri bakımından iktisadi sistemin işleyişini inceleme kapsamına almıştır. Kurumsal iktisadın özünü, metodolojik olarak üç ana özelliklerle ifade edebiliriz. Bu özellikleri betimleyecek olursak; neoklasik iktisadın yüksek düzeyde kurumsallık barındırması, iktisadı diğer sosyal bilimlerle bütünleştirme isteği ya da disiplinler arası yaklaşım avantajına olan düşünce, klasik ve neoklasik iktisadın var olan ekonomik yapısından ayrılarak farklılaşması şeklinde ifade edebiliriz. Dolayısıyla Kurumsal İktisat kurumlarda belirginleşen toplumsal gelenek ve görenekler üzerine inşa edilen bir çalışma içerir.

Kapsayıcı ekonomik ve siyasal kurumlarla ülkelerin ekonomik performansı arasındaki bağlantı çalışmamızın odak noktasını oluşturmaktadır. Toplumlar arasındaki mevcut kurumsal farklılıklar geçmiş kurumsal değişimlerin sonucudur. Gelişmiş ülkelerde etnik ve sınıfsal kutuplaşmalar iyi işleyen kurumsal yapı ile giderilebilmektedir. Sürdürülebilir büyüme iyi kurumların varlığını gerekli kılmaktadır. Sürdürülebilir büyümenin sağlanması için yatırım ve üretim ortamının düzgün işleyiş göstermesi gerekmektedir. Bunun yolu ise yapısal reformlardan ve iyi işleyen ekonomik kurumsal politikalardan geçmektedir. Örneğin, hukukun üstünlüğüne dair yapılan reformlar kurumsal

bağlamda da ekonomik performansın temel unsurunu oluşturmaktadır. Dolayısıyla ülkeler arasında farklılık gösteren ekonomik performans ve kurumsal yapının gelişmişlik düzeyi incelemeye değer bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu kapsamda akıllara gelen temel soru ise ülkelerin ekonomik performans düzeylerindeki farklılıkların kurumsal yapıya dayalı olup olmadığı sorusudur. Bu temel soru bu çalışmanın ortaya çıkmasındaki motivasyonu oluşturmaktadır.

Ekonomik performans ile kurumsal yapının gelişmişlik düzeyi arasındaki ilişkinin teorik olarak ele alınmasını amaçlayan bu çalışmada; ekonomik performansı temsilen temel makroekonomik göstergeler olan büyüme, enflasyon ve işsizlik rakamları değerlendirmeye alınırken, kurumsal yapıyı temsilen kurumsal kalite göstergeleri olarak kabul edilen 'Ekonomik Özgürlükler Endeksi' alt endeksleri ile birlikte değerlendirmeye alınmıştır. Bu kapsamda çalışmada, sürdürülebilir büyüme sürecinde en etkin konumda yer alan 'BRICS' ülke grubu olarak seçilmiştir. Son zamanların yükselen gücü olarak kabul edilen Çin ise BRICS ülke grubu içerisindeki diğer ülkelerle karşılaştırmalı olarak değerlendirmeye alınmıştır. Küresel krizden günümüze kadar olan (2008-2020) dönemi kapsayan verilerin ele alındığı bu çalışmada Ekonomik Özgürlük Endeksi'nin alt endekslerini oluşturan göstergeler, BRIS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Güney Afrika) ülkelerine ait verilerin ortalaması üzerinden Çin verileri ile karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir. Değerlendirmeler kapsamında, Çin'in hangi göstergeler bakımından ülke grubunda yer alan diğer dört ülkeden ayrıştığı üzerinde durulmuştur. Bu değerlendirmeler ile sürdürülebilir büyüme sürecinde etkili olan göstergeler belirlenerek, ülkeler için kurumsal yapıya ilişkin çözüm ve öneriler sunulmaya çalışılmıştır.

Çalışmada kurumsal yapıyı temsilen, kurumsal kalite göstergeleri olarak kabul edilen 'Ekonomik Özgürlükler Endeksi' alt endekslerinden; Mülkiyet Hakları, Yargı Etkinliği, Devlet Dürüstlüğü, İş Özgürlüğü, Çalışma Özgürlüğü, Parasal Özgürlük, Devlet Harcaması ve Mali Sağlık ele alınmıştır.

Hukukun üstünlüğü kapsamında ele aldığımız 'Mülkiyet Hakları' endeksinde (EK.1) kriz sonrası en iyi puana sahip olan Güney Afrika, BRICS ülke grubunda 2019 yılına kadar mülkiyet haklarında en iyi performans sergileyen ve dolayısıyla en yüksek kullanım hakkına sahip olan ülke olmuştur. Bu durumu Hindistan ve Brezilya takip etmektedir. Çin 2016 yılına kadar grup içerisindeki en düşük performansı sergileyen ülke konumunda iken 2017 yılından itibaren ciddi anlamda gelişme göstermeye başlamıştır. 2020 yılına gelindiğinde ise Çin,

Hindistan'dan sonra en iyi performans sergileyen grup içerisindeki 2. ülke konumuna yükselmiştir. Ekonomik performans bakımından kurumsal kalite göstergesi olan mülkiyet hakları kriz sonrası süreçte Güney Afrika büyüme düzeyini dip yapmaktan koruyan bir etmen olmuştur diyebiliriz.

