



T.C.
NİĞDE ÖMER HALİSDEMİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI

İKTİSADİ BÜYÜME VE KURUMSAL İKTİSAT İLİŞKİSİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan
Mustafa ÖZDEMİR

Niğde
Ağustos, 2021

**T.C.
NİĞDE ÖMER HALİSDEMİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI**

İKTİSADİ BÜYÜME VE KURUMSAL İKTİSAT İLİŞKİSİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Hazırlayan
Mustafa ÖZDEMİR**

**Danışman : Prof. Dr. Fatih YÜCEL
Üye : Doç. Dr. Aslıhan NAKİBOĞLU
Üye : Doç. Dr. Ayşe ERGİN ÜNAL**

**Niğde
Ağustos, 2021**

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “**İktisadi Büyüme ve Kurumsal İktisat İlişkisi**” başlıklı bu çalışmanın, bilimsel ve akademik kurallar çerçevesinde tez yazım kılavuzuna uygun olarak tarafımdan yazıldığını, yararlandığım eserlerin tamamının kaynaklarda gösterildiğini ve çalışmanın içinde kullanıldıkları her yerde bunlara atıf yapıldığını belirtir ve bunu onurumla doğrularım. 19/08/2021

(İmza)

Mustafa ÖZDEMİR



ÖN SÖZ

Bu tez çalışmasında, iktisadi büyüme ve kurumsal iktisat ilişkisini tespit etmek amaçlanmıştır. İktisadi büyüme kavramı ve teorileri, kurumsal iktisat kavramı ve iktisadi büyümeye etkilerinin incelenmesiyle genel teorik bir sonuca ulaşılmıştır. İktisadi büyüme ve kurumsal iktisat konusunda literatürde yer alan çalışmalar incelenerek çalışmanın teorik çerçevesi oluşturulmuştur. Kurumsal yapı göstergelerinin iktisadi büyüme üzerindeki etkisi ve önemi her geçen gün artmaktadır. Bu artış iktisadi büyüme ve kurumsal iktisat ilişkisini konu alan çalışmaların daha fazla ilgi görmesine neden olmaktadır.

Tez çalışmam süresince çalışmalarımda desteğini esirgemeyen danışmanım Prof. Dr. Fatih Yücel'e teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım. Tez jürisinde yer alan Doç. Dr. Aslihan Nakiboğlu ve Doç. Dr. Ayşe Ergin Ünal'a tezime sağlamış oldukları katkılarından dolayı teşekkürlerimi sunarım.

Mustafa ÖZDEMİR

ÖZET
YÜKSEK LİSANS TEZİ

İKTİSADİ BÜYÜME VE KURUMSAL İKTİSAT İLİŞKİSİ

ÖZDEMİR, Mustafa
İktisat Anabilim Dalı
Tez Danışmanı: Prof. Dr. Fatih YÜCEL
Ağustos 2021, 65 Sayfa

İktisadi Büyüme ve Kurumsal İktisat İlişkisi isimli yüksek lisans tezinde, iktisadi büyüme kavramı ve teorileri, kurumsal iktisat kavramı ve iktisadi büyümeye etkilerinin araştırılması, incelenmesi ve genel teorik bir sonuca ulaşmak amaçlanmıştır. Yöntem olarak, Türkiye ve Dünya genelinde konu hakkında yazılmış olan süreli ve süresiz yayınlar kaynaklar araştırılıp incelenmiştir. İncelenen kaynaklardan faydalanılarak çalışmanın teorik yapısı için gerekli veriler toplanarak çalışmada kullanılmıştır.

Ekonomik büyüme kavramı, Schumpeter ile başlamış, sonrasında bu alana önemli teorik katkılarda bulunan birçok bilim insanı tarafından geliştirilerek ortaya çeşitli teoriler çıkmıştır. Çalışmada bu teorilere detaylıca değinilerek, günümüzdeki durumları anlaşılmaya çalışılmıştır. Özellikle, birbirinden farklı teorilerin, birbirlerini çürütmeye yönelik çaba ve söylemleri irdelenmiş, teorilerin fikir sahiplerinin söylemlerine yer verilmiştir.

Ekonomik büyüme üzerindeki etkisini anlamak için kurumsal iktisat kavramı ve içine aldığı tüm kavram ve terimler detaylıca araştırılmış ve sonuç olarak ekonomik büyüme üzerine etkisi matematiksel teorik yapılarıyla ifade edilmiştir. Bunların yanında, devlet, siyasi yapı, kurumlar, firmalar, kurumsal kalite gibi kritik kavramlar incelenerek, yine ekonomik büyüme üzerine etkileri detaylandırılmıştır.

Sonuç olarak, Ekonomik büyüme üzerine teoriler sürekli gelişmekte ve değişmektedir. Ancak ekonomik büyüme parametreleri sabittir ve etkileri tartışılmazdır. Ayrıca, ekonomik büyüme verileri ile Dünya'daki devletlerin yapılarını, siyasi ve ekonomik konumlarını, toplumların sosyal yapılarını değerlendirmek mümkündür.

**ABSTRACT
MASTER THESIS**

**THE RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMIC GROWTH AND
INSTITUTIONAL ECONOMICS**

**OZDEMIR, Mustafa
Department of Economics
Supervisor: Professor Fatih YÜCEL
August 2021, 65 pages**

In this master thesis which named The Concept of Economic Growth and Its Relationship with Institutional Economics, It is aimed to research and examine the concept and theories of economic growth, the concept of institutional economics and its effects on economic growth and to reach a general theoretical conclusion. As a method, periodicals and non-periodical publications written on the subject in Turkey and around the world were examined. By using the sources examined, the necessary data for the theoretical structure of the study were collected and used in the study.

The concept of economic growth, suggested by Schumpeter, developed by many scientists, who made significant theoretical contributions to the field, and various new theories emerged based on it. In the study, the theories were touched upon in detail and the current situation was tried to be understood. Especially, the efforts and discourses of different theories to refute each other were examined, and the statements of the opinion holders of the theories were included.

In order to understand its effect on economic growth, the concept of institutional economics and all the concepts and terms it includes have been researched in detail and as a result, its effect on economic growth has been expressed with mathematical theoretical structures. In addition to these, critical concepts such as state, political structure, institutions, companies, institutional quality are examined and their effects on economic growth are detailed.

As a result, theories on economic growth are constantly evolving and changing. However, the parameters of economic growth are stable and their effects are indisputable. In addition, it is possible to evaluate the structures of states in the world, their political and economic positions, and the social structures of societies with economic growth data.

İÇİNDEKİLER

ÖN SÖZ.....	ii
ÖZET	iii
ABSTRACT.....	iv
İÇİNDEKİLER	v
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

İKTİSADİ BÜYÜME KAVRAMI VE İKTİSADİ BÜYÜME TEORİLERİ

1.1. İKTİSADİ BÜYÜME KAVRAMI VE ÖLÇÜLMESİ.....	3
1.2. İKTİSADİ BÜYÜME TEORİLERİ	6
1.3. GELENEKSEL BÜYÜME TEORİLERİ	7
1.4. MODERN BÜYÜME TEORİLERİ	7
1.4.1. Fisher'ın yatırım modeli	11
1.4.2. Dina modeli	11
1.4.3. Albach modeli	13
1.4.4. Hux ve Weingartner modeli	14
1.5. NEO-KLASİK BÜYÜME TEORİLERİ	16
1.6. İÇSEL BÜYÜME TEORİLERİ	18

İKİNCİ BÖLÜM

KURUMSAL İKTİSAT KAVRAMI

2.1. KAVRAMSAL YAKLAŞIM: KURUM NEDİR?	21
2.2. KURUMSAL İKTİSAT KAVRAMI	21
2.3. ESKİ VE YENİ KURUMSAL İKTİSAT	23
2.3.1. Eski Kurumsal İktisat	24
2.3.2. Yeni Kurumsal İktisat	26
2.4. KURUMSAL İKTİSATTA YÖNTEM	26

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KURUMSAL KURUMSAL İKTİSADIN METODOLOJİK ARAÇLARI, KURUMSAL YAPI ve İKTİSADİ BÜYÜME İLİŞKİSİ

3. 1. LİTERATÜR	29
3.2. KURUMSAL YAPI GÖSTERGELERİ	31
3.2.1. İşlem Maliyeti	31
3.2.2. Mülkiyet Hakları	35
3.2.3. Devlet	39
3.2.4. Teknoloji	41
3.2.4.1. Teknolojinin Ekonomik Büyümeye Etkileri	43
3.2.5. Firma	43
3.2.5.1. Anonim Şirket.....	43
3.2.5.2. Limited Şirket	44
3.2.5.3. Komandit Şirket.....	44
3.2.5.4. Şahıs Şirketi	44
3.2.5.5. Kolektif Şirket.....	44
3.2.5.6. Şirketlerin Ekonomik Büyümeye Etkileri.....	45
3.2.6. Kurumsal Kalite	46
3.2.7. Siyasi İstikrarsızlık.....	49
3.2.8. Siyasi Rejimlerin Özellikleri.....	51
3.2.8.1. Batı Poliarşileri ("Eski Demokrasiler").	52
3.2.8.2. Yeni Demokrasiler	53
3.2.8.3. Doğu Asya Rejimleri	53
3.2.8.4. İslami Rejimler	54
3.2.8.5. İslam'ın Köktenci Versiyonu	54
3.2.8.6. Askeri rejimler	54

3.2.8.7. Siyasi Rejimlerin Ekonomik Büyümeye Etkileri.....	55
3.2.9. Sosyo-Kültürel Özellikler	55
SONUÇ.....	59
KAYNAKÇA.....	62



GİRİŞ

İktisadi büyüme ve kurumsal iktisat ilişkisinin belirlenmesi ekonomik performansın ölçülmesinde ve değerlendirilmesinde önem arz etmektedir. Ekonomik performansın ölçülmesinde iktisadi büyüme kavramı öne çıkmaktadır. İktisadi büyümenin belirleyicisi olan kurumsal yapı göstergeleri ise sıklıkla analizlere dahil edilmektedir. Kurumsal yapı ve ekonomik büyüme ilişkisinin yönünü ve önemini tespit etmek gelişmekte olan ülkeler için yol gösterici nitelik taşımaktadır.

Ekonomik büyüme tarihi, sürdürülebilir iktisadi büyümenin doğru kurumların oluşturulması ile sağlanabileceğini göstermektedir. Ülkeler arasında iktisadi büyüme ve ekonomik performans farklılığını ve nedenlerini belirlemek hükümet politikaları açısından önem arz etmektedir. Mülkiyet haklarını koruma, doğru kurumları oluşturma ve doğru eğitimi sağlama gibi yol haritaları ekonomik performansı iyileştirecek maddeler olarak sayılabilmektedir (Yeldan, 2011: 265).

Kurumlar oyunun kuralları, kuruluşlar kurumsal değişimin araçları olarak tanımlanabilir. Kurumlar, değişim ve üretim faaliyetlerindeki etkileriyle maliyetleri de belirleyerek ekonomik performans üzerinde etkili olmaktadır (North: 1990, 13). Rodrik; kurumsal yapıları bir toplumun elindeki kaynaklara sahip olma haklarının nasıl dağıtılacağını belirleyen kurallar olarak tanımlamıştır. Bir başka deyişle kurumsal yapı varlıkların dağılımını şekillendirmektedir (Rodrik, 2019: 33). Kurumsal yapının ekonomik performansa etkisini konu edinen çalışmalar çoğunlukla kurumsal yapı ve ekonomik büyüme ilişkisi üzerine yoğunlaşmıştır.

İktisadi büyüme ile ortaya çıkan zenginliğin niteliğini ve sürdürülebilirliğini ülkenin sahip olduğu kurumların yapısı belirlemektedir. Kapsayıcı ve dışlayıcı kurumlara sahip olmak iktisadi büyümenin kapsayıcılığını veya dışlayıcılığını belirlemektedir. 19. yüzyılda Amerika’da yaşanan hızlı sanayileşmeyle ortaya çıkan iktisadi büyüme, dönemin Amerika kurumları eşitsizliği kontrol edemeyecek durumda olduğundan eşitsiz bir iktisadi büyüme olarak gerçekleşmiştir. Ekonominin tamamında söz sahibi olan büyük şirketler serveti ve geliri elde ettiğinden bölüşümde etkinlik sağlanamamıştır (Acemoğlu ve Robinson, 2020: 364).

İktisadi büyüme ve kurumsal iktisat ilişkisini inceleyen bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde iktisadi büyüme kavramı ve iktisadi büyüme teorilerine yer verilmiştir. İkinci bölümde kurumsal iktisat kavramı, eski ve yeni

kurumsal iktisat okulları açıklanmıştır. Üçüncü bölümde kurumsal iktisadın metodolojik araçları, iktisadi büyüme ve kurumsal ilişkisi incelenmiştir. Son olarak genel değerlendirme yapılmış ve çalışmanın sonuçları sunulmuştur.



BİRİNCİ BÖLÜM

İKTİSADİ BÜYÜME KAVRAMI VE İKTİSADİ BÜYÜME TEORİLERİ

İktisadi Büyüme Kavramı ve Kurumsal İktisat ile İlişkisi isimli yüksek lisans çalışmasının bu bölümünde, iktisadi büyüme kavramının temellerine ve tarihsel süreç içerisinde öne sürülmüş olan büyüme teorilerine dair ortaya konulan fikirlere değinilecektir. Değinilecek olan bu teoriler iktisadın temel taşlarından olduğu için ana konumuzun ifade edilmesi sürecinde önemli bir alt yapı oluşturacağı düşünülmektedir.

1.1. İKTİSADİ BÜYÜME KAVRAMI VE ÖLÇÜLMESİ

Ekonomik büyüme genel anlamıyla, mal ve hizmet üretiminde sürdürülebilir bir uzun vadeli artıştır. Ülkede üretilen tüm mal ve hizmetlere gayri safi yurtiçi hasıla denmektedir. GSYİH hem nominal hem de reel olarak hesaplanabilmektedir. Ayrıca kişi başına GSYİH da hesaplanabilmektedir. Bu göstergelerden hangisinin ekonomik büyümeyi yansıttığını tespit etmek önem arz etmektedir. Sabit fiyatlarla hesaplanan reel GSYİH, ülkenin ekonomik kalkınma düzeyinin olumlu veya olumsuz dinamiklerini gösterir. Nominal GSYİH'deki büyüme, üretimdeki artıştan ziyade genel fiyat seviyesindeki bir artışla ilişkilendirilebilir.

Kişi başına düşen GSYİH, önceki yılların göstergeleri ile karşılaştırıldığında, belirli bir ülkenin vatandaşlarının refah seviyesinin gerçekten yükselip yükselmediğini değerlendirmeyi mümkün kılmaktadır. Kişi başına düşen GSYİH'deki düşüş, ülkedeki yaşam standardında bir düşüşe işaret etmekte, bu durum ise ekonomik büyümenin hiç olmadığı veya nüfus artış oranının reel GSYİH'nın büyüme oranını aştığı anlamına gelmektedir.

Uzun vadeli artan GSYİH eğilimi, gerçek ekonomik büyümeyi yansıtmaktadır. “Ölçek büyümesi tek başına bir sorun olarak algılanmamalı, teknolojik gelişim ve yapısal anlamdaki değişimi de içermektedir” (Tezel, 2003:6). Kısa vadeli bir artan üretim dönemini düşünmenin hiçbir ekonomik anlamı bulunmamaktadır.

İktisadi büyümeyi ölçebilmek için, irdelememiz gereken bazı kavramlar vardır. Bunları; reel artış, üretim imkanları eğrisi, artan fırsat maliyeti, tam istidam, üretim faktörleri, gayrisafi milli hasıla, nihai mal ve hizmet, gayrisafi yurtiçi hasıla,

net dış faktör gelirleri, nominal gayrisafi yurtiçi hasıla, reel gayrisafi yurtiçi hasıla, baz yıl, gayrisafi yurtiçi hasıla deflatörü olarak belirlemek mümkündür.

- a) **Reel Artış:** Fiyat değişimlerinin etkisi giderildikten sonraki artış oranıdır.
- b) **Üretim İmkanları Eğrisi:** Ekonominin temel sorunu, sınırlı mevcut kaynaklar koşullarında sınırsız insan ihtiyaçlarının karşılanmasıdır. Sahip olduğumuz sınırlı sayıda kaynak, sınırlı sayıda mal ve hizmet üretmemizi sağlar. Bu konuda tartışılacak olan üretim fırsatı eğrisi, mevcut sınırlı kaynakların tam ve verimli kullanılması şartıyla, çeşitli malların üretiminin tüm olası kombinasyonlarını göstermektedir.
- c) **Artan Fırsat Maliyeti:** Bir malın daha fazla üretilmesi için diğer maldan artan miktarlarda vazgeçilmesinin gerekmesidir.
- d) **Tam İstihdam:** Bir ekonomide tüm üretim faktörlerinin tam olarak kullanılması durumudur.
- e) **Üretim Faktörleri:** Üretimi gerçekleştirmek için kullanılan; işgücü, sermaye, hammadde, doğal kaynaklar ve elbette ki teknolojidir.
- f) **Gayrisafi Milli Hasıla (GSMH):** Belirli bir ülkede, belirli bir sürede üretilen tüm nihai mal ve hizmetlerin değerinin toplamıdır.
- g) **Nihai Mal ve Hizmet:** Belirli bir sürede nihai yani son kullanıcı tarafından satın alınan mal veya hizmettir.
- h) **Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH):** Belirli bir ülkede, belirli bir sürede üretilen mal ve hizmetlerin piyasa değerlerinin toplamı olarak ifade edilebilir.
- i) **Net Dış Faktör Gelirleri:** Ülkeye giren ve çıkan faktör gelirleri arasındaki farkı ifade etmektedir.
- j) **Nominal Gayrisafi Yurtiçi Hasıla:** Belirli bir yılda üretilen mal ve hizmetlerin o yılın fiyatlarına göre toplam değerini ifade eder.
- k) **Reel Gayrisafi Yurtiçi Hasıla:** Farklı dönemlerde üretilen mal ve hizmetlerin aynı fiyatlar çerçevesinde değerlendirilerek hesaplanmasıdır. Bu iki dönem arasındaki fiziki farkın hesaplanmasına olanak verir.
- l) **Gayrisafi Yurtiçi Hasıla Deflatörü:** Nominal GSYH'nin, Reel GSYH'ya oranıdır. Aşağıdaki formülle ifade edilir:

$$\text{Reel GSYH}_t = \frac{\text{Nominal GSYH}_t}{\text{GSYH Deflatörü}_t} \quad (1.1)$$

GSYH, bir ülkedeki tüm firmaların, ürettikleri tüm mal ve hizmetlerin, fiyatlarıyla çarpılarak hesaplanmasını içeren üretim yöntemi, faktör sahiplerinin, üretilen mal ve hizmetlere yaptıkları toplam harcamaların hesaplanmasını içeren harcama yöntemi ve üretim faktörlerine emek, sermaye, girişimci ve doğal kaynaklara yapılan ödemeler yoluyla ulaşılmasını sağlayan gelir yöntemi olmak üzere üç yöntemle hesaplanmaktadır. GSYH piyasalara yansımayan üretim, nüfustaki değişimler, kayıt dışı iktisadi faaliyet, boş zaman ve dışsallıkları içermemektedir.

Ele alınan kavramlar doğrultusunda, iktisadi büyümenin ölçülmesi daha rahat değerlendirebilmektedir. İktisadi büyüme hızı, kısa dönem, uzun dönem ve gelecek dönem olarak hesaplanmaktadır.

- **Kısa Dönem:**

$$g_t = \frac{\text{Reel GSYH} - \text{Reel GSYH}_{t-1}}{\text{Reel GSYH}_{t-1}} \quad (1.2)$$

- **Uzun Dönem:**

Her yıl sabit olarak büyüyen (g) bir ekonomide, üretimin kaç yıl (n) sonra ikiye katlanacağını hesaplamak için 70 kuralı kullanılır. Bu kurala göre 70 sayısı büyüme hızına bölünerek, üretimin kaç yıl sonra ikiye katlanacağı hesaplanmaktadır.

Ancak, büyüme %5'ten daha büyükse, formüldeki 70 yerine 72'yi kullanmak daha doğru sonuç verecektir.

- **Geleceğe Yönelik:**

Geleceğe yönelik hesaplamalar, kalkınma planları ve tahminlerde kullanılır. Bu hesaplama yönteminde büyümeyi etkileyen üç unsur bulunmaktadır. Bunlar; büyüme hızı (g), sermaye/hasıla oranı (k) ve marjinal tasarruf eğilimi söz konusuysen büyüme hızı (s)'dir. Bu verileri formülleştirecek:

$$g = \frac{s}{k} \quad (1.3)$$

1.2. İKTİSADİ BÜYÜME TEORİLERİ

Ekonomik büyüme, küresel ekonomideki en önemli kavramlardan biridir. Büyüme seviyesinin ve oranının her zaman bir nüfusun yaşam standartlarının gerçek seviyesini yansıtmadığı yönündeki eleştirilere rağmen, refahın birincil ölçüsü olmaya devam etmektedir. Bununla birlikte, ülkedeki ekonomik süreçlerin dinamiklerini tanımlayan bir ölçü olarak bazı dezavantajları vardır. Birincisi, "karaborsa" olarak bilinen gayri resmi piyasadan elde edilen üretim hacmini kaydetmez, bu da tüm ekonomik işlemlerin dahil edilmediği anlamına gelmektedir. Ek olarak, ekonomik büyüme, açıkça toplumun refahını etkileyen işe harcanan zamandaki değişiklikleri hesaba katmaz. Ayrıca ekonomik büyümenin ölçüsü, ekonomik faaliyetlerle ilişkili olumsuz süreçleri içermez. Bununla birlikte, tüm bu olumsuzluklara rağmen ekonomik büyüme, bir ülkenin vatandaşlarının sosyo-ekonomik koşullarının birincil ölçüsü olmaya devam etmektedir.

