T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
İKTİSAT PROGRAMI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KURUMSAL VE EKONOMİK FAKTÖRLERİN SOSYO-EKONOMİK KOŞULLARA ETKİSİ ÜZERİNE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

Uğur ARSLAN
18710006

TEZ DANIŞMANI
Dr. Öğr. Üyesi HASAN AĞAN KARADUMAN

İSTANBUL
2022

T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
İKTİSAT PROGRAMI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KURUMSAL VE EKONOMİK FAKTÖRLERİN SOSYO-EKONOMİK KOŞULLARA ETKİSİ ÜZERİNE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

UĞUR ARSLAN
18710006
ORCID NO: 0000-0002-0261-3420

TEZ DANIŞMANI
Dr. Öğr. Üyesi HASAN AĞAN KARADUMAN

İSTANBUL
2022

T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
İKTİSAT PROGRAMI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KURUMSAL VE EKONOMİK FAKTÖRLERİN SOSYO-EKONOMİK KOŞULLARA ETKİSİ ÜZERİNE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

UĞUR ARSLAN
18710006

Tezin Savunulduğu Tarih: 23.12.2022
Tez Oy Birliği ile Başarılı Bulunmuştur

	Unvan Ad Soyad	İmza
Tez Danışmanı	**: Dr. Öğr. Üyesi Hasan Ağan KARADUMAN**	
Jüri Üyeleri	**: Dr. Öğr. Üyesi Zeynep KAPLAN**	
	: Dr. Öğr. Üyesi Ümit BOZOKLU	

İSTANBUL
12/2022

ÖZ

KURUMSAL VE EKONOMİK FAKTÖRLERİN SOSYO-EKONOMİK KOŞULLARA ETKİSİ ÜZERİNE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

Uğur ARSLAN

12, 2022

Ekonomideki değişimlerin insan faaliyetleri ve yaşam ortamları üzerindeki etkilerini inceleyen sosyo-ekonomi kavramı merkezinde insanı konumlandırır. Üretim, tüketim ve tasarruf kararlarının alınmasında önemli bir gösterge olan sosyo-ekonomik koşullar, toplumsal memnuniyetsizliği körükleyebilecek bir unsur olmasının yanı sıra görevdeki siyasi iktidarın tüm politika ve eylemlerini etkileyebilecek toplumsal ve politik bir kısıt olarak karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla bir toplumda sosyo-ekonomik koşulların arkasında yatan dinamiklerin tespit edilmesi gerek ekonomik ve sosyal gerekse politik istikrar için hayati bir rol oynamaktadır. Çalışmanın amacı, işsizlik, yoksulluk ve tüketici güveni çerçevesinde değerlendirilen sosyo-ekonomik koşulların şekillenmesinin arkasında yatan unsurları belirlemede ekonomik faktörlerle birlikte kurumsal faktörleri de ele alarak, literatürdeki ikinci plana atılan "sosyal" kısımdaki dinamikleri ön plana çıkarmaktır. Bu bağlamda çalışmada sosyo-ekonomik koşullar ve Kurumsal İktisat literatürü geniş bir perspektifte incelenerek teorik bir zemin oluşturulmuştur. Çalışmanın analiz bölümünde ise PRS Group'un ICRG veri setinden faydalanılarak 129 ülke örnekleminde, 2002-2019 yıllarını kapsayan zaman diliminde 3 farklı analizden faydalanılmıştır. Path(yol) Analizi sonucunda kurumsal faktörlerin sosyo-ekonomik koşulları etkilemede ekonomik faktörlerin aracılık etkisinin varlığı tespit edilmiştir. Çapraz Gecikmeli Panel sonuçları, sosyo-ekonomik koşulların ve kurumsal faktörlerin güçlü otoregresif etkilere sahip olduğunu göstermiştir. Ayrıca ekonomik faktörlerin otoregresif etkisi ve değişkenlerin kendi aralarındaki çapraz gecikmeli etkilerinin ise konjonktürel durumdan etkilenerek değişkenlik gösterdiği saptanmıştır. Dinamik Panel Veri Analizi sonuçlarında ise sosyo-ekonomik koşulların gecikmeli değerinin yanı sıra reel GDP, KBGDP, enflasyon, döviz kuru ve uluslararası likiditedeki riskler gibi ekonomik faktörlerdeki artışın sosyo-ekonomik koşullardaki riski etkilemede pozitif ve anlamlı; bütçe açığı, dış borç ve cari açığın istatistiksel olarak anlamsız olduğu belirlenmiştir. Diğer taraftan kurumsal faktörlerden yatırım ortamı, hükümet istikrarı, hukuk ve düzen, bürokratik kalite ve siyasete askerin etkisi risk puanları sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riski pozitif yönde etkilediği ve bu etkilerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür. Demokratik hesap verebilirlik risk puanının ise negatif ve anlamlı bir sonuç verdiği belirlenirken, yolsuzluğun etkisi istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Sosyo-ekonomi, Kurumlar, Kurumsal İktisat, Panel Veri Analizi, Yol Analizi.*

ABSTRACT

AN EMPIRICAL STUDY ON THE EFFECT OF INSTITUTIONAL AND ECONOMIC FACTORS ON SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS

Uğur ARSLAN
12, 2022

The concept of socio-economics, which examines the effects of changes in the economy on human activities and living environments, positions the human being at its center. Socio-economic conditions, which are an important indicator in making production, consumption and savings decisions, appear as a social and political constraint that can affect all policies and actions of the current political power, as well as being a factor that can fuel social dissatisfaction. Therefore, determining the dynamics behind socio-economic conditions in a society plays a vital role for both economic and social and political stability. The aim of the study is to highlight the dynamics in the "social" part of the literature, which is placed in the second place in the literature, by considering the institutional factors along with the economic factors in determining the factors behind the shaping of the socio-economic conditions evaluated within the framework of unemployment, poverty and consumer confidence. In this context, a theoretical ground was formed by examining socio-economic conditions and Institutional Economics literature in a broad perspective in the study. In the analysis part of the study, 3 different analyzes were used in a sample of 129 countries, covering the years 2002-2019, using the PRS Group's ICRG data set. As a result of the Path Analysis, it has been determined that the economic factors have a mediating effect on the socio-economic conditions of the institutional factors. The results of the Cross-Lagged Panel Analysis showed that socio-economic conditions and institutional factors have strong autoregressive effects. In addition, it has been determined that the autoregressive effect of economic factors and the cross-lagged effects of the variables among themselves vary by being affected by the cyclical situation. In the Dynamic Panel Data Analysis results, it was determined that the lagged value of socio-economic conditions as well as the increase in the economic factors such as real GDP, GDP per capita, inflation, exchange rate and risks in international liquidity were positive and significant in affecting the risk in socio-economic conditions, and budget deficit, external debt and current account deficit were statistically insignificant. On the other hand, risk scores of institutional factors such as investment environment, government stability, law and order, bureaucratic quality and military effect on politics positively affect the risk in socio-economic life conditions, and these effects are statistically significant. While it was determined that the democratic accountability risk score gave a negative and significant result, the effect of corruption was found to be statistically insignificant.

Key Words: *Socio-economics, Institutions, Institutional Economics, Panel Data Analysis, Path Analysis.*

ÖN SÖZ

“Kurumsal ve Ekonomik Faktörlerin Sosyo-ekonomik Koşullara Etkisi Üzerine Ampirik Bir Çalışma” adlı bu çalışma, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı’nda Yüksek Lisans Tezi olarak hazırlanmıştır. Bu tezin hazırlanma sürecinde tecrübelerinden istifade ettiğim, gün ve saat fark etmeksizin her an ulaşabildiğim, yardımlarını hiçbir zaman esirgemeyen değerli danışman hocam Dr. Öğretim Üyesi Hasan Ağan KARADUMAN’a teşekkürlerimi sunarım.

Hayat arkadaşım, can yoldaşım, çok sevdiğim canım eşim Betül H. ARSLAN’a iyi ve kötü günümde yanımda olduğu, bana her zaman inandığı, desteklediği ve yaptığı fedakarlıklar için sonsuz teşekkür ederim.

Geceleri benimle birlikte sabahlayan, çalışma süresince her zaman yardımına başvurduğum kıymetli dostum ve meslektaşım Araş. Gör. Yağız Can Bayhan’a teşekkürü bir borç bilirim.

Hayatıma girdiklerinden beri her zaman yanımda olan, ne olursa olsun koşulsuz desteklerini gösteren ve hissettiren, bana hep güvenen kıymetli eşimin değerli ailesi Osman BAT babama, Fatma BAT anneme ve H. Büşra BAT kardeşime teşekkürlerimi sunarım.

Bu günlere gelmemde çok büyük pay sahibi olan annem Ismahan ARSLAN ve babam Hasan Ali ARSLAN’a sonsuz şükranlarımı sunarım.

İyi ki varsınız.

İstanbul; 12, 2022 Uğur ARSLAN

İÇİNDEKİLER

ÖZ ..... **iii**
ABSTRACT ..... **iv**
ÖN SÖZ ..... **v**
İÇİNDEKİLER ..... **vi**
TABLOLAR LİSTESİ ..... **ix**
ŞEKİLLER LİSTESİ ..... **xi**
KISALTMALAR ..... **xii**

1. GİRİŞ **1**

2. SOSYO-EKONOMİK KOŞULLAR **5**
2.1. Genel Çerçeve 5
2.2. Sosyo-ekonomik Koşulların Temel Göstergeleri 7
2.2.1. Tüketici Güveni 8
2.2.1.1. Kavram Olarak Güven ve Genel Çerçevesi 9
2.2.1.2. Güvenin Oluşumu 10
2.2.1.3. Tüketici Güveni ve Genel Çerçevesi 11
2.2.1.4. Tüketici Güveninin Ekonomideki Yeri 12
2.2.1.5. Tüketici Güvenini Etkileyen Faktörler 15
2.2.1.6. Tüketici Güveninin Önemi 19
2.2.1.7. Tüketici Güveninin Ölçülmesi 21
2.2.2. İşsizlik 23
2.2.2.1. İstihdam ile İlgili Kavramlar 23
2.2.2.2. Nüfus Büyüklükleri ile İlgili Kavramlar 25
2.2.2.3. İşgücü Piyasasındaki Akımlar 28
2.2.2.4. İşsizliğin Teorik Temelleri 30
2.2.2.5. İşsizliğin Türleri 33
2.2.2.6. İşsizliğin Maliyetleri 42
2.2.2.7. İşsizlikle Mücadele Politikalar 45
2.2.3. Yoksulluk 46
2.2.3.1. Yoksulluğun Tanımı ve Genel Çerçevesi 47
2.2.3.2. Yoksulluğun Nedenleri 48
2.2.3.3. Yoksulluğun Türleri 54
2.2.3.4. Yoksulluğun Sonuçları ve Toplumsal Yansımaları 62
2.2.3.5. Yoksulluğun Ölçülmesi 64
2.2.3.6. Yoksullukla Mücadele 66

3. KURALLAR, KURUMLAR VE KURUMSAL İKTİSAT **69**
3.1. Kurallar ve Kurumlar 69
3.2. Kurumların Tanımı 71

3.3. Kurumların Özellikleri ve Oluşumu 73
3.4. Kurumların Etkinliği 76
3.5. Kurumsal İktisadın Dönemselleştirilmesi 77
3.5.1. Eski Kurumsal İktisat (EKİ) 78
3.5.1.1. Tarihi ve Felsefi Arka Planı 78
3.5.1.2. Eski Kurumsal İktisat'ın Özellikleri 89
3.5.1.3. Eski Kurumsal İktisat'ın Öncüleri 92
3.5.2. Yeni Kurumsal İktisat (YKİ) 106
3.5.2.1. YKİ'nin Alt Çalışma Alanları 110

4. SOSYO-EKONOMİK KOŞULLAR İLE KURUMSAL YAPI İLİŞKİSİNİN TEORİK ALTYAPISI 126
4.1. Ampirik ve Teorik Literatür 126
4.1.1. Kurumlar ve Ekonomi İlişkisi Üzerine Ampirik ve Teorik Literatür 126
4.1.2. Kurumlar ve Tüketici Güveni İlişkisi Üzerine Ampirik ve Teorik Literatür 135
4.1.3. Kurumlar ve İşsizlik İlişkisi Üzerine Ampirik ve Teorik Literatür 140
4.1.4. Kurumlar ve Yoksulluk İlişkisi Üzerine Ampirik ve Teorik Literatür 143
4.2. Kurumlar, Kurumsal Değişim, Ekonomik Performans ve Sosyo-ekonomik Yaşam Koşulları 147
4.2.1. Kurumsal Değişim 147
4.2.2. Ekonomik Performans ve İstikrar 152
4.2.2.1. Mülkiyet Hakları ve Ekonomik Performans 153
4.2.2.2. Devletin Yönetimi, Bürokratik Kalite ve Ekonomik Performans 154
4.2.2.3. Hukuk ve Düzenin Etkinliği ve Ekonomik Performans 156
4.2.2.4. Yolsuzluk ve Ekonomik Performans 157
4.2.2.5. Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Performans 159
4.2.2.6. Toplumsal Çatışmalar ve Ekonomik Performans 160
4.2.3. Kurumsal İktisat ile Sosyo-ekonomik Koşullar Arasındaki İlişkisi 161
4.2.3.1. Kurumsal İktisat ve Tüketici Güveni İlişkisi 161
4.2.3.2. Kurumsal iktisat – İşsizlik ve Yoksulluk İlişkisi 166
4.2.4. Kurumsal faktörlerin Sosyo-ekonomik Yaşam Koşulları ile Etkileşiminde Ekonomik Faktörlerin Aracılık Etkisi 179
4.3. Kapsayıcı ve Sömürücü Kurumlar 181
4.4. Kurumsal Kalitenin Ölçülmesi 187

5. KURUMSAL VE EKONOMİK RİSK FAKTÖRLERİNİN SOSYO-EKONOMİK YAŞAM KOŞULLARI İLE OLAN İLİŞKİLERİNİN ANALİZİ 190
5.1. Çalışmanın Amacı, Önemi ve Kapsamı 190
5.1.1. Çalışmanın Amacı ve Önemi 190
5.1.2. Çalışmanın Kapsamı 190
5.2. Çalışma Örnekleminin ve Veri Setinin Tanıtılması 191
5.2.1. Örneklemin Tanıtılması 191
5.2.2. Veri Setinin Tanıtılması 192
5.3. Verilerin Düzenlenmesi 200
5.4. Çalışmada Faydalanılan Analizlerin Teorik Altyapısı ve Tahmin Sonuçları 201
5.4.1. Yol (Path) Analizi 202
5.4.1.1. Yol Analizi Model Kurulum Süreci 203
5.4.2. Çapraz Gecikmeli Panel Analizi (ÇGPA) 219

5.4.2.1. ÇGPA Model Kurulum Süreci 222
5.4.3. Panel Veri Analizi 237
5.4.3.1. Panel Veri Modellerinin Sınıflandırılması 239
5.4.3.2. Çoklu Doğrusal Bağlantı Varsayımı 242
5.4.3.3. Homojenlik ve Heterojenlik Varsayımı 243
5.4.3.4. Dinamik Panel Veri Analizi 244

6. SONUÇ VE TARTIŞMA 259

KAYNAKÇA 271

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1: Tüketici Güvenini Etkileyen Kurumsal Faktörler.....19
Tablo 2: Gelir Yoksulluğu Baz Alarak Oluşturulan Yoksulluk İndeksleri.....65
Tablo 3: İnsani Yoksulluğu Baz Alarak Oluşturulan Yoksulluk İndeksleri.....66
Tablo 4: İşlemin 3 Çeşidi.....103
Tablo 5: Mülkiyet Hakkı: Tanımı ve Kapsamı.....115
Tablo 6: Kurumsal Kalite Ölçekleri.....188
Tablo 7: Çalışmada Örnekleme Dâhil Edilen Ülkeler.....192
Tablo 8: Çalışmada Kullanılan Bağımsız Değişkenler.....193
Tablo 9: Reel GDP Artışı (%) Risk Puanının Belirlenmesi.....195
Tablo 10: Ortalama Kişi Başı GDP (%) Risk Puanının Belirlenmesi.....196
Tablo 11: Enflasyon Risk Puanının Belirlenmesi.....196
Tablo 12: Döviz Kuru İstikrarsızlığı Risk Puanının Belirlenmesi.....197
Tablo 13: Bütçe Dengesi Risk Puanının Belirlenmesi.....197
Tablo 14: Cari Denge Risk Puanının Belirlenmesi.....198
Tablo 15: Dış Borç Risk Puanının Belirlenmesi.....199
Tablo 16: Uluslararası Likidite Risk Puanının Belirlenmesi.....200
Tablo 17: Verilerin Dönüşümü Öncesi ve Sonrasındaki Risk Puanlarının Karşılaştırılması.....201
Tablo 18: kod için Tanımlayıcı İstatistikler.....205
Tablo 19: kd için Tanımlayıcı İstatistikler.....205
Tablo 20: ksd için Tanımlayıcı İstatistikler.....205
Tablo 21: Yol Analizi için Sınanan Hipotezler.....207
Tablo 22: Yol Analizi için 1. ve 2. Şartların Standardize Edilmiş Tahmin Sonuçları.....208
Tablo 23: Yol Analizi Model Uyum Sonuçları.....212
Tablo 24: Yol Analizi Standardize Edilmiş Tahmin Sonuçları.....213
Tablo 25: Yol Analizi için kod – kd ve ksd için Doğrudan, Dolaylı ve Toplam Etkiler.....215
Tablo 26: ÇGPA için Tanımlayıcı İstatistikler.....224
Tablo 27: ÇGPA için Model Uyumluluk Sonuçları.....228

Tablo 28: ÇGPA için Standardize Edilmiş Tahmin Sonuçları 229

Tablo 29: Dinamik Panel Veri Analizi Model-1'de Kullanılan Değişkenler için Tanımlayıcı İstatistikler 248

Tablo 30: Dinamik Panel Veri Analizi Model-2'de Kullanılan Değişkenler için Tanımlayıcı İstatistikler 249

Tablo 31: Dinamik Panel Veri Analizi Modelleri için Çoklu Doğrusallık ve Homojenlik Test Sonuçları.....249

Tablo 32: Dinamik Panel Veri Analizi için Spesifikasyon Test Sonuçları 250

Tablo 33: Dinamik Panel Veri Analizi Model-1 Tahmin Sonuçları.....251

Tablo 34: Dinamik Panel Veri Analizi Model-2 Tahmin Sonuçları.....252

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Sosyo-ekonomik Yaşam Koşullarının Temel Göstergeleri.....8

Şekil 2: Toplam Talep Grafiği 13

Şekil 3: Nüfus Büyüklüklerinin İstihdam Çerçevesindeki İlişkileri 26

Şekil 4: İşgücü Piyasasındaki Akımlar.....29

Şekil 5: Kurumların Oluşumu 75

Şekil 6: Veblen'in Kurumsal Evrim Süreci 96

Şekil 7: YKİ'nin Alt Çalışma Alanları 110

Şekil 8: Williamson'a göre Kurumsal Değişimin Seviyeleri.....150

Şekil 9: Kurumsal Faktörlerin Sosyo-ekonomik Yaşam Koşulları ile Etkileşiminde Ekonomik Faktörlerin Aracılık Etkisi.....180

Şekil 10: Yol Analizi Gösterimi.....210

Şekil 11: Yol Analizi kod için Standardize Edilmiş Tahmin Sonuçlarının Şematik Gösterimi 216

Şekil 12: Yol Analizi kd için Standardize Edilmiş Tahmin Sonuçlarının Şematik Gösterimi 217

Şekil 13: Yol Analizi ksd için Standardize Edilmiş Tahmin Sonuçlarının Şematik Gösterimi 217

Şekil 14: ÇGPA için Şematize Edilmiş Gösterimi.....221

Şekil 15: ÇGPA için Standardize Edilmiş Tahmin Sonuçlarının Şematik Gösterimi 232

KISALTMALAR

2SLS : Two-Stage Least Squares
3SLS : Tree-Stage Least Squares
AB : Avrupa Birliği
ABD : Amerika Birleşik Devletleri
AEA : Amerikan Ekonomik İşbirliği Kongresi
AMOS : Analysis of Moment Structures
ARDL : Autoregressive Distributed Lag Model
AR-GE : Araştırma - Geliştirme
ask : Siyasete Ordunun Etkisi Risk Puanı
bkz : bakınız
BRICS-T : Brazil, Russia, India, China, South Africa - Turkiye
brk : Bürokratik Kalite Risk Puanı
btc : Bütçe Dengesi Risk Puanı
cari : Cari Açık Risk Puanı
ÇGPA : Çapraz Gecikmeli Panel Analizi
dborc : Dış Borç Risk Puanı
dhv : Demokratik Hesap Verebilirlik Risk Puanı
diğ. : diğerleri
DİO : Doğal İşsizlik Oranı
dkuru : Döviz Kuru İstikrarı Risk Puanı
EKİ : Eski Kurumsal İktisat
enf : Enflasyon İstikrarı Risk Puanı
G20 : Group of Twenty Countiries
gdp : Reel Ekonomik Büyüme Risk Puanı
GMM : Generalized Method of Moments
GSYİH : Gayri Safi Yurt İçi Hasıla

HDI : The Human Development Index
huk : Hukuk ve Düzen Risk Puanı
ICRG : The International Country Risk Guide
İO : İşsizlik Oranı
iss : İşsizlik Risk Puanı
ist : Siyasi İstikrar Risk Puanı
kbgdp : Kişi Başı Gelir Risk Puanı
kd : kriz dönemi
Kİ : Kurumsal İktisat
kod : kriz öncesi dönem
ksd : kriz sonrası dönem
liq : Uluslararası Likidite Risk Puanı
MENA : Middle East and North Africa
NAIRU : The Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment
OBOR : One Belt One Road Countiries
OECD : Organisation for Economic Co-Operation and Development
OLS : Ordinary Least Squares Regression
PRS : Political Risk Group
RE : Toplam Ekonomik Risk Puanı
RK : Toplam Kurumsal Risk Puanı
RS : Toplam Sosyo-ekonomik Koşullar Risk Puanı
SEM : Structural Equation Modeling
SES : Sosyoekonomik Statü
socio : Toplam Sosyo-ekonomik Koşullar Risk Puanı
SPSS : Statistical Package for the Social Sciences
TCMB : Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TDK : Türk Dil Kurumu
tg : Tüketici Güveni Risk Puanı
TGE : Tüketici Güven Endeksi
TÜİK : Türkiye İstatistik Kurumu
VAR : Vector Autoregression Model
WDI : World Development Indicators
WGI : The Worldwide Governance Indicators
www : World Wide Web
yat : Yatırım Ortamı Risk Puanı

YKİ : Yeni Kurumsal İktisat

yks : Yoksulluk Risk Puanı

yol : Yolsuzluk Risk Puanı

1. GİRİŞ

İnsanlık tarihi boyunca bireyler sosyal ve ekonomik birçok nedenden dolayı birlikte yaşamışlardır. Nitekim sosyal birer varlık olan insan, toplumun en küçük birimi olan aile bağlarından en büyük birimi olan devlet unsuruna kadar birçok aşamada iş birliği içinde ve rekabet halinde olan gruplardan oluşan toplumsal yapılara dâhil olma eğilimindedir. İnsanlar arasındaki sosyal etkileşim sonucu oluşan değer yargıları, düşünce alışkanlıkları, normlar, adetler ve kültürel ayinlerin nesillerden nesillere aktarılması ile toplum olgusu ortaya çıkmıştır. Toplumların kendilerine özgü değerlerinin yüzyıllarca süregelmesi, farklı coğrafyalarda birçok medeniyetin de oluşmasının zeminini hazırlamıştır.

Topluluk halinde yaşamanın bir gereği olarak insanlar arasındaki sosyal etkileşimin yanında iktisadi faaliyetler de insanlık tarihi kadar eskidir ve yüzyıllardır gelişerek süregelmiştir. İnsanların yaşamlarını sürdürebilmeleri için gerçekleştirdikleri üretim ve tüketim faaliyetleri, ihtiyaçların farklılaşmasıyla alışveriş olgusunu ortaya çıkarmış, kaynakların kıt oluşu iktisadi faaliyetlerin gelişmesini sağlamıştır. Özellikle sanayi devrimi ile beraber yön değiştiren iktisadi faaliyetler, ekonomi kavramını günümüz küreselleşen dünyasının en önemli unsuru durumuna getirmiştir. İktisat biliminin de yaşanan gelişmelere paralel olarak gelişmesi, kaynakların kıt olduğu bir dünyada iktisadi faaliyetlerdeki etkinliğin ve verimliliğin sağlanması noktasında birçok iktisadi teori ve politikayı da beraberinde getirmiştir. Ekonomik kalkınma da bunlardan biridir. Nitekim iktisat bilimini oluşturan temel aktiviteler arasında yer alan üretim ve tüketim süreçlerinin yanında iktisadi faaliyetler sonucu ortaya çıkan değerin toplumun bireylerince bölüşümü hususu, devletler ve siyasi iktidarlar için önemli bir konu olmuştur. İktisat biliminin de nihai olarak ilgilendiği bölüşüm konusu, refahın sağlanması ve bireylerin yaşamlarının belli bir standarda ulaşması, topluluk halinde yaşayan bireylerin oluşturduğu devletlerin huzuru ve ekonomik büyümenin devamlılığı için önemli bir unsur olarak görülmüştür. İlgili durum, sosyal ve ekonomik hayatın birbirinden kopmaz bir bütün oluşu ile "sosyo-ekonomi" kavramını önemi bir noktaya taşımıştır.

“Sosyal” ön eki bir toplumdaki bireylerin davranış yapılarının etkileşim biçimleri olarak ifade edilirken; “ekonomi” ise en geniş anlamıyla bireylerin üretim, tüketim ve bölüşüm süreçleri olarak ifade edilebilir. Bu bağlamda sosyo(sosyal) ekonomi, sosyal ve ekonomik konuları birbirine bağlar. Dar anlamda bireylerin, geniş anlamda ise toplumun incelenmesinde ekonominin kullanımı anlamına gelen sosyo-ekonomi, ekonomik değişimlerin insan davranışlarına etkisini inceler. Sosyo-ekonomi bir taraftan ekonomi bilimi ile ilgilenirken diğer taraftan siyaset bilimi, sosyoloji, felsefe ve tarih gibi diğer bilim dallarıyla ilişki içindedir. Merkezinde insanı konumlandırarak insan onuru ve etik arasındaki ilişkiler yumağı içinde yüzyıllar boyunca süregelen ve toplumun yapısını etkileyen üretim, tüketim ve bölüşüm zincirinin toplumlar nezdindeki etkilerini inceleyen sosyo-ekonomi, kalkınma ekonomisinde önemli bir yer tutar ve asıl amacı bireylerin refahını yükseltmektir.

Sosyo-ekonomik koşulların yapısının belirlenmesi ve zamanında tespiti yatırımcılar ve iş adamları, politikacılar, ekonomistler ve akademisyenler için hayati bir rol taşımaktadır. Özellikle görevdeki siyasi iktidarın tüm eylem ve politikalarını etkileyen sosyo-ekonomik koşullar, toplumsal olarak memnuniyetsizliği körükleyebilecek politik bir unsur olarak ifade edilmektedir. Nitekim sosyo-ekonomi, politika yapıcıları için uygulanacak ekonomi politikalarının yapısını ve uygulama zamanını belirlemede hayati öneme sahiptir. İş adamları ve yatırımcılar için ise üretim sürecini doğrudan etkilemekle beraber hane halkının tüketim-tasarruf ve yatırım kararlarında önemli bir yer tutan sosyo-ekonomik koşullar, ekonominin ve sosyal hayatın cari dönemdeki etkileşiminde rol oynayan dinamiklerin ortaya çıkarılması noktasında ekonomistler ve akademisyenlere ışık tutmaktadır. Zira sosyo-ekonomik koşulların arkasında yatan dinamikleri anlamak; sosyo-ekonomik koşullar neticesinde oluşan sosyo-ekonomik sınıflar içinde yer alan bireylerin benzer sosyal ve ekonomik aktivitelere sahip olması sebebiyle ilgili sınıflara mensup bireylerin karar alma süreçlerinin arkasında yatan düşünce alışkanlıklarını anlama noktasında önemlidir.