'Devlet Dürüstlüğü' endeksi (EK.2) kapsamında ele aldığımız ülke grubunda küresel kriz sonrası en iyi durumda olan ülke Güney Afrika'dır. Güney Afrika 2017 yılına kadar bu üstünlüğünü korumuştur. 2018 ve 2019 yılında devlet dürüstlüğü konusunda en iyi performans sergileyen ülke Çin olmuştur. Bu yıllarda Çin'i takip eden Hindistan 2020 yılına gelindiğinde en iyi performans sergileyen ülke olmuştur. Diğer ülkeler ise benzer gelişim düzeyleri göstermektedir. Devlet dürüstlüğü endeksi bazında en iyi performans sergileyen Hindistan ve Çin'in, 2019 ve 2020 yıllarında Covid-19 salgınının ekonomik büyüme verilerini olumsuz etkilemesine rağmen en yüksek büyüme performansı sergileyen ülkeler olduğu dikkat çekmektedir. Devlet dürüstlüğüne verilen önem Çin'in ve Hindistan'ın daha sağlam ekonomik gelişim göstermesine yardımcı olduğu söylenebilir.

'Yargı Etkinliği' endeksine ilişkin veriler (EK.3) 2017 yılı ve sonrasını kapsamaktadır. Bu yıllar itibariyle incelenen BRICS ülke grubu endeks değerlerine göre en iyi performans sergileyen ülke Çin'dir. 2019 ve 2020 yıllarında Çin'in liderliğine 2. sırada Hindistan eşlik etmekte iken, 2017 yılında Hindistan'ın konumunda olan Güney Afrika bu yıllarda ülke grubu içerisinde en düşük performans sergileyen ülke olmuştur. 2017 yılı sonrası Hindistan ve Çin'in ekonomik performansını arttırmaya yönelik olarak yargı etkinliğini düzenlemeye yöneldiği ve endeks değerinde her yıl iyileşme kaydederek toparlama sürecinde olduğu söylenebilir. Rusya ve Brezilya'da endeks değeri ortalama bir düzeyde seyrederek her yıl benzer görünüm sergilemektedir. Kurumsal yapıyı temsil eden alt endekslerden olan yargı etkinliği bakımından yeterli performansı sergileyemeyen Güney Afrika, dünyada olduğu gibi BRICS ülke grubu içerisinde de en az gelişim gösteren ülkelerden biri olmuştur. Kurumsal reformlara her ne kadar önem vermeye çalışsa da yüksek bir performans yakalayamamıştır.

Düzenleyici verimlilik göstergeleri olarak ele alınan 'İş, Çalışma ve Parasal Özgürlük Endekslerinde (EK.4-5-6) en stabil ve ülkesel farklılığın en az olduğu endeks uzun dönemli sermaye birikiminin sağlandığı parasal özgürlük olmuştur. Heritage Foundation, bir ülkenin endeks değerinin 50-59.9 puan arasında değer alması durumunda o ülkeyi 'Özgür Sayılmayan', 60-69 puan arasında değer alması durumunda o ülkeyi 'Orta Derece Özgür'

olarak tanımlanmaktadır. Ülke grubu çalışma özgürlüğü kapsamında değerlendirildiğinde ülkelerin genel olarak 50-65 puan aralığında değer aldığı ve ‘Özgür Sayılmayan’ ve ‘Orta Derece Ekonomik Özgür’ olarak tanımlanabileceği söylenebilir. 2012-2014 yılları arasında Hindistan 70 puanın üzerinde aldığı çalışma özgürlüğü endeks değerleri ile ‘Yüksek Özgür’ ülke olarak sayılırken, 2015 yılından itibaren 50 puanın altında aldığı endeks değerleri ile ekonomik özgürlükler kapsamında Özgür Sayılmayan ülke olarak BRICS ülke grubunda yer almıştır. Çin, 2013 ve 2014 yılları arasında çalışma özgürlüğü kapsamında Hindistan’dan sonra en iyi performans sergileyen 2. ülke olmuştur. 2015 yılından itibaren ise grup içerisinde en iyi performans sergileyen ülke konumundadır. İncelenen kurumsal kalite göstergelerinde BRICS içerisinde genel olarak yüksek endeks değerlerine sahip olmayan Rusya, iş özgürlüğü endeksi kapsamında 2020 yılında ulaştığı 80,1 puanla ‘Tam Ekonomik Özgür’ ülke derecesiyle en iyi konumda yer almıştır. Çin 76,8 puanla Rusya’yı takip ederek en iyi performans sergileyen 2. ülke olmuştur.

Hükümet boyutunu temsil eden ‘Mali Sağlık’ endeksine ilişkin veriler (EK.8) 2017 yılı ve sonrasını kapsamaktadır. Kurumsal kalite göstergelerinden mali sağlık endeksine göre Rusya, 2017-2020 yılları arasını kapsayan dönem içerisinde ülke grubunda en iyi performans sergileyen ülke olmuştur. Her yıl 85 puanın üzerinde puan alan Rusya, mali sağlık göstergesi kapsamında Tam Ekonomik Özgür ülke konumundadır. 2017 ve 2018 yıllarında 85 puanın üzerinde puan alan Çin grup içerisinde ‘Tam Ekonomik Özgür’ derecesi alan 2. ülke olmuştur. Çin 2019 yılında 76 puan alarak ‘Yüksek Ekonomik Özgür’ derecesine gerilerken, 2020 yılında 67,5 puanla ‘Orta Derece Ekonomik Özgür’ derecesine gerilemiştir. Grup içerisinde mali sağlık endeksine göre en düşük performans sergileyen ülkeler Hindistan ve Brezilya’dır. Özellikle Brezilya’nın son yıllarda 10 puanın altında değer aldığı görülmektedir. Aynı zamanda Brezilya ülke grubu içerisinde düşük ekonomik büyüme verileriyle dikkat çeken bir ülke konumundadır. Brezilya’nın oldukça düşük olan mali sağlık endeks değerleri, düşük ekonomik büyüme verileriyle birlikte değerlendirildiğinde, kurumsal kalite kapsamında mali sağlık göstergesine ilişkin reform ve düzenlemelere ihtiyacı olduğu söylenebilir.