Ekonomik büyüme teorisinin analizi Joseph Schumpeter adıyla başlamıştır. Klasiklerin aksine Schumpeter, sermaye birikimini ekonomik büyümenin ana itici gücü olarak görmemiştir. Girişimci-yenilikçi kavramına büyük önem verdi ve onu bir "kalkınma kahramanı" olarak nitelendirmiştir. Ona göre, girişimcilerin yenilikçiliği ve yaratıcılığı ekonomik gelişmeyi belirlemiştir. Schumpeter ekonomik büyümenin dengesiz doğası olduğuna ikna oldu ve bu süreci "sıçramanın" doğasına bağlamıştır. (Schumpeter, 1934: 65). Bir yeniliğin tanıtılmasının ardından bir girişimci büyük karlar elde eder, ancak zamanla rekabet buluşu kopyalar ve karlar düşmeye başlar. Schumpeter tarafından önerilen ekonomik büyüme teorisi, rekabetçi bir pazar olan özel mülkiyet varsayımlarına ve yeni icatların üretimini destekleyebilecek finansal piyasaların verimliliğine dayanmaktadır. Ancak demokratik bir sisteme sahip olmayan ülkelerde bu koşullar sıklıkla yerine getirilmemektedir. Böylece, Schumpeter'in teorisinin demokratik ve ekonomik ülkeler için geliştirilmiş bir yapı olduğu görülmektedir.

Başka bir ekonomik büyüme teorisi Arthur Lewis tarafından geliştirilmiştir. Çalışmasında zengin bir işgücüne fakir ülkeler sorununu ele almıştır (Lewis, 1954:141). Lewis, klasik iktisatçıların genel vizyonunu paylaşmıştır, ancak teşhislerine ve yöntemlerine her zaman katılmamıştır. Lewis tarafından önerilen model, kısa vadede düşük bir yaşam seviyesini sürdürmeyi varsaymıştır. Bu şekilde elde edilen tasarruflar sermaye stokunu artıracak ve bu da uzun vadede gelir artışı

görünümüne yol açacaktır. Bu nedenle, Lewis'in modeli, kısa vadede ülkeler arasındaki farklılıkların genişlemesini ima etmiştir.

Simon Kuznets, Lewis'in teorisine “Kuznets eğrisi” adı verilen teorik bir destek geliştirmiştir (Kuznets, 1955:1-28). Ampirik çalışmalar, büyümenin ilk aşamalarında ekonomik eşitsizliklerin varlığını doğrulamıştır. Başlangıçta emek faktörü, sanayi için tarımı terk etmeye başladığında farklılıklar en büyüktü. Bununla birlikte, üretim faktörlerinin yoğunlaşması sanayi merkezlerinde gerçekleştiğinden, farklılıklar ortadan kalkma eğiliminde olduğunu söylenebilmektedir. Ek olarak, Kuznets ekonomik büyümenin dinamikleri ile kentsel nüfusun toplam nüfustaki artan payı arasında pozitif bir ilişki olduğunu fark etmiştir (Kuznets, 1955:1-28). Buna rağmen Lewis'in teorisi kabul edilmesi zor varsayımlar içermektedir.

Yoksulluk sorunu belirsiz bir geleceğe kadar ertelenemez. Sonuçta, artan sermaye birikimi ve tüketimin azaltılması en çok en fakir insanları etkileyecektir. Birkaç yıl sonra, Walt Rostow başka bir ekonomik büyüme teorisi yaratmıştır. Rostow, Lewis gibi, ekonomik gelişmeyi sermaye birikimine bağımlı hale getirdi ve beş gelişme aşamasını ayırt etmiştir (Rostow, 1960:4-16). Rostow'a göre, fakir ülkeler için en büyük sorun, "kalkış" adı verilen üçüncü aşamaya ulaşmaktır ve yoksul ülkelerin yıllar içinde kurulan “kısır döngünün” kesintiye uğraması gibi bir sorunu vardır. Rostow, sermaye biriktirerek onu kırmayı önermiştir. Ancak, teorilerin ve modellerin gözden geçirilmesi vakalarında iç birikimi artıracak fırsatların olmadığı durumlarda, dış destek gerekli olacaktır. Ayrıca Rostow'a göre, ekonominin tarımdan sanayiye yeniden yapılandırılması, ekonomik büyümenin tüm ülkeye yayılmasına izin verecektir. 1971'de Rostow, "kalite" olarak adlandırılan, mal ve hizmetlerin kalitesinde iyileşme olarak değerlendirilen, ekonomik gelişmenin altıncı aşamasını eklemiştir (Rostow, 1971:48). Kısaca İktisadi Büyüme ve Kurumsal İktisat İlişkisi isimli yüksek lisans çalışmasında ekonomik büyüme teorileri ele alındıktan sonra, biraz daha kapsamlı olarak geleneksel, modern, neo-klasik ve içsel ekonomik büyüme teorileri ayrı ayrı ele alınacaktır.

1.3. GELENEKSEL BÜYÜME TEORİLERİ

Klasik büyüme teorisi, kabaca 18. ve 19. yüzyıllarda, kendi dönemlerinde ekonomik büyümenin süreci ve kaynakları hakkında yazan birkaç iktisatçının

alışmalarına uygulanan modern bir ekonomik teori kategorisidir. Bu fikirlerle ilişkili iki önemli teorisyen, Adam Smith ve David Ricardo'dur.

Büyük Britanya'daki Sanayi Devrimi ile birlikte klasik büyüme teorisi geliştirilmiştir. Ekonomik büyüme sürecinin analizi, bu klasik iktisatçıların merkezi bir odak noktası olmuştur. Klasik iktisatçılar, ekonomik büyümeyi etkileyen geniş güçleri ve büyüme sürecinin altında yatan mekanizmaları açıklamaya çalışmışlardır.

İş bölümü, ticaretten elde edilen kazançlar ve sermaye birikimi, ekonomik büyümenin ana itici güçleri olarak görülmüştür. Üretken yatırım ve kârların yeniden yatırımı, sürekli ekonomik büyümeyi sağlayan mekanizmalardı, dolayısıyla kâr oranındaki değişiklikler, ekonominin uzun vadeli evriminin analizi için belirleyici bir referans noktası olmuştur.

Bireysel amaçları teşvik etmek için serbestçe rekabet koşulları altında bireysel girişimin bir bütün olarak topluma faydalı sonuçlar üreteceğini savunmuşlardır. Vardıkları sonuçlar, serbest ticaretin, özel mülkiyete saygının ve bireysel serbest teşebbüsün benimsenmesini desteklemiştir. Bu arada, çatışan ekonomik çıkarlar, rekabetçi piyasa güçlerinin işleyişi ve sorumlu hükümetin sınırlı faaliyeti ile uzlaştırılabilmektedir.

Bu iktisatçıların fikirleri, önceki ekonomik düşünme biçimlerinden farklıydı. Kendilerinden önce gelen feodal topluma yönelik eleştirileri, diğerlerinin yanı sıra şu gözlemlere dayanmaktadır: sosyal ürünün büyük bir kısmının o kadar iyi yatırılmadığı, yönetici sınıf tarafından verimsiz bir şekilde tüketildiği. Kral için altın birikimine merkantilist odaklanmanın aksine, bir ulusun ekonomik refahını bir bütün olarak incelerken Fransız fizyokratlarını takip etmişlerdir. Ekonomik refah kaynağı olarak sanayi ve sermaye birikimine odaklanarak ve onları kutlayarak fizyokratlardan ayrılmışlardır.

İskoç iktisatçı Adam Smith, klasik büyüme teorisinin önde gelen figürü olmuştur. Smith, işçiler arasındaki iş bölümünün daha özel görevlere bölünmesinin, endüstriyel, kapitalist bir ekonomiye geçişte büyümenin itici gücü olduğuna inanmıştır. Sanayi Devrimi olgunlaştıkça Smith, özel alet ve ekipmanların bulunmasının işçilerin daha fazla uzmanlaşmasına ve dolayısıyla üretkenliklerinin artmasına izin vereceğini savunmuştur. Bunun gerçekleşmesi için, sermaye sahiplerinin yatırımlarından elde ettikleri karları tutup yeniden yatırılabilmelerine bağlı

olan devam eden sermaye birikimi gerekliydi. Bu süreci, kapitalistleri kendi kişisel çıkarlarını ve dolaylı olarak da tüm ulusun yararını arayarak bu yatırım, üretkenlik kazanımları ve yeniden yatırım sürecine girmeye itecek olan kârın "görünmez eli" metaforuyla açıklamıştır.

David Ricardo, ticaretin uzmanlaşma ve iş bölümünden elde edilen kazanımların yanı sıra daha fazla ekonomik refaha nasıl yol açabileceğini göstermek için Smith'in teorisini genişletmiştir. Karşılaştırmalı üstünlük kavramını uzmanlaşmanın temeli olarak geliştirmiştir ve bunu yalnızca tek bir ekonomideki işçilere değil, aynı zamanda birbirleriyle ticaret yapabilecek ulusları ayırmak için de uygulamıştır. Ricardo, her birinin en düşük fırsat maliyetine sahip olduğu faaliyetlerde uzmanlaşarak ve daha sonra artı ürünlerini alıp satarak, ulusların (ve bir ekonomi içindeki işçiler ve işletmelerin) hepsinin daha iyi duruma getirilebileceğini savunmuştur. Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlük teorisi, Smith'in uzmanlaşma teorisinin ve ekonomik büyümenin kaynağı olarak iş bölümünün temelini güçlendirmiştir.

Geleneksel / eski büyüme teorisine göre çıktı artışı üç faktörden bir veya daha fazlasından kaynaklanmaktadır:

- (i) Emegin niteliğinde ve miktarında artış,
- (ii) tasarruf yoluyla sermayede artış ve
- (iii) teknolojiye yatırım ve iyileştirme.

Ancak fakir kapalı ekonomiler söz konusu olduğunda, çok düşük oranlarda tasarruf sağlamaktadırlar. Buna göre büyüme oranları çok düşük kalmaktadır. Öte yandan tasarruf oranlarının daha yüksek olduğu ekonomilerde kişi başı gelirleri çok hızlı yükselmektedir. Açık ekonomilerin varlığında sermaye, zengin ekonomilerden sermaye emek oranlarının daha düşük olduğu ve dolayısıyla yatırım getirilerinin daha yüksek olduğu yoksul ekonomilere akmaktadır. Bu nedenle, 3. dünya ülkeleri hükümetlerinin yabancı yatırım girişini engellemeye yönelik tedbirleri, büyümelerini olumsuz etkilemektedir.

Böylece, neo-klasik serbest piyasa teorisinin temel taşı, yerli ve yabancı yatırımı çekecek olan iç piyasaların serbestleştirilmesine bağlanmıştır. Böylelikle 3. dünya ülkelerinde sermaye birikimi artacaktır. GSMH büyümesi açısından bu,

sermaye fakiri gelişmekte olan ÷lkelerde sermaye işgücü oranlarını ve kişi başına gelirleri artıracak yurtiçi tasarruf oranlarının yükseltilmesine eşdeğer olacaktır.

1.4. MODERN BÜYÜME TEORİLERİ

70'lerin başındaki teoriler, klasik ve neo-klasik teorilerin eksikliklerinin ve sınırlamalarının üstesinden gelmeye odaklandı. Özellikle, içsel büyüme teorisi yaygınlaştı. Bu teorik kavram çerçevesinde, uzmanlar içsel olarak sürdürülebilir bir büyüme oranı belirlemeye çalıştılar ve bunu mümkün olan tüm nicel ve nitel faktörlerle ilişkilendirdiler: kaynak, kurumsal ve diğerleri. Bu faktörler arasında beşerî sermayeye yapılan içsel yatırımlar, teknoloji geliştirme dinamiklerini açıklamaya imkân veren bilimsel araştırmalar dikkate alınmıştır. İndirgemeyi kullanarak, cari tüketim yerine tasarrufları maksimize etmek için makroekonomik akışların zamanlar arası dağılımını da hesaba katmışlardır.

1973 yılında Vasily Leontiev, "girdi-çıktı" yönteminin geliştirilmesi ve en önemli ekonomik sorunlara uygulanması nedeniyle Nobel Ödülü'nü almıştır. Yukarıda tartışılan modellere göre, küresel denge yalnızca kullanılan işgücünün büyüklüğüne, teknolojik ilerlemeye ve şu anda mevcut olan sermaye miktarına bağlıdır. Leontiev modelinin tam olarak açıkladığı sistem içindeki ekonomik akışları, yani üretim sisteminin gerçekte ne şekilde nihai talep ürünlerini yarattığını hesaba katmak gerektiğidir. Leontiev'in modelinin temel özelliği, oldukça basit olması ve gerçek gerçekliği yeterince yansıtması ve bu nedenle pratikte kullanılabilmesidir.

Tarihsel bir bakış açısından Leontiev modeli, ekonomik büyümenin sonuçlarını değerlendirmek gibi bir sorunu çözmek için ilk girişimdir ve sonuç olarak dengeli büyüme kavramını formüle etmeye izin vermiştir. Ekonomik büyüme modellerinde, bu kategori daha sonra merkezi yerlerden birini almıştır.

Leontiev modelinin iki çeşidi vardır. Leontiev'in modeli bir bağımlılıklar sistemi, her endüstrinin üretim seviyesi, nihai talep için kaynakları belirler. Bu nedenle, üretim sürecini araştırmak için açık bir model kullanılır. Kapalı bir modelde, nihai talep ya sıfırdır ya da çok gerçekçi olmayan varsayımlar kullanılarak sisteme dahil edilir. Leontiev modeline dayalı olarak, üretim mekanizmasını ve kaynaklar ile kullanım arasındaki dengeyi tanımlamak da dahil olmak üzere, bir bütün olarak ulusal ekonomiyi yansıtmak için hala kullanılan bir sektörler arası bağlantılar (değişim) tablosu oluşturulmuştur. Sektörler arası değişim tablosu, orta vadeli tahminlerin yanı

sıra özel araştırmalar için kısa vadeli tahminlerin hazırlanması için bir raporlama dengesi geliştirmek için kullanılabilir.

Ekonomik büyümenin yorumunu ampirik olarak doğrulayan ve kalkınmanın hem ekonomik hem de sosyal yapısının daha derinlemesine anlaşılmasına yol açan Simon Kuznets'in araştırma sonuçlarına da dikkat edilmelidir.

1.4.1. Fisher'ın yatırım modeli

Fisher'ın yatırım modeli en fazla kabul gören yatırım modelidir. Yatırım sürecinin ancak yatırımcının hedeflerine ulaşılmasıyla en tutarlı olması durumunda mümkün olduğu açıktır. Fisher'ın analizine göre, eğer bir yatırımcı bir birey ise, yatırım hedefleri gerçek faydalarla karşılanan psikofiziksel ihtiyaçlardan kaynaklanmaktadır. Buna karşılık, piyasa koşullarında reel faydalar, ana kısmı ücretler, tasarruflar, alınan krediler ve önceki dönem yatırım gelirleri olan parasal gelir yoluyla elde edilmektedir.

Bir yatırımcı- tüzel kişilik için, yatırım hedefleri yöneticiler / direktörler tarafından formüle edilir ve işletmenin hedeflerinden türetilir. Yatırım için değerlendirme kriteri ekonomik ilkedir: yatırımdan elde edilen parasal gelir (gelirler ve ödemeler dengesi) temelinde, işletme için sermaye kazancı, karlılık, temettü ödemesi için katkı akışında artış sağlamalı ve sosyal işletmelerin hedefleri.

Her yatırımcı, paranın bir kısmını yatırım için, diğer kısmını cari tüketim (temettü ve sosyal ödemeler) için kullanır. Daha sonra Fisher'a göre yatırımcının tercihleri iki parametre ile açıklanabilir:

x - tüketime ayrılan fonların bir kısmı,

y - yatırımcı tarafından alınan nakit gelir.

Bu varsayımlara dayanarak, planlanan gelir hacminde garantili alım için tüketim ve yatırım arasındaki fonların en iyi dağılımını seçmek için matematiksel bir model oluşturulmuştur. Ancak bu model, bir yatırım planı seçmenin tüm sorunlarını çözmez. Dolayısıyla, mevcut ve gelecekteki tüketime ilişkin farklı zaman tercihlerine sahip ve ortak sermayeye sahip iki yatırımcı, yatırım programları için farklı seçenekleri savunacaklar. Fisher, bu tür çatışmaların mükemmel bir sermaye piyasasının varlığında ortaya çıkmadığını bulmuştur;

Bu tür çalışmaları için aşağıdaki ön koşullar karşılanmalıdır:

1. Herhangi bir yatırımcının hem kredi alma hem de tek faiz oranıyla yatırım yapma fırsatı vardır.

2. Sermaye piyasası, bilgi açısından erişilebilir ve şeffaftır. Bu nedenle yatırımcılar ve işletmeler tüketim planlarını ve projelerini oluştururken ilerler.

3. İşlem maliyetleri ve vergileri hariçtir.

Fisher modelinin önemli bir dezavantajı, yatırım programının bir dönemlik planlanmış ufku için inşa edilmiş olmasıdır. Şu anda, bir dizi senkronize yatırım modeli ve finansal planlama modeli vardır.

1.4.2. Dina modeli

Dina'nın statik modeli nispeten basit bir modeldir, genel yatırım ve finansal programların uygulanması sonucunda mülkün nihai değerini maksimize etmek için hedef ayarını yansıtır. Mülkün nihai değeri, incelenen dönemin sonunda yatırım gelirleri ve finansman ödemeleri dengesi olarak belirlenir. Aşağıdaki gibi formüle edilmiştir:

$$\sum_{j=1}^J a_{j1} \cdot x_j + \sum_{i=1}^I d_{i1} \cdot y_i \rightarrow \max \quad (4.1)$$

Denklem tekrar düzenlenirse;

$$\sum_{j=1}^J a_{j0} \cdot x_j + \sum_{i=1}^I d_{i0} \cdot y_i = 0, \text{ ya da } \geq 0 \quad (4.2)$$

$$0 \leq x_j \leq 1, \quad j = 1, \dots, J,$$

$$0 \leq y_i \leq 1, \quad i = 1, \dots, I,$$

Burada;

x_j - yatırım nesnesinin uygulama seviyesi- j (bir birimin kesirleri olarak),

y_i - finansman kaynağının kullanım seviyesi- I (bir birimin kesirleri olarak),

a_{j1} ve a_{j0} - sırasıyla net ödemeler ve net gelirler, t zamanında yatırım nesnesi j birimi (t = 0..j).

d_{i1} ve d_{i0} - sırasıyla net ödemeler ve mali açıdan net gelirler, t zamanında (t = 0..I).

Yatırım amaçlarının ve finansman kaynaklarının parçalar halinde gerçekleştirilebileceği (kullanılabileceği) varsayılmaktadır. Fon kaynaklarına göre net ödemeleri belirlemek için, ilgili fon kaynakları için finans piyasasının faiz oranları kullanılır. Ya ağırlıklı ortalama sermaye fiyatı ya da iç getiri oranı sınır değer olarak kullanılabilir. Bu model, projelerin karşılıklı bağımlılıklarını ve varsayımını hesaba katmadığından projeleri parçalar halinde uygulama olasılığı her zaman gerçekçi değildir, bu durumda sınırlı bir uygulamaya sahiptir.

1.4.3. Albach modeli

Eşzamanlı yatırım ve finansal planlama için tasarlanan Albach'ın tek aşamalı modeli, tüm planlama dönemi için likidite açısından finansal dengeye odaklanmaktadır.

Bu model aşağıdaki gibi formüle edilmiştir:

$$\sum_{j=1}^J c_j \cdot x_j + \sum_{i=1}^I b_i \cdot y_i \rightarrow \max \quad (4.3)$$

Bu koşullar altında likidite durumu:

$$\sum_{j=1}^J \sum_{t=0}^T a_{jt} \cdot x_j + \sum_{i=1}^I \sum_{t=0}^T d_{it} \leq \sum_{t=0}^T E_t \quad (4.4)$$

Üretim ve pazarlamayla ilgili kısıtlamalar:

$$\sum_{j=1}^J \tilde{Z}_{jkt} \leq Z_{kt} \quad ve$$

$$x_j \leq X_j \quad j = 1 \dots J \text{ için}$$

$$y_i \leq Y_i \quad i = 1 \dots I \text{ için}$$

$$x_j \geq 0 \quad j = 1 \dots J \text{ için}$$

$$y_i \geq 0 \quad i = 1 \dots I \text{ için}$$

Burada;

x_j - yatırım nesnesinin birim sayısı j

y_i - Finansman kaynağının kullanım hacmi i ,

a_{jt} - t anında j yatırım nesnesi başına negatif ödemeler dengesi ($t = 0..T$),

d_{it} - t zamanında i fonlama kaynağı birimi başına negatif ödemeler dengesi

c_j - bir yatırım birimi nesnesine yatırılan sermaye maliyeti j

b_i - fon kaynağı birimi başına sermaye maliyeti j

E_t - t zamanında kendi fonları kullanılabilir,

X_j - yatırım nesnesi j'nin gerçekleştirilebilir maksimum birimleri,

Y_i - Finansman kaynağının gerçekleştirilebilir maksimum hacmi i,

$\tilde{Z}_{jkt}$ - yatırım nesnesi j tarafından üretilen ve t zamanına atıfta bulunulan ürün k miktarı (burada, $k = 1..K$),

Z_{kt} - t zamanında k ürünlerin maksimum satış hacmi.

1.4.4. Hux ve Weingartner modeli

Hux ve Weingartner çok aşamalı modeli, yatırım programlarının uygulanmasından elde edilen gelirin yeniden yatırımı dikkate alınarak, eşzamanlı yatırım ve finansal planlamanın uygulanması için oluşturulmuştur.