Literatürde, sosyo-ekonomik koşulları oluşturan ve etkileyen dinamikler, genel itibariyle iktisadi faaliyetler çerçevesinde değerlendirilmiştir. Bir başka ifade ile makroekonomik değişkenlerin istikrarı ile hane halkının iktisadi karar alma süreçleri arasındaki etkileşim ile ölçülen sosyo-ekonomik koşulların arkasında yatan

dinamikler genellikle ekonomi temelinde kurulmuş ve incelenmiştir. Diğer taraftan, sosyo-ekonominin ön eki olan ve insan davranışlarını yüzyıllardır süregelen toplumsal alışkanlıklar temelinde incelen "sosyal" tarafı göz ardı edilmiş ya da çok az değinilmiştir. Nitekim toplumun kalkınması noktasında önerilen politikalar çoğunlukla ekonomi ve maliye politikalarıdır. Diğer taraftan bir toplumda sosyo-ekonomik koşulların arkasında yatan dinamiklerde ekonomik faktörlerin olduğu kadar belki de ekonomik faktörlerden daha baskın olarak sosyal faktörlerin de yeri vardır. Bireylerin davranış biçimleri, adetleri, düşünce alışkanlıkları ve biçimsel kurallarını içselleştirilmeden uygulanacak her türlü ekonomi politikası, toplumların kalkınmasında başarıya ulaşamayacaktır.

Çalışmanın amacı, sosyo-ekonomik koşulları etkilemede ekonomik faktörlerle birlikte kurumsal faktörlerin de ele alınarak, literatürdeki ikinci plana atılan "sosyal" kısımdaki dinamikleri ön plana çıkarmaktır. Zira kurumlar, toplumun geçmişten bugüne gelen duygu ve düşünce alışkanlıklarının birikimini yansıtarak bireylerin eğilimlerini, tercihlerini ve değerlerini şekillendiren en önemli unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir başka ifade ile topluluk halinde yaşayan insanların yüzyıllardır süregelen düşünce alışkanlıklarının birikimi olarak ortaya çıkan kurumlar, insanların eylem ve davranışlarını, geleneklerini, inanç ve değerlerini ifade eden kurallardır.

Kurumlar; toplumdaki bireylerin birbirleriyle olan ilişkilerinin sınırlarını belirleyen, yapılması uygun olan ya da yasaklanan davranışları şekillendiren, keyfiliğin önüne geçerek fırsatçılığı baskılayan kısıtları belirleyen formel ve enformel yapılar bütünüdür. Bireylerin eksik bilgi koşulları ile karar alma süreçlerini yönettiği günümüz dünyasında belirsizlikler karşısında insan davranışlarının sınırlarını belirleyerek öngörülebilirliği artıran ve bireylerin tam bilgi seviyesine yaklaştıran kurumlar, sosyal etkileşim sürecinde bireylerin karşılaştığı yoğun işlem maliyetleri karşısında güven dağıtarak iktisadi faaliyetlere etkinlik ve verimlilik kazandırır. Bu yönüyle bakıldığında, sosyal-ekonomik koşulları şekillendiren ve etkileyen dinamikler içinde kurumları göz ardı edip yalnızca ekonomik faktörlerin incelenmesi, ilgili dinamiklerin tüm yönleri ile tespit edilememesine sebep olmaktadır. Ekonomik ve kurumsal faktörlerin etkilerinin bir arada incelenmesiyle sosyo-ekonomik koşullarla ilişkili dinamikler tüm yönleriyle ele alınarak arkada

yatan faktörlerin daha sağlıklı tespiti ile oluşturulacak ekonomi politikalarının başarı şansı artacak, yatırımcılar yatırımları daha etkin ve verimli kullanacak, akademisyenler ve ekonomistler toplumun yapısını belirleme noktasında daha sağlıklı analizler yapabilecektir.

Çalışma "giriş bölümü" ile başlamaktadır. İkinci bölümde, çalışmada sosyo-ekonomik koşulların alt bileşenleri olarak ele alınan tüketici güveni, işsizlik ve yoksulluk kavramları tüm yönleri ile açıklanarak geniş bir perspektifte ele alınmıştır. Üçüncü bölümde kurumlar, kurumların oluşumu, kurumların önemi ve etkinliği "Eski Kurumsal İktisat" ve "Yeni Kurumsal İktisat" düşünceleri çerçevesinde şekillendirilerek kurumların sosyal ve iktisadi yaşam üzerindeki etkilerini belirleyen temel dinamikler teorik bir çerçevede sunulmuştur. Dördüncü bölümde, kurumsal iktisat literatürü baz alınarak sosyo-ekonomik koşullarla kurumsal faktörler arasındaki ilişkiye yönelik bir teorik zemin hazırlanmıştır. Beşinci bölümde ise sosyo-ekonomik koşullara kurumsal ve ekonomik faktörlerin etkileri 3 farklı analiz ile incelenmiştir. Birinci analizde, kendi içinde farklı dinamikler oluşturan 2008 küresel kriz dönemi, kriz öncesi dönem ve kriz sonrası dönem olmak üzere 3 farklı dönemde toplam kurumsal faktörlerin toplam ekonomik faktörler aracılığı ile sosyo-ekonomik yaşam koşullarına olan etkileri; doğrudan, dolaylı ve toplam etkiler çerçevesinde yol (path) analizi ile incelenmiştir. İkinci analiz olarak çapraz gecikmeli panel analizinden faydalanılmıştır. Bu bağlamda toplam kurumsal, ekonomik ve sosyo-ekonomik faktörler; 2008 küresel kriz dönemi, kriz öncesi dönem ve kriz sonrası dönemler boyunca, bir dönemden diğerine geçerken ilgili faktörlerin birbirleri ile olan otoregresif ve çapraz gecikmeli etkilerinin incelenmesi amaçlanmıştır. Üçüncü analiz olarak ise, sosyo-ekonomik koşulların otoregresif etkisi göz önüne alınarak dinamik panel veri analizinden faydalanılmıştır. Bu bağlamda, sosyo-ekonomik koşulların gecikmeli değeri ile birlikte ekonomik ve kurumsal faktörlerin sosyo-ekonomik koşullara etkileri dinamik bir süreçte analiz edilmiştir. Çalışma, sonuç ve tartışma bölümü ile son bulmaktadır.

2. SOSYO-EKONOMİK KOŞULLAR[1]

2.1. Genel Çerçeve

Sosyo-ekonomi (sosyal ekonomi), genel olarak "toplumun incelenmesinde iktisadın kullanımı" anlamına gelir. Bir başka deyişle; toplumsal değerler ve ekonomi arasındaki bağlantı ve ilişkileri inceleyen sosyo-ekonomi, ekonomik değişimlerin ülke ve toplum nezdindeki etkilerini irdelemenin yanı sıra beklentilerin de etkisiyle üretim ve tüketim süreçlerinin olumlu ya da olumsuz yönlerini ele almaktadır (Kaplinski, Peldschys, 2011, 517). Sosyal ve ekonomik faktörlerin dışında politika, eğitim, bilim, teknoloji ve ekoloji gibi insan faaliyetlerinin çeşitli yönlerinin yanında yaşam ortamının getirdiği birçok karmaşık faktörü de içeren sosyo-ekonomi kavramı, merkezinde insanı bulundurur (Gong, 2021).

Karmaşık ve dinamik yapıda birçok unsur ile etkileşim içinde bulunan sosyo-ekonominin ortaya çıkan problemlerde, kendisini etkileyen unsurların dinamik yapısından dolayı herkese uyabilen tek bir çözüm anlayışı yoktur. Sosyo-ekonomik koşulları etkileyen unsurların dinamik yapısı sebebiyle sürekli olarak gelişmesi ya da değişmesi, sorunların da sürekli olarak değişmesi anlamına gelir ve kaçınılmaz olarak da kesin ve genel bir modelleme yapmak imkânsızdır (Gong, 2021).

Sürdürülebilir ekonomik kalkınma için anahtar rol oynayan sosyo-ekonomik koşulların yapısının ortaya çıkarılıp zamanında tespit edilmesi hususu; sosyo-ekonomik süreçlerin anlaşılmasını sağlayarak bölgesel ve küresel gelişmeleri ölçmek, endüstriyel yapıyı haritalandırmak, bireysel sosyo-ekonomik statüyü belirlemek ve uygulanacak ekonomi politikalarının şekillenmesinin temelini sağlaması yönüyle hayati öneme sahiptir. Sosyo-ekonomik koşulların belirlenmesi ve sürdürülebilir ekonomik kalkınmanın sağlanabilmesi; insan merkezli, bireylerin önceliklerini ele alan, esnek, sosyal ve ekonomik kurumlar ile organizasyonların

[1] Çalışmada, "Sosyo-ekonomik Koşullar" yerine bazı durumlarda aynı ifadeyi karşılayan "Sosyo-ekonomik Yaşam Koşulları" ve "Sosyo-ekonomik Durum(lar)" ifadeleri kullanılmıştır.

oluşturulması ve geliştirilmesinden geçmektedir (Kaplinski, Peldschys, 2011; Marie, 2021).

Politikacılar, yatırımcılar, iş adamları ve ekonomistler, bölgenin sosyo-ekonomik koşulları ile sürekli ilgilenmek durumundadırlar. Sosyo-ekonomik koşullar, politikacılar için hangi ekonomi politikasını ne zaman yürürlüğe koymaları gerektiği yönüyle önemli iken yatırımcılar ve iş adamları için üretim kararları sürecini doğrudan etkilemektedir. Ekonomik şoklara karşı dayanıklılığın yanı sıra yaşamın, çalışmanın ve yatırımın da çekiciliğini doğrudan etkileyen sosyo-ekonomik koşullar, karşılıklı nedensellik ilişkisi ile tüm bu unsurlardan da etkilenmektedir (Bruneckiene ve diğ., 2021, 22-23). Diğer taraftan, bireylerin yaşamları üzerinde derin etkilere sahip olan sosyo-ekonomik durumlar; bireylerin gelecekteki başarılarını, eğitim düzeylerini, finansal ve ekonomik güvenlik seviyelerini, harcama alışkanlıklarını ve yaşam kalitelerini belirlemede hayati bir öneme sahiptir (CFI).

İktisadi aktivitelerle sosyal davranışlar arasındaki ilişkiyi inceleyen sosyo-ekonomi, tüketici davranışı ve satın alma eğilimleri başta olmak üzere ekonomik faaliyetlerde gerçekleşen tüm aktivitelerin nasıl şekillendiğini analiz eder. Tarih, sosyoloji, felsefe ve siyaset bilimi gibi birçok alandan yararlanan sosyo-ekonomi; statüsel olarak ortaya çıkan gruplara ait üyelerin davranışlarını ve ekonominin nasıl etkilendiğini açıklamaya çalışır. Ekonominin sosyal normlar, etik ve duygulardan nasıl etkilendiğini inceleyen sosyo-ekonomi; bu yönüyle ekonomik aktivite ve sosyal davranış arasındaki karşılıklı ilişkiye odaklanmaktadır (CFI).

Sosyo-ekonomik koşullar, farklı sosyo-ekonomik sınıfların oluşmasına sebebiyet verir. Sosyo-ekonomik sınıflar gelir, meslek grubu, eğitim, yaş, aile geçmişi, genetik ve etnik köken[2] gibi unsurlardan etkilenerek benzer konuma sahip olan insanları ifade eder. Sosyo-ekonomik koşulların tespiti, farklı sosyo-ekonomik sınıfların üyelerinin şahsi olarak ya da aileleri için ekonomik ve finansal kararlar alırken benimsedikleri öncelikli alanları açıklamada büyük ölçüde faydalıdır (CFI).

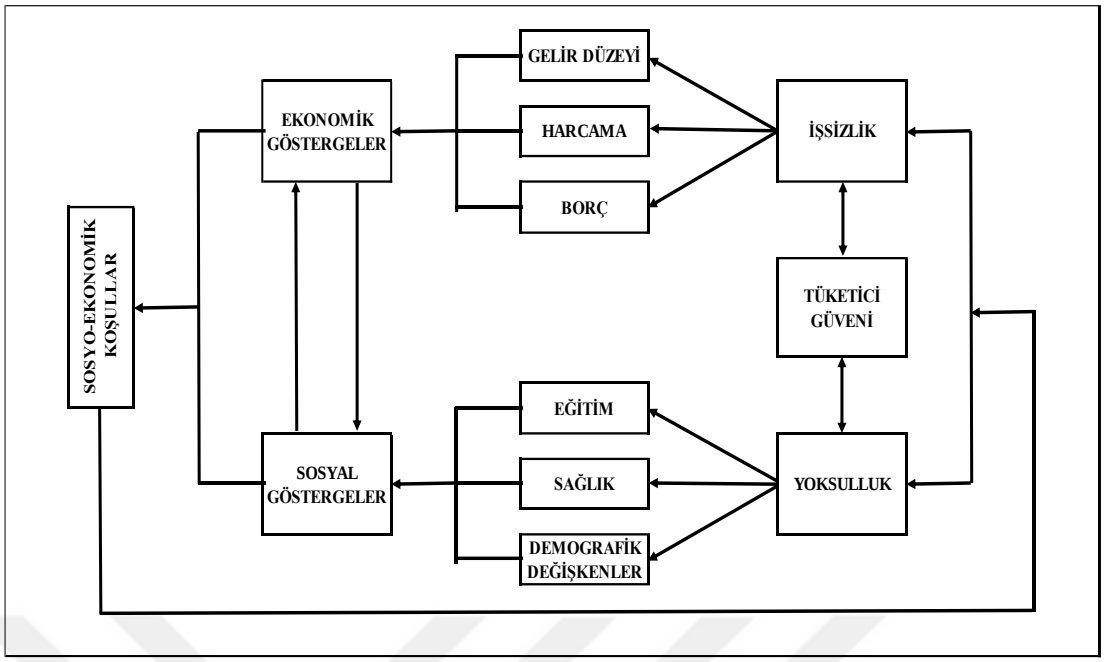
[2] Farklı ırk ve etnik kökenli grupların belli başlı iş sahalarında istihdam olunması, ilgili grubun benzer sosyo-ekonomik koşullara sahip olmasına sebebiyet vererek yakın bir sosyo-ekonomik grubun üyesi olurlar. Bunun yanında, benzer ırk ve etnik kökenli bireylerin genetik kodları sebebiyle ortaya çıkabilecek hastalıklar, ilgili bireylerin sosyo-ekonomik koşullarını ve statüsünü belirler (Sweeney, 2015).

Sosyo-ekonomik koşulların oluşturduğu sosyo-ekonomik statü (SES) bireylerin sağlığını, başarısını ve ölüm oranını etkiler ve araştırmacılar için çeşitli öngörüler sağlar. Nitekim alt SES'e sahip bireylerin sağlık hizmetlerine erişimleri kısıtlı olduğu gibi daha kötü barınma ve beslenme alışkanlıklarına sahiptirler. Bu yönüyle bireylerin, barındıkları bölge itibari ile fabrikalardan çıkan zehirli dumanlar ve sağlıksız gıdalar sebebiyle, sağlık durumları doğrudan etkilenir. Ayrıca düşük SES'teki bireylerin, sigara içmek ve sağlıksız beslenme ihtimallerinin daha yüksek olmasından dolayı, sağlık durumlarının da olumsuz yönde etkilendiği öngörülmektedir (Sweeney, 2015).

2.2. Sosyo-ekonomik Koşulların Temel Göstergeleri

Sosyal ve ekonomik kalkınmayı etkileyen çeşitli unsurlara dayalı bireylerin diğer bireylere göre sosyal ve ekonomik konumunun bir ölçütü olarak ifade edilen sosyo-ekonomik durum, sosyal gruplar arasındaki farklılıkların açıklanmasında en tutarlı değişkenlerden biridir.

Sosyo-ekonomik koşulların belirleyicileri, literatürde iktisadi bağlamda gelir ve tüketim harcamaları olmak üzere iki ana başlıkta toplanmaktadır. Parasal unsurlar üzerine kurulu olan sosyo-ekonomik koşullar; geliri ve tüketim harcamalarını etkileyen ve bu unsurlardan etkilenen başta işsizlik, yoksulluk ve tüketici güveni olmak üzere doğrudan ya da dolaylı olarak etkileşim içindedir. Bunun yanında, sosyo-ekonomik yaşam koşulları belirleyen diğer unsurlar borçluluk durumu (Mendelsonas, 2014), eğitim (Türkkahraman, 2012), sağlık (Bloom ve diğ., 2018), beklenen yaşam süresi ve çocuk ölümleri (Miladinov, 2020), yaş, cinsiyet, demografik bağımlılık, aile büyüklüğü, işgücüne katılım oranı ve çalışma durumu olarak karşımıza çıkmaktadır (Nagaraju, Mani, Seelam, 2019, 10460-61). Bu etkileşim, ana başlıklar dâhilinde şekil 1'de sunulmuştur:



Şekil 1: Sosyo-ekonomik Yaşam Koşullarının Temel Göstergeleri

Nagaraju, V., Mani, N. N., & Seelam, M. R., **Determinants of the Socio-Economic Status (SES) – Literature Evidence** (Think Indıa, 22(4), 2019), 10459'dan uyarlanarak tarafımızca geliştirilmiştir.

Şekil 1'de görülebileceği üzere gelir, harcama ve borç düzeyini belirleyen istihdam, tüketici güveni ile ilişkilendirilmiştir. Nitekim tüketicinin ekonomiye olan güvenindeki artış, harcama düzeyini de artırarak üreticiyi daha fazla üretim yapmaya teşvik eder. Üretici daha fazla üretim yapmak için istihdamı artırmakta ve bu durum işgücünün gelir düzeyini artırarak mutlak yoksulluğu azaltmaktadır. Yoksulluğun azalmasıyla yaşam standardı artan bireylerin sosyo-ekonomik koşulları belirlenmektedir (Frisby, 1998).

Çalışmanın bu bölümünde sosyo-ekonomik durumun temel göstergeleri olarak ele alınan tüketici güveni, işsizlik ve yoksulluk kavramları geniş bir perspektifle sunulmuştur.

2.2.1. Tüketici Güveni

Tüketici güveni, iktisadi süreçlerin ve karar alma mekanizmasının belirleyicisi konumunda bir olgu olarak karşımıza çıkar. Neo-klasik modelin dışsal olarak kabul ettiği tüketici güveni, tüketicilerin harcama kararlarına yön vermektedir. Bu yönüyle tüketici eğiliminin belirlenebilmesi ile tüketicilerin harcama ya da tasarruf eğilimleri üzerinde bir öngörü elde edilir. Piyasanın şekillenmesinin yanında iktisadi aktörlerin alacağı kararları ve ekonomik performansı etkileme noktasında önemli bir güç olan

tüketici güveninin eğiliminin belirlenebilmesi toplumda ekonomik ve sosyal istikrarı sağlamaktadır.

Çalışmanın bu bölümünde sosyo-ekonomik koşulların belirleyicisi mahiyetinde değerlendirilen ilk kavram olarak "tüketici güveni" ele alınacaktır. Bu bağlamda ilk olarak "güven" kavramı açıklanacaktır. Daha sonra tüketici güveni kavramının genel çerçevesi çizilerek güven faktörünün ekonomideki yeri, tüketici güvenini etkileyen unsurlar ve tüketici güveninin önemine değinilecektir. Son olarak tüketici güveninin ölçülmesi konusundan söz edilecektir.

2.2.1.1. Kavram Olarak Güven ve Genel Çerçevesi

Güven kavramı, en geniş anlamıyla bireylerin birbirleri arasında herhangi bir korku ve kuşku olmadan inanma ve bağlanma duygusuyla gelişen itimat hâlidir (TDK). Diğer bir ifade ile güven gerek bireylerin gerek kurumların kendi içlerindeki ve aralarındaki ilişkilerde yer alan içtenlik, erdem ve dürüstlük, verilen sözleri ve taahhütleri yerine getirebilme gibi unsurları taşıyan "bilinçli tutarlık" şeklinde tanımlanmaktadır (Gökalp, 2003, 163). Güven duygusu ilk anda oluşmaz; daha çok zaman geçtikçe, bireyler birbirlerini tanıdıkça ve ilişkileri ilerledikçe oluşan bir duygudur. Diğer yandan güven unsurunun kırılması ise genellikle bir anda olur, zira oluşan bu duygusal bağa karşılık beklentilerin gerçekleşmemesi ilgili kişide psikolojik açıdan bir yıkım meydana getirir. Yok olan güven duygusunun tekrardan oluşması ise ilk seferki kadar kısa bir sürede gerçekleşmez (Aygün, 2019, 2).

İkili ilişkiler dışında güven, iktisadi ve örgütsel olarak piyasadaki ilişkileri şekillendiren önemli bir olgudur. Nitekim dini değerler, adalet algısı ve duygusu, davranış kodları ve iş hayatındaki standartlar gibi birçok norma dayalı güven unsurunun; dürüstlük ile iş birliğine dayalı bir toplum ve kurum ilişkilerinin var olduğu yerlerde ortaya çıkarak gelişip yükselmesi beklenir (Gökalp, 2003, 163).

Bir toplum veya grupta güven duygusunun gelişmesiyle ortaya konulan olgu "sosyal sermaye" olarak tanımlanır. Putnam (1993, 2)'a göre sosyal sermaye; koordinasyonla beraber iş birliği sonucu tüm faaliyetleri kolaylaştırarak toplumsal etkinliği artıran ağlar, normlar ve güven gibi bir takım sosyal örgütlenme özelliklerini ifade eder. Sosyal sermayeyi sosyal organizasyonlar oluşturur ve sosyal sermaye olmadan gerçekleştirilemeyecek birçok hedefi gerçekleştirir.

Bireylerin içinde bulundukları bir grup ya da organizasyonla birlikte ortak bir çalışma kabiliyeti durumunu ifade eden sosyal sermaye kavramı, iş birliği hâlinde olan grubun üyeleri arasında paylaşılan normlar veya gayri resmi değerler topluluğuna karşılık gelir. Özellikle ekonomik refahın ortaya çıkışında daha çok sosyal sermaye ve bireyler arasındaki güven duygusu en önemli unsur olarak karşımıza çıkar. Nitekim güven; işgücü ve sermaye gibi üretim faktörlerinin tamamlayıcısı olan sosyal sermayenin oluşmasında bir yapı taşı rolü üstlenir. Böylelikle modern makroekonomik düzendeki rekabet ortamında toplumun başarısının artışı kaçınılmazdır (Fukuyama, 1998, 43).

Parasal değeri olmayan, ama ekonomik etkinliği sağlamada önemli bir faktör olan güven olgusu, dışsal bir faktördür. Özellikle sosyo-kültürel yapı olarak farklılıklar gösteren toplumlar özelinde daha da önemli hale gelen güven, iktisadi faaliyetler sürecinde işçiler ile işverenler arasındaki ilişkilerde de kendini gösterir. Taraflar arasındaki ilişkilerin hukuksal düzenlemelerin yanında güvene de dayalı olması kaynakların etkin kullanımını sağladığı gibi maliyetlerdeki kontrolü de kolaylaştırmaktadır. Bir başka ifade ile işçiler ve işverenler arasındaki ilişkilerin güvenden uzak bir şekilde yürümesi durumu, ekonomideki işlem maliyetini artıran önemli bir olgudur (Fukuyama, 1998, 38-39). Güvensizlik ortamında iktisadi birimler ilişkilerini tamamen kontratlara, hukuksal çerçevede düzenlenen müzakere ve anlaşmalarla birlikte mahkeme süreçlerinde çözülecek davalar çerçevesinde düzenlediği için yasal prosedürler ve formel kurallarla gerçekleşen bu tür durumlar işlem maliyetini artırır. Nitekim anlaşmazlıkların çıkması hâlinde yasal çerçevede sözleşmeler dâhilinde hak arama süreci, kanuni düzenlemelere uymak ve sözleşmeler noktasında müzakereler yapmak, bütünüyle ek maliyetin unsurları olarak karşımıza çıkar. Tüm bu anlatılardan yola çıkarak; iktisadi birimlerin birbirlerine olan güvensizliğinin, ekonomik aktivitelere bir çeşit vergi olarak yansıdığı sonucu çıkarılabilir (Fukuyama, 1998, 140-142).

2.2.1.2. Güvenin Oluşumu

İktisadi faaliyetlerden etkin ve verimli sonuçlar elde edebilmek için üretim faktörlerinin öneminin yanı sıra, sosyal sermayenin de üretim faaliyetinin içinde ne şekilde bulunduğu önem arz etmektedir. Nitekim bireyler ile kurumlar arasındaki güven olgusunun düzeyi de önemli bir durumdur. Öyle ki Uslaner (2003, 2) güveni

doğrudan sosyal sermaye olarak tanımlamıştır. Güvenin oluşumda dört temel ilke öne çıkmaktadır (Gökalp, 2003, 164):

- Açıklık: Ülkenin içinde olduğu olumlu ya da olumsuz her türlü durumu spekülasyona yer vermeden, belirsizlik ve dedikoduların önüne geçecek şekilde olduğu gibi ortaya koyarak, ilgili durumlarla alakalı atılacak her türlü politik ve ekonomik adımın tüm taraflarca bilinmesini sağlamaktır.
- İletişim: Ülkenin içinde bulunduğu durumlara karşı yapılacak her türlü reformları ve bu reformların amaçları ile topluma verilecek desteklerin iktisadi bilgilendirme kampanyaları, medya, miting ve halk eğitimleri gibi çeşitli iletişim kanalları ile topluma aksettirilmesi anlamına gelir. Bunun yanında ilgili ilkedeki önemli olan bir husus da iletişimin kopması halinde bireyler ile kurumlar arasındaki güvenin devamlılığını sağlamak için ortaya çıkan olumsuz durumlara tolerans gösterilmesidir.
- Katılım: İktisadi reformların karar alma süreçlerine bireylerin hangi dünya görüşünden olduğu fark etmeksizin katılımını sağlamaktır.
- İstikrar: Her türlü politikanın toplumun tüm kesimlerine herhangi bir bilgi verilmeksizin sıklıkla değiştirilmesi sonucu oluşan istikrarsızlığın güvensizlik durumunu oluşturmasıdır. İstikrarsızlık sonucu oluşan güven kaybı halkın özellikle iktisadi faaliyetlerdeki karar alma süreçlerini etkilemektedir.

Güvenin oluşmasında gerekli olan unsurlar dikkate alındığında, güven olgusunun oluşması her şeyden önce dinamik ve sosyal bir süreçle ortaya çıkan bir olgu olduğu söylenebilir. Nitekim toplumun sosyal ve ekonomik boyutunun yanında politik bir tarafı da vardır ve tüm boyutlar birbiriyle dinamik olarak ilişkilidir (Boef, Kellstedt, 2004).