Hükümet boyutunu temsil eden ‘Devlet Harcamaları’ endeksi verilerine (EK.7) istinaden devletin ekonomiye dahil olma düzeyi saptanabilir. Genel anlamda BRICS üyesi ülkeler devlet müdahalesiyle arasına sınır çekebilmiş değildir. 2008-2015 yılları arası dönemi kapsayan süreçte Çin devlet harcaması endeksi kapsamında grup içerisinde en iyi

performans sergileyen ülke olmuştur. 2008-2015 yılları arası süreçte her yıl 80 puanın üzerinde puan alan ve dolayısıyla ‘Tam Ekonomik Özgür’ ülke derecesiyle en iyi konumda yer alan Çin, 2016 yılı itibariyle ülke grubu içerisinde 2. Sıraya gerilemiştir. 2008-2015 yılları arası süreçte ülke grubu içerisinde en iyi performans sergileyen 2. ülke konumunda yer alan Hindistan, 2016-2020 yılı arasını kapsayan dönemde en iyi performans sergileyen ülke konumuna yükselmiştir. Grup içerisinde en yüksek ekonomik büyüme performansı sergileyen iki ülke olan Çin ve Hindistan’ın, hükümet boyutunu temsil eden ‘Devlet Harcamaları’ endeksi verilerine göre de en iyi performansı sergileyen iki ülke olduğu görülmektedir. Grup içerisinde sırasıyla en düşük performans sergileyen ülkeler Brezilya, Rusya ve Güney Afrika’dır. Brezilya her yıl 59,9 puanın altında puan alarak ‘Özgür Sayılmayan’ ülke tanımlamasına girerken, Rusya ve Güney Afrika 60 puanın üzerinde sergilediği puanlarla ‘Orta Düzeyde Ekonomik Özgür’ tanımlamasına girmektedir.

Ekonomik Özgürlük Endeksi’nin alt endekslerini oluşturan göstergeler, 2008-2020 yılları arasını kapsayan dönemde BRICS, Çin ve diğer dört ülkeye ait verilerin ortalaması üzerinden karşılaştırmalı olarak değerlendirildiğinde; ‘Yargı Etkinliği’, ‘Devlet Dürüstlüğü’, ‘Parasal Özgürlük’, ‘Çalışma Özgürlüğü’, ‘Devlet Harcamaları’, ‘Mali Sağlık’ endeks verilerine göre Çin yükselen dünya ekonomisi sıfatıyla eşdeğer ölçüde BRICS ülke grubu içerisinde diğer dört ülke karşısında tek başına en iyi performansı sergilediği görülmüştür. Çin, 2008-2019 yılları arasında ‘Mülkiyet Hakları’ ve ‘İş Özgürlüğü’ endeksi verileri kapsamında diğer dört ülke karşısında ortalamanın altında kalmaktadır. 2008-2016 yılları arasında mülkiyet hakları endeksi puanı her yıl aynı düzeyde ve oldukça düşük bir puan olan 20 düzeyinde seyreden Çin’in, 2017-2019 yılları arasında bu puanı yaklaşık 50 puan düzeyine çıkmış olsa da diğer dört ülke ortalamasının altında seyretmektedir. 2020 yılına gelindiğinde hukukun üstünlüğünü temsil eden mülkiyet hakları puanı 60,9 düzeyine yükselen Çin’in diğer dört ülke karşısında daha iyi bir performans sergilemeyi başardığı görülmektedir. 2008-2019 yılları arasında iş özgürlüğü endeksi puanları 46-56 puan aralığında seyreden Çin, 2020 yılında 76,68 puanla diğer dört ülke ortalamasının üzerine çıkmayı başarmıştır. Dolayısıyla 2020 yılına gelindiğinde Çin’in, ‘Mülkiyet Hakları’ ve ‘İş Özgürlüğü’ göstergeleri kapsamında BRICS içerisinde yer alan diğer dört ülke karşısında bir iyileşme yaşadığı söylenebilir. 2008-2018 yılları arasında parasal özgürlük endeksi puanı diğer dört ülke karşısında daha yüksek düzeyde sergilenen Çin’in, 2019 yılında 0.75 puanlık bir farkla ortalamanın gerisinde kaldığı, 2020 yılında ise yaklaşık 2.5 puanlık bir farkla ortalamanın gerisinde kaldığı görülmektedir.

BRICS ülke grubuna ilişkin ülke etüdlerinin ele alındığı tablolar incelendiğinde, Çin'in ülke grubu içerisinde en iyi ekonomik büyüme düzeyi sergileyen ve aynı zamanda en düşük işsizlik ve enflasyon oranlarına sahip olan ülke konumunda olduğu görülmektedir. Kurumsal iktisadi yapının göstergeleri olarak ele alınan ekonomik özgürlük alt endekslerine ilişkin verilerin ele alındığı grafikler incelendiğinde, Çin'in diğer ülke ortalamaları karşısında 2008-2020 yılları arasında 'Yargı Etkinliği', 'Devlet Dürüstlüğü', 'Parasal Özgürlük', 'Çalışma Özgürlüğü', 'Devlet Harcamaları', 'Mali Sağlık' göstergelerinde daha yüksek performans sergilediği, 2020 yılına gelindiğinde 'Mülkiyet Hakları' ve 'İş Özgürlüğü' göstergelerinde de performansını iyileştirerek daha yüksek performans sergilediği görülmektedir. Sonuç olarak, BRICS ülke grubu içerisinde Çin özelinde yapılan değerlendirme kapsamında; kurumsal iktisadi yapının göstergeleri olarak ele alınan ekonomik özgürlük alt endekslerine ilişkin veriler ile ekonomik büyüme, işsizlik ve enflasyon verileri arasında bir ilişki kurulabileceği söylenebilir. Bu teorik ilişki literatürde yer alan ampirik çalışmalarla da desteklenmektedir. Literatür taraması kapsamında elde edilen temel sonuç, kurumsal iktisadi yapı ve ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu yönündedir. Bu sonucun BRICS ülke grubu üzerinde yapılan değerlendirme ile Çin örneğinin ele alındığı bu çalışmada da desteklendiği görülmektedir.