Amaç işlevi, mülkün nihai değerini en üst düzeye çıkarmayı sağlar:

$$E_t - \sum_{j=1}^{J-1} a_{jt} \cdot x_j - \sum_{i=1}^I d_{it} \cdot y_i + (1 + h) \cdot x_{jt-1} \rightarrow \max \quad (4.5)$$

Burada;

h- kısa vadeli bir finansal yatırımın faiz oranıdır.

x_{jt} - kısa vadeli finansal yatırımların t zamanındaki satış hacmi ($t = 0..T$),

Bu koşullar altında:

Likidite Durumu:

t=0 için;

$$E_0 - \sum_{j=1}^{J-1} a_{j0} \cdot x_j - \sum_{i=1}^I d_{i0} \cdot y_i + x_{j0} \quad (4.6)$$

t=1...T için;

$$E_t - \sum_{j=1}^{J-1} a_{jt} \cdot x_j + \sum_{i=1}^I d_{it} \cdot y_i - (1 + h) \cdot x_{jt-1} \quad (4.7)$$

Proje Şartları:

$$x_j \leq X_j \quad j = 1 \dots J - 1 \text{ için}$$

$$y_i \leq Y_i \quad i = 1 \dots I \text{ için}$$

$$x_j \geq 0 \quad j = 1 \dots J - 1 \text{ için}$$

$$y_i \geq 0 \quad i = 1 \dots I \text{ için}$$

$$x_{jt} \geq 0 \quad t = 1 \dots T - 1 \text{ için}$$

Dikkate alınan modeller: Dina, Albakha, Hax-Weingartner'ın birtakım dezavantajları vardır; bunların başlıcaları, yatırım ve finansal nesnelerin birbirinden bağımsızlığı, yatırım nesnelerini parçalara bölme olasılığı, faiz oranlarını kullanma hakkında varsayımlardır. Satış hacmi finansman kaynaklarına göre farklılaştırılır, belirli bir kararla ilişkilendirilir. Üretim verimliliğini yönetmede bu modelleri kullanmanın fizibilitesi, problemi çözerken dikkate alınan sınırlı faktörler nedeniyle şüpheleri artırmaktadır. Ana koşul- "likidite koşulu", belirli bir anda kendi fonlarının mevcudiyetini hesaba katar. Ama bilindiği gibi ilk olarak, likidite, çeşitli değerlendirmelerle belirsiz bir kavramdır; ikincisi, finansal pozisyonun bir özelliğidir, zaman içinde dinamik olarak değişir ve uzun vadede tahmin edilmesi zordur; üçüncü olarak, likidite, alacak ve borç hesaplarının yönetimi ile ilişkili fonların giriş ve çıkışından çok daha fazla sayıda faktöre, kendi fonlarıyla dolaşımdaki varlıkların sağlanma derecesine bağlıdır. Geçiş döneminin koşulları için, dikkate alınan modeller sadece mevcut yatırım ve finansal planlamanın problemlerini çözerken kullanılabilir ve bu kapasitede faaliyetlerin düzenlenmesini mümkün kılan üretim verimliliği, yönetim stratejisinin stratejik planları ayarlamak için bir unsur olarak düşünülebilir.

Amaç fonksiyon kriterlerinin verimli üretim kriterlerine uygunluğuna rağmen, stratejik yatırım planlaması ve bir üretim verimliliği yönetim stratejisinin geliştirilmesi amacıyla kullanılamazlar.

1.5. NEO-KLASİK BÜYÜME TEORİLERİ

Neo-klasik teorinin merkezinde, yalnızca bireysel bir ekonomik varlık için değil, aynı zamanda tüm üretim faktörlerinin en iyi kullanımına izin veren mükemmel bir kendi kendini düzenleyen mekanizma olarak kabul edilen, optimal bir piyasa sistemine dayalı denge fikri bulunmaktadır. Toplumun gerçek ekonomik yaşamında bu denge bozulur. Bununla birlikte, denge modellemesi, gerçek süreçlerin idealden sapmasını bulmaya izin verir.

Ekonomik büyüme teorisinin gelişimine önemli bir katkı, bir faktör daha ekleyerek- teknoloji geliştirme seviyesi- Cobb-Douglas'ın üretim işlevini değiştiren Nobel ödüllü Amerikalı Robert Solow tarafından yapılmıştır. Aynı zamanda, teknolojideki bir değişikliğin aynı artışa yol açtığı gerçeğinden yola çıkmıştır ve aşağıdaki formülü geliştirmiştir.

$$Q = T \cdot F(K, L) \quad (5.1)$$

Burada; Q=çıktı, K=sermaye, L=emeğin parasal karşılığı, T=teknoloji geliştirme seviyesi, F(K,L), Cobb-Douglas üretim fonksiyonunu göstermektedir.

Sermayenin çıktıdaki payı, işçi başına sermaye-iş gücü oranı (veya sermaye yatırımı) ve sermaye verimliliği (üretim varlıklarının parasal birimi başına ürün sayısı) gibi göstergelerle ölçülürse; emeğin payı emek verimliliği temelinde, teknik ilerlemenin katkısı, emek ve sermayedeki artış nedeniyle alınan payın çıktısındaki artıştan düşüldükten sonra kalan olarak sunulur. Bu, teknolojik ilerleme veya "bilgideki ilerlemeler" nedeniyle ekonomik büyümenin payını ifade eden sözde Solow kalıntısıdır.

R. Solow'un modelindeki analiz için ön koşullar şunlardır: emek ve sermayenin birbirinin yerine geçebilirliği (Cobb-Douglas modelinde olduğu gibi), sermayenin marjinal üretkenliğinin azalması; ölçeğe göre sabit getiri, sabit varlıklar için sabit emeklilik oranları; yatırım gecikmesinin olmayışı.

Sabit sayıda çalışanla, çıktı hacminin dinamikleri sermaye hacmine bağlıdır (bu durumda, kullanılan kişi başına, yani sermaye-iş gücü oranı (sermaye-iş gücü oranı)). Sırasıyla, sermaye hacmi değişir, yatırımların ve sabit kıymetlerin elden çıkarılmasının etkisiyle tasarruflar ve sermaye-emek oranı artar. Sermaye-iş gücü oranındaki artışla, yatırımların büyüme oranı artar. Yatırımların çıkışına eşit olduğu

sermaye stoku seviyesi, denge seviyesidir, bu elde edildiğinde, ekonomi uzun bir süre denge durumunda olacaktır.

Büyümenin dengeli hale gelmesi durumunda, daha fazla artması yalnızca nüfus artışına ve teknolojik ilerlemeye bağlıdır. Aynı miktarda sermaye ile nüfus artışı, sermaye-iş gücü oranını düşürür. Bu durumda çekilen yatırımlar sadece sermaye çıkışını kapsamamalı, aynı zamanda aynı hacimde yeni işçilere sermaye sağlamalıdır.

Nüfus artarken, sermaye-emek oranının sabit kalması için, sermayenin nüfusla aynı oranda büyümesi gerekir:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta L}{L} = \frac{\Delta K}{K} \quad (5.2)$$

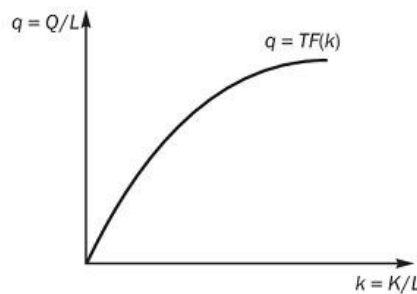
Solow modelindeki teknolojik ilerleme, yaşam standardında sürekli bir artışın tek koşuludur, çünkü yalnızca mevcutsa, sermaye-emek oranında ve çalışan başına çıktı, sermaye üretkenliğinde sürekli bir artış vardır. Bununla birlikte, sermaye-emek oranı (K / L) büyüdükçe, çalışan başına ürün sayısı (Q / L), sermayenin marjinal üretkenliği düştüğü için, sermaye-emek oranından daha az artar.

Çalışan başına ürün üretimini (Q / L) q , çalışan başına sermaye miktarını (K / L) k (sermaye veya sermaye-iş gücü oranı) ile gösteririz, ardından üretim işlevi aşağıdaki şekli alacaktır:

$$q = T \cdot F(k) \quad (5.3)$$

Grafik 1’de görüleceği üzere, sermaye-iş gücü oranı büyüdükçe, çalışan başına ürün sayısında bir artış olur, ancak azalan getiri yasasına göre sermayenin marjinal üretkenliği (sermaye üretkenliği) düştüğü için daha az artar.

Grafik 1: Kişi Başına Üretim Fonksiyonu



Batı ülkelerinde "büyümesiz ekonomik gelişme" veya "sıfır ekonomik büyüme" kavramı yaygınlaştı. Bunun nedeni, bir yandan bilimsel ve teknolojik devrim temelinde, kişi başına yüksek bir üretim düzeyine zaten ulaşılmış, diğer yandan nüfus artış oranının önemli ölçüde azalmış olmasıdır. Ek olarak, bu kavramın destekçileri, ekonomik büyümenin insan yaşamının biyosferin bozulmasına yol açtığına ve gezegenin hammadde ve yakıt kaynaklarının eksikliğinden dolayı sınırlı olduğuna inanmaktadırlar.

Özellikle, Denis ve Donella Meadows liderliğindeki bir grup araştırmacı, çevreyi yok eden teknolojik ilerleme nedeniyle insanlığı tehdit eden "küresel bir felaket" tehlikesine karşı uyardıklarını. Bu araştırmacılarla tartışan diğer uzmanlar ve bilim adamları (ünlü teorisyen ve ekonomik düşünce tarihçisi, Rus bilim adamı Yuly Olsevich; Alman ekonomist ve politikacı E. Pestel ve diğerleri), büyüme eğilimlerini değiştirmenin, kısıtlamalar getirmenin gerekli olduğuna inanmaktadırlar. Modern teknolojinin yardımıyla, artan ihtiyaçlar ve sınırlı kaynaklar arasındaki çelişkileri azaltmak oldukça mümkündür.

1.6. İÇSEL BÜYÜME TEORİLERİ

Solow'un modelinin aksine, içsel büyüme teorisi, üretkenlik artışının nedenlerini açıklamaya çalışır. Başka bir deyişle, verimlilik faktörü (A katsayısı) içsel bir değişken haline gelir. Dışsal değişkenlerin aksine, içsel değişkenlerin ekonomik modellerin dışında değil, içlerinde belirlendiğini bir kez daha hatırlayalım. N. Mankew, D. Romer, D. Weil (adını yazarların soyadlarının ilk harflerinden alan MRW modeli) tarafından 1980-1990'da geliştirilen içsel ekonomik büyüme modelinin bir özelliği, insan sermayesinin değişken olarak üretim fonksiyonuna dahil edilmesidir.

Bu modelin versiyonlarından birini ele alalım. Bu modelde, insan sermayesi, öğrenme sürecinde biriken bilgi, beceri, yetenek ve diğer deneyimlerden oluşan bir stok olarak anlaşılır. Beşerî sermayeyi dikkate alan üretim işlevi aşağıdaki biçimi alır:

$$Y = A \cdot K^{\alpha} \cdot L^{\alpha} \cdot H^{\alpha} \quad (6.1)$$

Burada, $\alpha = 1/3$, K=fiziksel sermaye stoku, L=ekonomik olarak aktif nüfus, H= beşerî sermayenin değeri (yüksek öğrenim diplomasına sahip kişi sayısı).

Esneklik katsayısı dışsal olarak verilmiştir ve R. Solow tarafından getirilen "üçte bir kuralı" na dayanmaktadır. Her faktörün katkısını değerlendirmek için, modeldeki her faktörün marjinal ürünü hesaplanır:

$$MPK = \frac{1}{3} \cdot A \left(\frac{LH}{K^2} \right)^{\frac{1}{3}} \quad (6.2)$$

$$MPL = \frac{1}{3} \cdot A \left(\frac{KH}{L^2} \right)^{\frac{1}{3}} \quad (6.3)$$

$$MPH = \frac{1}{3} \cdot A \left(\frac{KL}{H^2} \right)^{\frac{1}{3}} \quad (6.4)$$

Burada (6.2) ve (6.4) Formüllere dayanarak, yüksek öğrenim diploması H olan işçilerin ortalama ücretlerinin ve tüm işçilerin L ortalama ücretlerinin oranını hesaplamak mümkündür:

$$\frac{\omega_H}{\omega_L} = \frac{MPH}{MPL} = \frac{L}{H} \quad (6.5)$$

Denklem (6.5), gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere kıyasla neden daha fazla gelir (ücretler) eşitsizliği olduğunu göstermektedir. Ücretlerin oranı, nüfusun büyümesi ve ekonomik olarak aktif nüfus L'nin beşerî sermaye parametresi H'nin sabit bir değeri ile büyümesiyle artar. Başka bir ifade de doğrudur: insan sermayesi, ekonomik olarak aktif nüfus L'nin sabit bir değeri ile büyür. Gelişmiş ülkeler beşerî sermayeyi gelişmekte olan ülkelere göre daha hızlı arttırırsa, bu ülke grupları arasındaki yaşam standartlarındaki uçurum (gelir eşitsizliği) yalnızca genişleyecektir.

Denklem (6.1), doğrudan ülkedeki eğitim sisteminin gelişimine bağlı olan beşerî sermayenin önemini göstermektedir. Diğer üretim faktörleri (K ve L) önemli ölçüde değişmese veya durgunlaşmasa bile, A parametresinin büyümesi bu olumsuz süreci telafi edecek ve daha yüksek bir ekonomik büyüme oranı sağlayacaktır. Ülkede fiziki sermayenin kalitesini artıran teknolojilerin yayılmasını ve yeterli düzeyde beşerî sermaye sağlayan eğitimin geliştirilmesini engelleyen ülkeler arasında hiçbir engel olmamalıdır. Solow modelinin öngördüğü gibi daha yüksek bir getiri oranı arayışına dayanan uluslararası fiziksel sermaye hareketi ve içsel büyüme modellerinin gösterdiği gibi insan sermayesinin göçü, dünyadaki yaşam standardını eşitlemeye yardımcı olacaktır.

İçsel büyüme teorisi, sermayenin marjinal üretkenliğinin Solow modelinin aksine sabit olduğunu varsayar. Yeni büyüme teorisinin savunucuları, fiziksel sermayenin büyümesiyle birlikte, beşerî sermayeye yapılan yatırımın aynı oranda arttığını ve bunun da marjinal üretkenliğin zaman içinde istikrar kazanmasına yol açtığını varsayarlar. Gözlemler ayrıca büyüyen bir ekonomide firmaların araştırma ve geliştirmeye (Ar-Ge) yatırım yaptıklarını ve bunun da bilgi stokunu, yeni teknolojileri vb. artırdığını göstermiştir. Sermaye ve üretim hacmindeki bir artış, sırayla, sermayenin marjinal üretkenliğinde bir azalmayı önleyen teknolojik yeniliklerin ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Bu teorinin ana sonucu, sürdürülebilir ekonomik büyüme için koşullar sağlamak için insan sermayesine yatırımın öneminin kanıtıdır. Aynı zamanda tasarruf düzeyinin devlet tarafından düzenlenmesinin de fiziki ve beşerî sermaye birikimine katkı sağlayacağı vurgulanmaktadır.

Özetle, tarihsel süreç içerisinde birçok iktisadi teorilerin ve bununla birlikte birçok iktisadi büyüme teorilerinin ortaya atıldığı görülmektedir. Kurumsal İktisadın ise bu teorilerden Neo-Klasik teorisinin eleştirisi niteliğinde olabilecek şekilde ortaya atıldığı düşünülmektedir. Kurumsal iktisat, mevcut iktisat teorileri ile Marksizm'e karşı farklı seçenekler üretmeye odaklandığı, bireysel eylemlerden ziyade, toplumsal eylemleri ön plana çıkararak, evrimci bir bakış açısı ve yaklaşım ile ampirik-deneyssel çalışmalara önem atfeden bir yöntemsel tercihte bulunduğu düşünülmektedir.

İKİNCİ BÖLÜM

KURUMSAL İKTİSAT KAVRAMI

İktisadi Büyüme Kavramı ve Kurumsal İktisat ile İlişkisi isimli yüksek lisans çalışmasının bu bölümünde; kurum kavramının sosyolojik ve kurumsal iktisat açısından kavramsal tanımı yapılarak, kurumsal iktisadın kökeni ve ortaya çıkışına dair tarihsel süreci ile ilgili bilgilendirmeye yer verilmiştir. Daha sonra kurumsal iktisadın eski ve yeni kurumsal iktisat olmak üzere ikili ayrımı yapılarak bu yaklaşımlar incelenerek, kurumsal iktisadın metodolojisine değinilmiştir.

2.1. KAVRAMSAL YAKLAŞIM: KURUM NEDİR?

Veblen (1898: 131), kurumu “belirli bir dönemde yaygın olarak kabul gören düşünce ve davranış alışkanlıkları” olarak tanımlamaktadır. Mitchell ise kurum kavramını “geniş kabul gören iyi düzeyde standartlaştırılmış sosyal alışkanlıklar” olarak tanımlamaktadır (Demir, 1996: 174). Sosyal bilimlerde kurum, sosyal hayat içerisinde düzenli ve sürekli olarak devam etmekte olan, sosyal yapının içerisindeki rollerin ve ilişkilerin belirlendiği yapı olarak tanımlanmaktadır. Örnek vermek gerekirse, aile, evlilik, eğitim, dil ve benzeri yapılar kurumsal yapı olarak nitelendirilmektedir. Kurumsal iktisat açısından ise kurum, köklerini geçmişten alarak, insan topluluklarını geleceğe taşıyacak düzenli-istikrarlı davranış biçimleri ve düşünce tarzlarını ifade edilmektedir. Buna göre toplumdaki bireylerin ortak eylemleri, davranışları, alışkanlıkları, değerleri-inançları, geleneklerini ifade eden bütün kurallar kurum olarak tanımlanmaktadır.

2.2. KURUMSAL İKTİSAT KAVRAMI

Kurumsal iktisat Amerika Birleşik Devletleri orijinli bir kavramdır. Bu kavramın yaratıcıları Veblen, Commons, Mitchel ve Ayres gibi düşünürlerdir. Kurumsal İktisat; Amerikan Kurumsal İktisadı, Asıl-Orijinal Kurumsal İktisat ya da Orijinal Kurumsal İktisat olarak da anılmaktadır (Rutherford, 2001:173-194). Marshall tarafından kullanılan iktisat olgusuna doğal bir tepki olarak örnek Kurumsal İktisat akımı, esas olarak yükseliş dönemi içinde gelişmeleri ve süreçleri kurumsallaştırma gayreti geçiş olmuştur. Buda, öncü kurumsal iktisatçılar, işçi-işveren ilişkilerini ve sendika faaliyetlerini, kamu sektörüne ait iktisadi hayatla ilgili rollerini ve iktisadi muvazene-istikrar gibi meseleleri kurumsal meseleler olarak kurgulamak amacını gütmüşlerdir. Kurumsal iktisat, yerleşik iktisat ile Marksist

akımın yaklaşımlarına farklı seçenekler üretmeye odaklanmış olup, bireysel aksiyonları değil, toplumsal eylemleri incelemeyi benimseyerek, evrimci bakış ve yaklaşım ile ampirik çalışmalara ağırlık veren bir yöntemsel tercihte bulunmuştur (Ata, 2009:11).

Kurumsal İktisat kavramı kapsamlı bir şekilde ilk kez “İktisadi Teoriye Kurumsal Yaklaşım” isimli bir makalesinde Walton Hamilton tarafından kullanılmıştır. Çalışmada iktisat teorisinin doğası ortaya konularak, kurumsal iktisadın özellikleri ve neo-klasik iktisat ile çelişkisi tartışılmıştır. Hamilton (1919) ’a göre, konusu iktisat teorisi olan herhangi bir doktrinin odaklanması gereken beş konu vardır ve tek başına tüm bu alanları kapsayarak, testi geçen sadece Kurumsal İktisattır. Hamilton bu alanı şu şekilde toplulaştırmıştır:

- İktisat teorisi, ekonomi bilimlerini birleştirici olmalı,
- Modern kontrol / denetim sorunlarıyla ilgili ve uyumlu olmalı,
- Ana konusu kurumlar olmalı,
- Kabul edilebilir bir davranış yaklaşımına dayanmalı
- Süreçlere odaklanmalıdır.

Hamilton, herhangi bir alandaki teorilerin ana kütesinin odaklandığı konuların, bizatihi o teorinin araştırma evrenine bir bütünlük kazandırması gerektiğini ifade eder ve bu noktadan hareketle, çağının iktisat anlayışını eleştirerek, birleştirici bir kuvvete ihtiyaç duyulduğunu belirtir. Neo-klasik iktisat için ise bu bütünlüğü sağlayamadığı, sınırları genişleyen ve değişen alanların anlaşılabilmesi için farklı bakış açılarına ihtiyaç duyulduğu eleştirilerini yapar. Ancak tüm bu açıları sorgularken, Kurumsal İktisadi düşüncüyü ayrı bir yere konumlandırmış ve bu akımın bakış açısının tam da istenen şekilde olduğunu, parça parça birtakım unsurların bütün içinde oynadıkları rolleri gösterdiğini belirtmiştir (Hamilton, 1919:309-318). Yine Hamilton’a göre iktisat teorisi, modern kontrol sorunlarıyla ilgili-uyumlu olmalıdır. Esasen tam bu noktada Hamilton’un neo-klasik iktisada eleştirilerini görmek mümkündür.

Kurumsal iktisadın, neo-klasik iktisatla kıyaslandığında daha büyük bir ilgiye mazhar olduğu, bunun da özellikle değişen problemlerin çözülebilmesi ve yine değişen koşullara uyum sağlama dereceleri açısından iki yaklaşım arasındaki

farklılıklardan kaynaklandığı görülmektedir. Değişmez düzen ve doğa, karışmama siyaseti, kendiliğinden denge vb. kavramlar eleştiriye açık alanlardır. Döneminde yaşanan sorunlardaki değişimi ve kontrole yönelik artan talebi, kurumsal iktisatla ilgili olarak gören Hamilton, bu değişimin ve eğilimin geri planında, kurumlara yönelik algı değişikliği olduğunu, kurumların engelleyici doğal fenomenler olmadığını, aksine sosyal düzenlemeleri ifade ettiğini vurgulamaktadır. İktisat teorisi için doğru ve uygun konunun kurumlar olduğunu ifade eden Hamilton, iktisadi yaşamın kontrolü için belirli kurumların bilgisine sahip olunması gerektiğini belirtmiştir.

Belli başlı ekonomik olguların kontrolü için onların bilgisine sahip olmak, dahası farklı olgular arasındaki ilişkilerin gücü ve düzeyi konusunda da gerekli ve yeterli bilgiye erişebilir olmak gerekmektedir. Yani olguların geçmişten günümüze tüm süreçleri konusunda bir farkındalık söz konusu olmalıdır. İnceleme konusu kurumlar olan iktisat ise doğal bir şekilde süreçlere odaklanmaktadır.