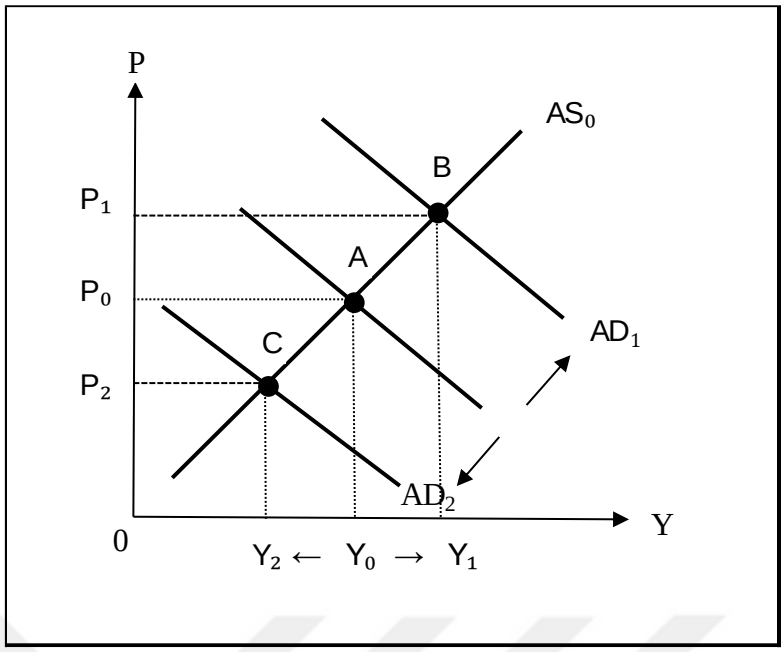
2.2.1.3. Tüketici Güveni ve Genel Çerçevesi

Tüketici güveni, tüketicilerin içinde bulundukları ülkenin ekonomisinin durumu ve kendi mali durumları üzerine şekillenen iyimserlik durumunu ifade eder. Bir başka ifade ile tüketici güveni; tüketicilerin mal ve hizmetleri satın almadaki istekli olma durumu, olumlu görüş, ülkenin ve kendisinin ekonomik koşullarına yönelik değerlendirme ve beklentilerinin bir işlevi olarak tanımlanabilir (Raaij, Gianotten, 1990, 270). Tüketiciler; enflasyon ve işsizlik düzeyi, hane halkı finansmanı, yerel veya uluslararası düzeyde gerçekleşen ekonomik ve politik gelişmeler, faiz oranları,

hukukun etkinliği gibi birçok olguyu değerlendirerek geleceğe yönelik beklentileri ile iyimser ya da kötümser bir tablo çizer. Büründükleri iyimser ve kötümser tabloya göre bireyler; tüketim harcamaları özelinde, tüketim ya da tasarruf kararları alarak ekonomiyi doğrudan etkiler. Birçok ekonomide toplam ekonominin yaklaşık %60'ını oluşturan tüketim harcamalarını doğrudan etkileyen tüketici güveni, hayati öneme sahip bir olgu olarak karşımıza çıkar (Garner, 2002, 6).

2.2.1.4. Tüketici Güveninin Ekonomideki Yeri

Tüketici güveni, hane halkının harcamalarına şekil veren en önemli unsur olarak karşımıza çıkar. Hane halkının çeşitli sebeplerle güveninin azalması, doğrudan tüketim harcamalarının azalmasına sebep olur. Çünkü bireyler gelecekte olumsuz şartlarla karşılaşacakları beklentisiyle harcama yapmak yerine tasarruflarını artırırlar. Bu durum da bugünkü yapılacak olan tüketim harcamalarının ertelenmesine sebebiyet verir. Bunun yanında girişimci kesim harcamaların düşeceğini algılayarak yatırım harcamalarını erteler. Bu durum ekonominin daralmasına sebebiyet verir ve istihdamı azaltır. İşsizliğin artmasıyla gelirleri düşen hane halkı yoksullaşma tehlikesi ile karşı karşıya kalır. Ekonomide meydana gelen güven artışı ise üreticilerin üretim kapasitesini artırma yönünde aksiyon almalarını sağlar. Bu durum istihdam artışıyla beraber ekonomik büyümeyi de beraberinde getirecektir (Spreng, Page, 2001, 1188). İlgili etkileşim, toplam talep-toplam arz grafiği ile açıklanabilir:



Şekil 2: Toplam Talep Grafiği

Bilgili Yüksel, **Makro İktisat** (İstanbul: 4T Yayınevi, 7. b), 677'den uyarlandı.

Grafikte toplam arz eğrisi (AS_0) sabitken, toplam talepteki bir artış ile toplam talep eğrisi (AD_0) sağa doğru yönelerek AD_1 konumu alır ve yeni denge B noktasında oluşur. B noktasında, başlangıç noktasına (A noktası) göre hasılada "$Y_1 - Y_0$" artış meydana gelir. Tersi durumda, yani toplam talebin azalmasıyla toplam talep eğrisi sola doğru kayarak AD_2 konumunu alır ve yeni denge C noktasında oluşur. Bu noktada toplam hasıla "$Y_0 - Y_2$" kadar azalmıştır.

Toplam Talep grafiğinden de anlaşılacağı üzere tüketicinin güven olgusu, tüketim ve yatırım harcamaların artırmasıyla GSYİH düzeyini de artırarak ekonomik performansı doğrudan etkiler. Tüketici güveninin ekonomik performansın yanında ekonomik istikrarı[3] da etkilediği gerçeği yadsınamaz. Nitekim ekonomik büyüme ve yatırımların pozitif bir seyir izlemesi; enflasyon, döviz kuru, dış borçlar ve cari açık gibi makroekonomik faktörler üzerinde oluşacak olumlu bir etki ve dolayısıyla istikrarı sağlayacaktır (Matsusaka, Sbordone, 1995, 317).

[3] Ekonomik istikrar, ekonominin hali hazırdaki durumunu koruyarak denge koşullarının sağlanması, konjonktürel dalgalanmalar nihayetinde ortaya çıkan olumsuzlukların durulup bir süreklilik hali alması, temel makroekonomik değişkenlerin belirli bir şekilde ve olumlu yönde gelişmesi anlamına gelir. Öngörülen bir değişimin yanında değişmezliği de ifade eden ekonomik istikrar, günümüzde daha çok göstergelerde meydana gelebilecek büyük sapmaların olmaması durumunu karşılar. Bir başka ifade ile ekonomik istikrar, makroekonomik göstergelerin denge konumundan dönemler boyunca çok büyük oranlarda azalmaması – artmaması durumudur (Duygulu, 1998, 107-110).

Hükümetler aktif para, maliye ve gelir politikaları ile toplam talebi artırıcı politikalar uygulayabilmektedir. Nitekim doğrudan gelir yardımı, vergi oranlarını düşürme ve faiz oranlarını düşürme gibi aktif politikalar talebi teşvik edici faktörler olarak karşımıza çıkar. Örneğin; faiz oranlarının azalması durumunda, hane halkı harcama yapmak için kredilere yönelecektir. Böyle bir durum harcamaların, dolayısıyla toplam talebin artması sonucunu ortaya çıkarır. Toplam talepteki artışla beraber sağlanan ekonomik büyüme ve işsizliğin azalması, güvenin tekrar oluşmasını sağlar (Raaij, Gianotten, 1990, 271).

Tüketici güveni varlık piyasasını da etkileyebilmektedir. Güvendeki eksiklikle tüketiciler ellerindeki varlıkları satma eğilimine girerler. Bu durum varlık fiyatlarının da düşmesi anlamına gelir (Tunalı, Özkan, 2016, 56). Öte yandan, politikacıların iletişim ve açıklık yönünden güveni oluşturacak unsurların gereğini yerine getirememesi ile ortaya çıkan belirsizlik durumları, tüketicinin iktisadi faaliyetlerde karar alma süreçlerini engeller. Bu durumun güven unsurunu da olumsuz etkileyerek makroekonomik göstergelerde istikrarsızlığa yol açması kaçınılmaz olmaktadır (Demirgil, 2019, 156). Bu noktada siyasi kararlılık önemli bir etkendir. Hükümetin kamuoyuyla paylaştığı söz ve niyetleri uygulamaya dökmesi, güven faktörünün inşasını sağlayarak belirsizlik durumlarını nispeten ortadan kaldırır ve güveni inşa ederek istikrarsızlığın önüne geçilir (Aygün, 2019, 3).

Ekonomik büyüme sürecinde tüketici güveni artma eğilimindedir. Tüketiciler, normal zamanlara nazaran ekonominin genişleme dönemlerinde daha fazla harcama yapar. Özellikle pahalı ve dayanıklı ürünler özelinde toplam talebin artması, ekonominin genişlemeye devam etmesini sağlar (Pettinger, 2017).

Tüm bunların yanında ilgili ekonomide ortaya çıkan finansal ve ekonomik krizlerle güven olgusu arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi içinde bir etkileşim vardır. Nitekim ortaya çıkan ekonomik ve finansal krizler, tüketicinin güvenini kırarak iktisadi karar alma süreçlerini olumsuz yönde etkileyebileceği gibi; tüketicinin güvenindeki olumsuz izlenimler, tüketim ve yatırım harcamalarına negatif bir etki bırakarak krizlere neden olabilmektedir (Knack, Keefer, 1997, 1269).

2.2.1.5. Tüketici Güvenini Etkileyen Faktörler

Tüketici güveninin ekonomideki yerine ve önemine bakıldığında tüketici güvenini etkileyen faktörleri, beklentiler ve belirsizlikler ile finansal ve ekonomik krizler olarak iki ana başlıkta toplayabiliriz (Aygün, 2019, 5).

2.2.1.5.1. Beklentiler ve Belirsizlikler

Güvenin toplum üzerinde oynadığı en önemli rol, bireylerin etkileşiminin en sağlıklı biçimde ilerlemesi için belirsizlik durumunu ortadan kaldırarak istikrarlı bir yapı kurmasıdır. Nitekim enformel yapı olarak nitelendirilebilecek gelenek, görenek ve adetler gibi ortak normların yansımasıyla oluşturulan güven olgusunun varlığı gerek toplumdaki gerek ekonomideki istikrarlı yapıyı nispeten koruma eğiliminde olacaktır. Bunun yanında enformel kuralların uzun soluklu güven oluşturma etkisi sınırlı olduğu için muhakkak formel kurallarla da desteklenmesi gerekir (Gökalp, 2003, 166).

Geleneksel teoride bireyler, homo-economicus olarak tam bilgiye maliyetsiz olarak ulaşabilen bireylerdir. Bilgi asimetrisinin olmadığı piyasalarda şeffaflık vardır; bireyler bilgiyi etkin ve verimli şekilde kullandıkları için hata yapmamaktadır. Dolayısıyla piyasalar süpürülerek optimal kaynak dağılımı sağlanmakta ve iktisadi denge oluşmaktadır. Gerçek hayatta ise durum geleneksel teorinin aksinedir. Nitekim bireyler eksik bilgi varsayımında piyasa hakkında bilgi edinebilmek için araştırmalar yapmak ve belli maliyetlere katlanmak zorundadır. Bunun yanında eksik bilgiye sahip bireyler, bu bilgiyi dahi etkin şekilde kullanamamaktadır. Bu durum piyasa dengesinin eksik bilgi varsayımı altında gerçekleştiği ve kaynak dağılımının optimal olarak sağlanamaması anlamına gelmektedir (Akalın, Dilek, 2007, 34-35).

Belirsizlik, iktisadi karar alma mekanizmasının ayrılmaz bir parçasıdır. Beklenmedik sonuçlarla karşılaşıldığında, belirsizliğin olmadığını varsaydığımız bir durumda bu sonuçların açıklanamamasına sebep olmaktadır. Diğer taraftan tam bir belirsizlik durumunu varsaymak ise karar alma sürecinin başlayamaması anlamına gelir. Eksik bilgi varsayımında bireyler muhakkak iktisadi faaliyetlerinde belirsizlik kavramını dikkate alır (Alkan, 2018, 12). Bu durum beklentilerle doğrudan ilişkilidir. Nitekim beklentiler, mevcut bilgiler ışığında gelecek ile alakalı tahmin sürecini ifade eder. Bir

diğer ifade ile beklentiler, belirsiz şartlar altında bireylerin geleceğe yönelik inançlarıdır (Beşel, Yardımcıoğlu, 2016, 476).

Bir ekonomide güven konusu beklentilerle çok yakından ilişkilidir. Geniş anlamda iktisadi ajanların, dar anlamda ise tüketicilerin ekonomiye karşı güvenleri; geleceğe dair belirsizlikler karşısındaki iyimser ya da kötümser olmalarıyla doğrudan alakalıdır. Cari dönemdeki kararları yakından etkileyen beklentilerde, geleceğe dair kötümserlik varsa ilgili ekonomide talep daralır ve bu da yatırımlarla beraber istihdamı da azaltarak paranın dolaşımdan çekilmesi ve hareketsiz bir pozisyona düşürülmesi anlamına gelen gömüleme olgusunun şiddetini artırır. Tersi durumda ise, ekonomide iyimserlik tablosu hâkim olduğu müddetçe ekonomide yaşanacak canlanmayla beraber refah artışı da sağlanmış olur (Şahin, 2021, 76-82).

Tüketiciler için bir ekonominin yapı taşlarını oluşturan önemli makroekonomik değişkenlerin gelecekteki beklenen değeri, karar alma süreçlerinde her zaman önemli olmuştur. Bireyler için beklentiler konusunda iktisat literatüründe iki temel teori vardır. Bunlar;

- Uyumlu beklentiler teorisi
- Rasyonel beklentiler teorisi

Uyumlu beklentiler teorisine göre beklentiler geçmiş dönemle uyumludur. Gelecek ile ilgili beklentilerin, geçmişteki veriler ile bugünkü verilerin değerlendirmeye alınmasıyla geleceğin tahminine dayanan bir teoridir. Bir değişkenin geçmiş dönemde beklenilen değeri ile gerçekleşen fiili değerinin arasında çıkan farka göre bireyler geleceğe ait beklentilerini şekillendirir. Şayet bugünkü değer, geçmişte beklenen değerden daha büyük çıkmış ise beklentiler artış yönünde şekillenir. Tersi durumda fiili değerin beklenen değerden küçük çıkması durumunda ise beklentiler aşağıya doğru azalma eğilimine girer. Bunun yanında arada herhangi bir fark olmamış ise beklentileri değiştirmeye lüzum yoktur (Dayıoğlu, Aydin, 2020, 171-172).

Rasyonel beklentiler teorisine göre ise bireyler uyumcu değil daha akılcıdır. Bu teoriye göre tüketiciler uygun tüm enformasyonu kullanmaktadır. Ekonomide en son oluşan veriye göre şekillenen beklentiler, tüketicilerin gelirlerini tüketim ve tasarruf arasında ne şekilde paylaştıracağını belirler. Diğer taraftan rasyonel beklentilere göre tüketiciler aynı hatayı tekrarlamaz. Tüketiciler yaptıkları hatalardan ders çıkararak

karşılaşabilecekleri benzer durumlarda aynı davranışları sergilemez. Ayrıca bu teoriye göre bireyler, hükümetlerin uygulayacağı ya da uygulamayı düşündükleri politikalar karşısında uyumcu beklentiler teorisinde olduğu gibi pasif bir tutum sergilemez; aksine bireyler ilgili politikaların kendi yaşamlarını doğrudan ve dolaylı şekilde etkileyecek her türlü değişiklik üzerinde titizlikle durarak aktif bir tutum sergiler. Bu bağlamda bireyler yarar getirebilecek sonuçlardan en geniş ölçüde faydalanmayı benimserken olumsuz sonuçlardan da ne şekilde kaçıp korunabilecekleri noktasında araştırmalar yapar. Aktif bir tutum içinde olan bireyler iktisat politikasını tamamen etkisiz hale getirebilmektedir (Aktan, 2010, 183-186).

2.2.1.5.2. Finansal ve Ekonomik Krizler

Ülkelerin büyüme ve gelişmelerinde ekonomik istikrarın önemi yadsınamaz. İstikrarın sağlanmasında da ekonomiye olan güven en belirleyici etmenlerin başında gelir. Nitekim ekonomik ve finansal krizlerin temelinde güven eksikliği başlıca neden olarak karşımıza çıkar (Özsağır, 2007, 48). Bunun yanında tüketicilerin ekonominin finansal ve ekonomik durumuna göre güvenlerini ve beklentilerini şekillendirdikleri de yadsınamaz bir gerçektir (Raaij, Gianotten, 1990, 286-287).

Krizler genel itibariyle ekonomilerde mal, hizmet, döviz fiyatları ya da üretim faktörlerinde meydana gelen anormal dalgalanmalar olarak ifade edilebilir. Emek piyasasında meydana gelen üretimde azalma, işsizlik, döviz kuru, enflasyon ve faiz oranları gibi makro iktisadi göstergelerdeki normal olmayan dalgalanmanın yanında ilgili krizler geri dönüşü olmayan krediler olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca iktisadi birimlerin ekonomiye olan güvenleri ile şekillenen beklentilerin de etkisiyle kamunun aşırı harcamalarıyla oluşan açıklar, para arzındaki aşırı yükselme, döviz kurlarındaki sürekli artış enflasyonist baskıyı beraberinde getirerek ekonomide çeşitli şok durumları yaratmaktadır (Kibritçioğlu, 2001, 2-3).

Finansal krizlerin oluşum süreci, genel itibariyle finansal ve finans dışı sektörün bilançolarının bozulması, belirsizlikteki artış, yüksek faiz oranları ile ters seçim ve ahlaki tehlikedeki problemlerin artışı ile ekonomik faaliyetlerin yavaşlama sürecini hızlandırmasıyla başlamaktadır. Bu durumu banka panikleri takip eder. Ekonomik faaliyetlerdeki azalma ve banka panikleri fiyatlar genel seviyesinde ani dalgalanmalara sebebiyet vererek finansal krizleri doğurur. Bunun yanında finansal istikrarsızlık, finans piyasasında bilgi akışını ve piyasanın etkin işleyişini olumsuz

yönde etkileyerek dış şokların da etkisiyle fonların etkin biçimde dağılımını engeller ve krizi körüklemiş olur (Mishkin, 1996, 18-23).

Ekonomik krizler yüksek enflasyon oranları, cari işlemler açığı, yüksek faiz oranları, kamu açıklarının borçla kapatılması, siyasal istikrarsızlık, büyüme hızındaki istikrarsızlık, yönetim hataları ve doğal hatalar gibi ekonomik, toplumsal, sosyal ve coğrafi sebeplerle ortaya çıkmaktadır. Toplumdaki ekonomik dengeleri bozarak iktisadi birimlere zarar veren ekonomik krizler, mal ve hizmetlerin arz ve talep dengesini bozarak dengenin oluşma sürecini sekteye uğratır. Arz ve talep yönlü oluşabilen ekonomik krizlerde güven faktörü önemli bir yer tutmaktadır. Nitekim gerek reel sektörde gerek finansal sektörde güven ile şekillenen beklentiler dâhilinde alınan iktisadi kararlar, tüketim ya da üretim sürecini etkileyerek makro iktisadi değişkenlerin şekillenmesine sebep olmaktadır. Krizin de etkisiyle tüketiciler piyasaya güven duymamaları sonucu harcamalarını kısar. İlgili süreçte hükümetlerin atacağı adımlar güveni inşa ederek beklentileri pozitif anlamda yeniden şekillendirir ve böylece ekonomik krizden kurtulmak mümkün olmaktadır (Aktan, Şen, 2001, 1-6). Bu bağlamda tüketici güveninin reel ekonomik faktörlerden doğrudan etkilendiği söylenebilir ve bu faktörler aşağıdaki gibi maddelendirilebilir: (Knack, Keefer, 1997, 1252-1255; Pettinger, 2017; Raaij, Gianotten, 1990, 86-287; Boef, Kellstedt, 2004):

- Hane halkının servetlerinin nominal ve reel olarak değerindeki değişimler
- Ekonomide işsizlik oranının yükselmesiyle hane halkının işsiz kalacakları yönünde algıları
- Yüksek enflasyon oranlarının varlığının reel ücretler üzerinde değişimler yaratması
- Yüksek faiz oranlarının olduğu bir piyasada borç seviyesindeki yükselme
- Yüksek faizden dolayı iş yapamama
- GSYİH'deki düşüşler ve artışlar
- Cari ekonomik durum ve makroekonomik performans göstergeleri

Reel ekonomik faktörlerin yanında beklentileri ve belirsizlik durumunu etkileyerek tüketici güvenini şekillendiren, ekonomilerin büyük bir kısmını oluşturan tüketim harcamalarının hacmini doğrudan etkileyerek finansal ve ekonomik krizlere sebebiyet verebilen kurumsal faktörleri ve etkileme yönleri tablo 1'de görülebilir.

Tablo 1: Tüketici Güvenini Etkileyen Kurumsal Faktörler[4]

FAKRÖR	AÇIKLAMA	ETKİLEME YÖNÜ
Teşvikler	Kurumların uzun dönem büyümeyi teşvik eden politikaları	Pozitif
Sosyal sermaye	Topumdaki bireylerin birlikte yaşama ve iş birliği kabiliyetinin gelişmiş olması	Pozitif
Açıklık ve İletişim	Siyasilerin uygulayacakları politika kararlarının kamuoyuyla paylaşılması	Pozitif
Katılım ve Demokrasi	Karar alma süreçlerine halkın geniş kesiminin katılması	Pozitif
Siyasi İstikrar ve Kararlılık	Uygulanacağı duyurulan politikaların siyasiler tarafından kararlılıkla uygulanması	Pozitif
İşlem Maliyeti	İktisadi faaliyetlerde ortaya çıkan işlem maliyetlerinin yüksek olması	Negatif
Bürokratik Kalite	Hükümetler değişse bile bürokrasinin sekteye uğramadan işlemesi	Pozitif
Politik Risk	Parlamentonun kutuplaşması, hükümet krizi, iç ve dış tehditler, terörizm, darbe gibi unsurların ortaya çıkması	Negatif
Hukuk ve Düzen	Etkin işleyen bir hukuk sisteminin kurulması ile hukukun üstünlüğü ilkesinin benimsenmesi, yolsuzluğun kontrolü, sözleşmelerin uygulanması ve mülkiyet haklarının korunması	Pozitif
Ekonomik Özgürlükler	İktisadi faaliyet süreçlerine devletin müdahalesinin olmaması, tüketicilerin karar alma süreçlerinde serbest olması	Pozitif

Literatürden faydalanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

Bu yönleriyle tüketici güveninin, gerçek dünyada süregelen ekonomik, toplumsal ve kurumsal faktörlerdeki değişimlerin ve etkileşimlerin tüketicilerin davranışları üzerindeki yansımalarının göstergesi olarak ifade edilebilir.

2.2.1.6. Tüketici Güveninin Önemi

İktisadi hayatın devamlılığında hayati bir yere sahip olan talep olgusunun yaratılmasında en önemli olguların başında gelen tüketicinin güveni, birçok noktada gerek doğrudan gerek dolaylı olarak ekonomik faaliyetleri ve karar alma süreçlerini etkilemektedir. Satın alma gücü ile desteklenen istek ve arzulara karşılık gelen efektif talep olgusunda yalnızca maddi yeterlilik kâfi değildir. Maddi yeterliliğin yanında bireyler ilgili mal ve hizmeti satın alma noktasında istek ve arzulu olmalıdırlar. Bu da ancak tüketici güveninin sağlanarak eldeki maddi değerin harcamaya dönüşüp istihdam ve iktisadi değerler yaratmasıyla mümkün olmaktadır. Ekonomideki hacmin büyük bir kısmını oluşturan tüketim harcamalarının süreklilik arz ederek bireylerin eylemlerine yansımasında bir nevi kaldıraç görevi gören

[4] Ayrıntılı bilgi için bkz. Bölüm-4

tüketici güveni, birçok yönüyle önemli bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır (Boef, Kellstedt, 2004, 634-637; Mičáková, 2014, 5-8; Pettinger, 2017; Ludvigson, 2004, 29-32; Matsusaka, Sbordone, 1995):

- Tüketici güveni, ekonominin geleceğine yönelik öncü bir gösterge olarak karşımıza çıkar. Tüketici güveninin şekillendirdiği iktisadi karar alma süreçlerinin makroekonomik etkileri, ilerleyen dönemlerde ortaya çıkar. Bu yüzden, tüketici güvenini bugünden tespit etmek, uygulanacak para, maliye ve gelir politikalarıyla gelecekteki oluşacak negatif bir tablonun bugünden önüne geçilebilmesi anlamına gelir.
- Tüketim harcamalarının GSYİH'deki boyutu da göz önüne alındığında, tüketici güvenindeki bir azalmanın GSYİH'yi de azaltması beklenir.
- Güvenin kendi kendini gerçekleştirme özelliği vardır. Nitekim belirsizlik nedeni ile güven düşerse, bu durumun diğer ekonomik değişkenler üzerinde etkisi olacaktır ve kendi kendini gerçekleştirecektir. Yani güven ve harcamalar düşerse, firmalar da yatırımlarını erteleyerek tepki verebilmektedir.
- Tüketici güveninin düşük olduğu bir piyasada uygulanan ekonomi politikaları etkin olmayabilir. Nitekim bir para politikası olarak harcamaları teşvik etmek amacıyla faiz oranlarının düştüğü bir durumda, tüketici güveni yoksa amaç gerçekleşmiş olmaz. Bireyler ya hiç kredi işlemi gerçekleştirmez ya da kredi ile aldıkları parayı harcamalara yöneltmek yerine tasarruflara yöneltir. Diğer taraftan güven ortamının olduğu bir piyasada faiz oranları yüksek olsa bile tüketici harcamalarının daha yüksek olması durumu muhtemeldir.
- Güvensizliğin ekonomide negatif yönde bir çarpan etkisi vardır. Tüketici gelecekte bir ekonomik durgunluk beklediği durumda güven düşer, bu durum harcamaları azaltır ve işsizlik bir anda artarak negatif yönde bir çarpan etkisi yaratır. Bu durum tüketici harcamalarında daha fazla düşüşe sebep olur. Tüketicilerin "kendi kendilerini durgunluğa sokmaları" ile gerçekleşen böyle bir durumda, güvendeki düşüşün altta yatan olumsuz faktörlerin daha da güçlenerek olumsuz yönde yol almalarına neden olur.

2.2.1.7. Tüketici Güveninin Ölçülmesi

Tüketici güveni, GSYİH'nin uzun dönemdeki yönelimini belirlemek için öncü bir gösterge olarak kullanılabilir. Bunun yanında tüketici güveni; uygulanan para, maliye ve gelir politikalarının etkinliğini ölçmekte kullanılabilir. Tüketici güveni ayrıca üretim sektöründeki karar alma süreçlerini belirlemek için kullanılabileceği gibi tüketicilerin geleceğe yönelik tüketim ve tasarruf yönündeki eğilimin göstergesi olarak da kullanılabilir (Oral, 2005, 2-3; Pettinger, 2017). Tüketici güveninin kullanım alanları incelendiğinde gerek hükümetler ve firmalar gerek finans sektörü için mevcut ekonomik durumu belirlemede ve geleceğe yönelik iktisadi faaliyetler üzerinde kararlar almada hayati bir öneme sahip olduğu sonucu çıkarılabilir.

Güvenin derecesi, belirli kurumlar tarafından yapılan anketlerde çeşitli regresyon analizleriyle yapılan tahminler sonucu belirlenmeye çalışılır. Sıralı ölçeklerin kullanıldığı bu anketlerde "daha iyimser–daha kötümser–aynı" gibi yanıtlarla ekonomideki beklentiler ölçülmeye çalışılarak güvenin derecesine yönelik tahminlerde bulunulur (Aygün, 2019, 23).

Dünya'da, "Michigan Üniversitesi Tüketici Duyarlılığı Endeksi", "The Confederence Board Tüketici Güven Endeksi", "Avrupa Birliği Tüketici Güven Endeksi" gibi tüketici güvenini ölçmeye yönelik birçok indeks vardır. Örneklem büyüklüğü ve anket sorularının yöneltiliş biçimleri farklı olsa da ilgili anketlerdeki temeldeki amaç beklentileri belirlemektir (Gezer, 2019, 34-40).