Kurumsal yapının ekonomik performans üzerindeki öneminin ortaya konulduğu bu çalışma kapsamında, ülkelerin kurumsal yapıyı temsil eden kurumsal kalite endekslerini iyileştirerek ekonomik performans düzeylerinde de iyileşme yaşayabilecekleri öngörüsünde bulunulabilir. Ülkelerin kurumsal yapısının iyileştirilmesi ile başta ekonomik performans ve toplumsal düzen olmakla birlikte pek çok alanda iyileşme yaşanabileceği söylenebilir. Bu noktada kurumsal yapı alanında yeterli performans sergileyemeyen ülkelerin gerekli reform, düzenleme ve politika uygulamalarını devreye sokmaları gerektiği ifade edilebilir.

Neyaptı'nın (2019), yaptığı değerlendirmeye göre son 30 yılda yaklaşık yüzde 10 büyüme sağlayan Çin, genel ekonomi bağlamında bilimsel eğitime ve üretim planlamasına önem vermiştir. Milyarlık nüfusuna rağmen yüksek büyüme rakamlarını yakalamayı başaran Çin örneği, devletin kamu malı üretmede ki görevinin ve planlamanın, bilhassa gelişmekte olan ülkeler için önemini vurgulamaktadır. Bir kamu malı olarak temel bilimsel eğitime ve üretim planlamasına verdiği önem Çin'i, her geçen gün teknolojiyi taklit eden gelişmekte olan bir ülke konumundan uzaklaştırmaktadır. Bu durum Çin'i hızla inovasyon yapmaya öncelik veren büyük bir ekonomi haline getirmiştir. Küreselleşme olgusuna bilhassa

sermaye hareketleri bakımından temkinli yaklaşan Çin, birtakım özellikler bakımından çoğu gelişmekte olan ülkeden pozitif ayrılmaktadır. Bu özellikleri, gelişmekte olan ülkelerin liberal ekonomi politikalar nedeniyle borçlanma yoluyla dışa bağımlı kalmaları ve istikrarsız büyüme performansı ile orta gelir tuzağından çıkamamaları şeklinde özetleyebiliriz (Gündoğdu, 2019; 86-87). Bu kapsamda kurumsal yapının kalitesi için gerektiği kadar devlet müdahalesi ve harcaması faktörünün devreye girmesi vurgulanmaktadır.

BRICS ülke grubunun kurumsal yapıları henüz tam olarak oturmamış olsa da ülkelerin bu konuda atmış oldukları adımlar göz ardı edilemez. Kendilerine dönük en büyük adımları Kalkınma Bankası kurmaları olmuştur. Temelde baktığımızda BRICS ülkelerinin büyüme performansının, geride bıraktığımız son 20 yıla göre gelecek 20 yılda çok daha etkili olabileceğinin sinyalleri verilmektedir. Elbette günümüzde yaşanan sorunların yerini daha ciddi sorunlar alabilir, ancak buna rağmen büyüme potansiyelinde de ciddi değişimler olacaktır. Bu kapsamda büyümenin ve beraberinde önemlilik arz eden toplumsal düzen anlayışının, kurallar ve kurumların nezdinde göz önüne alınan devletin şeffaflık, hesap verilebilirlik, demokrasi, insan hakları ve adil bir sistem anlayışı üzerine basarak yükselmesi sağlanmalıdır. Aksi durumda ülkelerin ekonomik gelişimde düşünsel reform anlayışını yakalayamamış ve büyüme rakamlarına rağmen insani kalkınmışlıkta geri kalmış oldukları görülecektir.

KAYNAKÇA

Adaçay, F. R., & İslatince, H. (2013). *İktisadi Düşünceler Tarihi* (3 b.). Bursa: Ekin Yayınları.

Ağır, H., & Yıldırım, S. (2015). Türkiye ile BRICS Ekonomilerinin Makroekonomik Performans Karşılaştırması: Betimsel Bir Analiz. *KSÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(2), 39-63.

Ajam, T., & Aron, J. (2007). Fiscal Renaissance in a Democratic South Africa. *CSAE Working Paper Series*, 1-29.

Akerlof, G. (1970). The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 488-500.

Aktan, Ç. C., & Vural, T. (2005). Yeni Kurumsal İktisat. Ç. C. Aktan (Dü.) içinde, *Kurumsal İktisat Kurallar, Kurumlar ve Ekonomik Gelişme* (Cilt 2, s. 20-39). Sermaye Piyasası Kurulu.

Aktan, Ç. C. (2005). Kurallar, Kurumlar ve Düzen, Kurallar ve Kurumların Sosyolojik Temelleri. (Ç. C. Aktan, Dü.) *Kurumsal Araştırmalar*, 1.

Aktan, Ç. C. (2019). *Kurumsal İktisat*. (Ç. C. Aktan, Dü.) Sosyol Bilimler Araştırmalar Derneği.

Alchian, A., & Woodward, S. (1988, March). The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. by Oliver E. Williamson. *Journal of Economic Literature*, 26(1), 65-79.

Arslan, Ü. (2007). Kurumların İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkisi. *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi*.

Arslan, Ü., & Sağlam, Y. (2010). Ekonomik Performans ve Bürokrasi: Türkiye Örneği. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2(2), 131-138.