İktisat teorisi kurumları tedavi etme görevini ifa edebilmek için hem kurumların ne tür şeyler olduğunu ve hem de olmadığını bilmek durumundadır. Oysa neo-klasik iktisat ve değer teorisi, ele aldığı olguları değişmez ve doğal süreçler olarak görmekte, sürekli olarak nicel farklara ve değişimlere odaklanmaktadır. Ancak Hamilton, iktisat teorisinin bu şekilde ele alınamayacağını rekabet, mülkiyet, fiyat ve ücret sistemleri gibi kurumların değişmezliğinin mümkün olmadığını, bunların hem kendi aralarında hem de kendi içlerinde sürekli bir şekilde değişime uğradığını iddia etmiştir.

Hamilton'a göre tüm kurumlar, kontroller ve süreçler, insan davranışlarına dönüştürülebilir niteliktedir. Bir kontrolün uygulanması, birey aktivitesi içerir ve diğerlerinin değişen aktivitelerine damga vurur. Yine kurumlar, farklı grupların ve kişilerin geleneksel davranış biçimlerinin katılmış ve şekle bürünmüş formasyonlarıdır. Ortaya çıkan süreçler ise insan eylemlerindeki değişiklikleri ifade etmektedir. Sonuç olarak, iktisat teorisinin makul bir insan davranışları teorisine doğru ilerlemesi gerekir (Hamilton, 1919:309-318).

2.3. ESKİ VE YENİ KURUMSAL İKTİSAT

Ekonomik yapının şekillenmesinde en önemli faktörün kurumlar olduğunu vurgulayan kurumsal iktisatçılar, çalışmalarını genelde iki gelenek içinde

sürdürmektedir. Bu iki geleneğin farklılaşmasındaki temel nokta, kurumların rolü ve işlevine ilişkin yaklaşım farklılığıdır. Bu iki farklı geleneğin oluşmasının temelinde, iki eski kurumcu olan Veblen ve Commons'un görüşlerinin farklılığı yer almaktadır. Veblen'in çalışmalarını izleyenler, Veblen-Ayres çizgisi olarak sınıflandırılmakta ve "eski kurumcu iktisat" ya da "neokurumcu iktisat" diye tanımlananlar birinci kurumcu geleneği; Commons'un çalışmalarını izleyenler ve "yeni kurumcu iktisat" diye bilinenler ise ikinci kurumcu geleneği oluşturmaktadır (Demir, 1996:86)

Kurumsal iktisatın tarihsel süreç içerisinde bilim insanlarının farklı görüşleri neticesinde iki yol izlediği görülmektedir. Bu iki yolun incelenmesinin kurumsal iktisatın daha iyi anlaşılabilmesi açısından önem arz ettiği düşünülmektedir.

2.3.1. Eski Kurumsal İktisat

Eski kurumsal iktisadın temelleri, Thorstein B. Veblen, John R. Commons ve Wesley Clair Mitchell tarafından atılmıştır. Kurumsal iktisat doktrininin inceleme konusu kurumlardır.

Kurumsal iktisat esasen neo-klasik iktisada bir tepki olarak doğmuştur. Bununla birlikte kurumsal iktisadın doğuşunda etkili olan en önemli akım Alman tarihçi okuludur. Hemen hemen tüm kurumsal iktisat düşünceleri değişik oranlarda Alman tarihçi okula mensup iktisatçılardan etkilenmişlerdir. Kurumsal iktisadın felsefi dayanağı ise pragmatizmdir. Pragmatizm, John Stuart Mill'in faydacılık felsefesine dayanarak William James tarafından öne sürülmüştür.

Alman Tarihçi Okul, klasik düşünceye bir tepki olarak XIX. Yüzyılın ortalarında Wilhelm Roscher, Bruno Hildebrand ve Karl Knies'in yayınları ile kurulmuştur. Özellikle Roscher'in "Tarihçi Metoda Göre İktisat Dersleri" isimli eserini yayınlaması, Alman Tarihçi Okulu'nun kuruluşunda etkili olmuştur. Özünde bir liberal olan Roscher, klasik iktisadi düşünceyi yöntem bakımından eleştirerek, teorinin soyut kalmaması gerektiğini, somut tarih örnekleriyle desteklemesi gerektiğini savunmuştur.

Alman Tarihçi Okul'un diğer temsilcilerinden Hildebrand, Klasik Okul'a daha ayrıntılı ve tutarlı eleştiriler getirmiştir. Ona göre her çağ ve her ülke için geçerli tabii iktisat kanunları yoktur. Hildebrand'a göre, tarihin ve toplumbilimlerinin diğer dallarıyla bir arada iktisadi faaliyetler ve olaylar sürecindeki tarihsel değişmeyi incelemesi gerekmektedir. Alman Tarihçi Okul'un kurucuları olarak nitelendirilen

isimlerden sonuncusu Knies'tir. Knies de Hildebrand'ın yolundan giderek iktisatta fizik biliminde olduğu gibi her zaman ve mekânda geçerli kanunlar konulamayacağını söylemiştir.

Her üç düşünürün görüşlerinin etkilerini kurumsal iktisadın temel görüşleri içerisinde bulabilmek mümkündür. Örneğin, her zaman ve her mekânda geçerli iktisadi kanunların oluşturulamayacağı, ekonomik yaşamda statik değil dinamik bir yapının bulunduğu görüşlerini Alman Tarihçi Okulu'nun yukarıda belirtilen temsilcileri yanısıra kurumsal iktisat mensuplarınca da ifade edilmiştir.

Alman Tarihçi Okul'a dahil olan iktisatçılar genellikle ekonomiye devletin müdahale etmesinden yanadırlar. Aynı görüş kurumsal iktisatçılar tarafından da ileri sürülmüştür. Kurumsal iktisatçıların neden devlet müdahalesine taraftar olduklarını ise dönemin sosyo-ekonomik şartlarında aramak gerekmektedir.

Kurumsal iktisadın doğduğu yer olan Amerika Birleşik Devletleri'nde söz konusu dönemde çok hızlı ekonomik gelişmeler yaşanmıştır. Bu gelişme sonucunda ABD dünyanın en güçlü ekonomisi olmuştur. Ancak tüm bu olumlu gelişmelerden toplumun her kesimi aynı şekilde yararlanamamıştır. Sonuç olarak gelir dağılımında aşırı farklılıklar oluşmuş, özellikle ücretli kesimin yaşam koşulları beklentilerin çok altında kalmıştır. Tüm bunlara ek olarak çalışma saatlerinin uzaması, konutların yetersizliği, hastalık, kaza ve yaşlılık gibi durumlarda çalışan kesimin hiçbir güvenceye sahip olamaması, vergi yükünün büyük ölçüde işçiler üzerinde yoğunlaşması vb. nedenler kurumsal iktisat düşünürlerini devlet müdahalesi düşüncesine itmiştir.

Kurumsal iktisat düşünürlerini devlet müdahalesine iten bir diğer neden 1870'lerde başlayan "monopol" eğilimlerinin zamanla artması, sonuçta büyük şirketlerin hem ekonomik hem de politik yönden oldukça güçlü hale gelmeleridir. Söz konusu şirketlerin yüksek gümrük tarifeleriyle yurt dışı rekabetten korunmaları, buna karşın işçi ücretlerinin ve çalışma koşullarının düzeltilmesi konusunda duyarsız kalmaları çalışanları isyanlara itmiştir, söz konusu isyanlar polis ve asker gücü kullanılarak bastırılmıştır. Söz konusu şirketlerin politikada da etkin olmaları politik yozlaşmayı arttırmıştır, 1890 yılında çıkartılan Sherman Antitröst Yasası uygulama olanağı bulamadığı görülmektedir.

2.3.2. Yeni Kurumsal İktisat

Yeni kurumsal iktisat, mikro ekonomik analiz yöntemlerinin ilgili sosyal disiplinlere nüfuz etme eğiliminin açık bir tezahürüdür. Geleneksel kurumsal ekonominin temsilcileri, örneğin Thorstein Veblen, ekonomik teorinin sorunlarını çözmek için diğer beşerî disiplinlerin başarılarını uygulamaya çalıştı, yeni kurumsal ekonominin temsilcileri, diğer beşerî disiplinlerin sorunlarını çözmek için neo-klasik ekonomi teorisinin tersine yöntemleri uygulamaya çalışmaktadır.

Yeni kurumsallık, iki genel tutumdan kaynaklanmaktadır. Birincisi, sosyal kurumların önemli olduğu (İngiliz kurumları önemlidir) ve ikinci olarak, ekonomik teorinin standart araçlarını kullanarak analiz edilmesi. Yeni kurumsal iktisat, işlem maliyetleri, mülkiyet hakları ve sözleşmeye dayalı vekil ilişkileri gibi faktörlerin analizine odaklanmaktadır. Yeni kurumsalcılar geleneksel neo-klasik teoriyi "metodolojik bireycilik" ilkesinden sapmış olduğu için eleştirmektedirler.

Yeni kurumsalcılık, neoklasik teoriye kıyasla, toplumun kurumsal yapısı ve bireysel seçim alanını daraltması nedeniyle yeni bir sınırlama sınıfı getirmektedir. Ek olarak, davranışsal ön koşullar getirilir- sınırlı akılcılık ve fırsatçı davranış. İlk öncül, sınırlı bilgiye sahip bir kişinin yalnızca maddi maliyetleri değil, aynı zamanda entelektüel çabaları da en aza indirebileceği anlamına gelmektedir. İkincisi, “kurnazlıkla kişisel çıkar arayışı”, yani sözleşmeleri bozma olasılığı anlamına gelir.

Neo-klasik okul, piyasanın mükemmel rekabet koşullarında işlediğini varsaymaktadır ve ondan sapmaları “piyasa başarısızlıkları” olarak nitelendirmektedir. Piyasa başarısızlığı durumunda umutlarını devlete bağlamaktadır. Yeni kurumsalcılar, devletin de tam bilgidен yoksun olduğuna ve işlem maliyetlerini ortadan kaldıracak teorik yeteneğe sahip olmadığına dikkat çekmektedir.

Harold Demsetz, gerçek ama kusurlu kurumları mükemmel ama ulaşılamaz ideal bir modelle karşılaştırma alışkanlığını "nirvana ekonomisi" olarak adlandırmıştır. Yeni kurumsalcıların çalışma konularından biri de iki düzeyde çalıştıkları kurumların kendileridir. Bu seviyede, işlem maliyetlerini en aza indirmek için ekonomik ilişkilerdeki katılımcılar arasındaki sözleşmeler incelenir. Örneğin, böyle bir kurum, çalışanlarının maliyetleri en aza indirmeye yönelik bir dizi sözleşmeye bağlı yükümlülükleri olan bir firmadır. Bu düzeyde, "oyunun kuralları", yani insanlar arasındaki politik, sosyal ve yasal etkileşimin çerçevesini oluşturan

kurallar, normlar ve yaptırımlar incelenir. Diğer bir deyişle, kurumsal çevre, kurumsal ilişkilerdeki katılımcıların içine alındığı çerçevedir.

2.4. KURUMSAL İKTİSATTA YÖNTEM

Kurumsal iktisadın metodolojisini aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

- Anlamaya tahmin etmekten daha fazla vurgu ve değer vardır,
- Belirsizliğin kaçınılmazlığı hesaba katılır,
- Modellemeye kıyasla, geleceğe yönelik tahminlerin sınırlamaları,
- Ekonomik teori, tündengelim ve tümevarımın bir kombinasyonu olarak algılanır,
- Ekonomi, statik bir oluşum (mekanizma) olarak değil, zamanla gelişen bütünsel bir sistem olarak görülür,
- Problem çözmenin temelini oluşturmadaki önem, bilimkurgu projelerine değil, araçsallığa ve pragmatizme verilir,
- Ekonomik teori standartlarının kullanımının kaçınılmazlığı ve devletin ekonomik önemi belirlenir,
- Örtük (örtülü) değerlendirmenin kullanılmasının değil, değerlendirmelerin ve yargıların, tartışmaların ve eleştirilerin açık ve demokratik bir ifadesini varsayar,
- Metodolojik kolektivizm desteklenir, ideolojik olmayan bireycilikle birleşmesine izin verilir.

Kurumsal iktisat (kurumsallaşma) yöntemleri, ana akım iktisat yöntemlerinden bazı farklılıklara sahiptir. Fark, varsayımsal genellemelerin ekonomik testlerine daha az bağımlılıkta yatmaktadır. Daha çok, sosyal grupların ve ekonomik faaliyetlerinin çalışmalarının karşılaştırmalı yöntemlerine ve genellemelerine dayanmaktadırlar.

Sosyolojik araştırma, ekonomik faaliyet sürecinde ortaya çıkan kişilerarası ilişki biçimlerini incelemeyi mümkün kılmaktadır. Ayrıca çeşitli sosyal ve devlet kurumları üzerindeki etkilerini de incelemektedirler. Yukarıdaki yöntemler kişisel, grup ve sosyometrik yaklaşımlar kullanılarak uygulanmaktadır. Kişisel yaklaşım, bir bireyin modern ekonomideki rolünü ve yerini, bir kişinin etkileşimini ve karşılıklı etkisini ve üretimini belirlememizi sağlamaktadır. Ek olarak, bir kişinin belirli kurumların faaliyetlerinin etkililik derecesine ilişkin algısı hakkında "geri bildirim" almanızı sağlamaktadır. Grup yaklaşımı, sosyal grupların hem ekonomideki hem de

toplumdaki rolünü ve yerini analiz etmenizi sağlamaktadır. Bu yaklaşım sayesinde toplumdaki birçok sürecin gelişimini tahmin etmek mümkündür. Vatandaşların öznel değerlendirmelerine dayanarak, sosyometrik yaklaşımın uygulanması sırasında nitel göstergeler elde etmek mümkündür. Bu, kurumsal ekonomiyi, insanların öznel görüşlerinin hesaba katılmadığı endüstriyel ekonomiden ayırmaktadır. Öznel görüşlerin geliştirilmesi, geniş halkın çeşitli ekonomik ve sosyo-politik süreçlere ve olaylara karşı gerçek tutumunu bulmayı mümkün kılmaktadır.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KURUMSAL İKTİSADIN METODOLOJİK ARAÇLARI, KURUMSAL YAPI ve İKTİSADİ BÜYÜME İLİŞKİSİ

Kurumsal İktisat, iktisadi büyüme kavramına yaklaşırken belirli teorik araçlar vasıtasıyla yaklaşmaktadır. Bu teorik araçlar ise siyasal, sosyal, hukuksal ve ekonomik alanlardaki kurumların büyümesi açısından öneminin kavranması için kuramsal bir zemin oluşturacağı düşünülmektedir. Bu amaçla İktisadi Büyüme Kavramı ve Kurumsal İktisat ile İlişkisi isimli yüksek lisans çalışmasının bu bölümünde Kurumsal İktisadın belli başlı araçlarından olan işlem maliyeti, mülkiyet hakları, devlet, teknoloji, firma, kurumsal kalite, siyasi istikrarsızlık, siyasi rejimin özellikleri, sosyo-kültürel özellikler üzerinde durulacaktır.

3.1. LİTERATÜR

Yeni Kurumsal İktisat ekonomik performans üzerinde kurumların etkisine dikkat çekmiştir. İktisadi modellere kurumsal yapı değişkenlerinin eklenmesiyle ekonomik büyüme ve ekonomik büyümenin etkisinin açıklayıcı gücü artmıştır. North (1990: 142) kurumların göreceli fiyat değişimlerini etkilediğini ve kurumsal yapının ekonomik performansın uzun dönemde belirleyicisi olduğunu ifade etmektedir. Kurumsal yapı ülkelerin gelişmişlik seviyesini belirlemede önemli rol oynamaktadır.

Literatürde ekonomik büyüme ve kurumsal iktisat arasındaki ilişkiyi inceleyen çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Kurumsal iktisat alanındaki bu çalışmalar çoğunlukla kurumların iktisadi büyüme ile ilişkisi üzerine yoğunlaşmıştır. Ayrıca ekonomik, siyasi ve hukuki kurumsal yapıların ekonomik performans üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalar son dönemde artmıştır. Demokrasi, yolsuzluk, ekonomik özgürlükler, mülkiyet hakları, gelir dağılımı eşitsizliği gibi kurumsal yapı göstergelerini kullanan çalışmalar bulunmaktadır.

Barro (1994), ekonomik büyüme ve demokrasi ilişkisini incelediği öncü çalışmasında 1960-1990 yılları arası dönemi 100 ülke için incelemiştir. Bu çalışma sonucunda hukukun üstünlüğü, serbest piyasalar, düşük hükümet harcamalarının ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Acemoğlu, Johnson, Robinson ve Thaicharoen (2003), ekonomik büyüme ve kurumsal iktisat ilişkisini inceledikleri çalışmasında 96 ülkenin 1970-1997 yılları arası dönemi için incelemiştir. Kurumsal kalitenin ekonomik büyüme üzerinde

pozitif yönde etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kurumsal kalitesi daha yüksek ülkelerin daha az kırılganlık göstermektedir.

Acemoğlu, Johnson ve Robinson (2005), ülkelerin zenginliğinin ve fakirliğinin nedenlerinin ne olabileceği sorusuna verilecek en iyi yanıtın kurumlar olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ekonomik büyümedeki farklılıkları ise ekonomik kurumlar, coğrafya ve kültür olmak üzere üç temel nedenle açıklamaktadır.

Beşkaya ve Manan (2009), iktisadi büyüme ve kurumsal yapı ilişkisini Türkiye'nin 1970-2005 yılları arası dönemi için incelediği çalışmasında, pozitif yönlü ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu çalışmada, kurumsal yapı göstergesi olarak demokrasi ve ekonomik özgürlükler kullanılmıştır.

Şanlısoy ve Kök (2010), iktisadi büyüme ve politik istikrarsızlık ilişkisini Türkiye'nin 1987-2006 yılları arasına ait verilerini kullanarak incelemiştir. Bu çalışma sonucunda Türkiye'de politik istikrarsızlığın iktisadi büyüme üzerinde negatif yönlü bir etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Ata ve Şahbaz (2013), iktisadi büyüme ve mülkiyet hakları arasındaki ilişkiyi 27 Avrupa Birliği üyesi ülkenin 2010 yılı için analiz etmiştir. Bu çalışmada, mülkiyet haklarında olumlu değişimlerin iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Artan ve Hayaloğlu (2014) , iktisadi büyüme ve ekonomik özgürlük ilişkisini Türkiye'nin 1972-2009 yılları arası dönem için incelemiştir. Çalışmada yapılan analizler sonucunda Türkiye'de iktisadi büyüme ve ekonomik özgürlük arasında kısa dönemde negatif, uzun dönemde ise pozitif yönlü ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Nawaz (2015), iktisadi büyüme ve kurumsal kalite ilişkisini 56 ülkenin 1981-2010 yılları arası dönem için incelediği çalışmasında panel veri analizi yöntemini kullanmıştır. Çalışma sonucunda iktisadi büyüme ve kurumsal kalite arasında pozitif yönlü bir ilişki saptanmıştır.

Koçak ve Uzay (2018), iktisadi büyüme ve kurumsal yapı ilişkisini 1995-2013 yılları arası dönemde farklı gelir düzeyine sahip ülkeler için incelemiştir. Kurumsal yapı göstergesi olarak demokrasi ve ekonomik özgürlükler kullanılmıştır. Çalışmada kurumsal yapı ve iktisadi büyüme arasında uzun dönemde pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

Dura (2020), iktisadi büyüme ve kurumsal yapı ilişkisini incelediği çalışmasında 1995-2017 dönemini kapsayan 23 yılda yayınlanan çalışmaları ele almıştır. Ülkeler arasındaki gelişmişlik düzeyindeki farklılığın belirleyicisi olan iktisadi büyüme ve parametrelerinin önemi vurgulanmıştır. İktisadi büyüme ve kurumsal yapı göstergeleri arasında güçlü ve pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

3.2. KURUMSAL İKTİSADIN METODOLOJİK ARAÇLARI

Kurumsal iktisadın iktisadi büyüme ile ilişkisi metodolojik araçlar aracılığıyla ele alınmaktadır. Bu metodolojik araçlar siyasal, sosyal, hukuksal ve ekonomik kurumlar vasıtasıyla iktisadi faaliyetleri belirlemekte ve iktisadi büyümeyi mümkün kılmaktadır.

3.2.1. İşlem Maliyeti

Ekonomide, 19. yüzyılın başlarında, bazı iktisatçılar, reel ekonomide, acenteler arasındaki işlemlerin sonucunun belirli maliyetlerle ilişkili olduğunu öne sürmüşlerdir. Bu bilim adamlarından biri, Avusturya okulunun kurucusu Karl Menger'dir.

Menger'in argümantasyonunun özünü anlamak için, ekonomik mübadele üretkenliği kavramını anlamak gerekir. Ekonomik değişim, ancak mübadele eylemini gerçekleştiren katılımcılarından her biri, mevcut mallar setinin değerinde bir miktar değer artışı elde ettiğinde gerçekleşmektedir. Bu, değişimde iki katılımcının var olduğu varsayımına dayanan "Politik Ekonominin Temelleri" adlı çalışmasında Karl Menger tarafından kanıtlanmıştır. Birincisi, değeri ω_1 olan A'ya sahiptir. İkincisi, değeri $\omega_2 < (\omega_2 + y)$ olan B'ye. Aralarında gerçekleşen mübadele sonucunda, ilk emrindeki malların değeri $\omega_2 < (\omega_2 + y)$ olacaktır. Bundan, mübadele sürecinde, her katılımcının elindeki malın değerinin belirli bir miktar arttığı sonucuna varabiliriz. Bu örnek, mübadele ile ilgili faaliyetin zaman ve kaynak kaybı olmadığını, ancak maddi malların üretimi ile aynı üretken faaliyet olduğunu göstermektedir.

Değiş tokuşu keşfederken, sınırlarının üzerinde durulamayacaktır. Değişim, borsadaki her katılımcının tasarrufunda bulunan malların değeri, kendi tahminlerine göre, mübadele sonucunda elde edilebilecek malların değerinden daha az olduğu sürece gerçekleşecektir. Bu tez tüm borsa karşı tarafları için geçerlidir.