Türkiye'de uygulanan "Aylık Tüketici Anketi" ile tüketicilerin kişisel olarak mali durumlarını ekonominin mevcuduna yönelik değerlendirmenin yanı sıra gelecek dönem beklentileri ve yakın gelecekteki tasarruf ve harcama eğilimlerinin ölçülmesi amaçlanmaktadır. Endeksin konu başlıkları aşağıdaki gibidir (TÜİK, 2021a):

- Kişisel Mali Durum
    - 12 aylık dönemde hanesine ait maddi durumu
    - Gelecek 12 aylık dönemde hanesine ait maddi durumu ile ilgili beklentisi
    - Hanesi için mali durum değerlendirmesi
    - Gelecek 3 aylık dönemde borç kullanma ihtimali.
- Genel Ekonomi

- Tüketicinin geçen 12 aylık dönemde Türkiye'nin genel ekonomik durumuna ilişkin değerlendirmesi
- Gelecek 12 aylık dönemde Türkiye'nin genel ekonomik durumuna ilişkin beklentisi
- Türkiye'de gelecek 12 aylık dönemde işsiz sayısı beklentisi
- Mevcut dönemin dayanıklı tüketim malları satın almak için uygunluğuna ilişkin düşüncesi
- Mevcut dönemin tasarruf etmek için uygunluğuna ilişkin düşüncesi
- Geçen 12 aylık dönemde tüketici fiyatlarının değişimine ilişkin düşüncesi
- Gelecek 12 aylık dönemde tüketici fiyatlarının değişimine ilişkin beklentisi
- Gelecek 12 aylık dönemde ücretlerin değişimine ilişkin beklentisi

➢ Harcama ve tasarruf eğilimleri:

- Tüketicinin, gelecek 3 aylık dönemde yarı-dayanıklı tüketim mallarına yönelik harcama yapma düşüncesi
- Gelecek 12 aylık dönemde dayanıklı tüketim mallarına yönelik harcama yapma düşüncesi
- Gelecek 12 aylık dönemde otomobil satın alma ihtimali
- Gelecek 12 aylık dönemde konut satın alma veya inşa ettirme ihtimali
- Gelecek 12 aylık dönemde konut tamiratı için para harcama ihtimali
- Gelecek 12 aylık dönem içerisinde tasarruf etme ihtimali

Tüketici Güven Endeksi'nin hesaplanmasında kullanılan alt endeksler ise aşağıda sunulmuştur (TÜİK, 2021a):

➢ Geçen 12 aylık döneme göre mevcut dönemde hanenin maddi durumu

➢ Gelecek 12 aylık dönemde hanenin maddi durum beklentisi

➢ Gelecek 12 aylık dönemde genel ekonomik durum beklentisi

➢ Geçen 12 aylık döneme göre gelecek 12 aylık dönemde dayanıklı tüketim mallarına harcama yapma düşüncesi

TGE'nin hesaplanmasına yönelik izlenilen yol ve yöntem, aşağıdaki gibidir (TÜİK, 2021a):

- TGE'nin hesaplamasında kullanılan mesleki sınıflandırma yöntemi Uluslararası Standart Meslek Sınıflaması (ISCO-08)'dır.
- Anketin örnek büyüklüğü aylık 4884 haneden oluşur. Örneklemdeki hanede, ilgili haneyi temsil eden 16 ve daha yukarıdaki yaş gruplarını kapsamaktadır.
- Ankete katılan fert, tesadüfi olarak seçilmektedir.
- Endeks, Avrupa Birliği'nin de kullandığı "denge yöntemi" ile hesaplanmaktadır.
- Denge katsayısı hesaplanırken, her bir soru için; eğilimlerinin pozitif olduğu cevabını verenlerin yüzdesinden negatif olduğu cevabını verenlerin yüzdelerinin farkları alınmaktadır. Ardından, soruların yayılma endekslerinin aritmetik ortalaması alınır ve TGE hesaplanır.
- 0 – 200 aralığında değerler alan endekste; 100'den büyük çıkan hesaplama sonucunun anlamı, tüketici güvenindeki iyimser durumu; 100'den küçük olması ise tüketici güvenindeki kötümser durumu ifade eder.
- TGE'nin veri kaynağı ise Türkiye'nin genelinde aylık olarak uygulanmakta olan "Tüketici Eğilim Anketi"dir.
- TÜİK ve TCMB'nin iş birliği ile atlık olarak yürütülen Tüketici Eğilim Anketi, bilgisayar destekli yüz yüze görüşme yöntemi ile uygulanagelmektedir. "Avrupa Birliği Uyumlaştırılmış İşyeri ve Tüketici Anketleri Ortak Programı" esasları temelinde 2012'de uygulanmaya başlayan anket, Mayıs 2015 itibari ile Avrupa Komisyonu ortak finansmanı ile yürütülegelmektedir.
- Anketin uygulama dönemi, her ayın ilk haftası olarak belirlenmiştir.
- Anketin yapıldığı ilgili ayın her üçüncü haftasında Ulusal Veri Yayımlama Takvimi'ne göre Tüketici Güven Endeksi Haber Bülteni ile açıklanmaktadır.
- Mevsimsel etkilerden dolayı oluşan etkiler, endeksin sağlıklı biçimde gözlemlenmesini engelleyeceği için mevsimsel arındırma uygulanmaktadır.

2.2.2. İşsizlik

2.2.2.1. İstihdam ile İlgili Kavramlar

Yeryüzündeki var olan kaynakların kıt olmasına karşılık insanların ihtiyaçlarının sınırsız olması ile bu ihtiyaçların ne şekilde karşılanabileceğine yönelik teori ve

politikalar üreten iktisat biliminin temel amacı sahip olunan kıt kaynakların en uygun şekilde tahsis edilerek toplum refahının maksimizasyonunu sağlamaktır. Bu bağlamda, her ekonominin karşılaştığı temel sorunlardan biri olan kıt kaynakların verimli ve etkin bir şekilde kullanılması hususu, ülkeleri ve ekonomileri farklı alternatifler içinden tercih yapmak durumunda bırakmaktadır. Refah düzeyinin ülkeler ve ekonomiler nezdinde farklılık göstermesinin temelinde de kaynakların optimal tahsisi, yani kıt olan kaynakların alternatif kullanımı yatmaktadır.

Her ekonomide temelde emek, sermaye, doğal kaynak ve girişimci olarak isimlendirilen üretim faktörlerinin etkin ve verimli bir şekilde kullanılması, ülkelerin gelişmişlik düzeyi ile doğrudan ilişkilidir. Kaynakların etkin kullanımı, bir ekonomide üretilecek olan mal ve hizmetlerin belirlenmesi, belirlenen mal ve hizmetlerin üretim yöntemleri ve ortaya çıkan değerlerin ekonomik birimler arasında ne şekilde paylaşılacağı hususu önem taşımaktadır. Bu bağlamda bir ekonominin sahip olduğu kaynakların kullanımı hususu "istihdam" kavramı ile açıklanmaktadır. Zira ekonomideki üretim faktörlerinin istihdamı, diğer bir deyişle bir ekonominin içinde bulunduğu istihdam düzeyi, ilgili ekonominin milli gelir düzeyini doğrudan etkilemektedir (Pekin, 1996, 103-105).

Sözlük anlamıyla (TDK) "bir görevde, bir işte kullanma" anlamında olan istihdam, geniş anlamda ise tüm üretim faktörlerinin üretim sürecinde ne ölçüde kullanıldığını açıklayan bir kavramdır. Bu bağlamda üretim sürecinde tüm üretim faktörlerinin kullanılması "tam istihdam" kavramı ile açıklanır (Dinler, 2016, 498). Tam istihdam durumu, Klasik İktisat Teorisi'nin en temel varsayımlarından biridir. Zira Klasik İktisat Teorisi'ne göre ekonomide her arz kendi talebini yaratır, yani üretilen her şeyin muhakkak bir alıcısı vardır. Bu durum ekonomilerin, görünmez el mekanizmasının da işlemesiyle tam istihdam noktasında dengede olduğu anlamına gelir (Çoban, 2012, 335).

Bir ekonomide ilgili dönemde sahip olunan üretim faktörlerinin bir kısmının kullanılıp bir kısmının atıl kalması durumunu "eksik istihdam" kavramı ile açıklanır. Kaynakların kıt olduğu varsayımından hareketle, bu kaynakların etkin ve verimli bir şekilde kullanılamaması durumunda milli gelir ve bununla ilintili olarak halkın refah düzeyinin olumsuz yönde etkileneceği hususu kaçınılmaz olacaktır (Bilgili, 2017, 136). Geniş anlamda istihdam ile alakalı son kavram da "aşırı istihdam" dır. İlgili

ekonomide toplam arzın toplam talebi karşılayamadığı durumda ortaya çıkan aşırı istihdam olgusu, üretim faktörlerinin daha aşırı kullanımından kaynaklanmaktadır (Köklü, 1973, 66).

Ekonominin üretken kaynakları olan üretim faktörlerinin fiili olarak üretim sürecinde etkin ve verimli olarak tam istihdam şeklinde kullanılması durumunda, ilgili ekonominin üretebileceği nihai mal ve hizmet miktarı "tam istihdam hasılası, doğal hasıla, potansiyel hasıla" olarak ifade edilir. Diğer yandan ortaya çıkan fiili hasıla, olması gereken potansiyel hasıla seviyesinden daha düşük ise ilgili ekonomide üretim açığı vardır denilebilir (Aren, 2005, 5).

İstihdam dar çerçevede belirli bir dönem içerisinde üretim faktörleri arasından yalnızca emeğin ne ölçüde üretim sürecinde yer aldığını açıklamak için kullanılır. Dar anlamda istihdamın yalnızca emek faktörü merkezinde tanımlanması, emeğin aktif olarak üretim sürecinde istihdam edilmesi durumunda diğer üretim faktörlerinin de istihdam edileceği yönündeki bir varsayıma dayanır. Bu bağlamda işsizlik en basit anlamda, üretim sürecinde emek faktörünün fiili olarak yer almaması ya da alamaması olarak ifade edilebilir. İşsizliğin olduğu bir ekonomide eksik istihdam vardır ve potansiyel hasıla ile fiili hasıla arasında bir fark oluşmuştur ki bu da ilgili ekonomide bir üretim açığına sebebiyet verir (Altınok, 2000, 156).

2.2.2.2. Nüfus Büyüklükleri ile İlgili Kavramlar

Çalışmada dar anlamda istihdam çerçevesinde meydana gelen işsizlik kavramı üzerinde durulmuştur. Bu bağlamda işsizlik kavramının daha iyi bir şekilde anlaşılabilmesi için öncelikle işgücü kavramının kapsamına yönelik bir çerçeve çizilecektir.

İktisadi manada işgücü, bir ülkenin nüfusuna dayalı bir olgudur. Bu durumu şekil 3'te görülebilir:

<table>
<tr><td colspan="3">ÜLKENİN TOPLAM NÜFUSU</td></tr>
<tr><td colspan="2">ÇALIŞMA ÇAĞINDAKİ NÜFUS</td><td>Çalışamayacak Kadar Genç veya Yaşlı Olanlar</td></tr>
<tr><td colspan="2">Toplam İşgücü = İşgücü Arzı</td><td>İşgücüne Dâhil Olmayanlar</td></tr>
<tr><td>İstihdam Edilenler (Çalışanlar)</td><td>İşsizler</td><td></td></tr>
</table>

Şekil 3: Nüfus Büyüklüklerinin İstihdam Çerçevesindeki İlişkileri

Yıldırım Kemal, **Makro İktisada Giriş** (Ankara: Pelikan Yayıncılık, 2011), 28'den uyarlandı.

Bir ülkenin ilgili dönemde sahip olduğu toplam nüfustan hareketle çalışma yaşındaki nüfus, belirli bir yaş sınırlaması dâhilinde tanımlanır. Bu yaş sınırlamasının alt seviyesi zorunlu eğitimin bitiş yılı olmakla birlikte üst seviyesinde de emeklilik yaşı esas alınmaktadır. Bu bağlamda dünyadaki birçok ülkede bu sınırların çerçevesi 15-64 yaş olarak kabul edilir. Diğer bir ifade ile bir ülkede ilgili yılda 15-64 yaşları arasındaki bireyler çalışma yaşındaki nüfus olarak gösterilir. İlgili yaş aralığı, kurumsal olmayan sivil nüfustan oluşmaktadır. Bir diğer anlamda kurumsal olmayan sivil nüfus ülkedeki toplam nüfusun huzurevi, yurt, hapishane, kışla ve hastane gibi kuruluşlarda bulunanların dışında kalan ve çalışma yaşındaki nüfusun içinde olan; istihdam edilen, yani çalışan nüfustan, işsiz olup iş arayanların oluşturduğu grup ile işsiz olup da iş aramayanlardan oluşmaktadır (Ertürk, 1999, 298-299):

$$Kurumsal\ Olmayan\ Sivil\ Nüfus\ = \\ İstihdam\ Edilenler\ +\ İşsizler\ +\ İşsiz\ Olup\ da\ İş\ Arayanlar \tag{2.1}$$

Kurumsal olmayan sivil nüfusun istihdam edilenler(çalışanlar) ile işsizler toplamıyla oluşan kısmı, işgücünü temsil eder. İşsiz olup da iş aramayanlar da kurumsal olmayan sivil nüfusun işgücünde olmayan kesimini ifade eder. Buradan hareketle;

$$Kurumsal\ Olmayan\ Sivil\ Nüfus = \ İşgücü\ +\ İşgücünde\ Olmayanlar \tag{2.2}$$

şeklinde ifade edilebilir (Ünsal, 2011, 427).

TÜİK (2021b) tarafından derlenip yayımlanan Türkiye'deki istihdama dair genel verilere göre, çalışma yaşında olmasına rağmen işgücüne dâhil edilmeyen grup aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

1) Farklı sebeplerle iş aramayan fakat işbaşı yapmaya 2 haftalık süreç içerisinde hazır olduğunu belirten kişilerin oluşturduğu grup.

2) Çalışılabilecek herhangi bir iş bulunmadığı ya da kendisine uygun bir işin olmadığına inanan veya işi nerede araması gerektiğini bilemediği için iş aramaktan vazgeçmiş ancak her an iş başı yapmaya gönüllü olan kişilerin oluşturduğu ve "*cesareti kırılan işsizler"* olarak da adlandırılan grup.

3) Mevsimlik işlerde çalışarak gelirini elde etmesi sebebiyle iş aramayan ve dolayısıyla zamanın herhangi bir anında işbaşı yapmaya gönüllü olmayan kişilerin oluşturduğu grup.

4) Hâlihazırda bir eğitim ve öğretim kurumunda eğitimini devam ettiren ve bu yüzden iş aramayıp her an iş başı yapmaya vakıf olmayan kişilerin oluşturduğu grup.

5) Ev hanımı gibi kişilerin kendi evlerinin işleriyle ve çocuklarıyla meşgul olmaları sebebiyle iş aramayıp iş başı yapmaya da hazır olmayan kişilerin oluşturduğu grup.

6) Herhangi bir sosyal güvenlik kurumunda çalışarak emekliliğini hak eden ve bu sebeple de çalışmayıp, çalışmaya da gönüllü olmayan kişilerin oluşturduğu grup.

7) Bedensel veya zihinsel bir özrü bulunan kişilerin oluşturduğu grup

8) Mensubu olduğu ailenin çalışmaya izin vermemesi gibi kişisel sebeplerle iş aramayıp çalışmaya rızası olmayan kişilerin oluşturduğu grup.

Ülke nüfusunun ekonomik faaliyetlerini yüklenen kısım olarak ifade edilen işgücü kavramı, ilgili ülkenin emek arzının insan sayısı ile ifade edilmesidir. Çalışma çağındaki nüfusun toplamından işgücüne dâhil olmayan kısmı ayrıldığında ve buna çalışma yaşındaki nüfusun dışında olup çalışmak zorunda kalan çocuk ve yaşlı kesim eklendiğinde ortaya çıkan nüfusun karşılığına sivil işgücü denir. Buna göre;

$$İşgücü = İstihdam\ Edilenler(Çalışanlar) + İşsizler \tag{2.3}$$

olarak ifade edilebilir (Çoban, 2012, 336). Buradan hareketle de işsizlik oranı (İO) (Yıldırım, 2011, 28):

$$İO = \frac{İşsiz\ Sayısı}{Toplam\ İşgücü(İşgücüArzı)} x100 \tag{2.4}$$

$$= \frac{İşsiz\ Sayısı}{Çalışanlar\ +\ İşsizler} x100$$

$$= \frac{İşsiz\ Sayısı}{Tam\ Zamanlı\ Çalışanlar\ +\ Yarı\ Zamanlı\ Çalışanlar\ +\ İşsizler} x100$$

şeklinde hesaplanır.

İstihdam ve işsizlik ile ilgili farklı hesaplamalar da aşağıdaki gibi formülize edilebilir (Berber, 2016, 92-94; Ertürk, 1999, 296-297):

- $İşgücüne\ Katılma\ Oranı = \frac{Toplam\ İşgücü}{Çalışma\ Çağındaki\ Nüfus} x100$

$$= \frac{Toplam\ İşgücü}{Çalışanlar\ +\ İşsizler\ +\ İşgücüne\ Dâhil\ Olmayanlar} x100 \quad (2.5)$$

- $İstihdam\ Oranı = \frac{Çalışanlar}{Çalışma\ Çağındaki\ Nüfus} x100$

$$= \frac{Toplam\ İşgücü(İşgücüArzı) - İşsizler}{Çalışma\ Çağındaki\ Nüfus} x100 \quad (2.6)$$

- $Aktif\ Nüfus\ Oranı = \frac{Çalışma\ Çağındaki\ Nüfus}{Toplam\ Nüfus} x100$

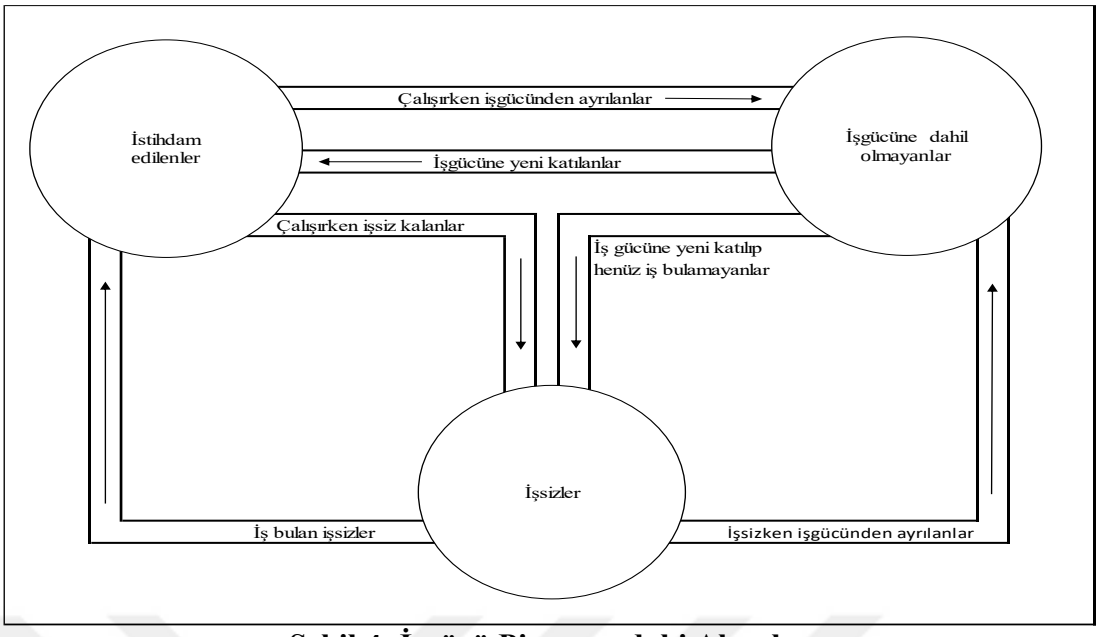
$$= \frac{Çalışanlar + İşsizler + İşgücüne\ Dâhil\ Olmayanlar}{Toplam\ Nüfus} x100 \quad (2.7)$$

- $Eksik\ İstihdam\ Oranı^{5} = \frac{Eksik\ İstihdam\ Edilenlerin\ Sayısı}{Toplam\ İşgücü(İşgücüArzı)} x100$ (2.8)

2.2.2.3. İşgücü Piyasasındaki Akımlar

Kurumsal olmayan sivil nüfusun içinde bulunan istihdam edilenler(çalışanlar), işsizler ve işgücünde olmayan kesim arasında dinamik süreçle işleyen bir devir daim süreci vardır. Bu sürecin işleyişi şekil 4'te gösterilmektedir.

[5] Eksik istihdam Oranı, haftalık 40 saatten daha az çalışarak eksik istihdam edilenlerin işgücü arzı içindeki oranını ifade eder (Berber, 2016, 93).



Şekil 4: İşgücü Piyasasındaki Akımlar

Yıldırım Kemal, Karaman Doğan, Taşdemir Murat, **Makro Ekonomi** (Ankara: Seçkin Yayınevi, 2013), 361'den uyarlandı.

Şekil 4'e göre, zamanın herhangi bir anında işsiz kesimin oluşturduğu işsizlik (eksik istihdam) havuzuna sürekli bir giriş-çıkış akımı mevcuttur. İşgücünde olmayan bireyler, örneğin üniversite öğrencisi olup mezuniyetinden sonra ilk defa iş aramaya başlayanlar, işgücünü oluşturan gruba dâhil olur. İşgücüne yeni katılan bu kısım, iş bulma noktasında başarılı olursa istihdam edilenlerin oluşturduğu gruba dâhil olurken, başarısız olması halinde ise işsizlerin oluşturduğu grupta değerlendirilir. Bunun yanında istihdam edilen grupta yer alıp da başka bir işte çalışmak için hâlihazırdaki işinden istifa eden veya iş yeri kapatıldığı için işsiz konumuna gelen ya da işvereni tarafından iş akdi feshedilen kişiler, işsizlerin olduğu gruba doğru bir akım oluşturur. Diğer yandan işsizler grubunda herhangi bir sebeple yer alan ve iş bulma sürecinde başarı sağlayan kişiler de işsizlerin oluşturduğu gruptan istihdam edilen gruba doğru geçiş ile birlikte farklı bir akım oluşturur. Son olarak bu dinamik süreçte çalışanlar grubunda yer alıp emekli olanlar ile işsizler grubunda yer alıp iş aramaktan vazgeçen cesareti kırılan kesim, işgücünde olmayanlar grubuna dâhil olurlar. İlgili süreçte ortaya çıkan bu devir daim bir süreklilik arz eder (Yıldırım, Karaman, Taşdemir, 2013, 361-362; Parasız, 1993, 281).

2.2.2.4. İşsizliğin Teorik Temelleri

2.2.2.4.1. Klasik Okul

Klasik iktisat görüşüne göre piyasanın görünmez el vasıtasıyla ekonomi kendi kendine her şeyi düzene sokar. Tam rekabet şartlarında işgücü piyasasında karşı karşıya gelen emek arzı ve emek talebi tam istihdam denge noktasında buluşarak denge ücret düzeyinde herkes iş bulabilecektir. Bu bağlamda klasik ekole göre işsizlik iradîdir. Bir ekonomide işsizlik varsa bu ancak bireylerin cari ücret düzeyini beğenmedikleri için çalışmamayı seçmelerinden kaynaklanır. İşgücü piyasasında ortaya çıkabilecek herhangi bir emek arzı ya da talebinin fazlalığı durumunda ücretlerin esnekliğinden dolayı ücretler düşerek veya artarak piyasa tekrar dengeye gelecektir. Şayet bir dengesizlik durumu varsa, yani gayri iradi bir işsizlik söz konusu ise, bu durumun sebebi ekonominin kendisi değil piyasanın serbest bir şekilde işlemesine engel oluşturan işçi örgütleri, devlet müdahaleleri ve sosyal mevzuatlardır. İlgili unsurlar ücretlerin suni bir şekilde yüksek bir seviyede tutarak işsizliğin varlığına sebep olmaktadır (Öçal, 1990, 513-520).

Klasik okul için işsizlik bir problem olarak görülmemiştir. Zira piyasanın kendi kendine dengeye geleceği görüşünü savunan klasik ekole göre devletin istihdamı sağlama adına yapacağı her türlü politika etkinsiz olacaktır. Klasikler işsizlikten ziyade işgücünün verimini artırmaya yönelik olgular üzerinde durmuşlardır. Özellikle Adam Smith, "Ulusların Zenginliği" eserinde iş bölümü ve uzmanlaşmayı tüm boyutları ile incelemiş ve işgücü verimliliğinin artışını sayısal verilerden yararlanarak ortaya koymuştur (Uluatam, 1984, 275).

2.2.2.4.2. Neo-klasik Okul

Neo-klasik ekole göre de tıpkı Klasik Okul'da olduğu gibi ekonomi tam istihdam düzeyindedir ve ekonomilerde ortaya çıkan işsizlik, cari ücretlerde çalışmayı tercih etmeyen kişilerden kaynaklı olan iradi işsizliktir. Neo-klasik iktisatçılar, tam rekabet şartlarında işgücü arzı ve talebinin işgücü piyasasında buluşarak denge ücret seviyesinde bir dengenin oluşacağını savunurlar. Böyle bir durumda friksiyonel işsizlik haricinde herhangi bir işsizliğin ortaya çıkma durumunun olmayacağı belirtilir. Eğer bir ekonomide gayri iradi işsizlik söz konusu ise, bu ancak piyasaya

dışarıdan müdahaleler sonucu cari ücretlerin düşmesine engel olacak uygulamalarla meydana gelmektedir (Berber, 2016, 474-478).

Piyasada dengenin bozulmasından dolayı bir gayri iradi işsizlik ortaya çıkarsa bu piyasa mekanizması tarafından bertaraf edilerek denge tekrar sağlanacaktır. Neo-klasik İktisat görüşüne göre işsizliğin temel nedeni, cari ücretlerin işgücünün marjinal verimliliğine eşit olmadığı durumda işçiler denge ücrette çalışmayı kabul etmeyerek işinden ayrılmasıdır. Bu durum piyasa mekanizması sayesinde dengeye ulaşır; cari ücretlerin işgücünün marjinal verimliliğine eşit olacağı düzeye kadar artmasıyla istihdam artar ve reel ücretler düzeyinde çalışmak isteyen herkes iş bulabilir. Böylelikle iradi işsizlik dışında herhangi bir işsizlik durumu olmayacaktır (Yıldırım, Karaman, Taşdemir, 2013, 119-128).

2.2.2.4.3. Keynesyen Okul

1929 yılında yaşanan ve "Büyük Buhran" olarak tarihe geçen ekonomik kriz ile klasik ekolün görüşleri sorgulanmaya başlamıştır. Nitekim ortaya çıkan arz fazlasıyla beraber talepteki yetersizlik durumu dünya genelinde işsizliği artırarak geleneksel okulun, işgücü piyasasına müdahale etmeksizin dengenin sağlanacağı ve her arzın kendi talebini oluşturacağı görüşleri temelinden sarsılmıştır (Bocutoğlu, 2014, 1).

1936 yılında Keynes ortaya koyduğu "İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi" adlı eserinde iktisadi işleyişe farklı bir bakış açısı sunmuş ve ekonomilerin genellikle eksik istihdamda olduğu, tam istihdamın ise özel bir durum olduğu temelinde yeni bir teori şekillendirmiştir. Keynes'e göre, klasik ekolün aksine her arz kendi talebini yaratmaz. Zira gelirin bir kısmı tasarruftur ve bu sebeple de her arz talep üretemez. Bir başka deyişle ekonomide arzın oluşabilmesi talebin olmasına bağlıdır. Bu bağlamda gelir ve istihdamı belirleyen en önemli unsur toplam taleptir. Keynes'e göre, bir ekonomide toplam talepte bir azalma meydana gelirse fiili hasıla potansiyel hasılanın altında kalarak emek arz fazlası meydana gelecek ve bu durum da işsizliğin artmasına sebebiyet verecektir (Aren, 2005, 28-32).

Keynesyen ekole göre nominal ücretlerde yapılacak ücret kesintileri istihdamı artırmaz. Nitekim parasal ücretlerdeki azalma doğrudan toplam talebi azaltacak ve talep olmadan arz olmayacağı için işsizlik daha da artacaktır. Ayrıca ücretlerin düşürülmesi hususunun gelecekte gerçekleşmesi beklentisi yatırım harcamalarında

azalmaya yol açarak işsizliğin daha fazla artması durumunu ortaya çıkaracaktır (Uluatam, 1984, 275-276).