Artan, S., & Hayaloğlu, P. (2014). Kurumsal Yapı ve İktisadi Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. *Sosyoekonomi*,(2), 347-366.

Ata, A. Y. (2009). Kurumsal İktisat Çerçevesinde Yolsuzluğun Fırsat ve Motivasyonları: AB Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi*.

Ata, A., & Şahbaz, A. (2013). Mülkiyet Hakları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: AB Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir İnceleme. *Sosyo Ekonomi Dergisi*(2), 161-180.

Aydın, M. (2000). *Kurumlar Sosyolojisi* (2 b.). Ankara: Vadi Yayınları.

Benkler, Y. (2002). Coase's Penguin, or, Linux and The Nature of the Firm. *The Yale Law Journal*, 112(3), 369-446.

Beşkaya, A. U. (2014). Eski ve Yeni Kurumsal İktisat: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Journal of Business Economic and Political Science*, 3(5).

Bezuidenhout, H., & Claassen, C. (2013). South African trade hegemony: Is the South Africa–EU Trade, Development and Cooperation Agreement heading for a BRICS wall? *South African Journal of International Affairs*, 20(2), 227-246.

Bierstedt, R. (1974). *The Social Order*. USA: Mc-Graw Hill.

Bilge, N. (2017). *Hukuk Başlangıcı Hukukun Temel Kavram ve Kurumları* (Öz Baran Ofset b.). Ankara: Turhan Kitabevi.

Buchholz, T. G. (2005). *Ölü İktisatçılardan Yeni Fikirler Modern Ekonomiye Giriş*. Ankara: Adres Yayınevi.

Bush, P. D. (1993). *The Methodology of Institutional Economics: A Pragmatic*. Boston/Dordrecht, London: Academic.

Butkiewicz, J., & Yanikkaya, H. (2006). Institutional Quality and Economic Growth: Maintenance of the Rule of Law of Democratic Institutions, or Both? *Economic Modelling*, 23, 648-661.

Blaug, M. (2014). *İktisat Kuramını Geçmişine Bakış* (Eflatun b.). Efil Yayınları.

Chavance, B. (2019). *Kurumsal İktisat*. (T. A. Onmuş, Çev.) İstanbul: İletişim.

Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. *The Journal of Law & Economics*, 3, 1-44.

Coase, R. H. (1984). The New Institutional Economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140, 229-320.

Coase, R. H. (1988). The Nature of the Firm: Origin. *Journal of Law, Economics*, 4(1), 3-17.

Coase, R. H. (1998). The New Institutional Economics. *American Economic Review*, 88(2), 72-74.

Commons, J. (1934). Institutional Economics. *Transactions Publishers*, 2.

Cooter, R., & Ulen, T. (2011). *Law and Economics* (6 b.). Pearson Education.

Çoşkun Can Aktan, T. V. (2005). Esk Kurumsal İktisat. Ç. C. Aktan içinde, *Kurumsal İktisat Kurallar, Kurumlar, Ekonomik Gelişme*. SPK Yayınları.

Dacin, M., Goodstein, J., & Scott, W. (2002, February). Institutional Theory and Institutional Change: Introduction to the Special Research Forum. *Academy of Management Journal*, 45(1), 45-57.

- De, S. (2012, January). Fiscal Policy in India: Trends and Trajectory. 1-27.
- Demir, Ö. (1996). *Kurumcu İktisat*. Ankara: Vadi Yayınları.
- Demir, Ö. (2003). *İktisat ve Ahlak*. Ankra: Liberte Yayınları.
- Demirkasımoğlu, N. (2015). Toplum Yaşamında Kurallar: Birey-Kural İlişkisi. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(1).
- Dilek , Ş., İstikbal, D., & Yanartaş, M. (2018). Küresel Ekonomide Yeni Bir Güç Odağı: 'BRICS'. *Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı*(256), 1-24.
- Doğan, İ. (2017). *Kurumsal İktisat* . Ankara: Vadi Grafik Yayınları.
- Doğan, Z., & Kurt, Ü. (2016). Yeni Kurumsal İktisadın Dalları. *Journal of life Economics* , 116-130.
- Doucoligaos, H., & Ulubaşoğlu, M. (2008). Democracy and Economic Growth: A Meta Analysis. *American Journal of Political Science*, 1(52), 61-83.
- Dura, Y. C. (2020). Asıl ve Yeni Kurumsal İktisat: Farklılıklar ve Benzerlikler Üzerine Bir Çözümleme. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Merkezi*, 216-261.
- Dura, Y. C., Yenilmez, F., & Meçik, O. (2018, Aralık). Kurumsal İktisadın Tarihsel, Kavramsal ve Metodoloji Bir Değerlendirme. *Türk İdare Dergisi*(487), 585-627.
- Dura, Y. M. (2018). Kurumsal İktisadın Tarihsel, Kavramsal ve Metodolojik Bir Değerlendirmesi. *Türk İdare Dergisi* (487).
- Erim, N. (2007). *İktisadi Düşünce Tarihi*. Ankara: Palme Yayınları.
- Feldmann, H. (2009). Government Size and Unemployment in Developing Countries. *The Journal of Developing Areas*, 315-330.
- Feldmann, H. (2010). Government size and unemployment in developing countries. *Applied Economics Letters*, 3(17), 289–292.
- Furubotn, D., & Richter, R. (2000). Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics. *Revista De Economia Institucional*(2), 166-169.
- Güler, E. (2017). Geçiş Ekonomileri Ve Yeni Kurumsal İktisat'ın Yeniden Yükselişi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 13(1), 57.
- Gündoğdu, A. (2019). *Ekonomistlerle Sohbetler* (1 b.). İstanbul: Hümanist.
- Gürkan, C. (2007). Veblen, Schumpeter ve Teknoloji. E. Özveren (Dü.) içinde, *Kurumsal İktisat* (s. 237-281). Ankara: İmge Yayınevi.
- Haggard,, S., & Tiede, L. (2011). The Rule of Law and Economic Growth: Where are We? *World Development*, 5(39), 673-685.