Yukarıdaki örnekteki sembolleri kullanarak, değişim gerçekleşir, eğer birinci için $\omega_2 < (\omega_2 + y)$ ve ikinci için $\omega_2 < (\omega_2 + y)$ ya da $x > 0$ ve $y > 0$.

Bu verilere göre aşağıdaki denklemi elde edebiliriz:

$$(\omega'_1 + \omega'_2) - (\omega_1 + \omega_2) = \delta \quad (3.1.1)$$

Burada;

ω'_n - değişim sonrası değer değerlendirmesi;

ω_1 - değişim öncesi değer değerlendirmesi;

δ - değer kazancı

Denklem (3.1.1) tek bir değişim eylemini açıklar. Buradaki δ anahtar göstergedir, değerdeki artışı veya farkını ve dolayısıyla değişimin olasılığını ve karlılığını karakterize etmektedir.

Menger, gerçekte, "bir takas operasyonunun kurbanlarının" en aza indirildiği ve karşı tarafların tüm faydaları elde ettiği durumların nadir olduğunu ve gerçekte, değişim eyleminin tamamen ekonomik fedakarlıklar olmadan gerçekleştiği bir durumla yüzleşmenin pek mümkün olmadığını kaydetmiştir. En azından sonuncusu kendilerini zaman kaybetmekle sınırlamıştır. Navlun, harçlar, gümrük vergileri, kazalar, posta ücreti, sigorta, hükümler ve komisyonlar, nakliye, ağırlık paketlenme ve depolama ücretleri, ticaretle uğraşan kişilerin ve genel olarak yardımcılarının bakımı, para dolaşım maliyetleri vb. - tüm bunlar, takas işlemlerinin gerektirdiği ekonomik fedakarlıklardan başka bir şey değildir; mevcut değişim oranından elde edilebilecek ekonomik faydanın bir kısmını ellerinden alırlar ve hatta genel olarak, ulusal ekonomik anlamda bu "maliyetler" için olmasaydı, bunu hala düşünülebilecek bir yerde gerçekleştirmeyi imkansız kılarlar. Yukarıdaki tanımdan, Menger'in aslında işlem maliyetlerinin tanımını verdiğini ve daha sonra Coase tarafından yeniden keşfedildiğini görebiliriz.

Sınırlarını göstermek için ekonomik değişim modeline işlem maliyetlerini dahil etmek de mümkündür. Denklem (3.1.1) 'e dönersek, İlk kişinin işlem maliyetlerini μ_1 ve ikincisinininkini μ_2 olarak alırsak, denklem aşağıdaki şeklini alır:

$$[(\omega'_1 - \mu_1) + (\omega'_2 - \mu_2)] - (\omega_1 + \omega_2) = \delta^1 \quad (3.1.2)$$

δ^1 – pozitif veya $(\mu_1 + \mu_2) < \delta$

Anlaşma yapma sorunu ve kurumların bu süreç üzerindeki etkisi, eski kurumsallığın temsilcilerinin yazılarına da yansdı. Bu nedenle J. Commons, teorik modellerinde merkezi yerlerden birini işlem kavramına tahsis etmiştir.

Commons'a göre, bir işlem bir mal değişimi değil, toplum tarafından yaratılan mülkiyet haklarının ve özgürlüklerinin yabancılaştırılması ve el konulmasıdır. Böyle bir tanım (Commons'a göre), kurumların, bir bireyin iradesinin çevreyi doğrudan eylemleriyle etkileyebileceği alan dışında, yani fiziksel kontrol kapsamı dışında yayılmasını sağlaması nedeniyle mantıklıdır ve bu nedenle, bireysel davranış veya mal alışverişinin aksine, işlem olduğu ortaya çıkmaktadır.

Commons, üç ana işlem türünü belirlemiştir:

1. Piyasa işlemi, mülkiyet hak ve özgürlüklerinin fiilen yabancılaştırılması ve el konulmasının uygulanmasına hizmet eder ve uygulanması, tarafların her birinin ekonomik çıkarına dayalı olarak karşılıklı rızasını gerektirir.

Bir işlem işleminde, karşı taraflar arasındaki ilişkilerin simetri durumu gözlenir. Commons, bir işlemin ayırt edici özelliğinin üretim değil, malların elden ele aktarılması olduğunu savunuyor.

2. Yönetim işlemi- bunda anahtar, karar verme hakkı yalnızca bir tarafa ait olduğunda insanlar arasında bu tür bir etkileşimi ima eden itaat yönetimi ilişkisidir. Bir yönetim işleminde, davranış açıkça asimetriktir ve bu, tarafların konumlarının asimetrisinin ve buna bağlı olarak yasal ilişkilerin asimetrisinin bir sonucudur.

3. Rasyonelleştirme İşlemi- bununla birlikte, tarafların yasal statüsünün asimetrisi korunur, ancak yönetici tarafın yeri, hakları belirleme işlevini yerine getiren bir kolektif organ tarafından alınır. Rasyonelleştirme işlemleri şunları içerir: şirket bütçesinin yönetim kurulu tarafından hazırlanması, federal bütçenin hükümet tarafından hazırlanması ve temsilci makam tarafından onaylanması, servetin dağıtıldığı aktörler arasında çıkan bir anlaşmazlığa ilişkin hakem mahkemesinin kararı. Rasyonelleştirme işleminde herhangi bir kontrol yoktur. Böyle bir işlem yoluyla, şu veya bu ekonomik ajanın serveti gerçekleştirilir.

İşlem maliyetlerinin varlığı, zaman ve yer koşullarına bağlı olarak belirli işlem türlerini az ya da çok ekonomik hale getirir. Bu nedenle, aynı işlemlere, düzenledikleri kurallara bağlı olarak farklı işlem türleri aracılık edebilir.

İşlem maliyetleri kavramı, R. Coase tarafından 30'lu yıllarda "Firmanın Niteliği" başlıklı makalesinde tanıtıldı. Firmalar gibi piyasaya zıt hiyerarşik yapıların varlığını açıklamak için kullanılmıştır. R. Coase, bu "bilinç adalarının" oluşumunu işlem maliyetlerinden tasarruf açısından görece avantajlarıyla ilişkilendirmiştir. Fiyat mekanizmasının bastırılmasında şirketin işleyişinin ayrıntılarını ve bunun yerine bir iç idari kontrol sistemi aldığını görmüştür.

Coase'e göre, işlem maliyetleri “bilgi toplama ve işleme maliyetleri, müzakere ve karar alma maliyetleri, kontrol maliyetleri ve sözleşme performansının yasal koruması” olarak yorumlanmaktadır. Modern iktisat teorisi çerçevesinde, işlem maliyetleri, bazen taban tabana zıt birçok yorum almıştır. Bu nedenle K. Arrow, işlem maliyetlerini bir ekonomik sistemi çalıştırmanın maliyetleri olarak tanımlamaktadır (Arrow, 1969:1-16).

Pek çok iktisatçı, işlem maliyetleri olgusunu açıklarken sürtüşme ile bir analogi kurar. Coase, Stigler'in sözlerine bir gönderme yapıyor: Stigler, "Coase teoremi" hakkında şunları söylemiştir: Sıfır işlem maliyetine sahip bir dünya, sürtünme kuvvetleri olmayan fiziksel dünya kadar tuhaf görünüyor. Tekelciler, rekabetçi bir şekilde davrandıkları ve sigorta şirketlerinin var olmayacağı gerçeği için tazmin edilebilirler. Bu tür varsayımlara dayanarak, ekonominin Walras'ın genel denge modeline ne kadar yakın olduğu, içindeki işlem maliyetleri seviyesinin o kadar düşük olduğu ve bunun tersinin de geçerli olduğu sonucuna varılmıştır.

D. North'un yorumuna göre, işlem maliyetleri "değişim nesnesinin yararlı özelliklerini değerlendirme maliyetlerinden ve hakların güvence altına alınması ve uygulanmasının maliyetlerinden" oluşur (North, 1987:419-428). Bu maliyetler sosyal, politik ve ekonomik kurumların kaynağıdır.

H. Demsetz, bu maliyet kategorisini “fiyat mekanizmasının kullanımıyla ilişkili herhangi bir faaliyetin maliyeti olarak düşünmektedir. Benzer şekilde, yönetim maliyetlerini “kaynakların kullanımının bilinçli yönetimi ile ilişkili maliyetler” (Demsetz, 1997:426-429) olarak tanımlamaktadır ve aşağıdaki kısaltmaların kullanılmasını önermektedir: PSC (fiyat sistemi maliyetleri) ve MSC (yönetim sistemi

maliyetleri)- sırasıyla kullanım maliyetleri fiyat mekanizması ve yönetim mekanizması.

Yeni Kurumsal İktisat teorisinde, işlem maliyetlerinin niteliğine ilişkin aşağıdaki görüş yaygındır: İşlem maliyetlerinin temel fikri, bir sözleşmenin önceden hazırlanması ve sonuçlandırılmasının maliyetlerinden oluşmasıdır. Sözleşmeyi fiilen yerine getirmenin maliyetleri olan üretim maliyetlerinin tersine, sözleşmeyi denetleme ve uygulama maliyetleri olarak düşünülebilir. Büyük ölçüde, işlem maliyetleri insanlar arasındaki ilişkilerdir ve üretim maliyetleri insanlar ve nesneler arasındaki ilişkilerin maliyetidir, ancak bu, tanımlardan çok doğalarının bir sonucudur.

Bazı iktisatçıların teorilerinde, işlem maliyetleri sadece bir piyasa ekonomisinde (Coase, Arrow, North) değil, aynı zamanda alternatif ekonomik organizasyon şekillerinde ve özellikle planlı bir ekonomide de mevcuttur (S. Chang, A. Alchian) . Dolayısıyla, Chang'a göre, planlı bir ekonomide maksimum işlem maliyetleri gözlemlenir ve bu da sonuçta verimsizliği belirlemektedir.

3.2.2. Mülkiyet Hakları

Yeni kurumsal ekonomi (veya yeni-kurumsalcılık) çerçevesinde var olan en önemli teorik araştırma alanlarından biri mülkiyet hakları teorisidir. Mülkiyet hakları teorisi, son yıllarda neoklasik analizin evriminin son derece karakteristik özelliği olan sözde "ekonomik emperyalizm" in en çarpıcı örneklerinden biridir.

"Ekonomik emperyalizmin" nihai hedefi, dağınık sosyal bilimler ailesinin neoklasik yaklaşıma dayalı olarak birleştirilmesidir. Uygulamada bu, mikroekonomik analitik araçların ırk ayrımcılığı, eğitim, sağlık hizmetleri, evlilik, suç, aile planlaması vb. gibi piyasa dışı insan faaliyetleri alanlarına tutarlı bir şekilde aktarılmasıyla ifade edilir (Benabou, 1996:1-83). Mülkiyet hakları teorisinde, böyle bir transferin amacı, çeşitli yasal rejimler dahil olmak üzere toplumun çeşitli kurumlarıdır.

Mülkiyet hakları teorisinin yapıcı metodolojik ilkeleri basittir: şimdi analizin nesnesi olan örgütün kendisi değil, örgütsel yapı içindeki fayda işlevini en üst düzeye çıkarmaya çalışan bireysel faildir. Çeşitli mülkiyet hakları yapılarının temsilcinin teşvik sistemi üzerindeki etkisi biliniyorsa, alternatif sosyo-ekonomik kurumlar çerçevesinde acenteler arasındaki etkileşimlerin kapsamlı bir analizi, karmaşık bir geri bildirim sisteminde somutlaştırılacaktır. Metodolojik bireyciliğe güçlü bir bağlılık gösteren mülkiyet hakları teorisinin gücü, yalnızca kolektivizmin

metodolojisine, işlevsel sosyoloji veya modern neo-Marksizm ile uyumlu rakip yaklaşımlarla karşılaştırıldığında ortaya çıkmaz. Diğer yaklaşımlarla karşılaştırma, içeriğinin sınırlarının ana hatlarını çizmek için mülkiyet hakları teorisinin metodolojik özelliklerini ortaya çıkarmaya yardımcı olmaktadır.

1. Standart neo-klasik mübadele ve üretim modelinin mülkiyet haklarının teşvik sistemi ve ekonomik davranışla etkileşimi dikkate alınarak zenginleştirildiği için, mülkiyet hakları teorisinin neo-klasik ortodoksi ile ilişkisi belirsizleşmektedir. Bir yandan, genel kabul görmüş mikroekonomik analiz tekniği tamamen korunmuştur. Öte yandan, geleneksel marjinalizmin soyutlandığı belirli bir kurumsal çevrenin özellikleri de olabildiğince dikkate alınmaktadır. Bunun tersine, mülkiyet hakları teorisinin gerçek toplumlardaki gerçek olayları açıkladığı iddiasının nedeni budur. Yaklaşımı gerçekçi olarak nitelendiriliyor; R. Coase'e göre, gerçek kurumlar tarafından kendisine dayatılan kısıtlamalara göre hareket eden bir kişiyi olduğu gibi incelemek için tasarlanmıştır (Coase, 1998:72-74). Bu anlamda, neo-klasik fiyat teorisinin daha tutarlı, genişletilmiş bir versiyonu olarak kabul edilebilmektedir.

Standart neoklasik modellerde iki tür kısıt vardır. Birincisi, sınırlı kaynaklarla üretilen "fiziksel". İkinci olarak, elde edilen bilgi seviyesini ve pratik becerileri yansıtan "bilişsel" (yani, kaynakların bitmiş ürünlere dönüşümünün gerçekleştirildiği "beceri" derecesi). Mülkiyet hakları teorisi ve ilgili kavramlar, analize, açık bir biçimde, toplumun kurumsal yapısından kaynaklanan başka bir kısıtlama sınıfını ortaya koyar. Bu anlamda, işlem ekonomisinin "genelleştirilmiş bir neoklasik teori" olarak nitelendirilmesi oldukça doğaldır.

2. Böyle bir yaklaşım, sadece alternatif yasal yapılar (statik yön) çerçevesinde ekonomik davranıştaki farklılıkları açıklamayı değil, aynı zamanda yapıların kendilerinin gelişim mekanizmalarını (dinamik yön) açıklamayı ve ayrıca ilkeleri formüle etmeyi mümkün kılar, rasyonel toplum açısından, aralarındaki seçim (normatif yön).

3. Mülkiyet hakları teorisinin "metodolojik bireyciliği", bir firma veya şirket gibi örgütsel yapılara herhangi bir bağımsız davranışsal önem verilmemesi olgusunda kendini gösterir. Yasal kurgu olarak kabul edilirler. Bir birey her zaman bir aktör olarak kabul edilir ve asla bir organizasyon olarak kabul edilmez. Bir organizasyonun kendi başına herhangi bir amacı olamaz, bireysel üyelerinin amaca yönelik eylemler

gerçekleştirdiği bir dizi kısıtlamadan başka bir şey yoktur: Organizasyonlar canlı nesneler değildir; bireylerin yasal statüsü verildiğinde bile, saf kavramsal yapılardır. Nihayetinde, sadece bireyler için bir şeyler yapabiliriz, ancak bazen gruptaki her bireyin deneyimlediği etki aynı olacaktır (en azından niteliksel olarak). Bununla birlikte, gruplar hakkındaki iddialar, insan özelliklerini organizasyonlara veya gruplara atfetmenin tamamen mistik bir pratiğiyle karıştırılmamalıdır.

Özellikle, bir firmanın hedef işlevi veya şirketlerin sosyal sorumlulukları hakkındaki tartışmalar, kesinlikle anlamsızdır: bir firma bir birey değildir. Bireylerin birbiriyle çelişen hedeflerinin (ve bazıları diğer kuruluşlar için temsil edebileceği), sözleşmeye dayalı düzenlemeler çerçevesinde dengeye getirildiği karmaşık bir süreci ifade etmeye hizmet eden bir hukuk kurgusudur. Bu bakımdan firmanın davranışı piyasanın davranışına benzer, yani karmaşık bir dengeleme sürecinin sonucudur. Nadiren tahıl piyasasını veya borsayı bireyler olarak tanımlama hatasına düşülmekte, ancak genellikle kuruluşlar hakkında niyet ve motivasyonu olan bireylermiş gibi düşünme hatası yapılmaktadır.

4. Bu yorum sayesinde, mikroekonomik analizin firma teorisine (kar maksimizasyonu prensibi) ve tüketici talebi teorisine (fayda maksimizasyonu prensibi) bölünmesi ortadan kaldırılmıştır. Analitik çerçeve basitleştirilmiştir: fayda maksimizasyonu ilkesi evrensel anlam kazanır. Amaç işlevi, bir kişinin faaliyetinin nerede gerçekleştiğinden bağımsızdır: bir şirkette veya bir ailede, bir borsada veya bir sandıkta. Bu, yapısı ve işleyişi, üyelerinin kişisel çıkarlarının peşinde koşan etkileşiminden türetilen ekonomik organizasyonların incelenmesi için genel bir metodolojik temel oluşturmaktadır.

5. Mülkiyet hakları teorisyenlerinin Karl Marx'ın fikirlerine karşı tutumu belirsizdir. Toplumun ekonomik ve yasal sistemlerinin etkileşimi sorununu ortaya koyarken onun koşulsuz önceliğini kabul etmektedirler. Dahası, mülkiyet ilişkilerinin tarihsel evrimini analiz ederken, pratikte Marx'ın fikirleriyle örtüşen formülasyonları sıklıkla kullanılmaktadır. Hatta bazı yazarların mülkiyet hakları teorisini gözden geçirilmiş ve geliştirilmiş bir tarihsel materyalizm olarak adlandırmaları da sebepsiz değildir. Aynı zamanda, birçok açıdan bu yaklaşım, Marx'ının tam tersidir. Marksist teori, üretimin önceliğini ilan ederse, mülkiyet hakları teorisinde hem üretim hem de dağıtım ilişkilerinin analizinin altında toplandığı ortak payda dolaşım alanıdır. Bir anlamda bu, tutarlı bir karşılıklı alışveriş zinciri olarak toplum anlayışında

Marksist öncesi geleneğe bir geri dönüştür (örneğin A. Smith'de). Sözleşmeye dayalı toplum görüşü, sınıflar ve sosyal gruplar gibi birey üstü topluluklara yer bırakmaz. Karşılıklı yarar sağlayan, gönüllü ve çoğunlukla ikili sözleşmeler yoluyla birbirleriyle etkileşime giren, faydayı en üst düzeye çıkaran bireyler kümesine ayrılmaktadır.

Mülkiyet hakları teorisinin yaklaşımının özgünlüğü, merkezi kavramının ayrıntılı tanımında zaten ortaya çıkmaktadır: “Mülkiyet hakları, malların varlığıyla bağlantılı olarak ortaya çıkan ve bunların kullanımıyla ilgili olan insanlar arasında yaptırım uygulanmış davranışsal ilişkiler olarak anlaşılır. Bu ilişkiler, herhangi bir kişinin diğer insanlarla etkileşimlerinde gözlemlemesi gereken faydalara ilişkin davranış normlarını belirler veya uyumsuzluk nedeniyle maliyetlere katlanır. Bu durumda "iyi" terimi, bir kişiye yararlılık veya tatmin sağlayan her şeyi ifade etmek için kullanılır. Bu nedenle bu nokta önemlidir, yeni yaklaşım bağlamında mülkiyet hakları kavramı tüm nadir malları kapsamaktadır. Hem maddi nesneler üzerindeki ... hem de "insan hakları" (oy kullanma, basım hakkı, vb.) Üzerindeki yetkileri kapsar. Bu durumda, toplumdaki egemen mülkiyet hakları sistemi, toplumun bireysel üyelerinin birbirlerine karşı çıktığı kıt kaynaklarla ilgili ekonomik ve sosyal ilişkilerin toplamıdır”.

Mülkiyet hakları teorisi, mülkiyetin analizine yönelik hukuk teorileri ve yaklaşımlarıyla yakın etkileşim içinde ortaya çıkmıştır. Bu nedenle, mülkiyet hakları ekonomik teorisinin oluşumunun ilerlediği yasal bağlamı hesaba katmak gerekir. Anglo-Sakson hukuk geleneğinin etki uygulanışına şüphe bulunmamaktadır. Bu gelenek, kıta Avrupası'nın hukuk sistemlerinden önemli ölçüde farklıdır.

Mülkiyet kavramının yorumlanmasında aralarındaki sınır, burjuva devrimleri dönemine dayanmaktadır. Burjuva devrimleri sırasında ve hemen ardından Kıta Avrupası ülkelerinde egemen fikir, klasik şeklini Napolyon Yasasında bulan "mutlak" özel mülkiyet hakkı haline geldi. Özel mülkiyet hakkı "kutsal ve dokunulmaz", "sınırsız ve bölünmez" olarak ilan edildi. Birkaç kişi arasında yetki dağılımı vakaları, feodalizmin kalıntıları olarak algılanıyordu; hâkim olan eğilim, tüm mülkiyet haklarının bir nesneye tek bir mal sahibinin elinde toplanması yönündeydi. Buna karşılık, İngiliz hukuk sistemi feodal hukukun birçok kurumunu elinde tuttu. Örneğin hem maddi şeyleri hem de zorunlu nitelikteki değerleri (maddi olmayan mülkiyet) mülkiyet nesneleri olarak görmeye devam etti, bir nesnenin mülkiyetini birkaç kişinin kısmi yetkilerine bölme olasılığına izin verdi.

Böylelikle, biri bölünmez bir tür monolit olarak mülkiyet hakkını, diğeri ise bir dizi kısmi güç olarak temsil eden iki zıt hukuki geleneği ayırt edebilmektedir. Bunlardan ikincisi şu anda kazanıyor: yavaş yavaş kıta Avrupası ülkelerinin hukuk sistemlerine nüfuz ediyor, hukukun uluslararası düzeyde kodlanmasının temeli olarak kabul edilen odur. Doğal esneklik elbette, oldukça gelişmiş bir kapitalist toplumun karmaşık ekonomik, sosyal ve politik gerçekleriyle daha tutarlıdır.