Keynesyen teoriye göre fiyatların ve ücretlerin esnekliği kısa dönemde katıdır. Bir başka deyişle ekonomide yaşanan şoklara karşı fiyat ve ücretlerin ayarlanma süreci oldukça yavaş gerçekleşir. Bu bağlamda işgücü piyasasında dengenin kendi kendine sağlanacağı ve işsizliğin ortadan kalkacağı hususuna karşı bir düşünce gelişmiştir. Buna göre piyasa ancak ve ancak toplam talebi artırıcı aktif maliye ve para politikaları ile dengeye gelebilir. Kamunun doğrudan ve dolaylı olarak aktif iktisat politikalarını kullanarak piyasaya müdahalesi ile toplam talep artar. Bu artış toplam arzın artışını sağlayarak istihdamı da artıracak ve piyasa eksik istihdamdan tam istihdama doğru bir yol izleyecektir (Pekin, 1996, 139-141; Tunca, 2001, 95-98).

2.2.2.4.4. Monetarist Okul

1979 petrol kriziyle birlikte dünyanın pek çok ülkesinde "durgunluk içerisinde enflasyon" olarak tanımlanan stagflasyon problemi ortaya çıkmış; kriz bir türlü atlatılamamış ve bu durum Keynesyen ekolun sorgulanarak yerine Monetarist ekolün geçerlilik kazanmasını sağlamıştır (Bocutoğlu, 2014, 10).

Monetarist teori, klasik teoriye benzer olarak; piyasaya herhangi bir maliye ve para politikasıyla müdahale edilmeden krizin etkilerinin ortadan kalkıp piyasasın dengeye gelebileceğini savunur. Miktar kuramını yeniden yorumlayan Freidman'ın miktar teorisinde de ekonomide tam istihdam şartları geçerlidir. Ekonomide meydana gelen iktisadi problemlerin kaynağının devletin hesapsızca yaptığı politikalardan kaynaklandığı görüşü hâkimdir. Devletin aktif olarak kullandığı maliye politikaları istikrarı bozan ve etkileri geciktiren düşük tesirli bir araç olarak görülmüştür (Dinler, 2016, 838-844).

Parasalcı Okul olarak da bilinen Monetarist ekole göre enflasyon probleminin aşılamamasının temelinde gereğinden fazla para arzının yapılması yatar. Bir diğer deyişle monetaristler, enflasyonu parasal bir olgu olarak görmüşler ve fiyatlardaki değişimlerle para miktarındaki değişim arasında kuvvetli bir bağ olduğunu savunmuşlardır. Bu yönüyle bir ekonomideki en önemli olgunun para olduğu görüşü çerçevesinde düşüncelerini şekillendirmişlerdir. Bir ekonomide istikrarın sağlanması

için milli gelirdeki artış kadar para arzının artırılması gerektiğini savunmuşlardır (Aktan, 2010, 171-173).

Monetarist okulun temel varsayımları aşağıdaki gibidir (Berber, 2016, 528-530):

- Piyasalar süreklilik arz edecek şekilde temizlenmektedir.
- İşçiler, firmaların aksine, fiyatlar noktasında tam bilgiye sahip değildirler. Buradan hareketle emek talebi reel ücretin bir fonksiyonu iken emek arzı ise beklenen reel ücretin bir fonksiyonudur.
- İşçiler geçmişteki fiyat düzeylerine bakar ve gelecekteki fiyat düzeylerini tahmin ederek emek arzını gerçekleştirmektedir. Buradan hareketle monetaristler "Adaptif Beklentiler Hipotezi"ni geliştirmişlerdir.

Monetarist ekole göre her ekonominin kendisine has bir denge düzeyi vardır ve bu denge düzeyindeyken bile "doğal bir işsizlik" vardır. Sendikaların etkinliği ve iş arama süreleri gibi sebeplerle doğal işsizlik her zaman olacaktır (Çoban, 2012, 48-49). Kısa dönemde "Beklentiler Altında Genişletilmiş Philips Eğrisi" yardımı ile doğal işsizliğin ortadan kaldırılabileceğini iddia eden Monetarist Ekol, uzun dönemde ise bu etkinin görülemeyeceğini ve ekonominin uzun dönemde doğal işsizlik oranında dengeye geleceğini savunur (Bilgili, 2017, 817-825).

2.2.2.5. İşsizliğin Türleri

Bir ülkedeki işgücü piyasası ile ilgilenen kuruluşların yayınladığı ve kamuoyuyla paylaşılan resmi nitelikteki verilerden hareketle, en basit haliyle işgücünün istihdamdan daha fazla olması durumunda işsizlik problemiyle karşılaşılmış olunur. Buradan hareketle işsizlerin sayısal olarak işgücüne oranlanması ile işsizlik oranına ulaşılır. Elde edilen işsizlik oranı ile de genel itibariyle bir ülkenin ekonomik gücü hakkında yorum yapılır; düşük işsizlik oranı güçlü ekonomi, yüksek işsizlik oranı zayıf ekonomi gibi. Halbuki bir ülkenin ekonomisinin performansını en sağlıklı biçimde değerlendirebilmek için istihdam noktasında yalnızca işsizlik oranına odaklanmak yerine, bu işsizliği ortaya çıkaran durumların da beraberinde irdelenerek daha geniş bir perspektif elde edilmiş olunur.

2.2.2.5.1. İradi (Gönüllü) İşsizlik

İradi işsizlik, piyasada var olan cari ücret seviyesi ve mevcut çalışma koşulları altında çalışmak istemeyen bireylerin kendilerine göre iş olsa bile kendi arzu ve istekleriyle çalışmayı tercih etmemeleri ile ortaya çıkan işsizlik türüdür. Bireylerin ekonomideki mevcut ücret ve koşullara razı olmaları halinde işsiz kalmayacak olmalarından dolayı klasik iktisatçılar iradi işsizliği kabul etmezler (Orhan, 2011, 92).

Bireylerin tembellik göstererek bir işte çalışmaya isteksiz olmaları, ücreti beğenmeme, piyasadaki mevcut işlerin kendisine uygun olmadığını düşünme, gelire ihtiyaç duymama gibi sebeplerle (Şentürk, 2017, 8) ortaya çıkan iradi işsizlik türünün en önemli etkeni, ilgili bireyin gelir talep esnekliğinin yüksek oluşudur. Diğer bir ifade ile bireyin bir gün çalışmasıyla elde edeceği gelir ile bir günden daha fazla geçimini sağladığı durumda ilgili bireyin kalan günleri çalışmak yerine boş geçirmeyi tercih etmesi durumu iradi işsizliği ortaya çıkarmaktadır (Yıldırım, Karaman, Taşdemir, 2013, 363).

2.2.2.5.2. Gayri İradi (Gönülsüz) İşsizlik

Gayri iradi işsizlik türü, bireylerin ilgili ekonomide ve piyasada mevcut cari ücret düzeyinde ve çalışma koşullarında çalışmaya istekli olmalarına rağmen çalışabilecek bir iş bulamaması durumuyla ortaya çıkar. Çalışma arzu ve isteği olduğu halde ilgili ekonomide iş bulamadığından dolayı çalışamayan bireylerin oluşturduğu gayri iradi işsizlik türü, gerçek işsizlik olarak da nitelendirilebilir (Pekin, 1996, 116). Cari ücretle çalışmaya razı olan bireylerin iş bulamadığı bu işsizlik türünün sebebi fiyat ve ücretlerin yapışkanlığıdır. İş döngülerinde bazen artan bazen ise azalan gayri iradi işsizlik; işverenlerin, ücretlerin yapışkan olduğu durumda durgunluk dönemlerinde istihdamı azaltmasıyla ortaya çıkmaktadır. Zira toplam hasılat ve toplam maliyet hesabında, üretici açısından fiyatları düşürmek kâr marjını azaltacağı için işverenler bunun yerine istihdamı azaltmaktadır (Bilgili, 2017, 144).

Bir ekonomide ortaya çıkan işsizliğin, ilgili ekonomideki toplam talepteki yetersizlikten dolayı gayri iradi olarak ortaya çıktığını savunan J.M. Keynes, ilgili durumu tüm detayları ile irdeleyerek yaptığı iktisadi analizler sonucu gayri iradi işsizlik kavramını ortaya koyan ve kullanan iktisatçıdır. Diğer taraftan klasik ve neo-

klasik iktisatçılar bu işsizlik türünü kabul etmemişlerdir. Çünkü klasik ve neo-klasik iktisatçılar, bireylerin daha düşük ücret düzeyinde çalışmaya razı olmaları halinde gayri iradi işsizliğin tamamen ortadan kalkacağını düşünmektedirler (Pekin, 1996, 116-117).

2.2.2.5.3. Açık İşsizlik

Çalışma yaşında olmakla birlikte mevcut ücret düzeyi ve çalışma koşullarında çalışmaya razı olan fakat piyasada çalışabilecek herhangi bir iş bulamayan bireylerle birlikte çalışma yetisine sahip olan ama kendi isteğiyle çalışmayan bireylerin oluşturduğu işsizlik türüdür. Açık işsizlik, iradi ve gayri iradi işsizlik türünü içinde barındırmaktadır (Yavuz, 2010, 46).

2.2.2.5.4. Gizli İşsizlik

Gizli işsizlik, üretim teknolojisinin veri kabul edildiği durumda aktif nüfusun içindeki bireylerin herhangi bir üretim alanında çalışıyor olmasına rağmen toplam üretim düzeyine hiçbir artı değer kazandırmaması halinde ortaya çıkan işsizlik türüdür (Seyidoğlu, 2002, 132). Marjinal verimliliği sıfır olan bu işçiler (Yıldırım, 2020, 14), çalıştıkları işten ayrıldıklarında ya da çıkarıldıklarında toplam üretim düzeyinde herhangi bir azalma meydana gelmez. Buradan hareketle, bir mal veya hizmet üretiminde kapasitenin üzerinde istihdamın olması durumunda gizli işsizlik ortaya çıkmaktadır. Gizli işsizlik genellikle kamu sektörü ile tarım sektöründe daha fazla görülmektedir (Ülgener, 1995, 110).

2.2.2.5.5. Friksiyonel (Geçici) İşsizlik

Arızi işsizlik olarak da adlandırılan bu işsizlik türü emek piyasasında aksamaların sebebiyet verdiği geçici bir işsizlik türüdür. İlgili işsizlik türü, ekonominin olağan işleyiş sürecinde ortaya çıkar; çünkü ilgili ekonomide toplam işgücü talebi toplam işgücüne arzına eşit olsa bile işgücü piyasasındaki dinamizmden dolayı friksiyonel işsizler her zaman var olacaktır (Dinler, 2016, 504). Bir diğer anlamı ile bir ekonomideki mevcut işlerin sayısı ile iş arayanların sayısı eşit olsa bile yine de bir miktar geçici işsiz insan olabilir (Seyidoğlu, 2002, 26) ya da ilgili ekonomide açık işlerin olmasına rağmen herhangi bir işte çalışamayan bazı insanlar da olabilir (Yıldırım, 2011, 30). Çünkü halihazırda çalıştığı işini beğenmediğinden dolayı

işinden çıkarak benzer ya da daha iyi çalışma koşulları ve ücretlerinde başka işlerde çalışmak isteyen insanların varlığı, 15 ve üzeri olarak kabul gören çalışma yaşına henüz girmiş iş arayan kişilerin oluşu, lise ya da üniversiteden yeni mezun olup iş arayan insanların varlığı, askerliğini daha yeni bitirip iş arayan gençlerin oluşu ve bu insanların kendilerine uygun işleri bulmaları biraz zaman alır (Bilgili, 2017, 145). Yani bu insanlar iş bulup çalışana kadar işsizdirler. Bu durum genel itibariyle emek piyasasında emeğin arzı ile talebi arasında kısa süreli bir dengesizliğe sebebiyet vererek bu tür bir işsizliğe neden olmaktadır (Çoban, 2012, 342).

Var olan tüm işlerin ve işçilerin birbirlerinin tıpa tıp aynı olduğu, yani işgücü piyasasının homojen olduğu hayali bir ekonomide friksiyonel işsizlik sıfırdır. Ama içinde yaşadığımız dünyada işgücü piyasası homojen değildir ve bu yüzden geçici işsizlik türü ortaya çıkmaktadır. Bu durum işgücünün verimliliğini artırması noktasında önemlidir. Çünkü işgücü piyasasındaki bir işçi kendisine uygun olmayan, bilgi ve becerilerinin ilgili işi karşılamadığı bir işte çalışmak istemez. Bunun yerine tam olarak kendine uygun, bilgi ve becerilerini en verimli şekilde kullanabileceği işler arar. Ayrıca işveren de en yeteneklileri istihdam etmek ister. İlgili işçi aradığı tarzda bir işte çalışmaya başlarsa, üretime maksimum şekilde katkısı olur. İşveren de aradığı türde en yeteneklileri istihdam ederse kâr maksimizasyonu hedefinde önemli bir adım atmış olur. Bundan dolayı arızi işsizliğin bir ekonomide makul bir seviyede bulunması ekonomi için iyi ve pozitif etkisi olan bir etkendir (Ünsal, 2011, 431).

Arizi işsizlik türü, işgücü piyasasının kendine özgü olan ve diğer piyasalardan ayırt eden özelliklerini de beraberinde getirmektedir. Bu özelliklerin en başında, diğer piyasaların aksine piyasadaki işlemlerin işçi ile işveren arasında daha kişisel bazda gerçekleşen sözleşmelerin var oluşu gelmektedir. Ayrıca friksiyonel işsizlik beraberinde "iş arama–araştırma" hipotezlerinin ortaya çıkışını sağlamıştır. Zira her araştırma süreci bilgi toplama noktasında yarar sağlarken, bu süreçte harcanan zaman yerine yapılabilecek her türlü aktiviteden mahrum kalınacağından dolayı ilave bir fırsat maliyetine de katlanılmasını gerektirmektedir. Bunun yanında işsiz kimse iş teklifi aldığında da yarar-maliyet hesabı yapmalıdır. Kabul edeceği varsayılan işin ilerleyen dönemlerde getireceği gelirin bugünkü değeri olan nispi yarar ile daha uzun süre iş araştırması yaparak daha iyi koşullarda bir işin getireceği ek gelirin beklenen değeri olan nispi maliyet karşılaştırılarak teklif edilen işin kabul edilmesi ya da

reddedilmesi rasyonel olan davranıştır. Buna göre; iş araştırmanın fırsat maliyeti ne kadar düşükse ve araştırma sürecinin uzamasıyla elde edilecek işten beklenen gelir ne kadar yüksek ise, ilgili kişinin de işsiz kalma süreci o oranda uzun olacaktır. Diğer taraftan işsizlik sigortasının çalışılarak elde edilecek gelire oranı ne kadar yüksekse iş araştırma maliyeti de o nispette düşük olacaktır. Bu yönleri ile bakıldığında friksiyonel işsizliğe "arama işsizliği" de denilmektedir (Oktay, 1992, 171).

Genel itibariyle ekonominin genel durum ve konjonktürüyle alakalı olmayan arızi işsizliğin kamu harcamalarının genişletilmesi ile önlenmesi mümkün değildir. Emek talebinde bulunanlarla emeği arz edenlerin işgücü piyasası hakkındaki bilgisizliklerinin yanında işgücünün dinamik yapısından kaynaklı ortaya çıkan friksiyonel işsizlik türü ilgili ekonomide sürekli olarak vardır. Bu işsizlik türünde işsiz kalma süresi diğer işsizlik türlerine göre daha kısadır ve geçici işsizler olarak adlandırılan kesim işgücü piyasasında açık olan işlerin gerektirdiği vasıflara sahiptirler. İlgili ekonomide iş arayanlar ile boş işler arasındaki enformasyon ne kadar ileri düzeyde olursa işsizlerin iş bulması o denli az zaman alır ve geçici işsizlik haddi de o nispette düşük olur. Ayrıca ilgili ülkede "İş ve İşçi Bulma Kurumu" ne denli iyi örgütlenmiş ve etkinliği yüksek bir şekilde işliyorsa o ülkedeki friksiyonel işsizlik oranı da o oranda düşük olacaktır (Köklü, 1973, 71).

2.2.2.5.6. Yapısal İşsizlik

Yapısal işsizlik, üretim yapısı ve sürecinde zamanla meydana gelen değişimlere bağlı olarak ya da ekonominin ihtiyaç duyduğu işgücünün nitelik ve becerilerinin değişiklik göstermesine bağlı olarak meydana gelen işsizlik türüdür (Ekonomik Terimler Sözlüğü, 2009, 694). Bu işsizlik türü, "bünyevi ve strüktürel işsizlik" olarak da adlandırılır (Çoban, 2012, 343).

Ekonomiler genel itibariyle sürekli bir değişim halindedir. Bir taraftan tüketicilerin talep biçim ve şablonları değişirken diğer yandan teknolojik gelişmelere bağlı olarak üretimin yapısı da değişmektedir. Bu durum bazı sektör ve endüstrilerde genişlemeyi sağladığı gibi bazılarında da daralmaya sebep olur. Genişleyen sektör ve endüstrilerde işgücü talebi artarken daralan sektör ve endüstrilerde işgücü talebi azalır. Fakat genişleyen endüstrilerdeki işgücünde ortaya çıkan açık, daralan endüstrilerdeki işgücü fazlası ile giderilemez. Çünkü işgücünün niteliği ve becerileri genişleyen sektörlerde ortaya çıkan işlere uygun değildir (Parasız, 1993, 279).

Yapısal işsizliği ortaya çıkartan en önemli sebep üretim teknolojilerindeki değişimdir. Ekonomilerde sermaye birikimindeki artışa paralel olarak üretimdeki verimi artıran sermaye yoğun teknolojilerin gelişip uygulanması ile emek yoğun teknolojiden zamanla uzaklaşılmaktadır. Sanayi sektöründe otomasyon, tarım sektöründe ise mekanizasyon olarak adlandırılan bu gelişim ve değişimlerle beraber makineleşme ile işçiler bir süre işsiz kalırlar. Üretim teknolojilerindeki gelişmelerle beraber uzman personel açığı ortaya çıkar ve ekonomideki mevcut işsizleri ilgili alanlarda istihdam etmek ise, ilgili kişilerin güncel duruma uyum sağlayana kadar mümkün değildir (Bilgili, 2017, 146; Uluatam, 1984, 280).

2.2.2.5.7. Teknolojik İşsizlik

Üretim sürecinde emeğin yerini makinelerin almasıyla bir kısım emek sahibinin işsiz kalması durumu, teknolojik işsizliği ifade eder. Üretimde yeni teknolojik tekniklerin kullanılması, makinenin yine makine tarafından kontrol edilmesi anlamına gelen otomasyonun artması, robotların kullanım alanının genişlemesi gibi unsurların teknolojik işsizliğe sebep olduğu söylenebilir (Uluatam, 1984, 283).

Teknolojik işsizlik; kişi başı fiziki hasıladaki artışın, tüketim ve yatırım mallarına yönelik talebin artışından fazla ise ortaya çıktığı söylenebilir. Nitekim artan hasılanın bir miktarı talep bulamayacaktır. Diğer taraftan da teknoloji sayesinde mal ve hizmet üretimindeki artışa karşılık toplam talep de artış gösteriyorsa, ilgili ekonomide teknolojik işsizliğin olmadığı ifade edilebileceği gibi toplumun genel refah seviyesinin de arttığını söylenebilir (Pekin, 1996, 120).

Teknolojik işsizliğin uzun dönemde işsizliği azaltıcı etkisi vardır. Kısa dönemde işgücü, teknolojik gelişmelere bağlı olarak genişleyen makine kullanımı ile işsiz kalır. Diğer taraftan uzun dönemde bu makinaların bakımını yapacak, tamir edecek bir işgücü ihtiyacı doğar. Bu bağlamda uzun dönemde yeni istihdam alanları doğmuş olur. Bunun yanında işgücü, makinelerin etkisiyle daha zahmetsiz ve zaman olarak daha kısa çalışma imkânına sahip olur. Ayrıca maliyetler düşeceği için fiyatlar da düşer ve satın alma gücü reel olarak artar (Köklü, 1973, 70). Uzun dönemde kalkınma yönündeki faydalarıyla beraber kısa dönemde işsizliğe sebebiyet veren teknoloji; bu yönüyle bir paradoks olarak karşımıza çıkmaktadır. Zira makineleşmenin yaygınlaşmasıyla makinelerin işgücünün yerine geçip bir işsizlik

yarattığı bilindiği gerçeğinin yanında, işsizliğin önüne geçmek için de daha fazla makineleşmeye ihtiyaç duyulduğu söylenebilir (Pekin, 1996, 121).

2.2.2.5.8. Konjonktürel (Devrevi) İşsizlik

Bir ekonomide farklı sebeplere bağlı olarak zaman zaman daralma ve genişleme dönemleri yaşanır. Genel itibariyle birbirini izleyen bu daralma ve genişleme dönemlerine ilgili ekonomideki konjonktürel hareketler denir. Ekonomilerdeki daralma dönemlerinde mal ve hizmet talebindeki azalmaya bağlı olarak üretim azalır. Buna bağlı olarak da emek talebinde azalmayla beraber işten çıkarmalar artar. Böyle bir durumda meydana gelen işsizlik türüne konjonktürel işsizlik denir (Bocutoğlu, Berber, Çelik, 2006, 42-43).

Bir ekonomide meydana gelen dalgalanmalar tam istihdama yaklaştığı ve sermayenin ve yatırımın verimliliğini artırarak milli paranın değerinin istikrarı yakaladığı dönemlere "yüksek konjonktür"; üretim faktörlerinin daralarak paradaki istikrarın bozulmasıyla beraber ekonominin eksik istihdama yaklaştığı dönemlere ise "alçak konjonktür" denir. Bu çeşit işsizlik, tam istihdamın olduğu durumlarda sıfırdır ve durgunlukla beraber yani alçak konjonktür dönemlerinde ortaya çıkmaktadır (Bekiroğlu, 2010, 52; Çoban, 2012, 342). İlgili dönemlerde yatırımların daralmasıyla birlikte ortaya çıkan konjonktürel işsizliğe sanayileşmiş ülkelerde daha sık görülmekle beraber bu durum geçicidir; fakat yaygın bir etkisi vardır. Nitekim konjonktürel işsizlik türünün en tehlikeli şekilde ortaya çıkması 1929 krizidir ve yaklaşık on yıl sürmüştür (Akyurt, 2020, 96).

İktisat literatüründe bazen Keynesçi işsizlik ismiyle ifade edilen konjonktürel işsizlik, emeğin ürettiği çıktı düzeyine karşılık talebin yetersizliğinden ortaya çıkmaktadır (Altınok, 2000, 162). Diğer bir ifade ile kişinin kendi iradesi dışında, yani gayri iradi olarak ortaya çıkan bu işsizlik türü; ekonomide dönem dönem ortaya çıkan dalgalanmalar nihayetinde oluşarak bu dalgalanmaların büyüklüğüyle bağlantılı bir şekilde bazen küçük bazense büyük kitlelerin işsizliği ile sonuçlanabilmektedir. Özellikle piyasa mekanizmasının durgunlaşmasıyla toplam talep ve toplam üretimin azalması sonucu oluşan bu işsizlik türü, talebin değişimiyle doğru orantılı olarak uzun süreler devam edebilmektedir (Baykal, 2021, 8).

2.2.2.5.9. Mevsimsel İşsizlik

Mevsimsel işsizlik, belirli bir ekonomide yıl içerisinde öngörülebilen zaman aralıklarında işgücü, yani emek talebindeki azalmayla kendini gösteren işsizlik türüdür (Bocutoğlu, Berber, Çelik, 2006, 44). Bazı istihdam alanları, doğal olarak ortaya çıkan sebeplerden ötürü yılın tamamında aktiflik gösteremez. Mevsimlere göre değişiklikler gösteren bu alanlarda üretime uygun olan mevsimlerde istihdam artarken aksi dönemlerde azalmaktadır. Bu işsizlik türünün en çok görüldüğü alanlar turizm, inşaat ve tarım sektörleridir (Altınok, 2000, 163).

Mevsimsel işsizliği doğrudan etkileyen en önemli faktör, mevsimsel değişimler ile beraber hava koşullarıdır. Ekonomik aktiviteler sürecinde coğrafi konumun da etkisiyle mevsimlerdeki değişikliklerle birlikte hava koşullarında değişimler olabilmektedir. Bu durum da bazı sektörlerde istihdam ve işsizlikte dalgalanmalara sebebiyet verebilmektedir. Örnek olarak yaz aylarında Türkiye'de turizm ve tarım sektörlerinde istihdam olanakları genişlediği için işsizlik azalırken; kış aylarında inşaat sektöründeki çalışma olanağı azalacağı için işsizlik artacaktır (Bocutoğlu, Berber, Çelik, 2006, 44). Bunun yanında dini ve ulusal bayramlar gibi toplumdaki sosyal etkileşimlerin arttığı dönemlerde de mevsimsel işsizliğin arttığı söylenebilir (Akyurt, 2020, 86). Diğer yandan mevsimsel işsizliğe dolaylı olarak etki eden en önemli faktör sanayidir. Nitekim sanayisi gelişmiş ülkelerdeki mevsimsel işsizliğin niceliği, bir mal ya da hizmetin talebinin mevsimsel olarak değişiminden kaynaklanırken ekonomisi tarıma dayalı ülkelerde bu nicelik ilgili mal ve hizmetin üretimine dayalı olarak mevsimsel değişimlere, yani mal ve hizmetin arzına bağlı olarak dalgalanma göstermektedir (Yıldırım, 2020, 13).

Mevsimsel işsizlik, genel itibariyle yılın belirli bir döneminde ortaya çıkması sebebiyle öngörülebilir olsa da nüfusun büyük bölümü tarım sektörü ile uğraşan ve az gelişmiş ülkelerde çok önemli bir işsizlik türü olarak ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda işgücünün emek faktörüne dayalı olmakla birlikte tarımın daha çok yapıldığı ve makineleşmenin az olduğu ülkelerde mevsimsel işsizliğin daha fazla ortaya çıktığı söylenebilir (Baykal, 2021, 8).

2.2.2.5.10. Doğal İşsizlik

Bir ekonominin potansiyel GSYİH ile fiili GSYİH'nin eşit olduğu tam istihdam durumunda ölçülen işsizliğe doğal işsizlik denir. İlk kez monetarist iktisadın öncüsü olarak kabul edilen M. Friedman tarafından geliştirilen doğal işsizlik kavramı, ilgili ekonominin normal çalışma düzeyindeki mevcut işsizlik seviyesi olarak belirtilebilir (Berber, 2016, 98-99). Diğer bir ifade ile ekonomi dengedeyken dahi ortaya çıkan bu işsizlik türü, enflasyonu hızlandırmayan ve reel ücretler seviyesinde herhangi bir değişme baskısı oluşturmayan işsizlik türüdür. Bu duruma literatürde NAIRU (Non-Accelareted Inflation Rate of Unemployment) da denilmektedir[6] (Dinler, 2016, 503-504).

Bir ekonomide mevcut durumdaki friksiyonel işsizlikle yapısal işsizliğin toplamına doğal işsizlik denir. Doğal işsizlik oranı (DİO) hesaplanırken, ilgili ekonomideki var olan friksiyonel işsizler ile yapısal işsizlerin toplamı işgücüne oranlanıp 100 ile çarpılır (Ünsal, 2011, s. 433).

$$Doğal\ İşsizlik = Friksiyonel\ İşsizlik + Yapısal\ İşsizlik \tag{2.9}$$

$$Dİ O = \frac{Friksiyonel\ İşsizlerin\ Sayısı + Yapısal\ İşsizlerin\ Sayısı}{İşgücü} x100 \tag{2.10}$$

Bir ülkenin gelişmiş ya da gelişmekte olmasına bakılmaksızın ilgili ekonomide mutlaka belirli bir oranda işsizlik mevcuttur. Gelişmiş ülkelerin ekonomisinde %3, gelişmekte olan ülkelerin ekonomisinde de %5-%6'lık bir işsizlik oranı normal bir oran olarak kabul edilmiş ve bu oran da doğal işsizlik oranı olarak ifade edilmiştir (Bocutoğlu, Berber, Çelik, 2006, 44). Doğal işsizlik oranı hiçbir zaman sıfır olmaz (Yıldırım, 2011, 32).