Hayek, F. A. (1884). *Kanun, Yasama Faaliyeti Ve Özgürlük*. (A. Yayla, Çev.) Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Hazlitt, H. (2006). *Ahlakın Temelleri*. (M. A. Tapramaz, Çev.) Ankara: Liberte Yayınları .

Hodgson, G. M. (2001). Institutional Economic Thought. *International Encyclopedia of Social & Behavioral Sciences*.

Hodgson, G. M. (2004). The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism. *Routledge Publishing*.

Hodgson, G. M. (2004). The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism. *Routledge*, 1-452.

Hodgson, G. M. (2009). Institutional Economics into the Twenty- First Century. *Studi e Note di Economia*, 14(1).

Hodgson, M. (2003). John R. Commons and the foundations of institutional economics. *Journal of Economic Issues*, 46(3), 547-576.

Hunt., E. K. (2009). *İktisadi Düşünce Tarihi* (2 b.). (M. Günay, Çev.) Ankara: Dost Kitabevi.

IMF, <https://www.imf.org/>

İnal, V. (2019). Evrimci-Kurumsalcı İktisat. *İktisat ve Toplum*(107), 13-23.

İstikbal, D., Dilek, Ş., & Yanartaş, M. (2019). Dönüşen Dünya Düzeninde 'BRICS' ve Türkiye'ye Etkisi. *Uluslararası AFRO- AVRASYA Araştırma Dergisi*, 4(7), 47-62.

Jash, A. (2017). The Emerging Role of BRICS in the Changing World Order. *IndraStra Global*(6), 1-11.

Kabaş. (2017). 19. YY. Osmanlı ve Japon İktisat Düşüncesinin. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 18(1).

Kama, Ö. (2011). Yeni Kurumsal İktisat Okulunun Temelleri. *Gazi Üniversitesi İktisat ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 183-204.

Karakurt, B. (2016). Küresel Krizin Etkilerini Azaltmada Mali Yönetişimin Rolü: BRICS ülkeleri örneği. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 12(2), 185-212.

Kazgan, G. (2002). *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi* (10 b.). İstanbul: Remzi Kitabevi.

Kazgan, G. (2002). *İktisaid Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*. İstanbul: Remzi Kitabevi.

Khan, M. H. (2012). Governance and Growth: History, Ideology and Methods of Proof. *SOAS, University of London*, 1-26.

Khan, S. (2020). BRICS Opportunities And Challenges Ahead. *Revista Română de Studi Eurasiatice*, 1(2), 263-278.

Kılıç, R. (2015). *İktisadi Düşünce*. İstanbul: Atı Yayınları.

Kirsten, J., & Kherallah, M. (2001). The New Institutional Economics: Applications For Agricultural Policy Research In Developing Countries. *International Food Policy Research Institute*, 20006.

Klein, P. G. (1999). New Institutional Economics. *Department of Economics, University of Georgia*, 1, 456-589.

Koç, A., & Ata, A. (2012). Sosyal Sermaye ve Büyüme İlişkisi: AB Ülkeleri ve Türkiye Üzerine Ampirik Bir İnceleme. *Üleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(17), 199-218.

Matthews, R. (1986). The Economics of Institutions and Sources of Economic Growth. *The Economic Journal*, 96(4).

McCann, L., Colby, B., Easter, K., Kasterine, A., & Kuperan, K. (2005). Transaction cost measurement for evaluating environmental policies. *Ecological Economics*(52), 527-542.

Mitchell, W. C. (1990). The Rationality of Economic Activity. *The Journal of Political Economy*, 18(2), 97-113.

Newmana, E., & Zala, B. (2018). Rising powers and order contestation: disaggregating the normative from the representational. *Third World Quarterly*, 39(5), 871-888.

North. (1999). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University.

North, D. C. (1983). Structure and Change in Economic History. *Journal of Political Economy*, 91(1), 188-190.

North, D. C. (1992). Institutions and Economic Theory. *The American Economist*, 36(1), 3-6.

North, D. C. (2010). *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans* (Sena Ofset b., Cilt Balkan Ciltevi). (G. Ç. Güven, Çev.) Sabancı Üniversitesi.

North, D. C. (2019). Kurumlar. Ç. C. Aktan (Dü.). içinde Sosyal Bilimler Araştırmaları Derneği.

Özçelik, E. (2007). Kurumlar, Kurumsal İktisat ve Avusturya Okulu. E. Özveren içinde, *Kurumsal İktisat* (s. 201-235). Ankara: İmge Kitabevi.

Özçelik, E., & Özveren, E. (2015, Eylül). Kurumsal İktisat'ın Dünü, Bugünü, Yarını. *Ekonomik Yaklaşım*, 26(96), 17-57.

Özsoylu, A., & Algan, N. (2011). *Dünya Ekonomisinin Yeni Aktörleri BRIC*. Karahan Yayınları.

Özveren, E. (2007). Kurumsal İktisat: Aralanan Karakutu. E. Özveren (Dü.) içinde, *Kurumsal İktisat*. Ankara: İmge Kitabevi.

Pant, H. V. (2013). The BRICS Fallacy. *The Washington Quarterly*, 36(3), 91-105.

Parada, J. J. (2001). Original Institutional Economics: A Theory for the 21st Century? *Oeconomicus*, 5, 47-60.

Poyraz, M. (2019). BRICS: Bir Alternatif Düzen Arayışı mı ? *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 10(24), 434-449.