Anglo-Sakson geleneğinin ruhuna uygun olarak, modern yazarlar mülkiyeti “doğası ve sonuçları bakımından önemli ölçüde farklılık gösteren karmaşık bir ilişkiler demeti” olarak anlarlar. Bununla birlikte, herhangi bir kavram "toplam", "toplum" olarak tanımlandığında, bileşen listesindeki içeriğini çözme tehlikesi her zaman vardır. Tüm bu biçimlerde, etrafında organize edildikleri anlamsal bir çekirdek olmalıdır.

Böyle bir anlam özü, mülkiyet ilişkilerinin istisnai doğasıdır. En genel haliyle, mülkiyet ilişkileri, toplumda fiilen işleyen maddi ve maddi olmayan kaynaklara erişimden dışlama sistemi olarak tanımlanabilir. Bu durumda erişim, bir kaynak hakkındaki olası kararların tamamı anlamına gelir, yalnızca kaynak üzerindeki fiziksel etkiyle ilgili olması gerekmez.

3.2.3. Devlet

Devlet, belirli bir bölgede toplumun siyasi bir örgütlenme biçimi, ülke nüfusunun tamamının tabi olduğu bir hükümet ve baskı aygıtına sahip egemen bir kamu iktidarı örgütüdür. Ne bilimde ne de uluslararası hukukta "devlet" kavramının tek ve genel kabul görmüş bir tanımı yoktur. "Ülke", devlete yakın bir terimdir, ancak aynı değildir ve genellikle "eyalet" den daha geniş olarak anlaşılır. En büyük uluslararası kuruluş olan Birleşmiş Milletler, belirli bir varlığın bir devlet olup olmadığını belirleme yetkisine sahip değildir, bu diğer devletler ve hükümetler tarafından uluslararası yasal tanınma meselesidir. Uluslararası hukukta bir "devlet"i tanımlayan birkaç belgeden biri, 1933'te sadece birkaç Amerikan eyaleti tarafından imzalanan Montevideo Sözleşmesidir.

Devlet, üyeleri arasındaki ilişkilerde yasalara ve geleneklere dayalı düzeni sağlayan sosyal bir kurumdur. Onu diğer sosyal kurumlardan ayıran birtakım özellikleri vardır.

- Nüfusun bölgesel ilkeye göre bölünmesi ve organizasyonu.

- Egemenlik, yani diğer devletlerden bağımsız, tek bir iktidarın topraklarındaki mevcudiyeti. Egemenlik, iktidarın kamusal doğasını belirler. (Montevideo sözleşmesinde vurgulanmamıştır)
- Hükümette uzmanlaşmış bir grup insanın ve kararlarının uygulanmasını sağlayan devlet iktidarı organları ve kurumlarının varlığı (ordu, polis, hapishane dahil)
- Vergilerden, harçlardan ve diğer ücretlerden alınan fonlar, devlet tarafından, devlet aygıtının çalışmasını sağlamak dahil, işlevlerini yerine getirmek için kullanılır.
- Bölgedeki tüm nüfus için bağlayıcı olan yasaları ve diğer düzenleyici yasal işlemleri gerçekleştirme münhasır hakkı.

Devletin genelleştirilmiş amacı, hukukun üstünlüğünü sürdürmek, insan haklarını ve özgürlüklerini korumak, her türden toplumsal güçler arasındaki mevcut çelişkileri hafifletmek ve üstesinden gelmek, toplumun çeşitli katmanları arasında sosyal uzlaşa sağlamaktır. Ana amaç, devletin işlevlerini, yani faaliyetlerinin ana yönlerini belirler. Dahili olanlar ekonomik, örgütsel ve sosyal işlevleri, kamu düzenini koruma ve hem insanların hem de devletin güvenliğini sağlama işlevlerini içermektedir.

Ekonomik ve örgütsel işlev, uygulama araçları ekonominin temel sektörlerinin bakımı ve geliştirilmesi olan ekonomik stratejinin görevlerinin tanımlanmasıyla gerçekleştirilir; çeşitli bölgelerin gelişimini eşitlemek için tek bir ekonomik alanın varlığı için koşullar yaratmak; ekonomik faaliyetin düzenlenmesi, buna nüfusun ilgisinin sağlanması, ekonomik kalkınma için en uygun koşulları yaratmasıdır.

Sosyal işlev, insanların toplumun belirli bir gelişme düzeyi için kendilerine normal bir varoluş sağlama fırsatına sahip olacakları koşulları yaratmaktan ibarettir. Eğitim, bilim, sağlık hizmetleri, demografik politika vb. alanları kapsamaktadır. Devlet, sosyal çelişkilerin azaltılmasını, gerçekten maddi yardıma ihtiyacı olan kişilerin sosyal korunmasını sağlamaktadır.

Kamu düzenini korumanın ve insan ile devletin güvenliğini sağlamanın işlevi, vatandaşların hukukun üstünlüğünü, hukukunu ve düzenini, egemenliğini, haklarını ve meşru menfaatlerini, mülklerini korumak ve kendi toprak bütünlüğünü sağlamaktır. Devlet, mevcut siyasi sistemin ve hukuk sisteminin korunmasını sağlar,

suçla savaşır, çeşitli anlaşmazlıkların çözümüne yardımcı olur. Dış işlevi, ekonomik, politik ve askeri yönleri içeren uluslararası arenada kendi çıkarlarını korumaktır. Devletin amaç ve hedefleri, işlevlerinin aksine, belirli bir durumla ilgili olup, belirli bir dönemdeki stratejisinin ana yönlerini yansıtmaktadır.

3.2.4. Teknoloji

Teknoloji (eski Yunanca'dan τέχνη "sanat, beceri, beceri" + λόγος "kelimesi; düşünce, anlam, kavram")- istenen sonuca ulaşmak için bir dizi yöntem ve araç; geniş anlamda- pratik problemleri çözmek için bilimsel bilginin uygulanması olarak tanımlanmaktadır. Teknoloji, çalışma yöntemlerini, modunu, eylem sırasını içerir.

Teknoloji, nispeten yeni, çok yönlü bir terimdir, bu kavramın anlamının sürekli gelişmesi nedeniyle hem kendi içinde hem de başkalarıyla aynı geniş kavramlardan türeyen tam tanımı yapılamamaktadır: kültür, toplum, politika, din, doğa gibi. Yirminci yüzyılın başlarında, teknoloji terimi, araçlara ve makinelere ek olarak bir araç, süreç ve fikir koleksiyonunu da kapsıyordu. Yüzyılın ortalarında kavram, "bir kişinin çevresini değiştirdiği ve onu manipüle ettiği araçlar veya faaliyetler" gibi ifadelerle tanımlanıyordu.

I. T. Frolov tarafından düzenlenen Felsefe Sözlüğüne göre, "teknoloji, karmaşık bir gelişen yapı, üretim işlemleri ve süreçleri, kaynak kaynakları, bilginin sosyal sonuçlarının alt sistemleri, yönetim, finansman ve diğer teknolojilerle etkileşimdir" (Frolov, 1984:416).

Geniş açıklayıcı sosyolojik sözlükte "Collins" bu kavramı şu şekilde ortaya koymaktadır: "Teknoloji, bilginin pratik uygulaması ve üretim faaliyetlerinde yöntemlerin kullanılmasıdır". Ozhegov'un 1940 tarihli Açıklayıcı Sözlüğünde, teknoloji "bir dizi bilim, bu veya bu hammaddeyi üretilmiş bir ürüne, bitmiş bir ürüne dönüştürme yöntemleri hakkında bilgi; bu tür işlemler için bir dizi süreç". Ozhegov'un sözlüğü, teknolojiyi "belirli bir endüstrideki üretim yöntemleri ve süreçleri dizisi ve aynı zamanda üretim yöntemlerinin bilimsel bir açıklaması" olarak tanımlamaktadır.

Tanımlardan da görebileceğiniz gibi, dar anlamda teknoloji, belirli bir sorunu kontrollü bir sonuçla çözenin bir yolu anlamına gelmektedir. Her ürünün genellikle benzersiz olduğu ve sonucun büyük ölçüde insan faktörüne bağlı olduğu el sanatları

üretiminin aksine, teknolojik endüstriyel üretim, kullanılan eylemlerin ve yöntemlerin tekrarlanabilirliğini içermektedir.

Johann Beckmann 1772'de "teknoloji" terimini bilimsel kullanıma soktu. Bunu Göttingen Üniversitesi'nde okuduğu bilimsel bir disiplin olarak adlandırdı. Zamanımızın en yeni ve en ilerici teknolojileri, yüksek teknolojiler olarak sınıflandırılmaktadır. Yüksek teknolojilerin ve bunlara karşılık gelen teknolojinin kullanımına geçiş, mevcut aşamada bilimsel ve teknolojik devrimin en önemli halkasıdır. Yüksek teknolojiler genellikle bilgi yoğun endüstrileri içerir: mikroelektronik, bilgisayarlar, robotik, nükleer enerji, uçak yapımı, uzay teknolojisi ve mikrobiyoloji endüstrisi gibi.

Bilgi teknolojisi (BT, ayrıca - bilgi ve iletişim teknolojileri) - bilginin toplanmasını, biriktirilmesini, işlenmesini, depolanmasını, sunulmasını ve yayılmasını sağlayan bir dizi yöntem, yazılım ve donanım ve teknolojik araç; veri toplama, saklama, işleme, iletme ve kullanma işlevlerini yerine getirirken bilgisayar teknolojisini kullanma teknikleri, yöntemleri ve yöntemleri (GOST 34.003-90); bilgilerin toplanması, işlenmesi, depolanması ve yayılması için gerekli kaynaklar (ISO / IEC 38500: 2008).

20. yüzyılın sonunda ve 21. yüzyılın başında bilgi teknolojileri, dahil olmak üzere çeşitli insan faaliyet alanlarında yaygın olarak kullanılmaktadır:

- Bilim- deneysel verilerin işlenmesi, modelleme vb.
- Eğitim- elektronik ders kitapları, uzaktan eğitim sistemleri vb.
- Tıp- teşhis, analitik sistemler vb.
- Sanat- elektronik sanatların sağlanmasına kadar;
- Askeri işler- muharebe durumunun izlenmesi, analizi, durumsal modelleme, vb.;
- Kamu yönetimi- elektronik oylama, referans ve analitik sistemler, vb.
- Üretim- üretim süreçlerinin otomasyonu ve tasarımı;
- İş- şirketleri yönetmek, etkileşimlerini sağlamak, çevrimiçi alışveriş yapmak, İnternet üzerinden bilet sipariş etmek vb.
- Bilgi teknolojisi donanım, yazılım, organizasyonel ve metodolojik desteği ve standardizasyonu içerir.

3.2.4.1. Teknolojinin Ekonomik Büyümeye Etkileri

Teknolojik gelişmeler ekonomik büyümeyi çeşitli şekillerde etkiler:

- Gelişen teknoloji, üretim faktörlerinin üretkenliğini artırarak ulusal ekonominin aynı maliyet düzeyinde üretimi artırmasına olanak tanır;
- Modern teknolojiler, daha yüksek katma değerli ve gelire daha yüksek esnekliğe sahip yeni malların üretimi yoluyla ekonomik büyümeye katkıda bulunur;
- Bilimsel, teknik ve eğitim ile yeterlilik potansiyellerinin ekonomik büyümesi üzerindeki etkisi artmaktadır. İş gücünün kalitesinin yönetilmesi ve iyileştirilmesine yönelik inovasyon ve ilgili süreçler, ekonomik büyümeye belirleyici bir katkı sağlar (Kibritçioğlu ve Diboğlu, 2001:62);
- Bilimsel ve teknolojik ilerleme, emek konularında büyük değişikliklere yol açar. Bunlar arasında, doğal malzemelerde bulunmayan belirli özelliklere sahip çeşitli sentetik hammaddeler tarafından büyük bir rol oynar. Önemli ölçüde daha az işleme emeği gerektirirler. Bu nedenle, bilimsel ve teknolojik ilerlemenin mevcut aşaması, doğal malzemelerin ekonomik kalkınmadaki rolünü görece olarak azaltmakta ve imalat sanayinin mineral hammaddelere bağımlılığını zayıflatmaktadır.

3.2.5. Firma

Genel olarak kar elde etmek amacıyla yapılan faaliyetlerin resmi bir çatı altında toplanması durumunda oluşan tüm yapılara şirket adı verilir. Türkiye’de serbest piyasanın düzenlenmesi amacıyla çok sayıda şirket türleri bulunuyor. Her şirketin yapısı ve özellikleri birbirinden farklıdır.

3.2.5.1. Anonim Şirket

Türkiye’de en çok tercih edilen şirket türleri arasında yer almaktadır. Kanuni olarak herhangi bir engelleyici hükmü bulunmayan her alanda faaliyet gösterebilir. Tek bir ortak ile kurulabilmektedir. Anonim şirketin ortaklarının maddi sorumluluğu, şirketi kurarken ortaya koydukları sermaye ile sınırlıdır. Anonim şirketlerde ortakların ortaya koyabileceği minimum sermaye tutarı 50.000 Türk Lirası’dır. Anonim şirketleri bir yönetim kurulu tarafından yönetilir.

3.2.5.2. Limited Şirket

Ülkemizde en çok tercih edilen bir başka şirket türü de Limited'dir. Tek ortaklı olarak kurulabilmekte olup, ortak sınırı 50'yi aşamaz. Limited Şirketler, kanuni olarak herhangi bir engelleyici hükmü bulunmayan ve Sigortacılık-Bankacılık faaliyetleri dışındaki her alanda faaliyet gösterebilirler.

Limited Şirketlerde sermayenin minimum 10.000 Lira ve şirket ortaklarının paylarının en az 25 TL ve katları olması gerekir. Limited Şirketler temsili şirket sözleşmesi ile belirlenen bir veya birkaç müdür tarafından yönetilir.

3.2.5.3. Komandit Şirket

Genel olarak bir Anonim Şirket'e benzer. Aradaki en önemli fark, Komandit Şirketler'de ortakların bir kısmının sorumluluğu sınırlı iken bir kısmının sorumluluğu sınırsız olabilmektedir. Böylelikle girişimcilik ile ilgisi olmayan ancak bir şirkette ortak olmak isteyenler için en iyi tercihtir.

Genel olarak Komandit Şirketler; Adi komandit şirket ve Sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket olarak 2'ye ayrılmaktadır.

Komandit Şirketlerde de yönetim ve denetim kurulları bulunmaktadır. Ortak sayıları minimum 5 olmalıdır.

3.2.5.4. Şahıs Şirketi

Çok daha düşük sermayeler ile kurulabilen bireysel bir şirket türüdür. Türkiye'de en fazla bulunan şirket türü olan Şahıs Şirketi, tek bir kişi ile kurulabilmektedir. Muhasebe ve tasdik ücreti çok düşüktür. Aynı zamanda kapatılma maliyeti de düşük olan şahıs şirketlerinde kademeli vergi sistemi bulunuyor. Ortalama yıllık 50 bin liradan daha az kazanan bireysel girişimciler için önerilmektedir. Şahıs şirketlerinde tüm yetki ve sorumluluk tek kişidedir.

3.2.5.5. Kolektif Şirket

En az 2 ortak ile kurulabilen bir şirket türüdür. Şirket ortaklarının tamamı şirketi yönetme hakkına sahiptir. Aynı zamanda şirketin borç ve alacaklarında ilk etapta şirket, ikinci etapta ise ortaklar sınırsız olarak sorumludur. Gerçek kişiler tarafından kurulabilmektedir. Kolektif şirket türü Türkiye'de nispeten daha az görülür.

3.2.5.6. Şirketlerin Ekonomik Büyümeye Etkileri

Yirminci yüzyılın son çeyreğinde, gelişmiş piyasa ekonomisine sahip ülkelerde, ekonomiyi "finanse etme" eğilimi açıkça ortaya çıktı. Finansal sistemin kendi hayatını yaşamaya başlaması, işlevlerini ekonominin gerçek alanının arka planına indirmesi gerçeğinde yatmaktadır.

"Finansman" aşağıdaki özelliklerle karakterize edilir:

- 1) Finans sektörünün dünya GSYİH içindeki payında keskin bir artış: gelişmiş ülkelerde hem GSYİH içindeki payı hem de ekonomi;
- 2) finansal piyasalarda önemli büyüme ve bunların gerçek mal piyasaları üzerindeki güçlü, bazen baskın etkileri;
- 3) Gelişmiş ülkelerdeki işletmelerin hayali sermayelerinin varlık yapısındaki payının yaygınlığı, finansal piyasalardaki faaliyetlerden elde edilen gelirdeki artış ve şirketlerin gelir yapısındaki payları;
- 4) Banka mevduatlarının payında azalma ve nüfusun ücretsiz fonlarının artan bir kısmının çeşitli finansal araçlar şeklinde transferi: Amerikalıların %45'i hisse sahibidir;

Normal anlamda ürünün düştüğü yerde, bir finansal araçla değiştirilir; finansal alan kendi kendine yeterli hale gelir- kendi içinde büyümesi için kaynakları çeker. Bu koşullar altında, klasik teorinin temelleri dönüştürülür, daha önce tek doğru gibi görünen aksiyomlara alternatifler ortaya çıkar. Öyleyse, ekonomik aktörlerin ana hedef belirlemesi daha erken kâr ise, o zaman modern ekonomide, giderek daha sık şirketin değerinin büyümesi, varlıklardaki artış veya şirketin kapitalizasyonu anlamına gelir. Üstelik piyasa koşullarında bu büyüme kârla değil, finansal piyasa araçlarının kullanımıyla da sağlanıyor. Mali piyasada iktisadi birimlerin yetkin davranışı, işletme faaliyetlerinden elde edilen kar düzeyiyle orantılı olmayan bir ölçekte değer artırmayı mümkün kılar.

Sermaye değerini artırmaya odaklanan kapitalizasyon kavramı, son yıllarda çok popüler olan ekonomik büyüme kavramlarıyla doğrudan ilişkilidir. İlk durumda esas olarak mikro düzeyde büyümeden bahsediyoruz, ikinci durum- makroekonomik büyüme hakkında. Bununla birlikte, makroekonomik büyüme, ekonomik birimlerin

büyümesinin bir türevidir. Genellikle mikro düzeyde bireysel kararların ve sonuçların bir araya getirilmesi veya basit bir şekilde toplanması süreci olarak karakterize edilir.

3.2.6. Kurumsal Kalite

Kurumsal çevrenin kalitesinin değerlendirilmesi önemli bir zorluktur, çünkü para birimleri ve nicel olarak ölçülebilir ekonomik göstergelerle ifade edilenlerin aksine, kesin bir ölçüsü yoktur. Kalite göstergeleri, ülkeleri kurumsal çevrenin belirli bileşenlerine göre karşılaştırmaya olanak tanıyan çeşitli endeksler olabilir.

Son birkaç on yılda, söz konusu konuyu araştırma metodolojisinde önemli ilerleme kaydedilmiştir ve şimdi kurumsal çevrenin bireysel parametrelerinin niteliksel özelliklerinin değerlendirmelerini yansıtan bir dizi düzenli olarak güncellenen endeksler ve derecelendirmeler mevcuttur.

Bu özellikleri nicel olarak ölçmenin dört ana yolu vardır:

1. İstatistiksel verilerin analizi. Bu yöntem, makroekonomik göstergelere dayalı olarak kurumsal özellikleri belirlemenizi sağlar.
2. Kamu hizmetlerinin ana kullanıcıları olarak işletmeler ve nüfusun araştırılması.
3. Uzmanlarla görüşme.
4. Kurumsal çevrenin belirli özelliklerinin doğrudan ölçümünün yapılması.

Yöntem 1 ve 4, nesnel göstergelere dayanır, ancak pratikte, çoğunlukla kurumsal çevrenin popüler kalite endekslerini hesaplamak, tamamen öznel yöntemler kullanılır: uzman anketleri, iş temsilcileri ve nüfus anketleri.

Öznel yöntemlerin popüleritesi, büyük ölçüde, belirli resmi veya gayri resmî kurumların ekonomik aktörlerin davranışları üzerindeki etkisini izlemenin istatistiksel olarak çok zor ve hatta imkânsız olmasından kaynaklanmaktadır. Bu, kurumsal çevrenin niteliksel özelliklerinin belirli ölçümlerini yapmayı zorlaştırır veya imkânsız hale getirir.

İktisadi Büyüme ve Kurumsal İktisat İlişkisi isimli yüksek lisans çalışmasının bu kısmında temel amaç, kurumsal faktörlerin ekonomik kalkınma ve refah üzerindeki etkisine ilişkin hipotezi test etmektir. Bunu başarmak için, kurumsal çevrenin kalitesinin bireysel parametrelerini değerlendiren aşağıdaki beş endeks seçilmiştir:

- hukukun üstünlüğü endeksi;
- uluslararası mülkiyet hakları koruma endeksi;
- yolsuzluk algılama endeksi;
- bilgi endeksi;
- ekonomik özgürlük endeksi.

Hukukun Üstünlüğü Endeksi, sekiz kriter temelinde yasal ortamı sağlama açısından ülkelerin başarılarını ölçmektedir:

- 1) devlet kurumlarının yetkilerinin sınırlandırılması,
- 2) yolsuzluk olmaması,
- 3) düzen ve güvenlik,
- 4) temel hakların korunması,
- 5) devlet kurumlarının şeffaflığı,
- 6) yasalara uygunluk,
- 7) medeni adalet,
- 8) ceza adaleti.

Hukukun Üstünlüğü Endeksi, uzmanların ve sıradan vatandaşların anketleri temelinde hesaplanır ve tamamen öznel bir göstergedir.

Mülkiyet Hakları Uygulama Endeksi, ülkelerin fiziksel ve fikri mülkiyet haklarını korumadaki başarılarını üç ana kategoride ölçer: yasal ve politik ortam, fiziksel ve fikri mülkiyet hakları. Yargının bağımsızlığını, mahkemelerin tarafsızlığını, siyasi sistemi, yolsuzluk düzeyini, hukukun üstünlüğünü, mülkiyet haklarının korunmasını, patent yasasının korunmasını, “korsanlık” düzeyini yansıtır. Bu endeks, Dünya Bankası, Dünya Ekonomik Forumu ve Uluslararası Şeffaflık Örgütü tarafından yayınlanan yönetim endeksleri, küresel rekabet gücü ve yolsuzluk algıları temel alınarak hesaplanmıştır. Dolayısıyla, subjektif göstergelerin oldukça yüksek bir payı bu endekste kalmaktadır.