Tam istihdam işsizlik oranı da denilen doğal işsizlik oranını ekonomik büyüme, teknolojik değişim ve gelişimler, emeğin demografik yapısında meydana gelen

[6] Doğal İşsizlik Oranı (Nature Rate of Unemployment) ve NAIRU kavramları ekonomi literatüründe birleştirilmiş olmakla ve aynı anlamda kullanılmakla beraber bazı farklılıklar barındırırlar: NRU tam rekabet piyasalarında analiz edilen bir kavram olup işgücü piyasalarındaki katılık ve para politikalarının enflasyonist etkisi dâhilinde incelenir. NAIRU kavramı ise eksik rekabet piyasalarında incelenir. İşgücü piyasalarındaki katılığın yanında para politikalarının enflasyonist etkilerini çerçevesinde oluşan analizde dengenin tek bir noktada oluştuğu (açık ekonomilerde birden fazla denge söz konusu olabilir) durumda işsizliğin olmayacağı; varsa da bunun iradi bir işsizlik olacağı varsayılır. Doğal işsizlik oranı (NRU) monetarist okulda, NAIRU kavramı ise Yeni Keynesyen Ekol'de ortaya çıkmıştır (Bayraktar, 2015, 48).

değişimler, hükümetin yönettiği kamu politikaları ile iş bulma veya işten ayrılmayı etkileyen her türlü unsur ve politika doğrudan ya da dolaylı olarak etkilemektedir (Çoban, 2012, 267; Bilgili, 2017, 148).

2.2.2.6. İşsizliğin Maliyetleri

İnsanoğlunun modern tarihi olarak nitelendirilen zaman döngüsünde geçmişten bugüne süregelen en önemli sorunları arasında gösterilen işsizlik olgusu hem gelişmiş ülkelerin hem de gelişmekte olan ülkelerin müşterek problemidir. Üretim sürecindeki üretim faktörlerinin, özellikle de emeğin istihdam edilememesi, ilgili ülkede ve toplumda olumsuz bağlamda ekonomik, sosyal ve psikolojik etkileri ve yansımaları olmaktadır.

2.2.2.6.1. Psikolojik Maliyetler:

İşsizlik kavramını yalnızca istatistiki doneler olarak görmek ya da iktisadi süreçlerin bir sonucu olarak ele almak yetersiz bir değerlendirme olur. Çünkü iş, çalışma ve bunun sonucunda geçimini sağlayacak bir gelir elde etme; insan yaşamının en önemli değerleri arasındadır. Kişinin bir işte çalışıp gelir elde etmesi onun sadece geçimini sağlayabilmesi için gerekli değildir; aynı zamanda yaşadığı toplum içinde kişinin kendini değerli addedebilmesi için de önemlidir (Yıldırım, 2020, 55). Bir işte çalışıyor olmak kişinin kendine güvenmesini sağlar. Bununla birlikte birey kendisini içinde bulunduğu topluma ait hisseder, toplum içinde saygı görür ve belirli bir statü kazanır. Kişi kendini değerli hissedip yaşamını anlamlı kılabildiğini düşündüğü için toplum içindeki diğer bireylerle yakın ilişkiler kurar ve ruhsal olarak sağlıklı bir gelişim gösterir. Bu sebeple işsizlik kişiler için sadece iktisadi bir yitim değil, aynı zamanda ruhsal bir çöküntüdür (Ertürk, 1999, 299).

İşsiz kalmanın etkisini en fazla hisseden, bireyin kendisidir. Bu etkiler maddiyattan kaynaklanan gelir kayıpları ve bireyin psikolojik yapısındaki çöküntülerdir. İşsiz kalan kişi yoksullaşır. Birey yoksullaşınca daha önceleri sahip olduğu olanaklardan yararlanamaz ve tükettiği pek çok malı tüketemez. Hayat standartlarında ciddi bir düşüş gözlemlenir. Bu durum da kişinin hoşnut olmadığı bir yaşam sürmesine sebep olur. Yaşanan hoşnutsuzluklar beraberinde kişiyi psikolojik bir çöküntüye götürür (Sloman, 2004, 51). Kendini ya da varsa ailesini geçindirmeyen kişi, işsiz kaldığı süre zarfınca üzerinde yoğun bir baskı hisseder. Bunun neticesinde geleceğe yönelik

kaygılar, toplum içinde hor görülme, statü kaybı, aile içi şiddet ve boşanmaya varan sorunlarla birlikte intihar, ruhsal ve fizyolojik rahatsızlıklar görülebilir (Yıldırım, Karaman, Taşdemir, 2013, 370).

Kişilerin işsiz kalma süreleri ile iş görüşmelerinden aldıkları olumsuz yanıtlar arttıkça kendilerine duydukları güven azalır (Yıldırım, 2020, 37). Aynı zamanda iş yaşamından uzak kaldıkları için mesleki körelme ve güncel gelişmeleri takip edememe sorunu yaşarlar. Yaşanan bu olumsuzluklar işsiz kalan bireylerin iş hayatına dönmelerini zorlaştırır ya da iş hayatına döndüklerinde farklı sorunlar yaşamalarına sebep olur (Baykal, 2021, 12).

2.2.2.6.2. Sosyal Maliyetler:

İşsizlik, ekonomik ve bireysel bir sorun olmakla birlikte sosyal bir sorun olma özelliği de taşır. İnsanlar yaşamlarına anlam katabilmek, toplumda yer edinebilmek ve ekonomik açıdan özgür olabilmek için bir işe, dolayısıyla çalışmaya gereksinim duyarlar. İnsanlar becerilerini ve yeterliliklerini gösterebilecekleri bir iş hayatından mahrum kaldıklarında önce kendi öz benliklerinde birtakım problemler yaşarlar. Sonrasında bu yaşadıkları problemler çevrelerine de yansır. Kişilerin yaşadıkları işsiz kalma durumu ve bunun beraberinde gelen psikolojik sorunlar; kişinin yaşadığı toplumdaki konumunu, değerini ve sosyal ilişkilerini olumsuz etkilediği için toplumda bazı istenmeyen hadiselere sebep olur (Yılmaz, Fidan, Karataş, 2004, 166).

İşsizlik sorunu yaşayan bireyler, toplum içinde değer görme hissinden mahrum kaldıkları için zamanla ruhsal dengeleri bozulur. İçinde yaşadığı toplumdan dışlanan birey; sosyal çevresi ile iletişim kurmakta zorlanır, alkol ve uyuşturucu gibi bağımlılık yapan madde kullanımına başlar, şiddet eğiliminde bulunur (Ünsal, 2011, 435). Ayrıca hırsızlık, kaçakçılık, kumar ve fuhuş gibi suç oranları toplumda artış gösterir (Ison, Wall, 2007, 326; Berber, 2016, 102).

İşsizliğin bir diğer sosyal maliyeti de göçtür. Bireyler iş bulma amacıyla yaşadıkları coğrafyaları ve sosyal çevrelerini bırakıp gitmek mecburiyetinde kalırlar. Bu durum ülke içinde yaşandığında iş gücünün belli bölgelerde toplanmasına, o bölgelerin gelişip diğer bölgelerin geri kalmasına sebep olur. Eğer göç ülke dışına gerçekleşirse de iş gücü kaybı olur. Bunun yanında işsizliğin başka bir sosyal maliyeti ise evlilik yaşını arttırmasıdır. İşsizlik sebebiyle genç bireyler evlilikten kaçınır ya da evlilik

planlarını erteler. Aile kurmayı erteleyen bireyler yalnızlaşır, bu yalnızlık onları huzursuz eder, bu huzursuzluk da topluma yansır ve toplum içi huzursuzluklar baş gösterir (Yıldırım, 2020, 39-40).

İnsanların uzun süre iş bulamamaları ya da işsiz kalmaları, toplumsal dirliğin bozulmasına neden olarak ülkelerin siyasi açıdan istikrarsızlık yaşamalarına sebep olur. İş bulamayan ve iş bulma umudunu kaybeden bireylerin sayısı, bir ülkede artmaya başladığı vakit çaresizliğe düşmüş insanlar topluluğu oluşur. Sonrasında bu biçare bireyler, her türlü yönlendirmeye açık bir duruma gelir (Öztürk, 2020, 52).

Bir toplumda işsizlik ne kadar fazla görülüyorsa o toplumun refah durumu da aynı oranda düşüş gösterir. Uzun zaman işsiz kalan insanlar, daha önce çalışıp aldıkları ücretlerden bile daha aşağı ücret verilen işlerde çalışmaya razı olurlar. Bunun sonucunda bireyler önceki kazançlarını elde edemedikleri için görece yoksullaşırlar (Ertürk, 1999, 300).

Bir toplumda işsizlik oranlarının yüksek olması, toplum içindeki gelir dağılımının adaletsiz olmasına sebep olur. Bunun sonucunda sosyal adaletsizlik, iktisadi ve toplumsal huzursuzluk baş gösterir (Sloman, 2004, 52).

2.2.2.6.3. Ekonomik Maliyetler

İşsizliğin artışının sosyal ve psikolojik etkileri uzun dönemde ortaya çıkarken ekonomik sonuçlar doğrudan ortaya çıkmaktadır. Diğer taraftan bireyler işsiz kaldığı zaman ilk etapta bir gelir kaybı yaşayacağı için ekonomik problemler bir anda ortaya çıkacaktır. İşsiz kalan ya da iş aradığı halde bulamayan birey hem topluma hem de devlete getireceği birtakım problemlerin ortaya çıkmasına neden olur.

İşsiz kalan bireyler ekonomide atıl kalmış üretim faktörü anlamına gelir ve içinde bulunduğu ülkeye bir katma değer katamaz. Bir başka ifade ile, işsiz kalan bireyler çalışmaları durumunda gerçekleştireceği üretimi yapamazlar ve bu durum fiili GSYİH'nin potansiyel GSYİH'den küçük olması durumuna karşılık gelmektedir. Hasıla açığı ile sonuçlanan bu süreci Okun Yasası[7] ile de açıklamak mümkündür (Berber, 2016, 104-105).

[7] Okun Yasası, bir ülkede var olan işsizlik oranı ile gerçekleşen GSYİH ile tam istihdam GSYİH arasındaki ters yönlü ilişkiyi ortaya koyar. İlk defa 1960'lı yıllarda Arthur M. Okun tarafından Amerika ekonomisi üzerine yaptığı çalışmalarda ortaya konulan bu yasaya göre, ABD ekonomisinde

İşsizliğin artışı durumu kamuya da maddi olarak zarar getirdiği gibi yük de getirmektedir. İşsizliğin artmasıyla beraber firmaların üretimi düşeceği için kamunun gelir kaynaklarından biri olan gelir vergisinde bir kayıp yaşanacaktır. Ayrıca işsiz kalan bireylerden de gelir vergisi alınamayacağı için kamunun geliri yine düşmüş olur. Bunun yanında işsizliğin doğuracağı işsizlik sigortası gibi maliyetler de devletin sırtına ekstra bir yük oluşturacaktır (Yıldırım, Karaman, Taşdemir, 2013, 371).

İşsizliğin uzun dönem iktisadi maliyetlerinden biri de kayıt dışı ekonominin artışıdır. İşsizlik süresi uzadıkça gelir elde edemeyen ve yoksullaşmaya başlayan bireyler, düşük ücretli ve güvencesiz olarak kayda alınmayan işlerde çalışmaya başlar. Bu durum emeğin sömürülmesi ve gelir dağılımındaki adaletsizlikle beraber kaynak dağılımını da olumsuz yönde etkileyerek kamunun vergi gelirlerini bozar. Piyasanın işleyişine de zarar veren kayıt dışı ekonomi durumu piyasada haksız rekabeti ortaya çıkarır (Ison, Wall, 2007, 327).

İşsizliğin iktisadi maliyetlerinden biri de yüksek işsizliğin gelir dağılımındaki eşitsizliği artırmasıyla beraber toplumsal adaletsizlik ve toplumsal huzursuzluğa sebep olarak insanların çalışma haklarını kullanmasını engellemesidir (Sloman, 2004, 52).

2.2.2.7. İşsizlikle Mücadele Politikalar

İşsizlik olgusu sanayi devriminden önce bireylerin çalışma kapasitesindeki yetersizlik olarak görülmüştür. Sanayi devrimi ile toplumsal bir problem olduğu anlaşılan işsizliğin ortaya çıkardığı problemler, ülkelerin kamu kesimine büyük yükler getirmekle birlikte makroekonomik göstergeleri ve toplum huzurunu etkileyen büyük bir problem olduğu anlaşılmıştır (Baykal, 2021, 9). Nitekim işsizlik günümüzde ülkelerin en önemli problemleri arasında yer almaktadır. Bundan dolayı kamu, işsizliğin yarattığı birçok kişisel ve toplumsal problemlerin önüne geçebilmek adına çeşitli politika araçları ile mücadele etmektedir. Aktif ve pasif olarak gruplandırılan ve yürütülen bu politikalar ülkelerin içinde bulunduğu ekonomik ve kültürel koşullarla doğrudan ilişkilidir.

---

işsizliğin %1 artışı %3'lük bir GSYİH açığına neden olduğu formülize edilerek belirtilmiştir (Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük, 2002, 461).

Aktif işgücü politikaları noktasında yürütülen politikaların temel amacı, işsizlere yönelik istihdam olanakları sağlamaktır. Bunun yanında dezavantajlı gruplar olarak görülen engelliler, kadınlar ve genç işsizler hedef kitlesindedir (Öztürk, 2020, 71). Bu bağlamda kamu daha çok beşerî sermayeye yatırım yapmaya odaklanır (Yıldırım, 2020, 78). Kamu yürüttüğü bu politikalarla bireylerin nitelikler kazanmasını sağlayarak ekonominin durgunluk yaşadığı dönemlerde istihdamı korurken, büyüme dönemlerinde de nitelikli işgücünü sağlamayı amaç edinmiştir. Aktif işgücü politikaları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Bekiroğlu, 2010, 71):

- Bireylerin kendi işlerini kurmasına yönelik destekleyici programlar
- Mesleki eğitim kursları
- Engellilere, kadınlara ve göçmenlere yönelik politikalar
- İstihdam ve ücret sübvansiyonları
- Kamunun istihdamı doğrudan yapması
- Kamu tarafından organize edilen iş arama kurumları

Pasif işgücü politikalarında ise temel amaç, işsiz kalan bireylerin yaşadığı problemleri doğrudan maddi desteklerle aşmaları ve böylelikle kişisel ve toplumsal huzurun sağlanmasıdır. Pasif işgücü politikaları ile işsizliğin olumsuz etkileri en aza indirgenerek, piyasada ortaya çıkan toplam talepteki azalmanın önüne geçilmeye çalışılır. Böylelikle üretimin devamı sağlanarak istihdamın artışı hedeflenmektedir (Güney, 2009, 154). Pasif işgücü politikaları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Baykal, 2021, 11):

- Ücret garanti fonu
- Kısa çalışma ödeneği
- Sosyal yardımlar
- İşsizlik yardımı
- İş kaybı tazminatı
- Kıdem ve ihbar tazminatı
- İşsizlik sigortası

2.2.3. Yoksulluk

Çalışmada sosyo-ekonomik yaşam koşulları olarak ifade edilen olgunun içindeki son kavram olan yoksulluk, toplumların tarih boyunca karşılaştıkları en büyük

problemlerden birisi olarak görülmektedir. Yalnızca az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerin problemi olmayan yoksulluk, gelişmiş ülkelerin de üzerinde durduğu sorunlardan biridir. Nitekim zaman geçtikçe küreselleşmenin ve teknolojik gelişmelerin de etkisiyle refah düzeyinin artmasına rağmen zenginler ile yoksullar arasındaki makas artmakta ve yoksul nüfus gün geçtikçe çoğalmaktadır (Topgül, 2013, 279). Bunun yanında yalnızca belirli bir gelirin altında kalmak gibi iktisadi bir olgu olmayan yoksulluk; siyasal, sosyal ve insani unsurları da barındıran oldukça geniş bir olgudur. Bireysel ve toplumsal büyük sorunlara ve huzursuzluklara sebep olan yoksullukla mücadele kapsamında devletler çeşitli maliye ve para politikalarını aktif olarak kullanmaktadır (Çalışkan, 2010, 91).

Çalışmanın bu bölümünde, yoksulluk kavramı çeşitli yönleriyle ele alınacaktır. İlk olarak yoksulluk olgusunun genel çerçevesi çizilerek yoksulluğun sebepleri ile beraber türleri açıklanacaktır. Ardından yoksulluğun sonuçları ve toplumsal yansımalarına değinilerek yoksulluğun ölçüm yöntemleri açıklanacaktır. Son olarak da yoksullukla mücadelede aktif olarak uygulanan politikaların neler olduğu ifade edilecektir.

2.2.3.1. Yoksulluğun Tanımı ve Genel Çerçevesi

Yoksul birey en basit anlamıyla yetersiz geliri olan kişidir. Dünya Bankası'nın tanımına göre yoksulluk, bireylerin asgari yaşam standardının da altında kalma durumudur (World Bank, 1991). Bir bireyin hayatını idame ettirebilmesi için en başta beslenme olmak üzere eğitim, sağlık, ulaşım gibi gereksinimleri vardır. Yetersiz gelire sahip olan bireyler, bu ihtiyaçlarını karşılayamazlar ve açlık ile beraber sosyal dışlanma problemleriyle karşı karşıya kalırlar (Şahin, 2010, 72).

Her ülkenin ve toplumun kültürel, ekonomik ve sosyal farklılıklarından dolayı yoksulluk da farklı şekilde ortaya çıkmaktadır. Bu yüzden yoksulluğun birçok tanımı olduğu gibi türü de mevcuttur. En geniş ve kapsamlı tanımı, Nobel ödüllü iktisatçı Amartya Sen yapmıştır. Yoksulluğu "yapabilirlik" kavramı ile ele alan Sen; açlık, cahillik, sağlıksızlık, barınma koşullarındaki olumsuzluk gibi bireylerin mutlaka kaçınmak isteyeceği durumlardan kaçınma yetisi olarak ifade etmiş ve yoksulluğu "yapabilirlikten yoksulluk" olarak tanımlamıştır. Bu bağlamda yoksulluk, bireylerin hayatlarını devam ettirebilecek bir gelir düzeyinin altında kalmasının yanında siyasal, toplumsal, sosyal ve insani unsurları da içinde barındıran bir olgudur (Gafar,

1998, 592). Bu noktadan hareketle yoksulluğun tanımı yapılırken üzerinde durulması gereken hususları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Doğan, 2014, 7-8):

- Bireylerin gelirlerinden kaynaklanan tüketim düzeyindeki yetersizlikle beraber kamusal mal ve hizmetlerden yararlanamama durumunu ifade eden "maddi mahrumiyet"
- Beslenmedeki yetersizlikten kaynaklı açlık, hastalık ve sakatlık gibi maluliyet durumlarını ifade eden "fiziki zafiyet"
- Eğitim imkânlarından yararlanamama sonucu okur yazarlığın oldukça düşük olması ve bunun yanında taşrada yaşamanın getirdiği kaynaklara ulaşamama durumu ile yaşanılan dışlanma durumunu ifade eden "izolasyon",
- Yoksulluktan ömür boyu kurtulamama durumunun getirdiği psikolojik çöküntü ile beraber durumu tersine değiştirebilecek yeteneğin de olmaması sonucu ortaya çıkan "güçsüzlük"
- Yaşamı sıkıntıya sokabilecek her türlü tehlike ve tehdide maruz kalarak toplumsal boyutta yaşanabilecek şoklara maruz kalma durumunu ifade eden "savunmasızlık"
- Kamu tarafından düzenlenen herhangi bir işgücü programına iştirak gösterememe, siyasi yaşamda kendine yer bulamama ve sesini duyuramama durumunu ifade eden "katılımın yetersizliği"
- Tüm vaktin hayatta kalabilmek için bir gelir elde etmeye çalışılmasından dolayı hiçbir kültürel faaliyete katılamamayı ifade eden "yetersiz zaman"
- Maddi yetersizlik ve açlık gibi problemlerden dolayı doğal kaynakların hızla tüketilmesini ifade eden "çevre kirliliği ve çevrenin bozulması".

Tüm bu açıklamalardan yola çıkılarak yoksulluk; gelir ve tüketim seviyesindeki yetersizlikle beraber sosyal ve insani göstergelerin yanında gittikçe şiddetlenen ve bireylerin fiziksel yaşamlarını doğrudan etkileyen risklerle karşılaşma olasılığı olarak ifade edilebilir.

2.2.3.2. Yoksulluğun Nedenleri

Yoksulluk genel tabiriyle, kişinin yaşamsal ihtiyaçlarını karşılayacak olanaklardan uzak olmasıdır. Kişinin yeterli kazanç elde edememesi neticesinde temel gereksinimler içerisinde yer alan mal ile hizmetlere ulaşamaması ve bunları elde edememe durumunu ifade eden (Uzun, 2003, 156) yoksulluk; üretimin az olması ve

üretilen ürünlerin kişiler, bölgeler ve iş kolları arasında dengeli bir şekilde paylaşılamaması sonucunda ortaya çıkar (Öztürk, Çetin, 2009, 2668).

Yoksulluğun nedenini tek bir faktöre bağlamak ya da tek bir ülkeyi dikkate alarak açıklamak doğru değildir. Çünkü yoksulluğu oluşturan faktörler birden fazladadır ve ülkelere göre de çeşitlilik göstermektedir (Şenses, 2003, 145).

İklim ve doğa koşulları ülkelerin yoksullaşması üzerinde etkilidir. Çünkü bazı ülkelerin iklimi ve doğası üretim faaliyetlerine daha uygun olduğu için tarımsal faaliyetlerde bulunabilir, sanayileşme için uygun ortamları oluşturabilir. İklimi ve doğası bu ve bunun gibi iş kollarına uygun olmayan ülkeler ise üretim faaliyetlerinde bulunamayıp dışa bağımlı hale geldikleri için de giderek yoksullaşırlar (Arpacıoğlu, 2012, 27).

Doğal afetler, insanların kontrolünde değildir ve ani gerçekleşirler. Dolayısıyla yaşanan bir afet sonrası üretim, can ve mal kayıpları yaşandığı için kişiler yoksullaşabilir. Örneğin; sel ya da kuraklık gibi durumlarda tarımsal faaliyet gösteren bireyler, o sene ektikleri ürünü hasat edemeyeceklerinden gelir kaybı yaşarlar. Bunun sonucunda da geçim sıkıntısı içine düşüp yoksullaşabilirler. Başka bir örnek olarak da deprem ve heyelan felaketleri gösterilebilir. Deprem veya heyelan sonucunda maddi hasarlı kayıplar oldukça yüksek olmaktadır. İnsanların iş yerleri yok olmakta, dolayısıyla geçimlerini sağladıkları işlerini kaybetmektedirler. Bunun neticesinde de işsiz kalan insanlar ya zararlarını kapatmakla uğraşmakta ya da göç yoluna başvurmaktadırlar. Her iki durumda da insanlar maddi sıkıntılar yaşayacakları için yoksulluğa sürüklenmektedirler (Şenses, 2003, 155-157).

Ülkelerin bulundukları coğrafyaların ve ülkeler içindeki yerleşim yerlerinin özelliklerinin yoksulluk üzerinde etkisi büyüktür. Çünkü ülkelerin bulundukları coğrafyalar; onların iklimini, doğa koşullarını, yer altı ve üstü kaynaklarını belirler. Bunlar da ülkelerin ekonomik faaliyetlerini doğrudan etkileyen etmenlerdir. Örneğin; topraklarının çoğunluğu çöl ya da buzullarla kaplı olan bir ülke ile su kaynakları bol olan ya da denize kıyısı olan bir ülkenin üretim faaliyetleri aynı ölçüde olamaz. Biri üretim yapabildiği için gelir elde ederken, diğeri üretim konusunda kısıtlı imkanlara sahip olduğu için ya daha az üretimde bulunur ya da hiç üretim yapamaz. Bu da o ülkenin yoksullaşmasına sebep olur (Padır, 2020, 27).

Ülkelerin bulunduğu coğrafi yerler dışında, ülke içindeki bölgelerin konumları da ülkenin yoksulluğu üzerinde etkilidir. Bazı bölgeler iklim ve doğa koşulları, iş olanakları, konut bulma kolaylığı, altyapının yeterliliği, hizmet sektörlerinden yararlanabilme kapasitesi ve hizmet kalitesi bakımından gelişmişken bazı bölgeler için ise bu imkanlar söz konusu değildir. Dolayısıyla bu imkânlardan yararlanılabilen yerlerdeki kişiler iş bulma ve yaşam sürme konusunda zorlanmazken, diğer bölgelerdeki kişiler işsizlikle karşı karşıya kalmaktadırlar. Böylece ülke içinde bölge bazında yoksullaşmalar görülmektedir (Şenses, 2003, 179-180).

Hızlı nüfus artışı yoksulluk üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Çünkü hızlı nüfus artışı öncelikli olarak ülkedeki kişi başına düşen milli gelirin azalmasına sebep olur. Ardından var olan kaynaklara ulaşmak ve bunları kullanmak açısından sıkıntılar görülür. Ülkelerin refah seviyesi düştüğü için ülkeler yoksullaşır (Ak, 2016, 301-304).

Göç insanların yoksullaşmasına sebep olan bir diğer faktördür. Yaşadığı yerde yeterli iş imkânı bulamayan kişiler, iş imkânlarının bol olduğu bölgelere göç ederler. Bu göç, özellikle köyden kente şeklinde gerçekleşir. Kentlere göç eden bireyler, genellikle az ücret veren yerlerde, kayıt dışı ve sigortasız olarak çalışırlar. Çünkü köyde genellikle tarım ve hayvancıkla uğraşan bu insanların, kentlerde yer alan herhangi bir iş kolu üzerine ustalıkları ya da deneyimleri yoktur. Dolayısıyla daha fazla kazanç elde edebilecekleri iş kollarına kabul görmezler. Kentlerdeki yaşam koşullarının köylere kıyasla daha zor olması ve düşük gelir elde etmeleri de göz önünde bulundurulduğunda, göç eden bireylerin yoksullaştıkları gözlemlenir (Aksan, 2012, 15).

Eğitim, bir ülkenin yoksullaşıp yoksullaşmamasında belirleyici bir etkendir. Ülkedeki herkesin eşit bir şekilde eğitim hakkından yararlanabilmesi ülkenin refah seviyesini yükselten bir faktördür. Çünkü eğitim seviyesi yüksek olan toplumlarda nitelikli iş gücüne sahip bireyler ortaya çıkar. Bu kişiler iş bulmakta zorlanmaz, sık sık iş değişikliğinde bulunmaz ve yüksek ücretli işlerde çalışırlar. Böylece bireyler yüksek standartlarda yaşam sürebildikleri için yoksullaşmazlar. Ayrıca günümüz çağı bilgi teknolojileri çağıdır. Dolayısıyla bilgi üretip bunu satan ülkeler zenginleşirken, geliri sadece fiziki güce dayanarak üretim yapan ülkeler yoksullaşırlar (Aktan, 2002a, 10).

Sağlık sektörüne yapılan yatırımlar ve tedavi imkânlarından her vatandaşın eşit bir şekilde yararlanıp yararlanamaması da ülkelerin yoksullaşması üzerinde etkilidir. Çünkü tedavi görmek için yeterli maddi imkânı olmayan kişiler tedavi olamamaktadır. Bu durumda da hasta kişiler çalışamamakta ve iş gücü kaybı yaşanmaktadır. Ayrıca maddi imkânı yeterli olmayan kişiler; yetersiz beslenme, sağlıksız koşullarda yaşama ve eğitim görme imkânından uzak kalma durumlarıyla karşılaştıkları için tedavi olma sürecine gereken önemi göstermezler. Böylece ülkelerde kısır bir döngüye giren yoksullaşma gözlemlenir (Gencer, 2019, 11).