Richter, R. (2005). The New Institutional Economics: its Start, its Meaning, its Prospects. *European Business Organization Law Review*, 6(2), 161-200.

Ruben, E. B. (2017). *İktisadın Unuttuğu İnsan* (Avcı b.). bağlam.

Rutherford, M. (2000). Understanding Institutional Economics: 1918-1929. *Journal of History of Economic Thought*, 22(3).

Rutherford, M. (2001). Association Institutional Economics: Then and Now. *The Journal of Economic Perspectives*, 25(3), 173-194.

Rutherford, M. (2004). Institutional Economics at Columbia University. *History of Political Economy*, 36(31-78).

Seçer, B. (2009). İşgücü Piyasasında Sosyal Sermaye. *Kamu İş*, 10(3), 103-131.

Siisiäinen, M. (2000). Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam. *Department of Social Sciences and Philosophy University of Jyväskylä.*

Simon, H. (1991). Organizations and Markets. *Journal of Economic Perspectives*, 5(2).

Simone , A. S., & Topalova, P. (2009). India's Experience with Fiscal Rules: An Evaluation and The Way Forward. *IMF Working Paper*, 7(175).

Skousen, M. (2003). *Modern İktisadın İnşası*. Ankara: Liberte Yayınları.

Stigler, G. (1967). Imperfections in the Capital Market. *Journal of Political Economy*, 287-292.

Şenalp, M. G. (2007). Dünden Bugüne Kurumsal İktisat . E. Özveren (Dü.) içinde, *Kurumsal İktisat* . Ankara : İmge Kitabevi.

Topçuoğlu, H. (1984). *Hukuk Sosyolojisi Dersleri*. Ankara: Işın Yayınları.

Torun, M., Sarıdoğan , E., & Kurt, S. (2009). Yenilik Üretimi İle Bilgi Ve İletişim Teknolojileri Yatırımlarının İnsani Gelişme Endeksine Etkisinin Ekonometrik Analizi. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 7(2), 141-150.

URL-1 (2020) Heritage Foundation 2021 Index of Economic Freedom, All Index Data <https://www.heritage.org/index/country> adresinden alındı.

Vanberg, V. (1989). Carl Menger'Carl Menger's Evolutionary and John R. Commons' Collective Action Approach to Institutions: A Comparison. *Review of Political Economy*, 1(3), 334-360.

Veblen, T. (1946). The Instinct of Workmanship: And the State of the Industrial Arts. *The Viking Press*.

Veblen, T. (2008). *Aylak Sınıfın Teorisi*. Tutku Yayınları.

Veblen, T. (2011). *Mühendisler ve Fiyat Sistemi* (Mattek Matbaacılık b.). (A. Öncü, Dü., & B. Özçorlu, Çev.).

Veblen, T. B. (1990). Why is Economics not an Evolutionary Science?, The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays. *Transaction Publishers: New Brunswick*, 56-81.

Vlasov, S. (2011). Russian Fiscal Framework Past, Present and Future. Do we Need a Change? *Bofit Online* , 555-610.

Voigt, S., & Engerer, H. (2001). Institutions and Transition - Possible Policy Implications of the New Institutional Economics. *SSRN Electronic Journal*, 127-184.

Vural, A. v. (2006). *Kural ve Kurumların oluşumu, Kurallar, Kurumlar ve Düzen*. (C. C. Aktan, Dü.) Ankara: SPK Yayınları.

Vural, İ. Y., & Aktan, C. C. (2002). Yoksullukla Mücadeleye Yönelik Öneriler. C. C. Aktan (Dü.) içinde, *Yoksullukla Mücadele Stratejileri*. Ankara: Hak-İş Konfederasyonu Yayınları.

Williamson, O. E. (1975). Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization. 376-379.

Williamson, O. E. (1994). The Institutions and Governance of Economic Development and Reform. *The Internationad Bank for Reconstruction and Devdopment*, 171-196.

Williamson, O. E. (1995). Hierarchies, Markets and Power in the Economy: An Economic Perspecti. 20-49.

Williamson, O. E. (1998a). The Economic Institutions of Capitalism. *Free Press*, 1-408.

Williamson, O. E. (1998b). The Institutions of Governance. *The American Economic Review*, 88(2), 75-79.

Williamson, O. E. (1998c). Transaction Cost Economics: How it Works; Where it is Headed. *De Economist*, 146(1), 23-58.

Williamson, O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613.

Williamson, O. E. (2007, March). Transaction Cost Economics: An Introduction. *Economics Discussion Papers* , 3(1), 1-32.

Worldbank. (2020) Mart 08 2020 tarihinde <https://data.worldbank.org/> alınmıştır.

Yayla, A. (2003). *Siyasi Düşünce Sözlüğü*,. Ankara: Liberte Yayınevi.

Yıldırım, S. (2009). Aghion-Howitt Büyüme Modelin Çerçevesinde Ekonomik Özgürlük ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Panel Veri Analizi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*(25), 259-268.

Yılmaz, F. (2007). Avrupa'da Kurumsal İktisat: G.M. Hodgson Örneği. E. Özveren (Dü.) içinde, *Kurumsal İktisat* (s. 93-142). Ankara: İmge Yayınevi.

Yücel, M. T. (2005). *Hukuk Felsefesi*. Ankara: Başkent Klişe Matbaası.

Zhang, L. (2009). China's Policy Responses to the Global Financial Crisis: Efficacy and Risks. *School of Finance, Central University of Finance and Economics*, 1-6.