Yolsuzluk Algılama Endeksi, ekonominin kamu ve ekonomik sektörlerindeki genel yolsuzluk yaygınlığını ölçer. Bu teknik yaygın olarak bilinmekte ve dünya topluluğu tarafından bir tür nesnel kriter olarak algılanmaktadır. Bununla birlikte,

endeksin dünya çapında tanınmasına rağmen, hesaplama metodolojisi tamamen öznel ve uzmanlar ile iş dünyasının temsilcileri arasında kamu sektöründeki yolsuzluk algılarına ilişkin anketlere dayanmaktadır.

Endeksin hesaplanmasında uzmanlar, uluslararası finans uzmanları, Dünya Bankası, Afrika ve Asya Kalkınma Bankalarından uzmanların yanı sıra Amerikan sivil toplum örgütü "House of Freedom" ve diğer bazı uluslararası fonlardan uzmanlar görev almaktadır.

Ekonomik Özgürlük Endeksi, Heritage Foundation ve Wall Street Journal'ın metodolojisine göre iş özgürlüğü, ticaret, mali özgürlük ve diğer göstergelerin düzeyini yansıtan bir ölçüdür. Heritage Foundation uzmanları, ekonomik özgürlüğü “vatandaşların ihtiyaç duyduğu koruma ve destek dışında, mal ve hizmetlerin üretimi, dağıtımı ve tüketiminin devlet müdahalesinin olmaması veya engellenmemesi” olarak tanımlamaktadır.

Endeks, aşağıdaki dört ana gruba ayrılan on kriter temelinde oluşturulmuştur:

- 1) hukukun üstünlüğü (mülkiyet haklarının korunması ve yolsuzluğa karşı özgürlük);
- 2) hükümet kısıtlamaları (mali özgürlük, hükümet harcamaları);
- 3) hükümetin etkinliği (iş özgürlüğü, çalışma özgürlüğü, parasal özgürlük);
- 4) açık pazarlar (ticaret özgürlüğü, yatırım özgürlüğü, finansal özgürlük).

Ekonomik özgürlük endeksinin bazı bileşenleri diğer endekslere dayanmaktadır. Örneğin, yolsuzluk algısı endeksi temelinde, yolsuzluğa maruz kalmama hesaplanır ve bu raporlar temelinde iş yapma özgürlüğü değerlendirilir.

Ekonomik özgürlük endeksinin arkasındaki ana fikir, gereksiz yasaların ve idari engellerin kurumsal çevrenin kalitesini kötüleştirmesidir, çünkü optimal seçim Problemindeki Ek Kısıtlamalar, Bir Kural, Amaç İşlevini Yukarıdan Sınırlayın. Dolayısıyla, mülkiyet haklarının korunmasının sağlanması, sözleşmeden doğan yükümlülüklerin yerine getirilmesi ve yetkililerin topluma karşı hesap verebilirliğinin sağlanması ile birlikte ekonomik özgürlüğün sağlanması, devlet politikasının en yüksek amacı olmalıdır.

3.2.7. Siyasi İstikrarsızlık

Üretken ekonomik kararların etkilerine dayanmaktadır yüksek bir hükümet değişikliği eğilimi, potansiyel bir yeni hükümetin yeni politikaları hakkındaki belirsizlikle ilişkilidir; riskten kaçınan ekonomik ajanlar, yurtdışına yatırım yaparak ekonomik inisiyatif almaktan çekinebilir veya ekonomiden “çıkabilirler”. Tersine, yabancı yatırımcılar daha az politika belirsizliği ve mülkiyet hakları konusunda daha az belirsizlik içeren istikrarlı bir siyasi ortamı tercih etmektedir.

Alesina ve Tabellini, Cukierman, Edwards ve Tabellini (Cukierman, Edwards ve Tabellini, 1992:537-555), Ozler ve Tabellini (Ozler ve Tabellini, 1991:1-27), bir hükümetin hayatta kalması konusunda kararsız olduğu ve sonuç olarak yetersiz politikalar uyguladığı birkaç model sunmaktadır.

Tüm bu modellerin ortak noktası, siyasi istikrarsızlığın ekonomik verimsizliklere yol açtığı fikrine sahip olmasıdır. Bu fikrin ekonomik büyüme için en doğrudan uygulaması, siyasi belirsizliğin yatırım ve sermaye kaçıışı üzerindeki etkisini inceleyen Alesina ve Tabellini'de yer almaktadır (Alesina ve Tabellini, 1990:403-414). Vergi sermayesine ve üretken faaliyetlere yatkın yeni bir hükümete yol açan hükümetin çöküşü olasılığı, üretken yerli yatırımların tüketim ve sermaye kaçıışı lehine ikame edilmesini ve dolayısıyla yerli üretimin azalmasına yol açmaktadır.

Siyasi istikrarsızlık ile büyüme arasında benzer bir ilişkiye yol açan farklı bir argüman, Grossman'ın devrimler analizinde ima edilmektedir (Grossman, 1991:912-921). Yöneticilerin görece zayıf olduğu, yani daha kolay bir şekilde devrildiği ülkelerde, devrim olasılığı daha yüksektir ve yurttaşların üretken piyasa faaliyetlerinden ziyade devrimci faaliyetlerde bulunma teşvikleri daha yüksektir. Aksine, bir devrimi başarma olasılığı düşük olan güçlü bir yönetici, piyasa faaliyetleri lehine devrimci faaliyetleri caydırır.

İlgili bir araştırma, özellikle Murphy, Shleifer ve Vishny ve Terrones tarafından yapılan çalışma, rant arama faaliyetlerinin ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz etkilerini vurgulamaktadır (Murphy, Shleifer ve Vishny, 1991:503-530). Sürekli olarak görevini kaybetme tehdidi altında olan zayıf bir hükümet, lobiciler ve baskı gruplarının ihtiyacına özellikle duyarlı olabilir ve bu nedenle, rant arama

faaliyetlerinin politika kararları üzerinde daha doğrudan bir etkisine yol açabilmektedir (Teronnes, 1990:4-16).

Bu argümanlara iki itirazdan bahsetmek gerekir. Birincisi, eğer mevcut hükümet yetersiz ve / veya yozlaşmışsa ve muhtemel halefleri bir gelişme olarak değerlendirilirse, yüksek bir hükümet değişikliği eğilimi ekonomik ajanlar tarafından olumlu bir şekilde görülebilmektedir. Bizimki gibi geniş bir örnekleme, gelecekteki hükümetlerin yeterliliğinin beklenen değerinin mevcut hükümet yetkisinden daha yüksek olmadığını varsaymak mantıklıdır.

İkincisi, hükümetin değişme eğilimi büyükse, bu eğilimdeki bir artış aslında siyasi belirsizliği azaltabilir çünkü mevcut hükümetin çökeceği daha kesin hale gelebilmektedir. Ancak, görevdeki hükümetin halefinin özellikleri ve hatta kimliği kesin olarak bilinmiyorsa, siyasi bir değişim eğilimindeki bir artış, politika belirsizliğinde bir artışa yol açabilmektedir. Aslında, iyi bilinen (muhtemelen verimsiz olsa da) bir hükümeti, bilinmeyen biri ile ikame etme eğiliminde bir artış anlamına gelebilmektedir.

Siyasi istikrarsızlığın ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin araştırılması, ortak içsellik sorununu ele almalıdır: sık hükümet değişikliklerine sahip olma eğiliminin yüksek bir eğilimin büyümeyi azalttığı doğru olsa bile, düşük büyümenin hükümet değişikliği olasılığını artırdığı da söz konusu olabilmektedir. Büyümenin hükümet değişiklikleri üzerindeki etkisi muhtemelen hem demokrasilerde hem de diktatörlüklerde gözlemlenebilir. Demokrasilerde, geniş bir ampirik literatür, seçim öncesi yıllardaki yüksek büyümenin, yerleşik hükümetin seçilme olasılığını artırdığını ortaya koymuştur: seçmenler, iktisadın ekonomiyi yönettiğini düşünürlerse, yeniden iktidarları kabul etmezler. Özellikle seçmenler, seçimlerden hemen önce gelir artışına özel önem veriyor şeklinde düşünülmektedir. Düşük büyüme, halkın memnuniyetsizliğini artırabilmektedir ve hükümet karşıtı siyasi eylem için teşvikler yaratabilmektedir.

Bununla ilgili bir konu, demokratik kurumların zararlı veya büyümeye yardımcı olup olmadığıdır. Oldukça popüler bir argüman, demokratik kurumların büyümeye zararlı olabileceğidir. Bu görüşün altında yatan temel fikir, demokratik hükümetteki politika yapıcıların çıkar gruplarının baskılarına maruz kalmaları ve bu nedenle, politikalar yerine yeniden seçilme şanslarını artırmak için uzun vadeli

büyümeyi artıran politikalar yerine kısa görüşlü fırsatçı politikalar izlemesidir. Bununla birlikte, demokrasiye karşı bu argümanlar ille de kesin değildir. Her şeyden önce, diktatörlerin görevde kalmaları tehdit altındaysa fırsatçı olmaları gerekebilir. İkincisi, otoriter rejimler homojen bir grup değildir: "teknokratik" diktatörleri ve "kleptokratik" olanları içermektedirler. Yönetimleri sistematik ekonomik kötü yönetime ve sonunda ülkelerinin siyasi ve ekonomik çöküşüne yol açan "kleptokratik" ve / veya beceriksiz otoriter rejimler gözlemlenebilir. Bu nedenle hem teorik hem de ampirik temelde, demokrasi ve büyüme arasında açık bir ilişki olmadığı sonucuna varılabilir.

Demokrasi ve büyüme arasındaki ilişkiye dair ülkeler arası kanıtlar oldukça karışıktır. Bazı erken araştırmalar, demokratik rejimin ekonomik büyümeyi yavaşlatma eğiliminde olduğunu, otoriter rejimlerin ise onu canlandırma eğiliminde olduğunu iddia edilmektedir. "Ancak diğerleri, uzun vadeli büyüme ile siyasi rejimin demokratik / otoriter doğası arasında sistematik bir ilişki olmadığını gösteriyor" (Alesina, Ozler, Roubini ve Swagel, 1992:25). Bu kesin olmayan kanıtla tutarlı bir model sunar. Modellerine göre, demokrasiler "popülist" veya "kleptokratik" diktatörlüklerden daha hızlı, "sağcı" veya "teknokratik" diktatörlüklerden daha az hızlı büyümelidir.

3.2.8. Siyasi Rejimlerin Özellikleri

Siyasi rejim- belirli bir ülkedeki siyasal yaşamın doğasını belirleyen siyasal sistemin işleyiş şeklidir. Herhangi bir ülkede gelişen siyasi rejim benzersizdir, ancak yine de farklı siyasi rejim türleri arasında ayırım yapmayı mümkün kılan birkaç ortak özellik vardır.

En ünlü ve yaygın- siyasi rejimler:

- 1) demokratik
- 2) demokratik olmayan
 - a) totaliter
 - b) otoriter.

Bu sınıflandırmanın gerekçeleri, siyasi rejimlerin aşağıdaki özellikleridir:

- 1) devlet başkanının siyasi liderlik sistemindeki rolü, siyasi işlevleri, yetkileri ve yeri;

- 2) devlet iktidarının temsili organlarının oluşum yöntemi ve yetkisi;
- 3) kuvvetler ayrılığı ilkesinin uygulama derecesi;
- 4) iktidar devlet organlarının konumu ve faaliyeti;
- 5) siyasi partilerin, sosyal ve siyasi hareketlerin ve organizasyonların konumu, etkisi ve faaliyet koşulları;
- 6) ülke vatandaşlarının yaşamına ilişkin yasal çerçevenin niteliği;
- 7) insan ve medeni hak ve özgürlüklerin gerçekleştirilme derecesi;
- 8) yerel makamların yetkisi;
- 9) toplumun manevi yaşamının ideolojik yönleri;
- 10) muhalefetin varlığı, faaliyeti ve konumu.

Siyasi rejimlerin başka sınıflandırmaları da vardır. Bir dizi modern siyaset bilimci, modern dünyada beş ana rejim türü olduğuna inanmaktadır:

1. Batı poliarşileri
2. Yeni demokrasiler
3. Doğu Asya rejimleri
4. İslami rejimler
5. Askeri rejimler

3.2.8.1. Batı Poliarşileri ("Eski Demokrasiler").

Başlangıçta Kuzey Amerika, Batı Avrupa ve Avustralya ülkelerinde ortaya çıktı. "Poliarşi" terimi (kelimenin tam anlamıyla "birçok kişi tarafından yönetilmek") esas olarak modern temsili demokrasi mekanizmasındaki kurum ve süreçleri ifade eder. "Poliarşi", yöneticileri seçmenlerin çıkarlarını ve isteklerini hesaba katmaya zorlayan kurumlar aracılığıyla işler.

Poliarşinin temel özellikleri aşağıdaki gibidir:

- Hükümet seçilmiş yetkililerden oluşur;
- Seçimler özgür ve açıktır;
- Reşit olma yaşına ulaşan hemen herkesin oy kullanma hakkı vardır;

- Kamu görevine seçilme hakkı sınırlı değildir;
- İfade özgürlüğünün ve eleştiri ve protesto hakkının mevcudiyeti;
- Vatandaşların bağımsız bilgi kaynaklarına erişimi vardır;
- Gruplar ve topluluklar hükümetten görece bağımsızlık kazanır.

3.2.8.2. Yeni Demokrasiler

Demokratik konsolidasyon süreçlerinin henüz tamamlanmadığı siyasi rejimlerdir. Dünyada yeni bir demokratikleşme dalgası 1974'te Yunanistan, Portekiz ve İspanya'daki sağcı hükümetlerin devrilmesiyle başladı, daha sonra Latin Amerika'daki askeri diktatörlerin konumlarında gözle görülür bir zayıflama ile kendini gösterdi ve SSCB ve Doğu Avrupa'da demokratik olmayan rejimlerin çöküşüyle sona erdi.

Batı liberal modelinden, siyasette çok partili seçimlerin başlatılması ve ekonomide piyasa reformlarının başlangıcı gibi birçok özellik alındı. Birçok eski komünist rejim, sonunda onları Batı poliarşi modeline götürecek bir geçiş döneminden ("demokratik geçiş") geçmektedir.

Yeni demokrasiler, önceki rejimlerin siyasi ve kültürel sonuçlarıyla karşı karşıyadır. Merkezi planlamadan özgür kapitalizme geçişe eşlik eden şok, toplumun birçok kesiminin durumunu önemli ölçüde kötüleştirdi ve sosyal eşitsizliği artırdı. Bugün ekonomik liberalleşmenin hızı, büyük ölçüde toplumun piyasa reformlarına olumsuz tepkisi nedeniyle, keskin bir şekilde yavaşladı.

Orta Avrupa'nın endüstriyel olarak gelişmiş ve "batı" ülkeleri- bir yandan Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Polonya ve diğer yandan daha geri kalmış "doğu" ülkeleri- Romanya, Bulgaristan ve Rusya arasında temel farklılıklar mevcuttur. Diğer bir sınır ise, II.Dünya Savaşı'nın sonunda komünizmin askeri güç tarafından "dayatıldığı" devletler ile daha önce SSCB'nin parçası olanlar arasındadır. Rusya'nın benzersizliği, emperyal geçmişinden, Rus devletinin otoriter ve yayılmacı biçimler alma eğiliminden kaynaklanmaktadır.

3.2.8.3. Doğu Asya Rejimleri

Doğu Asya'nın yükselişi, komünizmin çöküşünden daha önemli bir küresel tarihsel süreçtir. Dünya ekonomisinin merkezi gözle görülür biçimde Batı'dan Doğu'ya kaymıştır. Asya'daki (Japonya, Tayland, Güney Kore ve Tayvan) poliarşik

kurumlar bile Batı'dan farklı işliyor. Asya değerleri (sosyal uyum, otoriteye saygı ve aile değerlerine inanç) Batı'dakilerden çok farklıdır.

Doğu Asya rejimleri her zaman politik değil ekonomik hedefler etrafında örgütlenmiştir; temel görevleri, ekonomik büyümeyi ve refahı teşvik etmek, bireysel hak ve özgürlüklerin kapsamını genişletmektir. Onlarda "güçlü" bir hükümet fikri yaygındır- devlete saygı ve mevcut iktidar partisine her zaman yeterince yüksek düzeyde bir destek önem arz etmektedir. "Aile reisi" rolündeki devletin, kamu ve özel kurumları yönetmesi ve ulusal kalkınmanın genel stratejisinden sorumlu olması gerektiğine inanılmaktadır. Lider ve lidere Konfüçyüsçü sadakat, disiplin ve görev geleneğinde saygı duyulmaktadır.

Doğu Asya rejimleri aynı değildir: Çin (akrabaları Tayvan ve Hong Kong ile birlikte), Japonya ve etnik açıdan karışık devletler (Singapur ve Malezya) arasında kültürel farklılıklar vardır; Benimsenen kalkınma stratejileri arasındaki farklar: Japonya, Tayvan ve Singapur'da ekonomik büyüme, son zamanlarda teknik yeniliklere, işçilerin eğitime ve öğretime dayanıyor ve Çin, ucuz işgücü için sonsuz bir pazar olarak devasa kırsal nüfusuna hala güvenmeye devam ediyor.

3.2.8.4. İslami Rejimler

İslam sadece bir din değildir. Hem insanların hem de devletlerin etik, politik ve ekonomik davranış normlarını tanımlayan bütüncül bir yaşam biçimidir. Siyasal İslam, siyasal ve diğer ilişkilerin "daha yüksek" inanç ilkelerine tabi olacağı teokratik bir devlet yaratmayı amaçlamaktadır.

3.2.8.5. İslam'ın Köktenci Versiyonu

Şeriat hukuku, hâkim hukuk ve ahlaki koddur. Suudi Arabistan'ın Sünni rejimi, İran'ın Şii rejiminden daha hafif biçimleriyle ayırt edilmektedir. Malezya'da örneklediği üzere İslam, siyasi çoğulculuk ile oldukça uyumludur.

3.2.8.6. Askeri rejimler

Tamamen askeri güce ve sistematik baskıya dayanmaktadır. Güç, askeri komuta hiyerarşisindeki konumuna göre ordunun eline geçer; siyasi ve anayasal kurumlar askıya alınır ve parlamento ve basın gibi kamu muhalefetine ifade edilebileceği tüm kurumlar zayıflatılır veya yasaklanır. Bazı durumlarda ordu, hükümet üzerinde doğrudan kontrolü (askeri cunta) ele geçirir. Askeri rejimin diğer

bir biçimi, askeri destekli kişisel bir diktatörlüktür, bir cunta veya rejimde bir kişiye tahsis edilmektedir.

3.2.8.7. Siyasi Rejimlerin Ekonomik Büyümeye Etkileri

Ekonomik büyüme, aralarında siyasi değişkenlerin önemli bir yer tuttuğu, özellikle siyasi rejim türü gibi birçok faktörden etkilenir. Siyasi rejim türünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisi sorununa yönelik çok sayıda çalışma vardır, ancak “Otoriter mi yoksa demokratik mi?” hangi rejimin ekonomik büyümeye en çok yardımcı olduğu konusunda kesin bir fikir yoktur. Rejimin büyüme üzerindeki olası etki kanallarından biri rejim tarafından sağlanan siyasi istikrardır (Isham, Kaufmann ve Pritchett, 1997:1-4).

Siyasi istikrarsızlık ekonomik büyümeyi nasıl etkilediği önem arz etmektedir. Siyasi istikrar, devletin yüksek ekonomik büyüme oranlarına ulaşması için gerekli koşullardan biridir. Özellikle siyasi istikrar, yabancı yatırım için elverişli bir ortamın oluşmasına katkıda bulunmakta ve yatırımcılara yatırımlarının güvenli olacağına dair garantiler oluşturmaktadır (Aisen ve Veiga, 2010:10-18). Ancak, bu tür bir analiz yapılırken, bu kategoriyi ölçmede kavramsal ve metodolojik zorluklar kaçınılmazdır. Birincisi, otoriter veya demokratik rejimin yüksek büyüme oranlarını sürdürmek için gereken istikrarı sağladığı ikilemi çözülmeden kalır. İkincisi, şu soru ortaya çıkıyor: ekonomik büyüme üzerindeki etkisini değerlendirmek için siyasi istikrar nasıl tanımlanmalıdır? Siyasi istikrar kategorisini kavramsallaştırmak, siyasi istikrar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye ve siyasi rejim türünün devletin ekonomik gelişimi üzerindeki etkisine ilişkin temel teorik yaklaşımların ana hatlarını çizmek gerekmektedir.

3.2.9. Sosyo-Kültürel Özellikler

Bu sistem ekonomi tarihini anlamamıza tam olarak nasıl yardımcı oluyor? Kültür ekonomik büyümeyi ve değişimi nasıl etkiler? Prensipte ayrı ayrı ele alınması gereken farklı üç mekanizma vardır. İlki ve en bariz olanı, kültürel inançların iş birliğini ve dolayısıyla alışverişi teşvik etmede kritik bir değişken olmasıdır. Güven, birçok kez belirtildiği gibi, işlem maliyetlerini düşürmenin ana yoludur ve bu nedenle, piyasa koşullarında değişimi kolaylaştırır ve ucuzlatır ve Smith’çi büyüme mekanizması aracılığıyla ekonomiyi etkiler (Fukuyama, 1995). Güvenle ilişkili sadakattir, bu da asıl-temsilci sorunlarını azaltır. Toplu dayanışma veya İbn Haldun'un

ünlü formülasyonundaki "asabiya", iş birliği ile ilgili ikinci kültürel unsurdur. Fırsatçı davranış olasılığına rağmen “bedavacı sorunundan” kaçınma ve kamu mallarının üretimine yatırım yapma arzusu üçüncü unsurdur.

Toplu dayanışma, kişisel bir bedel karşılığında yapılsa bile dayanışmadan dönenleri cezalandırma istekliliğini içerir. Güvenden sorumlu olan kültürel öğeler topluluğa bağlı olma eğilimindedir; başkalarının çoğuna güvendiğini gözlemleyen herkes sadıktır ve kamu yararını desteklemeye isteklidir.