Toplumlarda görülen sosyal dışlanma, ayrımcılık ve cinsiyet eşitsizliği ülkelerin yoksullaşmasına sebep olan bir diğer faktördür. Bireyler çoğunlukla cinsiyetlerinden, etnik kimliklerinden ya da eğitim seviyelerinden dolayı ayrımcılığa uğrayıp toplumdan dışlanmaktadırlar. Toplumdan dışlanan bireyler; yaşadıkları bu süreçten psikolojik olarak olumsuz etkilenmekte, kendilerini herhangi bir alanda yeterli beceriye sahip olarak görmemekte, dolayısıyla özgüven kaybı yaşamakta ve bir işe girmeye çekinmektedirler. Bunun sonucunda bireyler işsiz kalmakta ve giderek yoksullaşmaktadırlar (Şahin, 2010, 74). Ayrıca özellikle kadınları baz alan cinsiyet ayrımcılığı da kadının iş gücüne katkı sağlamasını engeller. Toplumlardaki kadınlara yüklenen görevler, erkeklerin ve kadınların yapacağı işlerin aynı olamayacağı düşüncesi kadınların çalışma hayatına katılamamasında önemli bir etkenlerdir. Böylece hem kadınlar hem de ülke, kadın nüfusu bazında yoksullaşır (Aktan, 2002b, 2).

İş gücü piyasasında görülen değişkenlikler, ekonomik buhranlar, iş gücü piyasasını oluşturan bireylerin işsiz kalması, bazı iş kollarının ortadan kalkması ya da yarı zamanlı işlerin ortaya çıkıp yaygınlaşması yoksulluğu ortaya çıkaran etmenlerdendir. İnsanlar bu sebeplerden ötürü çalışmak isteseler dahi bir iş bulamadıkları için yoksul duruma düşerler. Ayrıca ülkelerin işsiz kalan bireylere yönelik yeterli sosyal yardımda bulunamamaları da işsiz kalan bireyleri olumsuz etkilemektedir (Kayataş, 2014, 11).

İşsizlikle ve bunun sonucu olarak yoksullukla karşı karşıya kalan bireyler, kayıt dışı olarak çeşitli işlerde çalışmaya başlayabilirler. Bunun neticesinde de vergi kaçakçılığı ortaya çıkar ve ülkedeki kişi başına düşen milli gelirde azalma görülür.

Böylece hem bireyler hem de ülkeler yoksulluğa sürüklenirler (Kalaycı, Kalkan, 2017, 20).

İşsizlik, yoksulluğun oluşmasındaki en temel faktörlerden biridir. Bireylerin kendilerini ve varsa ailelerini geçindirecek bir işlerinin olmaması öncelikle onları sonrasında da toplumları yoksulluğa sürükler. İşsiz bireyler, iş gücü piyasasına katılıp herhangi bir üretim faaliyetinde bulunamazlar. Bu durum hem ülke için iş gücü kaybını hem de işsiz bireyler için maddi kayıpları ve geçim sıkıntısını ortaya çıkarır. İşsiz bireyler, temel yaşam ihtiyaçlarını bile karşılayamaz ve yoksullukla karşı karşıya kalırlar (Çalışkan, 2017, 292-293).

Ekonomideki dalgalanmalar, ekonomik krizler ve enflasyon yoksullaşmayı da beraberinde getiren faktörlerdendir. Ekonomide yaşanan dalgalanmalar ve ekonomik krizler, toplumun her kesimini olumsuz bir şekilde etkiler. Ancak yoksul olan ya da yoksullaşma potansiyeli olan bireyleri daha fazla etkiler. Çünkü bu kişiler, ekonomide gelişen ani buhranlar sonucunda işsiz kalma ve uzun süre iş bulamama gerçeği ile karşı karşıyadırlar (Bilge, 2009, 126). Ekonomik krizler üretim sürecini olumsuz etkiler. Bu sebeple de yatırımlar azalır; eğitim, sağlık, kamu hizmetleri gibi pek çok alanda kısıtlamalar gündeme gelir. Toplum bu hizmetlerden eşit bir şekilde yararlanamaz ve gelir dağılımında adaletsizlikler ön plana çıkar. Ekonomik buhranlar neticesinde kişilerin satın alma gücü düştüğü için üretim mallarına talep azalır, dolayısıyla üretim düşer. Üretim düştüğü için bazı iş kolları faaliyetlerine son verir. Bu sebeple işsiz kalan insanlar topluluğu oluşur. Bu insanlar da toplumda yoksulluğun oluşmasına sebep olur (Demirci, 2021).

Ekonomide enflasyon arttıkça bireyler yoksullaşırlar. Çünkü enflasyon paranın değer kaybetmesine neden olur. Bireyler, daha önce aldıkları ürünleri enflasyon arttığı zaman aynı fiyattan alamazlar. Ellerindeki para ile öncekine kıyasla daha az mal ve hizmet alabildikleri için hayat standartları oldukça düşer, giderek yoksullaşırlar (İncedal, 2013, 37). Yaşanan ekonomik krizler ve enflasyon neticesinde ülkeler, topluma yönelik kamu hizmetlerini sağlayabilmek için halktan vergi alma yoluna giderler. Ancak bu vergiler, kişilerin aldıkları gelirlerle doğru orantılı olmadığı zaman, gelir düzeyi düşük olan kesim giderek yoksullaşır (Padır, 2020, 24).

İnsanlar, hayatlarında "şok" olarak nitelendirilen birtakım olaylar yaşayabilirler. Şok olarak adlandırılan bu olaylar ani bir şekilde gerçekleşir ve kişilerin hayatlarını

olumsuz etkiler. Örneğin; aile reisinin kaybı ya da hastalanması, iş yerinin batması, çiftlerin boşanması ya da doğal afetler sonucunda hane halkı geçim sıkıntısı içine düşer. Bu sebeple de kısa ya da uzun süreli yoksullaşmalar görülür (Şenses, 2003, 171).

İnsanların yaşadıkları ülkede, kişi başına düşen milli gelirden eşit pay alamaması bireylerin yoksullaşmasına sebep olur. Çünkü bir yanda zengin olup her türlü ihtiyacını fazlasıyla karşılayabilen bir grup oluşurken, diğer yanda yaşamsal ihtiyaçlarını bile temin edemeyen bir grup ortaya çıkar. Gelir durumlarındaki adaletsizlikler çoğunlukla bireylerin işinin olup olmamasına, eğitim düzeylerinin ve buna bağlı olarak kazançlarının farklı olmasına, hanelerdeki kişi sayısına bağlı olarak gerçekleşmektedir. (Yalçın, 2008, 11-12).

Az gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkelerin üretim faaliyetleri, gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında yeterli seviyede değildir. Çünkü bunun için yeterli miktarda sermayeleri bulunmamaktadır. Bu sebeple az gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler, kamu hizmetlerini yürütebilmek ve üretim faaliyetlerinde bulunabilmek için uluslararası kuruluşlardan borç almak mecburiyetinde kalırlar. Sonrasında bu borçları kapatabilmek için halktan vergi alma yoluna giderler. Ancak bu vergiler, halkın gelirine eş olarak alınmadığında gelir düzeyi düşük olan kesimin yoksullaşmasına sebep olunur (Gencer, 2019, 16-17).

Bir ülkedeki doğal kaynakların yeterli olmaması ya da hiç doğal kaynak olmaması, ülkelerin üretim faaliyetlerini etkilediği için yoksullaşma üzerinde büyük etkiye sahiptir. Örneğin; petrol, doğalgaz, madenler ya da su kaynakları bakımından zengin olan ülkeler, bu kaynakları diğer ülkelere pazarladıkları için yüksek gelir elde ederler. Ancak doğal kaynaklara sahip olmayan ülkeler ise bu kaynakları ithal etmek durumunda kalırlar. Üretim yapamadıkları için ve de sürekli olarak ithalat yaptıkları için gelirleri düşer, halkları yoksullaşır (Şenses, 2003, 134-136).

Ülkelerde yaşanan savaşlar, iç çatışmalar, terör olayları ve siyasi istikrarsızlıklar yoksullaşmanın önemli etkenlerindendir. Çünkü savaş, terör olayları ve toplumdaki çatışmalar; ülkelerin maddi kaynaklarını bu alanlara yönlendirmesine sebep olur. Savunma sanayi olarak nitelendirilen askeri harcamaların maliyeti oldukça yüksektir ve herhangi bir istihdam alanı da oluşturmazlar. Bundan dolayı kişi başına düşen milli gelirde azalmalar meydana gelir, ayrıca istihdam oluşturabilecek alanlara

yatırım yapılmadığı için işsizlik sorunu ortaya çıkar. İşsizliğin artmasıyla da insanlar yoksullaşır. Bunun yanında savaş ya da terör olayları neticesinde aile reisinin kaybı gibi durumlar da yaşanabilmektedir. Bu durumda da geri kalan hane halkı, geçim sıkıntısı içine düşüp yoksullaşabilmektedir (Kesici, 2007, 143-144).

Ülkelerin savunmalarına ayırdıkları bütçeler, diğer kamu hizmetlerine ayırdıkları bütçelerden kesinti yapmalarına ya da bu alanlara hiç bütçe ayırmamalarına sebep olabilir. İnsanlar da eğitim, sağlık gibi kamu hizmetlerinden yeterince yararlanamayabilirler. Bunun sonucu olarak kişiler yine işsizlik sorunuyla karşılaşır ve yoksullaşırlar (Padır, 2020, 28). Ayrıca ülkelerde yaşanan terör olayları ve siyasi istikrarsızlıklar yatırım faaliyetlerini olumsuz etkiler. Çatışma ortamlarının olduğu ülke ve bölgelere yatırım yapmaktan kaçınılır, dolayısıyla o yerlerde yaşayan insanlar iş bulamaz ve yoksullaşırlar (Lipsey, Steiner, Purvis, 1984, 396).

2.2.3.3. Yoksulluğun Türleri

Yoksulluğun tanımlanması ve sağlıklı bir şekilde şiddet derecesinin ölçülmesi noktasında değerlendirmeye alınabilecek birçok yoksulluk kavramı karşımıza çıkmaktadır. Bunlar: Mutlak yoksulluk, göreli yoksulluk, sübjektif yoksulluk, objektif yoksulluk, insani yoksulluk, kronik yoksulluk, kırsal yoksulluk ve kentsel yoksulluk olarak ifade edilebilir.

2.2.3.3.1. Mutlak Yoksulluk

Mutlak yoksulluk kavramı, bireylerin hayatlarını devam ettirebilmeleri için minimum düzeyde tüketim seviyesine erişebilme maharetine sahip olamama durumunu ifade eder. Mutlak yoksul sayılan bireyler yiyecek, barınma, sağlık, su gibi temel ihtiyaçlarını karşılayamazlar. Birinci mertebeden yoksul – yardıma muhtaç olarak görülmesi gereken bu bireylerin asgari düzeyde yaşamlarını devam ettirebilmeleri için gerekli en temel unsurları sağlayabilmesi, çoğu zaman dışarıdan yardım almalarına bağlıdır. Aksi durumda bu bireylerin ölüm riskiyle karşılaşmaları kaçınılmaz olabilmektedir (Arpacıoğlu, 2012, 9). Bireylerin en temel gereksinimlerini dahi karşılayamayacak bir gelire sahip olması olarak da tanımlanabilen mutlak yoksulluk, dünyanın tüm ülkelerinde görülebileceği gibi daha çok gelişmekte olan ülkelerle az gelişmiş ülkelerde karşımıza çıkmaktadır (Taş, Özcan, 2012, 3).

Mutlak yoksulluk kavramında bahsi geçen asgari geçim gereksinimleri ve kriterleri aşağıdaki gibi sıralanabilir. Bu olgulardan birinden bile yoksun olan kişi, Birleşmiş Milletler'in kriterlerine göre yoksul sayılmaktadır (Emin, 2018, 2):

- Beslenme: Bireyin vücut kütlesinin, bireyin boy uzunluğunun metre türünden karesine oranlanması ile hesaplanan vücut kitle indeksi 16'dan yukarıda olmalıdır.
- Temiz içme suyu: En fazla 15 dakikalık yürüme mesafesinde temiz su kaynaklarına ulaşım mümkün olmalı ve bu su, göl ile nehirlerden karışıp gelmemelidir.
- Barınma: İçinde yaşanılan barınakların zemini toz, çamur, kil gibi olumsuz etki gösterebilecek maddelerden arındırılmış olmalı ve bir odada en fazla yaşayan kişi sayısı 4 olmalıdır.
- Temizlik: Tuvalet ihtiyacının giderilebilmesi için tuvaletler ya evde olmalı ya da eve yakın yerde umumi olarak kullanılmalıdır.
- Eğitim: Her birey okuma yazma bilmekle beraber okula gidebilmelidir.
- Hizmete Erişim: Bireyler kamu tarafından sunulan sağlık, eğitim gibi her türlü sosyal ve finansal hizmetten faydalanabilmelidir.
- Bilgiye Erişim: Bireyler, bilgiye kolaylıkla ulaşabilmesi için radyo, TV, gazete, telefon gibi kitlesel iletişim imkânlarına sahip olmalıdır.

Yukarıdaki kriterlerden yola çıkarak, mutlak yoksulluğu gıda harcamaları ve gıda dışı unsurları baz alarak belirlemek mümkündür. Yalnızca gıda harcamalarını temel alarak mutlak açlık sınırını hesaplarken, bireylerin tüm nüfus içinde kişi başına günlük alması gereken kalori miktarı baz alınarak oluşturulan yoksulluk çizelgesinde, belirlenen kalorinin altında kalan bireyler mutlak yoksul olarak ifade edilir. Bu kalori miktarı; Dünya Bankası tarafından 1990 yılında 2400 kalori olarak belirlenmekle birlikte, TUİK'in 2008 yılında yine aynı kriterlerle yaptığı hesaplamada 2100 kalori olarak ifade edilmiştir. Bunun yanında Dünya Bankası 1991 yılında, günlük 1 dolarlık gıda harcamasının bireylerin hayatlarını asgari düzeyde idame ettirebilmesi için gerekli olan harcama düzeyini, mutlak yoksulluk sınırı olarak belirlemiştir. 1 dolarlık satın alma paritesinin altında beslenme için harcama yapılması durumu mutlak yoksulluğu ifade eder. Ayrıca gıda dışı unsurlarla (eğitim, temizlik, sağlık vb.) belirlenen mutlak yoksulluk sınırını da hesaplamak

mümkündür. “Temel İhtiyaçlar Yaklaşımı” olarak bilinen bu hesaplama yöntemiyle de mutlak yoksulluğun sınırları çizilebilir. Örnek olarak, 2009 yılında TUİK tarafından yapılan yoksulluk çalışmasına göre Türkiye’de bireylerin %0.48’lik bölümü gıda harcamalarını baz alan mutlak yoksulluk kategorisinde değerlendirilirken; yaklaşık %18’lik kısmı da gıda harcamalarıyla gıda dışı unsurları temel alarak hesaplanan yoksulluk sınırı içinde sayılmıştır (Arpacıoğlu, 2012, 9-10).

Bireylerin yaşamlarını devam ettirebilmeleri için gerekli olan asgari geçim düzeyi ülkeden ülkeye ve bölgeden bölgeye de değişiklik gösterebilmektedir. Dünya bankasının belirlediği kriterler çerçevesinde mutlak yoksulluğun sınırı az gelişmiş düşük gelir grubu ülkelerde 1 dolar ile 1,9 dolar arasında değişiklik gösterirken, bu rakam orta gelir grubu ülkelerde 3,2 dolar iken, üst gelir grubu ülkelerde 5,5 dolar seviyelerindedir (Uzun, 2003, 156-157).

2.2.3.3.2. Göreli Yoksulluk

Göreli yoksulluk kavramına göre, bireylerin yaşamını devam ettirebilmeleri için gerekli asgari şartları sağlayıp sağlayamadığı hususu yoksulluğu tanımlamakta yetersiz kalmaktadır. Zira bireyler sosyal varlıklardır ve yaşadığı toplumun bir mensubudur. Bu bağlamda yoksulluğu tanımlarken temel alınan nokta, bireyin içerisinde bulunduğu toplumun yaşam standartlarını yakalayıp yakalayamadığıdır (Atmaca, 2019, 9).

Mutlak yoksulluktan farklı olarak göreli yoksulluk servet ve gelir dağılımındaki farklılığı incelemektedir. Mutlak yoksullukta baz alınan olgu fiziksel yaşamın devamı iken, göreli yoksulluk toplumu bir bütün olarak karşılaştırma imkânı verir. Zira Adam Smith de göreli yoksulluğu tanımlarken, zorunlu gereksinimlerini karşılayabilen ama içinde yaşanılan toplumun ortalama refah düzeyini yakalayamadığı için sosyal anlamda kendini ilgili toplumda gösteremeyen ve yer edinemeyen bireylerin oluşturduğu grup olarak ifade etmiştir (Taş, Özcan, 2012, 1). Bir başka deyişle göreli yoksulluk, bireylerin ilgili toplumdaki diğer bireylere nazaran ne kadar kötü olduğuyla ilgilidir. Nitekim bireyin yaşadığı toplumun refah seviyesinin daha altında gelir kazanmasına bağlı olarak refah seviyesi de toplumun refah seviyesinin altında kalır. Böylelikle birey, içinde bulunduğu göreli yoksullukla toplumun kendine yüklediği rolleri ve sosyal ilişkilerde kendisinden beklenilen davranışları yerine getiremez. Böyle bir durumda da birey, toplumda yaşayan diğer

insanların gerisinde kalmış olur ve topluma katılımları bir mahiyette engellenmiş olur (Mowafi, Khawaja, 2005, 260).

Göreli yoksulluk kavramı bir toplumda yaşayan bireylerin gelirlerinin dağılımı üzerindeki farklılıkları temel aldığından, ilgili bölge ya da ülkenin genel yaşamını ve eşitsizlik düzeylerini belirlemede önemlidir (Gencer, 2019, 6). Yani bireyin yoksul olup olmadığını yalnızca elde ettiği gelir belirlemez, toplumun kalanının da elde ettiği gelir belirler. Şayet yaşanılan toplumdaki gelir adaletsizliği ne kadar yüksekse yoksul sayısı da o kadar yüksektir. Bundan dolayı göreli yoksul olan bireyler, yaşadıkları toplumun kabul görmüş olunan yaşam standartları ve seviyesinin altında yaşadıkları için yoksul sayılmış olurlar (Atmaca, 2019, 9).

Diğer bir adıyla "nispi yoksulluk" olarak literatürde yer bulan göreli yoksulluğun tespitinde öncelikle toplumda bir referans grup oluşturulur. Bireyin içinde bulunduğu durum, gelir ve harcama düzeyi, ilgili referans grubuyla karşılaştırılır. Bu karşılaştırmada en önemli husus yoksulluk çizgisidir. Yoksulluk çizgisinin alt kısmında kalan bireyler nispi olarak yoksul sayılır. Bir başka deyişle nispi yoksulluk, bireyin refah düzeyinin ait olduğu toplumun refah seviyesinin daha altında olmasıdır (Aydın, 2014, 4).

Nispi yoksul olarak tanımlanan grubun bireyleri düşük gelirli bireyler olmakla birlikte elde ettikleri gelirin niceliği, toplumun ortalama gelirinin daha altında olan bireylerdir. Gelir düzeylerindeki farklılıklar sebebiyle ülkeden ülkeye değişen göreli yoksulluk olgusuna göre bireyler, içinde yaşadıkları toplumda hayatını idame ettirirken insan onuruna yaraşır bir yaşam sürdürebilmek için yeterli düzeyde gelir elde edebilmelidir (Kara, 2017, 564).

2.2.3.3.3. Objektif Yoksulluk

Objektif yoksulluk; yoksulluğun tüketim harcamaları, gelir ve hayatta kalabilmek için gereksinim duyulan kalori miktarı gibi somut ve normatif ölçütlerle belirlenmesidir. Bu ölçütlerle belirlenen yoksulluk sınırının altında kalınması durumunda birey, yoksul sayılmaktadır (Aktan, Vural, 2002c, 5). Ölçütlerin somut ve normatif olmasından dolayı yoksulluğun değerlendirilmesi bireylerin kendilerinin yoksulluğunu değerlendirmesinden ziyade konunun uzmanları tarafından değerlendirilerek sonuçlandırılır (İncedal, 2013, 23).

Uzmanlarca değerlendirilen normatif ölçütlerle önceden belirlenen bir yoksulluk tanımı vardır ve bireylerin yoksulluğu buna göre belirlenir. Bir diğer deyişle yoksulluk sınırı, bireylerin fikirleri ve yorumları haricinde bilimsel olarak belirlenen ihtiyaçlarına göre oluşturulur. Bu durum refah yaklaşımı ile aynı görüşü ortaya koyduğundan objektif yoksulluğa "refah yaklaşımı" da denilmektedir (Aktan, Vural, 2002c, 5). Buna göre yoksulluk belirlenirken bireylerin kendi kriterleri ve düşünceleri yer almaz; zira kişiler her zaman kendileri için en mükemmel olanı istemeyebilir. Bundan dolayıdır ki bireylerin hayatlarını idame ettirebilmeleri için gereksinim duydukları her türlü ihtiyacın, alanında uzman kişilerce belirlenmesi elzemdir. Böylelikle ortaya koyulan somut ve normatif ölçütlerle yoksulluğun sebepleri ve yoksulluğu aşmak için gerekli olan politikalar en sağlıklı şekilde ortaya konulabilmektedir (Kaya, 2011, 47-48).

2.2.3.3.4. Sübjektif Yoksulluk

Sübjektif yoksulluk, bireylerin ihtiyaç duyduğu gereksinimlerini kendi isteklerine göre oluşturarak yoksulluğun sınırlarının belirlendiği yaklaşımdır. "Faydacı yaklaşım" olarak da ifade edilen sübjektif yoksullukta, yoksulluk kavramının belirlenmesinde temel alınan olgu bireylerin tercihleridir ve bu minvalde bireylerin kendilerini yoksul olarak görüp görmedikleri analiz edilir (Aktan, Vural, 2002c, 6).

Büyük ölçekli anketlerle ilgili toplumda yaşayan bireylere yönelik; yoksul sayılmamak için ihtiyaç duydukları gelir düzeyi gibi sorular sorulur. "Leyden Yaklaşımı" olarak da adlandırılan bu yöntem ile alınan anket sonuçları değerlendirilerek, bireylerin gelir düzeyleri ile refah düzeyleri arasında bağlantı kurulur ve kritik bir refah düzeyi eşiği seçilerek buna karşılık gelen gelir düzeyi yoksulluk çizgisi olarak ifade edilir. İlgili yoksulluk çizgisinin altında kalan bireyler yoksul olarak kabul edilir. Bu gelir düzeyi bir defa belirlenmesinden sonra yıllar geçtikçe reel olarak artan ya da azalan yeni yoksulluk çizgilerinin türetilmesinde kullanılır (Flik, Vanpraag, 1991, 313).

2.2.3.3.5. İnsani Yoksulluk

İnsani yoksulluk kavramı, ilk defa 1997 yılında Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından yayımlanan İnsani Gelişme Raporu'nda dile getirilmiştir. Bu raporda yoksulluk kavramının sınırları çizilirken; bireylerin elde

ettikleri gelirin de ötesine geçilmiş ve insan onuruna yaraşır bir hayat idame ettirememeleri durumu da değerlendirilerek kalkınma konusunun içinde insanın rolü ele alınmıştır (Gündoğan, 2008, 44; Topgül, 2013).

Hükümetlerin kalkınma yönündeki politikalarını şekillendirmede önemli bir veri seti sunan ve yine aynı raporda ilk defa yayımlanan İnsani Yoksulluk Endeksi, temelde üç kriterden yola çıkılarak gelişmekte olan ülkelerde ve gelişmiş ülkelerde farklı ölçütlerle değerlendirilir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde bu kriterler aşağıda belirtilen hususlar dâhilinde hesaplanır (Kaynak, 2011, 102):

Gelişmekte olan ülkelerde;

- Yaşam Süresi: Aktif nüfusta 40 yaşın altındaki nüfusun yüzdesi
- Eğitim: hiçbir şekilde okuma ve yazma bilmeyen nüfusun yüzdesi
- Yaşam Standardı: Temel sağlık hizmetlerinden yoksun kalan nüfusun yüzdesi, temiz içme suyuna erişemeyen nüfusun yüzdesi ve 5 yaşın altında olup yetersiz beslenmeden dolayı kilo kaybı yaşayarak zayıf düşen çocukların nüfusunun yüzdesi

Gelişmiş ülkelerde;

- Yaşam Süresi: aktif nüfusta 60 yaşın altındaki nüfusun yüzdesi
- Eğitim: Fonksiyonel kriterlerle okuma yazma bilmeyen nüfusun yüzdesi
- Yaşam Standardı: Aktif nüfusta yoksulluk sınırı altında olan nüfusun yüzdesi
- Sosyal Dışlanma: Uzun dönemdeki işsizlik oranı

Yukarıdaki kriterlerden de anlaşılacağı üzere insani yoksulluk, bireylerin elde ettikleri gelirden de öte olarak, insan onuruna yaraşır biçimde bir hayat idame etmek için gereken insani gereksinimlere ulaşamamaları ile alakalı bir yoksulluk türüdür. Diğer tüm yoksulluk çeşitlerinde bireyler yoksulluğu kendileri seçerken, insani yoksullukta bireyler en temel insani gereksinimlerden hak ettiklerini alamadığını düşünen insanlardır (Açıkgöz, Yusufoğlu, 2012, 87).

İnsani Gelişme İndeksi, bireylerin refahındaki ilerleme ya da gerilemelerle beraber ülkenin farklı bölgeleri ve ülkeler arası farklılıkları ortaya koyar. İndeksteki kriterlerin ekonomik göstergelere ek olarak eğitim, sağlık, yaşam standardı gibi iktisadi olmayan göstergelerden oluşması, makroekonomik göstergeleri birbirine

yakın olan herhangi iki ülkenin insani gelişmişlik seviyesinin farklı olabilmesine neden olmaktadır (Arpacıoğlu, Yıldırım, 2011, 64).

2.2.3.3.6. Kronik Yoksulluk

Kronik yoksulluk, yoksulluğun boyutuna zaman perspektifinden inceleyen bir yoksulluk türüdür. Bireylerin uzun süreler yoksulluk çizgisinin altında kalarak içinde bulunduğu yoksulluğun 5 yıldan daha uzun sürmesi ve bu yoksulluktan kurtulma imkânlarının neredeyse hiç olmaması durumudur. Kronik yoksullukta bireyler iktisadi ve kamusal her türlü imkândan mahrumiyeti kesintisiz ve ağır bir şekilde hissederler. Bu imkânlar yalnızca gelirle alakalı değildir; yetersiz beslenmeyle beraber açlık, temiz içme suyuna erişim, sağlık hizmetleri, eğitim hizmetleri, her türlü istismar ve ayrımcılık gibi bir insanın insan onuruna yaraşır şekilde hayatını devam ettirebilmesi için gerekli olan tüm gereksinimlerini de kapsar (Temiz, 2008, 63-64).

Bir ülkedeki üretim faktörlerinin verimliliğinin eksikliği, ekonomik ve siyasal krizler, yönetimin kötü oluşu, siyasi ve makroekonomik istikrarsızlık, doğal afetler ve ölümcül hastalıklarla sonuçlanan salgınlar, ülke içinde ve sınır ülkelerdeki güvenlik sorunları gibi birçok sosyal, siyasal ve ekonomik faktörden etkilenen ve beslenen kronik yoksulluğu, geçici yoksulluktan ayıran en önemli fark süredir. Nitekim geçici yoksullukta birtakım politikalar ve önlemlerle yoksulluğu aşabilmek mümkünken kronik yoksullukta bu mümkün değildir. Bireyler ömür boyu süren ve hatta gelecek nesillere de aktarılan bir yoksullukla yaşamak durumundadırlar (Barrientos, Shepherd, 2003, 3-4; Yüksel, 2020, 127).