EKLER

EK 1. 2008-2020 BRICS mülkiyet hakları verileri

Mülkiyet Hakları	Brezilya	Hindistan	Rusya	Güney Afrika	Çin
2008	50	50	30	50	20
2009	50	50	25	50	20
2010	50	50	25	50	20
2011	50	50	25	50	20
2012	50	50	25	50	20
2013	50	50	25	50	20
2014	50	50	25	50	20
2015	50	55	20	50	20
2016	45	55	20	50	20
2017	55	55.4	47.6	67.6	48.3
2018	55.8	55.4	48.7	67.7	46.7
2019	57.3	57.3	52.4	58.8	49.9
2020	57.3	63	56.8	58.4	60.9

EK 2. 2008-2020 BRICS devlet dürüstlüğü verileri

Devlet Dürüstlüğü	Brezilya	Hindistan	Rusya	Güney Afrika	Çin
2008	33	33	25	46	33
2009	35	35	23	51	35
2010	35	34	21	49	36
2011	37,0	34	22	47	36
2012	37,0	33	21	45	35
2013	38	31	24	41	36
2014	37.9	31.5	22.1	41.6	35
2015	42	36	28	42	40
2016	43	38	27	44	36
2017	33.4	44.3	38.2	47.6	41.6
2018	31.4	47.2	38.1	45.4	47.3
2019	28.1	47.8	36.6	39.7	49.1
2020	45.6	47.2	41.3	46.6	46

EK 3. 2017-2020 BRICS yargı etkinliği verileri

Yargı Etkinliği	Brezilya	Hindistan	Rusya	Güney Afrika	Çin
2008	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2009	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2010	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2011	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2012	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2013	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2014	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2015	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2016	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2017	49.7	44.4	44.5	59.7	60.7
2018	55.5	54.3	46.9	65.9	65.4
2019	51.7	61.6	45.1	39.3	75.2
2020	46.7	64.1	44.4	38	76.3

EK 4. 2008-2020 BRICS çalışma özgürlüğü verileri

Çalışma Özgürlüğü	Brezilya	Hindistan	Rusya	Güne Afrika	Çin
2008	63.9	66.5	61.7	59.1	64.8
2009	62.7	62.3	60	56.8	61.8
2010	57.5	57.7	59.6	59	53.2
2011	57.8	67.2	62.9	56.7	54.9
2012	59.1	74.2	63.5	57.3	55.4
2013	57.2	73.6	52.6	55.6	62.6
2014	49.8	74	55.8	54.4	61.9
2015	52.1	48.7	58.9	61.6	63
2016	52.5	47.8	57.6	58.7	62
2017	52.3	41.6	50.8	58.9	63.4
2018	46.8	41.8	52	60.1	61.4
2019	51.9	41.8	52.5	59.1	64.2
2020	49.5	41.2	52.1	58.8	64.4

EK 5. 2008-2020 BRICS parasal özgürlük verileri

Parasal Özgürlük	Brezilya	Hindistan	Rusya	Güne Afrika	Çin
2008	75.7	70.3	64.4	77.2	76.5
2009	77.2	69.3	65.5	74.3	72.9
2010	75.8	67.5	62.6	70.2	70.6
2011	75.9	65.1	63.1	71.9	75.3
2012	75.8	62.9	66.3	75	74.2
2013	74.4	65.3	66.7	75.8	71.6
2014	69.9	65.5	69.4	75.3	73.3
2015	69.4	65.3	63.9	74.9	74.2
2016	64.2	72.8	62.9	74.6	70.6
2017	67	75	57.3	75.8	71.8
2018	71.4	75.9	60.8	74.6	71.4
2019	75.5	72.4	65.1	75.2	71.9
2020	77.2	73	68.2	75.9	71.1

Ek 6. 2008-2020 BRICS iş özgürlüğü verileri

İş Özgürlüğü	Brezilya	Hindistan	Rusya	Güne Afrika	Çin
2008	54	50.9	53.7	71.4	50.3
2009	54.4	54.4	54	74.6	51.6
2010	54.5	36.3	52.2	73	49.7
2011	54.3	36.9	50.7	72.3	49.8
2012	53.7	35.5	65.1	75.8	46.4
2013	53	37.3	69.2	74.7	48
2014	53.8	37.7	70	74.5	49.7
2015	53.6	43.3	76.3	73	52.1
2016	61.4	47.6	72.2	69.7	54.2
2017	61.3	52.8	74.8	62	53.9
2018	58.6	56.4	77	65.1	54.9
2019	57.9	57.1	78.4	64.3	56.2
2020	60.5	65.6	80.2	62	76.8

EK 7. 2008-2020 BRICS devlet harcaması verileri

Devlet Harcaması	Brezilya	Hindistan	Rusya	Güne Afrika	Çin
2008	55.5	73.5	69.5	76.8	89.7
2009	50.3	77.8	70.6	77.6	88.9
2010	50.3	76.1	66.5	76.8	88.1
2011	49.6	77.8	65.1	77.5	87
2012	54.8	74.8	48.6	71.9	84.1
2013	54.8	77.9	54.4	69.2	83.3
2014	54.1	77.8	61.5	69.1	82.9
2015	50.9	78.3	57.8	68.2	81.5
2016	55.2	78.1	56.2	69.9	74.3
2017	53.1	77.4	61.5	68.4	73
2018	50.7	77.7	62.5	68.1	71.6
2019	55.2	77.3	62.3	67.6	70.1
2020	54.6	77.9	63.8	67.4	67.9

EK 8. 2017-2020 BRICS mali sağlık verileri

Mali Sağlık	Brezilya	Hindistan	Rusya	Güne Afrika	Çin
2008	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2009	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2010	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2011	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2012	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2013	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2014	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2015	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2016	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2017	22.8	11	93.4	70	92.5
2018	7.7	13.2	87.7	74.6	85.9
2019	5.9	14.7	86.6	62.6	76
2020	4.6	13.1	98.7	64	67.5