Kültür ve büyüme arasındaki açık bağlantı, son zamanlarda iktisatçılar tarafından çeşitli perspektiflerden oldukça fazla sayıda yazılan bireysel erdemler aracılığıyla (Doepke ve Zilibotti, 2008:747-793), ancak bu literatürün çoğu Max Weber ve bireysel ahlak ve ekonomik davranış arasındaki ilişki hakkındaki görüşleridir. Ekonomik sonuç için belirleyici kabul edilen erdemler tasarruf (açıkça sermaye birikimi için önemlidir), çalışkanlık (emek ve çabanın maliyetini belirler), ölçülülük (üretkenliği etkiler) ve şefkat (risk korkusunu azaltmaya yardımcı olur). Kısmen din tarafından yönlendirilen, eğitime ve beşerî sermayeye yönelik kültürel yatkinlik özellikle ilgi çekicidir (Botticini ve Eckstein, 2012). Bu “erdemlerin” hiçbir büyümenin garantisi değildi: eğitim etkisiz olabilirdi, hayırseverlik ahlaki tehlikeye yol açabilir ve aşırı tutumluluk- talep eksikliğine yol açabilirdi. Ama belli ki potansiyel bir bağlantı bulunmaktadır (Becker ve Woessmann, 2007:531-596).

Ekonomik büyümeyi etkileyen bir diğer önemli kültürel özellik, kültürün bireyci mi yoksa kolektivist mi olduğudur. Elbette, çaba ve yeteneğin kökenden, kişilikten ve politik bağlantılardan daha fazla ödüllendirilip ödüllendirilmediği de önemlidir. Ekonomik verimlilik üzerinde daha belirsiz bir etkiye sahip olan diğer bir değer, daha hayırsever ve eşitlikçi bir toplumun tercih edilip edilmediğidir, ya da “fırsat eşitliğinin” “eşit sonuçlardan” ve bu politikalardan kaynaklanan yeniden dağıtımdan daha önemli olup olmadığıdır.

Aşağıda odaklanacağım kültür ve ekonomik verimlilik arasındaki üçüncü bağlantı, “faydalı bilgi” yaklaşımıyla işlenmektedir, yani, çevreleyen fiziksel dünyanın anlaşılması ve bu bilginin kendi çıkarları için kullanılmasıyla ilgili olan kültürün o kısmına ilişkindir. Doğa kanunlarının ve fenomenlerin sistematik kullanımı teknolojinin merkezinde yer alır ve bunu yapma istekliliği ve yeteneği kültürün çok önemli bir parçası olmuştur. Teknolojik yaratıcılıkla gerçekleştirilen ekonomik

ilerleme, teknolojinin ilerlemesi için gerekli kültürel ön koşullardan derinden etkilenir. Yani, sürekli teknolojik ilerlemeye yol açan ve nihayetinde on sekizinci yüzyılın büyük tarihsel kırılmasına neden olan sosyal inanç ve değerlerdeki unsurlar gibi.

Avrupa kültürleri, Avrupalıların diğer insanların fikirlerini ve tekniklerini özümseme istekliliğindedir. Avrupalıların yabancılara düşmanlığı, Avrupalı olmayanlara karşı tutum ve davranışları inkâr edilemez. Ancak, Avrupalıların yabancı kültürleri açıkça hor görmelerine rağmen, fikirlerini ve bilgilerini benimseme konusunda çok az tereddüt yaşamaları alışılmadık bir tarihsel olgudur. Bu, Orta Çağ'da, Avrupa kültürü ile İslam dünyası kültürü arasındaki ilişkide zaten oldukça belirgindir. Filozof İbn Rüşd (İbn Rüşd) ve fizikçi İbn Sina, Orta Çağ Doğu'sunda muazzam bir etkiye sahipti ve Avrupalılar, 1200'den sonra benimsedikleri devrimci sayma sistemini "Arap rakamları" olarak adlandırdıklarında en ufak bir utanç hissetmediler. Avrupalılar ziyaret ettikleri ve sonra ele geçirdikleri yabancı topraklarda teknolojiler, bitkiler ve hayvanlar şeklinde devasa hazinelerin olduğunu fark ettiğinde, 1500'den sonra başkalarının fikirlerini ve teknolojilerini benimseme gayreti hızlı bir "akıma" dönüştü. Bu davranış, modern gözlemciye doğal ve normal görünse de diğer toplumların 1900'den önce Batılı fikir ve teknolojileri özümsemeyi ne kadar zor bulduğu çarpıcıdır. Bunun kültürel bir bileşeni olduğuna şüphe bulunmamaktadır.

Avrupa kültürünün eşit derecede ilginç bir özelliği de önceki nesillerin bilgi ve değerlerine duyduğu saygı derecesidir. Bir toplumun "geçmişe saygıyla bakma" derecesi, önemli bir ilgi değişkenidir ve bir toplumun ilerlemeye yatırım yapma istekliliğini açıklamanın uzun bir yolu vardır. Geçmişin bu demir yumruğu, birçok durumda toplumların entelektüel ve teknolojik yeniliklerle ilgili olarak neler yapabileceklerine önemli sınırlamalar getirir. En açıklayıcı örnek, Avrupalı Yahudilerin sıra dışı tarihidir. "Gerçeğin" önceki nesiller tarafından keşfedildiği ve tüm bunların eski otoritelerin eserlerinde yorumlandığı varsayımı hem dini hem de seküler bir bileşene sahipti. Dini bileşen, Tanrı'nın gerçeği dinin kurucusuna veya takipçilerine açıkladığı inancıdır, ancak bunu sürekli olarak yapmaz.

Seküler bileşen, geçmişte yaşayan bilge adama duyulan saygı, ona hayranlık ve şimdiki neslin aşağılık duygusundan ibaretti. Bu tavrın üstesinden gelmenin, sadece Yahudilikte değil, aynı zamanda Konfüçyüsçü Çin ve İslam dünyasında da

ilerleme için büyük bir engel olduğunu kanıtladı. Neredeyse tüm toplumlarda yenilikçiliği caydırmak ve gelenek adına statükoyu ve görev süresini savunmak için içsel bir eğilim vardı. Elbette, mevcut kurallar dahilinde adil miktarda yenilik her zaman mümkündür, ancak sapkınlıkla suçlanma tehdidi birçok toplumda bir gerçeklik olarak kaldı. Alışılmışın dışında fikirlere ve sapkın tutumlara karşı bu hoşgörü ve kurumların mevcut kültürel seçeneklerle rekabet etmelerine izin verme istekliliği, ekonomik değişimin temel bileşenidir.

Yeniliğe olan hayranlığın, eski metinlerin doğruluğuna hala sadık kalan çok sayıda grubun inançlarıyla bir arada var olmasına rağmen, çağımız önceki nesillerin bilgisine olan bu saygıyı büyük ölçüde kaybetti. 19-20. yüzyıllarda, Teknolojik ve bilimsel değişimin hızlı temposu, önceki nesillerin bilgi birikiminin ihmalini pekiştirdi. "Daha yeni = daha iyi" eşitliği birçok alanda uygulanmıştır. Otorite ve doğruluk, özellikle yirminci yüzyılda seküler Batı'da kötü bir isim aldı. Bu artık apaçık kabul edilmektedir.

Ekonomik kalkınmayla doğrudan ilgisi olan bir diğer önemli değer, sosyal değerler hiyerarşisi olarak adlandırılabilir kavramdır. Hangi faaliyetler veya özellikler benlik saygısı ve sosyal prestij uyandırdı ve sosyal çevrenin "başarı" olarak değerlendireceği şeyle ilişkilendirildi? Bir kişi ilgili sosyal çevreden nasıl onay ve saygı gördü? Önemli kriterler arasında, belirli bir sıra olmaksızın şunları sayabiliriz: arka plan, askeri ve fiziksel uygunluk, bilgelik, politik etki, yaratıcılık (edebi ve sanatsal), dindarlık, zenginlik ve yönetsel yetenek. Ekonomik büyümeyle ilgilenen bir iktisatçı, ticaret ve zanaat becerilerinin tüm bunlarda nerede değerli olduğunu sorabilir. Bu kültürel aralıktaki zenginliğin yeri, insanları mesleki seçimlerinde ve çabalarında motive etmede gerçekten önemli bir rol oynamalı mı? İnovasyon, bir kar elde etme veya başka bir şekilde maddi kaynaklardan yararlanma yönünde güçlü bir arzu tarafından yönlendirildiği için, sosyal prestij veya itibar, inovasyonu teşvik etmektedir.

SONUÇ

Dünyada çeşitli ülkelerin ekonomik büyüme süreçleri incelendiğinde, yapılan araştırmalar bu sürecin oldukça karmaşık ve henüz anlaşılmadığını göstermektedir. Elli yıldan fazla bir süredir ekonomistler, büyümenin temel itici güçlerini belirlemek ve gelişmekte olan ülkelerin yaşam standartlarını iyileştirmek için çeşitli öneriler sunmaya çabalamaktadırlar. Bilindiği gibi, ekonomik büyüme, farklı ülkeler için hem ortak hem de aynı olan ve bazı ekonomilerin kendine özgü, karakteristik özellikleri olan birtakım faktörler tarafından belirlenmektedir. Herhangi bir ülkenin reel GSYİH'sinin uzun vadeli büyümesinin itici güçlerinden bir tanesi de teknolojik gelişmedir.

Ekonomik büyümeye ilişkin ülkeler arası verilerin analizinden hareket edildiğinde ortaya çıkan temel birkaç ekonomik büyüme modeli görülmektedir. Birincisi, ülkeler zamanla zenginleşir, ancak aralarında bir yakınlaşma olmaz; daha ziyade, zamanla fakir ülkelerin nispeten daha fakir ve zenginlerin daha da zenginleştiğini göstermektedir. Bununla birlikte, önceki dönemlerden elde edilen çıktının büyüme hızı, gelecek dönemlerin büyüme oranının zayıf bir tahminidir. Büyüme oranları zamanla yavaşlamaktadır. Ek olarak, ekonomik büyüme üzerindeki etkisinden yalnızca bazı ayrı faktörlerin (örneğin sermaye veya emek) birikiminin değil, aynı zamanda toplam faktör verimliliğinin de etkisinden bahsedilebilmektedir. Aynı zamanda, faktörlerin eşzamanlı büyümesi ekonomik büyümeyi doğrusal olmayan bir şekilde etkilemiştir; çeşitli faktörler genellikle bunların karşılıklı etkisini daha da hızlandırmaktadır. Ulusal politikalar da ekonomik büyümeyi etkilemektedir.

İçsel büyüme modellerinin temel özelliği, teknolojik ilerlemenin araçların davranışları, kurumsal çevrenin etkisi ve diğer faktörler tarafından belirlenmesi olarak bilinmektedir. İçsel büyüme modellerinin büyük açıklayıcı gücü, teori ve deneycilik arasında bazı farklılıklar olmasına rağmen, uzun vadeli büyümenin ekonomik kavramlardaki baskın rolünü de böylece belirlemiştir.

Finansal yenilikler, teknolojik gelişme ve ekonomik büyüme, eşzamanlı bir etkiye sahip olan modern içsel büyüme modellerinde özel bir rol oynamaktadır. Finansal inovasyona bir örnek, yeni finansal kurumların oluşturulması veya yeni bir finansal raporlama metodolojisinin geliştirilmesi yoluyla yeni bir kurumsal yapının oluşturulması yoluyla yeni finansal araçların geliştirilmesidir.

Tarihsel süreç içerisinde ortaya çıkan problemlerin çözüm aşamasında aslında kurum ismi verilen yapıların önemini göz ardı etmenin ne kadar yanlış bir davranış olduğu görülmektedir. Kurumların tepeden inme bir şekilde oluşmadığı veya herhangi bir zorlama sonucu oluşmadığı oldukça net olduğu için, her toplumun kendi tarihsel yapısı içerisinde evrilerek ortaya çıkması sebepleriyle kurumların problemlerin çözümü aşamasında ve ülkelerin ekonomik büyümesi konusunda dikkat edilmesi gereken önemli konular olarak görülmektedir. Bu sebeple İktisadi Büyüme ve Kurumsal İktisat İlişkisi isimli yüksek lisans çalışmasının önemli bir bölümünü kurumsal iktisat ve kurumsal iktisatın metodolojik araçlarından olan kurumların incelenmesi oluşturmaktadır.

Kurumsal İktisat yaklaşımına göre ekonominin incelenmesi için bir bütün olarak incelemek daha doğru olacaktır. Çünkü ekonomi Kurumsal İktisat yaklaşımına göre karmaşık bir yapıya sahiptir. Bu sebeple Kurumsal iktisatçılar sistemli teoriler oluşturmak yerine kurumların üzerinde durarak kurumları incelemektedirler. Bu sebeple kurumsal iktisadın üzerinde durmuş olduğu kurumlar üzerinde çalışılarak iktisadi büyüme üzerindeki etkileri incelenmeye çalışılmıştır.

İktisadi Büyüme ve Kurumsal İktisat İlişkisi isimli yüksek lisans çalışmasında iktisadi büyümeyi etkileyen birçok parametrenin olduğundan bahsedilmiştir. Örneğin; kurumlar ve kurumsal iktisat. Bir ülkedeki kurumsal yapının iktisadi büyüme üzerinde oldukça büyük bir etkisi vardır. Kurumsal iktisat üzerine ünlü ekonomistler birçok teori geliştirmiştir. Kurumsal yapı ülkeye girecek dış yatırımları direkt olarak etkiler ve bu da ekonomik büyümeyi etkiler. Kurumlar, tasarruf, teknoloji, üretim, yatırım ve benzeri faktörlerle alakalı kararları etkilemesiyle ekonomik sonuçlar açısından doğrudan veya dolaylı etkilerde bulunacaktır. İktisadi büyüme analizlerinde büyümenin belirleyicisi niteliğindeki değişkenler kurumlar ve kurumsal yapıların etkisi altında bulunmaktadır. Mülkiyet haklarının tanımlanma şekilleri, devletin şekli, siyasi istikrar, hukuksal yapı, firmaların mevcut durumları, teknolojik gelişmelere adaptasyon kavramlarıyla ilişkili kurumlar ekonomik faaliyetlerin ve iktisadi büyümenin belirleyici olma niteliği taşımaktadırlar.

Sosyo-kültürel yapının etkisinin de ekonomik büyüme için oldukça önemli olduğunu belirtmek gerekir. Çünkü bir toplumdaki sosyal yapı bütün ekonomik faaliyetlerde yer alan insan faktörünün niteliğini belirlemektedir. İnsan faktöründe meydana gelen her değişiklik sosyal yapıda yani toplumdaki bütün kurumlarda bir

değişiklik meydana getirecektir. Aslında tüm faktörleri dikkate aldığımızda, ülkedeki güven ortamı, refah düzeyi, sosyal yapı, kurumsal yapı, siyasi istikrar veya istikrarsızlık ekonomik büyüme için birincil derecede etkilidir. Bunları ülkedeki güven veya güvensizlik ortamı olarak da değerlendirmenin mümkün olduğu söylenebilmektedir. Bu faktörlerde ortaya çıkan bir gelişmenin veya gerilemenin iktisadi büyümeyi olumlu veya olumsuz şekilde etkilemektedir.

Son olarak, yukarıdaki açıklamalardan hareket edildiğinde, bu bağlamda İktisadi Büyüme ve Kurumsal İktisat İlişkisi isimli yüksek lisans çalışmasında üzerinde durulan kurumsal yapının ve kurumların iktisadi büyüme üzerinde olumlu veya olumsuz etkisinin olabileceği düşüncesinin, daha önce yapılmış olan iktisadi çalışmaları da destekler bir içerik taşımaktadır.

KAYNAKÇA

- Acemoğlu, D., Johnson, S., Robinson, J. and Thaicharoen, Y. (2003), Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises and Growth. *Journal of Monetary Economics*, 50, 49–123.
- Acemoğlu, D., Johnson, S. and Robinson, J. (2005), Institutions us u Fundamental Cause of Long-Run Growth, *Handbook of Economic Growth*, Volume IA, 385-472.
- Acemoğlu, D., ve Robinson, J. A. (2020). *Dar Koridor: Devletler, Toplumlar ve Özgürlüğün Geleceği*. Doğan Kitap. İstanbul
- Aisen, A. & Veiga, F. (2010). How Does Political Instability Affect Economic Growth?. Documentos de Trabajo (Banco Central de Chile).
- Alesina, A., & Tabellini, G. (1990). *A Positive Theory of Fiscal Deficits and Government Debt*. The Review of Economic Studies, 57(3), 403-414
- Alesina, A., Özler, S., Roubini, N., & Swagel, P. (1996). *Political Instability and Economic Growth*. *Journal of Economic Growth*, 1(2), 189-211
- Arrow, K. J. (1969). *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocations*. Washington DC: Joint Economic Committee of Congress, 1-16
- Ata, A. Y. (2009). *Kurumsal İktisat Çerçevesinde Yolsuzluğun Fırsat ve Motivasyonları: AB Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme*, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Artan, S., ve Hayaloğlu, P. (2014). “Kurumsal Yapı ve İktisadi Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği”. *Sosyoekonomi*, 2, 347-366.
- Ata, A. Y. ve Şahbaz, A. (2013). “Mülkiyet Hakları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: AB Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir İnceleme” , *Sosyoekonomi*, 2,161-180.
- Barro, R. J. and Jong-wha, L. (1994). “Sources of Economic Growth,” *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, Elsevier, 40(1), 1-46.

- Becker, S. & Woessmann, L. (2007). *Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History*. The Quarterly Journal of Economics. 124. 531-596.
- Benabou, R. (1996) Inequality and Growth. NBER Working Paper, 5658,1-83
- Beşkaya, A., ve Manan, Ö. (2009). “Ekonomik Özgürlükler ve Demokrasi ile Ekonomik Performans Arasındaki İlişkinin Zaman Serileri İle Analizi: Türkiye Örneği”. ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 10, 47-76.
- Botticini, M. & Eckstein, Zvi. (2012). *Religious Norms, Human Capital, and Money Lending in Jewish European History*. The Oxford Handbook of the Economics of Religion.
- Coase, R. (1998). *The New Institutional Economics*. The American Economic Review, 88(2), 72-74.
- Cukierman, A., Edwards, S., & Tabellini, G. (1992). *Seigniorage and Political Instability*. The American Economic Review, 82(3), 537-555.
- Demir, Ö. (1996); *Kurumcu İktisat*, Ankara, Vadi Yayınları.
- Demsetz, H. (1997). *The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution*. The American Economic Review, 87(2), 426-429.
- Doepke, M., & Zilibotti, F. (2008). *Occupational Choice and the Spirit of Capitalism*. The Quarterly Journal of Economics, 123(2), 747-793.
- Dura, Y. C. (2020) Ekonomik Büyümede Kurumların Rolü: Bir Literatür İncelemesi Eurasian Academy of Sciences Social Sciences Journal, 29,80-102.
- Frolov, I. T. (1984). *Dictionary of philosophy*. Moskova, Progress Publishers
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Grossman, H. (1991). *A General Equilibrium Model of Insurrections*. The American Economic Review, 81(4), 912-921.
- Hamilton, W. (1919). *The Institutional Approach to Economic Theory*. The American Economic Review, 9(1), 309-318

- Isham, J., Kaufmann, D. ve Pritchett, L. (1997) *Civil Liberties, Democracy, and the Performance of Government Projects*. The World Bank Economic Review, 11(2): 219-42.
- Koçak, E. ve Uzay, N. (2018) Demokrasi, Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme: Kurumların Rolü Üzerine Bir Araştırma, *Sosyoekonomi*, 26 (36), 81-102.
- Kibritçioğlu, A. ve Diboğlu, S. (2001) *Long-Run Economic Growth: An Interdisciplinary Approach*. Knowledge, Technology, &Policy, 13(4): 59-70.
- Kuznets, S. (1955), “*Economic Growth and Income Inequality*”, American Economic Review, 45, 1-28.
- Lewis, W. Arthur (1954), “*Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*”, Manchester School, S:2, C:2, ss.139-191.
- Murphy, K.M., Shleifer, A., & Vishny, R. (1991). *The Allocation of Talent: Implications for Growth*. Quarterly Journal of Economics 106 (2): 503-530.
- Nawaz, S. (2015). “Growth Effects of Institutions: A Disaggregated Analysis”. Economic Modelling, 45; 118-126.
- Nelson, R., & Winter, S. (2002). *Evolutionary Theorizing in Economics*. The Journal of Economic Perspectives, 16(2), 23-46
- North, D.C. (1987). *Institutions, Transaction Costs, and Economic Growth*. Economic Inquiry 25: 419-428.
- North, Douglass C. (1990), *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*, İstanbul, Sabancı Üniversitesi Yayınları 2. Basım Çeviri: Gül Çağalı Güven.
- Rodrik, D. (2019), *Daha Adil, Daha Makul: Bir Küresel Ekonomi Mümkün mü?*, İstanbul, Bkz Yayıncılık.
- Rostow, W. W. (1960). *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. Cambridge University Press.

- Rostow, W. W. (1971). *Politics and the Stages of Growth*. Cambridge University Press
- Rutherford, Malcolm. (2001). "Institutional Economics: Then and Now." *Journal of Economic Perspectives*, 15(3): 173-194
- Şanlısoy, S., ve Kök, R. (2010). "Politik İstikrarsızlık - Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1987–2006)". *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(1), 101-125.
- Schumpeter, Joseph A. (1934), *The Theory of Economics Development*, Oxford University Press, Oxford, U.K.
- Sule, O. & Tabellini G. (1991). *External Debt and Political Instability*. Nber Working Papers 3772, National Bureau of Economic Research
- Terrones, M., (1990). *Influence Activities and Economic Growth*. UWO Department of Economics Working Papers 9006, University of Western Ontario.
- Tezel, Y. S, (2003) *İktisadi Büyüme* (1), Ankara, İmaj Yayınevi.
- Veblen, T. B., (1898) Why is Economics not an Evolutionary Science?" *Cambridge Journal of Economics*, 22, 403-414.
- Yeldan, E. (2011), *İktisadi Büyüme ve Bölüşüm Teorileri* , Ankara, Efil Yayınevi.