2.2.3.3.7. Kırsal ve Kentsel Yoksulluk

Kırsal alanlar, tarıma dayalı ekonomisiyle nüfus yoğunluğu olarak düşük, buna bağlı olarak da gelenek ve göreneklerine nispeten sıkı sıkıya bağlı, her türlü sosyal ve sağlık hizmetleri gibi kamusal ve özel hizmetlerin yetersiz ve eğitim seviyesinin düşük olduğu alanlardır. Kırsal kesimde yaşayan bireyler genel itibariyle tarım ve hayvancılıkla uğraşır. İş bölümü ve uzmanlaşmanın gerekmediği işlerden gelir elde eden bireyler, genellikle iş bulamadıkları için bulundukları yerlerden kentlere göç ederler. Zira kırsal kesimlerde üretim yapabilecek ve gelir elde edebilecek toprağa sahip olmayan bireyler, hayatlarını idame ettirmede çektikleri zorluklardan dolayı

yoksullaşırlar ve daha fazla gelir elde edebilmek için kentlere göç etmeye başlarlar (Topgül, 2013, 282).

Kırsal bölgelerde yeterli gelir elde edemeyerek daha fazla iş imkânı ve konforlu bir hayat sürebilmek için kentlere göç eden bireyler, kentlerdeki gelir dağılımı ve sosyal alanlarda yaşanan eşitsizliklerin de etkisiyle kentsel yoksulluğa sebep olurlar. Kentsel yoksulluğun sebepleri aşağıdaki gibi sıralanabilir (Canbay, Selim, 2010, 638):

- Gecekondulaşma ve çarpık kentleşme
- Bireylerin kırsalda tüketim için ürettikleri gıdaları kentlerde kendilerinin üretememesi ve para ile satın almak zorunda kalmaları
- Çevresel koşullardaki problemler
- Eğitim, sağlık ve güvenlik imkânlarının yetersizliği
- Evsizlik
- Suç oranlarındaki artışlar
- Ücretlerin düşüklüğüyle ortaya çıkan yetersiz gelir ve güvencesiz iş alanları
- Kamu harcamalarının azaltılması
- Kaynakların sınırlı oluşu

Birleşmiş Milletler, 1996 yılında yayınladığı HABDTAT raporunda da kent yoksulluğunu tanımlarken; istihdam ve gelirdeki sınırlamalarla beraber yetersiz ve güvenliğin azami derecede olduğu barınma, eğitim ve sağlık gibi hizmetlere sınırlı erişim, şiddet ve sosyal koruma mekanizmasındaki sınırlılık, kaynakların yetersizliği gibi sebeplerle davranışsal ve toplumsal ilişkilerin sağlıksız olarak gelişmesi durumu olarak ifade etmiştir (Padır, 2020, 12).

Kırsal alanlarda ortaya çıkan yoksulluğun sebebi tarım ve hayvancılık iken, kent yoksulluğunun sebebi ise hizmet ve sanayi sektörü kaynaklıdır. Kırsal alanların kentler kadar öncelikli konumlandırılmaması, kırsal yoksulluğun daha da fazla artmasına sebebiyet vermektedir. Bu durum, kırsal alanlardan kentlere olan göçün daha da artmasına sebebiyet verir. Kentsel nüfusun artması da yaşam alanlarının daralmasına ve istihdam olanaklarının sınırlı hale gelmesine neden olur. Böylelikle hem kırsal alanlarda hem de kentsel alanlarda yoksulluk artmış olur (Kömürcü, 2014, 10-11).

2.2.3.4. Yoksulluğun Sonuçları ve Toplumsal Yansımaları

Yoksulluk yalnızca iktisadi bir sorun değildir. Sosyolojik ve psikolojik de birçok olumsuzluğa sebep olan yoksulluğun sonuçları ve toplumsal yansımaları aşağıdaki gibi maddelendirilebilir (Bilgiç, 2020, 28-44; Padır, 2020, 20-28; Şenses, 2003, 134-145):

- Kadınlar erkeklere nazaran yoksulluğu daha fazla hisseder. Toplumdaki cinsiyet eşitsizliği, kadınların çalışabileceği iş sahalarının kısıtlı olması, çalışsa bile oldukça düşük ücretlerde çalışıyor olması, eğitim imkânlarından yeterli biçimde yararlanamaması, mülkiyet haklarının kısıtlı olması, sosyal rollerde kadına yönelik katılık, karar alma sürecinde söz sahibi olmaması, toplum tarafından faaliyet alanı sadece ev ve çocukla sınırlandırılmış olması gibi etkenler kadınların erkeklere nazaran daha fazla yoksullaşmasına ve yoksulluğu daha fazla hissetmesine neden olur. Bu durum, "kadın yoksulluğu" kavramını ortaya çıkarmıştır.
- Ailelerinin bütçesine katkıda bulunak için çeşitli işlerde düşük ücretlerle ve sosyal güvencesiz olarak çalıştırılan çocuklar fiziksel, ruhsal ve sosyal olarak gelişimlerini sağlıklı bir şekilde ilerletemezler. Bu durum, "çocuk yoksulluğu" kavramını ortaya çıkarmıştır ve ilgili toplumdaki yoksulluğun artması ile sonuçlanmaktadır.
- Yoksul bireylerin hiçbir şey yapamayacakları psikolojisine bürünmeleri ile beraber ortaya çıkan çaresizlik hissiyatı, yalnızlaşmayla beraber gelişen içine kapalılık, örgütlü bir şekilde hareket edememe, çalışmaya karşı ilgisizlik, başarısız olma, şiddete meyil, alkol gibi uyarıcı maddelere düşkünlük, aile ve evlilik gibi kavramlara karşı uzak durma, siyasal örgütlenmelere karşı uzak durma gibi "yoksulluk kültürü" olarak adlandırılan davranış biçimlerinin kronikleşmesi, yoksulluğun önemli bir sonucudur.
- İşsizliğe bağlı olarak gelişen ve geliri az olan bireylerin toplum tarafından ötekileştirilmesi ile ortaya çıkan "sosyal dışlanma" kavramı; bireylere değersizlik duygusu dayatarak eziklik, kendini hiçbir alanda sağlıklı bir şekilde ifade edememe, güçsüzlük gibi psikolojik etmenlerin gelişmesine neden olur. Bu durum bireylerin eğitim, sağlık, sosyal, toplumsal, kamusal ve ekonomik kurumlarla ilişkisini zayıflatır, hatta kopma noktasına getirir.

➢ Bir işte çalışan ama geliri ailesini geçindirmeye yetmeyen ve kişi başı gelir noktasında yoksulluk çizgisinin altında kalan bireylerin oluşturduğu "çalışan yoksullar", toplum ve devlet için önemli bir sorundur. Zira bu bireyler psikolojik olarak yıpranmanın yanında daha fazla gelir elde edebilmek için toplum içinde gayri meşru sayılabilecek işlere yönelerek suç oranının da artmasına sebep olabilmektedir. Bunun yanında çalışan yoksullar, yine daha fazla gelir elde edebilmek için kayıt dışı istihdama yönelerek devletin de ekonomik olarak zarar görmesine sebep olabilmektedirler.

➢ Küreselleşmenin etkisiyle toplumlar arası ve toplumun içinde meydana gelen ulaşım, iletişim ve bilgiye ulaşmada yaşanan eşitsizliklerle beraber küresel bir kutuplaşma meydana gelmektedir. Özellikle kalkınamayan ve kalkınmakta olan ülkelerin teknolojik gelişmelere uyum sağlayamamasıyla birlikte iş sahaları daralarak işsizliğin ve dolayısıyla yoksulluğun da artmasına sebebiyet vermektedir. Yoksulluğun küresel boyuta ulaşmasıyla birlikte de ülkelerde suç ilerleme oranı ve şiddet eğilimi artarak barış ve huzur ortamının bozulmasıyla sonuçlanmaktadır.

➢ Yoksul olan bireylerin ve hane halkının gecekondulaşmaya meyilli olması ve çarpık kentleşmenin artış göstermesi yoksulluğun önemli bir toplumsal yansımasıdır.

➢ Yoksulluğa bağlı olarak suç ve şiddet eğiliminin artması, toplumsal huzurun da bozulması anlamına gelmektedir.

➢ Cinsiyet eşitsizliği makası yoksullukla beraber kapanması zor bir hâl almaktadır.

➢ İntihar vakalarının yoksulluğun getirdiği psikolojik sebeplerle artması da yoksulluğun önemli bir sonucu olarak karışımıza çıkmaktadır.

➢ Kırsal kesimlerdeki yoksul bireyler, yoksulluğu aşabilmek için kentlere göç etmektedirler. Yalnız kentlerdeki kaynakların sınırlı olması, sosyal, toplumsal ve iktisadi bazı sebeplerle bu yoksulluğu aşamayan bireyler daha da yoksullaşarak kentlerde kronik yoksul olarak hayatlarını idame ettirmek durumunda kalmaktadırlar.

➢ Terör, iç ve dış tehditler, siyasi istikrarsızlık gibi ekonomik faktörleri doğrudan etkileyen siyasi faktörler de yoksulluğu etkileyen faktörler arasında sayılabilir.

2.2.3.5. Yoksulluğun Ölçülmesi

Yoksulluğun ölçümü noktasında geliştirilen birçok yöntem literatürde karşımıza çıkmaktadır. Yoksulluk ölçümünde en önemli olgu, yoksulluk profilini belirlemektir. Dolayısıyla, toplumda zengin kesim ile yoksul kesimi birbirinden ayırmak için kullanılan yoksulluk sınırını(çizgisi) belirlemek, yoksulluğu ölçmekteki ilk adım olmaktadır (Kaya, 2011, 62).

Yoksulluk çizgisi üç yaklaşıma göre belirlenmektedir. Birinci yaklaşım, bireylerin hayatlarını devam ettirebilmeleri için gerekli kalori miktarına dayanarak temel gıda sepetinin maliyetinden yola çıkılıp belirlenen yoksulluk çizgisi yaklaşımıdır. Yoksulluk hesaplamasında en çok kullanılan yoksulluk çizgisi, mutlak yoksulluk çizgisidir. İkinci yaklaşımda ise, gıda harcamalarının yanında giyinme, barınma, ısınma gibi temel ihtiyaçların da dikkate alınmasıyla oluşturulan yoksulluk çizgisi yaklaşımıdır. Üçüncü yaklaşımda ise elde ettiği gelirinin %40'lık kısmını gıda harcamalarına ayıran kesimin yoksul sayılmasıyla oluşturulan yoksulluk çizgisi yaklaşımıdır. Üç yaklaşım da doğrudan mutlak yoksulluk kavramı ile alakalı olan yaklaşımlardır (Aksan, 2012, 12).

Mutlak yoksulluğu temel alarak oluşturulan yoksulluk çizgisinin yanında göreli yoksulluk ve insani yoksulluk kavramlarını temel alarak oluşturulan yoksulluk çizgileriyle ölçülen yoksulluk indeksleri de vardır (Şenses, 2003, 62). Bu bağlamda yoksulluğun ölçülmesi iki ana kategoride değerlendirilebilir.

İlk kategori olarak, "gelir yoksulluğunun" ölçülmesi için ortaya konulan indekslerdir. Mutlak yoksulluk ve göreli yoksulluk kavramlarını temel alan bu yoksulluk indeksleri ve metotları tablo 2'de gösterilmiştir:

Tablo 2: Gelir Yoksulluğu Baz Alarak Oluşturulan Yoksulluk İndeksleri

İndeks	Formülizasyon	Bileşenler	Açıklama
Kafa Sayısı Oranı	$H = \frac{Q}{N}$	H= kafa sayısı yoksulluk oranı N= toplam nüfus Q= yoksulluk sınırı altındaki toplam nüfus	Toplam nüfus içindeki yoksulluk sınırının altındaki toplam kişi sayısı oranı
Yoksulluk Açığı İndeksi	$I = \frac{\sum_{i=1}^{q} \frac{z - yi}{q}}{z} = \sum_{i=1}^{q} \frac{g_i}{q^2}$	I= yoksulluk açığı oranı z= yoksulluk sınırı gi=yoksulluk açığı q= gerili yoksulluk sınırı altında kalan nüfus	Yoksul bireylerin ortalama gelirinin yoksulluk çizgisine uzaklığının tespiti
Yoksulluk Açığının Karesi	$p_2 = \frac{\sum_{i=1}^{q}((z - yi)/z^2}{N}$	p_2= yoksulluk açığının karesi z-yi= yoksulluk açığı N= Nüfusun büyüklüğü	Yoksulluk sınırının en uzağında olan en yoksul bireylerin tespiti ve yoksulluğun şiddetinin ölçümü
Foster, Greer ve Thorbecke Endeksi	$P_\alpha = \frac{1}{N} \sum_{y_i<z} (\frac{z - yi}{z})^\alpha$	z= yoksulluk sınırı yi=i'inci bireyin geliri Q= geliri yoksulluk sınırı altında kalan nüfus N= toplam nüfus α= negatif olamayan parametre	Yoksul gruplar içindeki alt grupları arasındaki yoksulluğun seviyesinin tespitinin yanında ilgili grupların farklı sosyal, bölgesel ve etnik gruplara ayrılarak ayrı grupların yoksulluk seviyelerinin tespiti
Sen Endeksi	$P_s = H(1 + (1 + I)G_p$	P_s= Sen Endeksi H= yoksulluk oranı I= yoksulluk açığı oranı G_p= gini Katsayısı	Yoksulluğun şiddetinin tespiti yoksul kişilerin sayısı ve yoksul gruplar içerisindeki gelir eşitsizliğinin tespiti

Kaya Zeynep, **Türkiye'de Yoksulluk Analizi: Bir Probit Model Uygulaması** (Erzurum: Atatürk Üniversitesi, 2011), 50-59; Yüksel Cihan, **Gelir Dağılımı ve Yoksulluk** (Mersin: Mersin Üniversitesi, 2020), 129-131; Atmaca Zeliha, **Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadelede Eğitim Politikaları** (İstanbul: İstanbul Üniversitesi, 2019), 17-21'den uyarlandı.

Tablo 2'de görüldüğü üzere gelir yoksulluğunu baz alarak geliştirilen endeksler, bireylerin hayatta kalabilmek için gereken kalori miktarının yanında barınma, giyinme ve ısınma gibi temel ihtiyaçların baz alınmasıyla oluşturulan indekslerdir. İlgili endekslerle bir toplumdaki gelir yoksulluğunun tespiti, iktisadi ajanların sosyo-ekonomik koşulları için bir öngörü sağlamaktadır.

İkinci kategoride, "insani yoksulluğu" baz alarak geliştirilen yoksulluk ölçütleri ve kriterleri tablo 3'te görülebilir.

Tablo 3: İnsani Yoksulluğu Baz Alarak Oluşturulan Yoksulluk İndeksleri

İndeks	Uzun ve Sağlıklı Yaşam	Bilgi Düzeyi	İyi Yaşam Standardı
İnsani Gelişim Endeksi	Beklenen yaşam süresi	Yetişkin nüfusun öğrenim süresi ve okula yeni başlayacak çocuklarda beklenen öğrenim süresi	Kişi başı gayri safi hasıla
Eşitsizliğe Uyarlanmış İnsani Gelişim Endeksi	Ortalama yaşam süresi	Yetişkinlerde ve çocuklarda ortalama öğrenim süresi	Kişi başı gayri safi hasıla
Cinsiyete Dayalı Gelişim Endeksi	Kadın ve erkeklerin ortalama yaşam süresi	Yetişkinler için ortalama öğrenim süresinin yanında çocuklar için erkek ve kadınlardaki öğrenim süresi	Kadın ve erkeklerin tahmini geliri
Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi	Anne ölüm oranı ve genç yaşta çocuk doğurma oranı	Asgari düzeyde ortaöğretim mezunu erkek ve kadın nüfusunun yanında mecliste bulunan kadınların ve erkeklerin oranı	Kadın ve erkeklerin işgücü içindeki oranı
Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi	Beslenme ve çocuk ölümleri	Yoksulluğunun şiddetinin yanında nüfusun öğretim süresi	Elektrik, su, konut, servet, mutfak yakıtı, mutfak gereksinimleri, temiz su, sağlıklı tuvalet

Arpacıoğlu Özge, **Dünyada ve Türkiye'de Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadele** (Gaziantep: Gaziantep Üniversitesi, 2012), 21-26; Gencer İsmail, **Dünyada ve Türkiye'de Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadele Politikaları** (Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi, 2019), 24'den uyarlandı.

Tablo 3'e göre insani yoksulluk endeksleri genel itibariyle ölçüm yaptığı kategorideki beklenen ve ortalama yaşam süresi ile beraber doğum ve ölüm oranları, "uzun ve sağlıklı yaşam" faktörü olarak dikkate alınır. İlgili kategorilerdeki eğitim durumunun ölçülmesi ile "bilgi düzeyi" faktörü; gelir düzeyi, istihdam durumu ve temel ihtiyaçlar durumlarının ölçülmesi ile "iyi yaşam standardı" faktörü oluşturularak endekslerin temel yapısı elde edilir. Gelir düzeyini ölçen yoksulluk indekslerinden farklı olarak insani yoksulluğu ölçen yoksulluk indeksleri katlanılabilir bir hayat sürdürmek için bireylerin gerekli altyapı imkânlarına sahip olma durumlarını ifade etmektedir. İlgili hususların belirlenmesi, iktisadi ajanların sosyo-ekonomik koşulları için bir öngörü sağlamaktadır.

2.2.3.6. Yoksullukla Mücadele

Yoksulluk; gelişmiş, gelişmekte olan ya da az gelişmiş fark etmeksizin tüm ülkelerin ana problemlerinden biridir. Her ülkenin bulunduğu coğrafyaya bağlı jeopolitik konumunun farklı oluşu, üretim yöntemlerindeki farklılıklar, siyasi sistemlerin değişiklik göstermesi, politika araçların ve kültürlerinin farklılıklar göstermesi gibi sebeplerden dolayı yoksulluğun aşılması için uygulanan politikalar da ülkeden ülkeye farklılıklar göstermektedir. Bunun yanında uygulanan temel politika, maliye

politikasıdır. Gelir dağılımındaki adaletin sağlanabilmesi ve yoksulluğu bertaraf edebilmek için kamu genel itibariyle vergi, harcama ve borçlanma politikalarını uygulamaktadır ve böylelikle yoksullukla doğrudan mücadele etmeyi hedeflemektedir. Bununla birlikte kamu, farklı enstrümanlar aracılığı ile dolaylı olarak yürütülen yoksullukla mücadele yöntemlerini de kullanabilmektedir (Gencer, 2019, 19).

2.2.3.6.1. Doğrudan Mücadele

Yoksullukla doğrudan mücadele yönteminde kamu kesimince vergi, harcama ve borçlanma gibi politikalarla gelirin yeniden dağılımına etkin bir müdahale göstererek yoksulluğun azaltılması hedeflenir (Gürses, 2007, 66).

Gelir vergisi gibi artan oranlı, kişilerin gelirlerine göre alınan vergi tipinde kamu, geliri yüksek kesimden o oranda vergi alarak elde edilen artı kaynakları kullanarak yoksullukla mücadele edebilmektedir. Ayrıca düşük gelir grubundaki bireyler daha az oranla vergi ödeyecekleri için cebine giren gelir de nispi olarak artmış olacaktır (Didinmez, 2021, 302-303). Bunun yanında kurumlar vergisinin temel ihtiyaç malzemelerine yansıtılmaması, geliri düşük olan bireylerin iktisadi durumunu olumlu yönde etkileyecektir (Ay, Haydanlı, 2017, 148). Tüm bunlara ek olarak Katma Değer Vergisi (KDV), Özel İletişi Vergisi (ÖİV), Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) gibi dolaylı vergilerin yükünün temel tüketim malları üzerinden hafifletilmesi de yoksul kesimin gelirini nispi olarak artırarak yoksulluğu görece hafifletebilmektedir (Aydın, Turgay, 2011, 255-256).

Kamusal kesimin yaptığı transfer harcamaları da yoksulluğu doğrudan etkiler. Kamunun yoksul kesime yönelik sosyal amaçlı transfer harcamaları, bu bireylerin satın alma gücünü artırarak lehte bir durum yaratabilmektedir (Şenel, 2010, 5-6).

Kamu borçlarının yoksulluk üzerine etkisi yadsınamaz. Zira kamu borçlarının kaynaklarından biri olan iç borçlanmada; kamu borçlanma senetlerini elinde tutan kişiler devletten faiz ödemeleri almaktadır. Devlet ise bu faizlerin finansmanını topladığı vergilerle sağlamaktadır. Bu durumda vergisini ödeyen düşük gelirli kesimden iç borçlanma senetlerini elinde tutan kesime doğru bir gelir akışı olmakta ve gelir dağılımında bir bozulmaya yol açmaktadır. Vergilerin yansıtılması durumunun yoksulların lehine olacak şekilde düzenlenmesi gelir dağılımdaki

eşitsizliği nispeten düzenleyerek yoksullukla mücadelede olumlu bir katkı sağlayacaktır (Yıldız, 2018, 11-12).

2.2.3.6.2. Dolaylı Mücadele

Yoksullukla dolaylı olarak mücadele etme yöntemi olarak en önemli unsur büyümenin sağlanmasıdır. Zira iktisadi büyümenin hızlı olması durumu, yoksulluğun boyutunu da etkileyecektir. Nitekim büyüme sonucu işsizliğin de azalmasıyla beraber bireylerin geliri artacak ve satın alma gücünün artmasıyla refah düzeyi de artacaktır. Ayrıca büyümeyle beraber altyapı ve üstyapı imkânlarının gelişmesi, sağlık ve eğitim olanaklarının artmasıyla insani yoksulluk göstergesini olumlu anlamda etkileyecektir (Şenses, 2003, 262-264). Bunların yanında aktif işgücü politikalarıyla bireylerin kazanacağı nitelikler, daha kolay iş bulma imkânı sağlayarak bireylerin gelirlerini artırmak yoluyla içinde bulundukları yoksulluk durumları görece azalacaktır (Yıldırım, 2020, 78; Bekiroğlu, 2010, 71).

Yoksullukla dolaylı olarak mücadele ederken politika yapıcılarının amacı, yoksul bireylere doğrudan maddi anlamda bir geçişin sağlanmasından ziyade onların niteliklerini artırmaya yönelik politikaları geliştirerek yoksulluğu kalıcı olarak aşmaktır. Beşerî sermayenin artmasına yönelik yapılan bu politikalarda ana eksen insana yapılan yatırımlardır (Arpacıoğlu, Yıldırım, 2011, 72).

3. KURALLAR, KURUMLAR VE KURUMSAL İKTİSAT

3.1. Kurallar ve Kurumlar

ABD'de ortaya çıkan ve gelişen kurumların iktisadının başlangıç noktası 1898 yılında Veblen'in "Ekonomi Neden Evrimsel Bir Bilim Değildir? (Why is Economics not an Evolutionary Science?)" adlı çalışması kabul edilir. Öte yandan Kurumsal İktisat'ın kavram olarak ilk defa kullanılması 1918 yılına dayanır. Birinci Dünya Savaşı'ndan hemen sonraki dönemde savaşı bitiren antlaşmaların imzalanmasını takriben iktisadi problemleri değerlendirmek üzere, 1918 yılında Irving Fisher'in başkanlığını yaptığı ve Walton Hamilton'un sekreterliğini üstlendiği Amerikan Ekonomik İş Birliği Komitesi (AEA) kurulmuştur. Hamilton hazırladığı belgede "Kurumsal İktisat" kavramını ilk kez bu komitenin düzenlendiği toplantıda kullanmıştır. Komitenin başkanı Fisher, yaptığı konuşmada ekonominin tümden gelimci metodoloji ile insanın doğasını ve piyasa sürecinin rekabet unsurlarını açıklayabilen, deneysel yöntemleri kullanan ve daha fazla kurumsal ve kültürel çerçevede değerlendirilmesi gerektiğini savunmuştur. Komite, Thorstein Veblen ve Clair Mitchell'in görüşlerinden faydalanarak öngörülerinin genel çerçevelerini oluşturmuştur (Yavuz, 2015, 12).

AEA toplantısının yapıldığı bu dönemde Neo-klasik İktisat'ın öğretileri toplumsal problemleri çözmekte yetersiz kalmıştır. 19. yüzyılda ortaya çıkan teknolojik gelişmelerin paralelinde meydana gelen sanayileşme ve makineleşme ile toplumsal ve iktisadi yapı değişmiştir. Bu değişim beraberinde birçok problemi de getirmiştir. Daha çok aile işletmelerinin olduğu, üretici ile tüketicinin yüz yüze gelerek fiyatları belirlediği bir piyasa, teknolojik gelişmelerle yerini sektörel tekellere bırakmıştır. Piyasaya hâkim tekeller sermaye birikiminin büyük bir bölümünü ele geçirmiş ve oldukça güçlü birer ekonomik ve siyasi aktör konumuna gelerek gelir dağılımındaki adaletin bozulması noktasında büyük rol oynamışlardır. Ortaya çıkan iktisadi değerlerin halkın tabanına doğru inmeyişi ile gelir dağılımındaki

adaletin bozulmasının yanı sıra çalışanların her türlü sosyal güvence hakları göz ardı edilmiştir (Hamilton, 1999, 3-6).

AEA komitesinin üyeleri Neo-klasik İktisat'ı; hızla gelişen teknoloji ve ortaya çıkan yeni toplumsal ve ekonomik düzeni açıklamakta eksik kalan, somut problemlerin çözümüne yönelik savlar sunamayan, gerçekçi bir teori olmaktan uzaklaşan bir yığın olarak görüyordu. Endüstriyel bir devrimin yaşandığı bu dönemde ortaya çıkan sorunlara yerleşik iktisadın öğretilerinin çare olamaması, yeni ve özgün bir yaklaşımın ortaya çıkması için çok elverişli bir ortam yaratmış; böyle bir dönemde ortaya çıkan Kurumsal İktisat kavramı, yerleşik iktisadın eksik kaldığı taraflarından beslenerek doğmuştur (Doğan, 2017, 11). Yaşanan tüm toplumsal ve ekonomik sorunlara karşı sunduğu önerileri ile Kurumsal İktisat, yerleşik iktisadın yeniden yorumlanması olarak görülmüş ve düşünürler arasında ün kazanmıştır (Hodgson, 2004, 308'den aktaran Yavuz, 2015, 12).

Kurumsal İktisat'ın ortaya koyduğu savlar, 1940'lı yıllara kadar iktisatçılar tarafından popülaritesini sürdürmüş ve Amerika'da egemen olmuştur. Buna karşın, 1940'lı yıllardan itibaren Neo-klasik akım, Amerika başta olmak üzere tüm dünyada kurduğu hegemonya ile Kurumsal İktisat'ı yerinden etmiştir. 20. Yüzyıl boyunca tüm dünyayı etkileyen bu yaklaşımda ana tema piyasadır. Bununla beraber yeni akım rasyonel ve fayda prensibine göre hareket eden bireylerin davranışlarını esas alarak denge üzerinde yoğunlaşmakta ve iktisadi süreci doğrudan etkinlikle ilişkilendirmektedir. Kurumsal meseleler ve iktisadi süreçlerin tarihsel tarafı çoğu zaman göz ardı edilmektedir (Chavance, 2019, 22).

Öte yandan 1980'lerden itibaren kapitalist dünyada kurumsal değişimlerin büyüklüğü, sosyalist ekonomilerin karşılaştıkları krizler ve ardından yaşadıkları dönüşümler, kalkınmakta olan ülkeler arasında ortaya çıkan önemli farklılaşmalar gibi sorunlar karşısında denge doktrini ve "diğer durumlar sabitken" hipotezi etkisiz kalmış ve kurumsal bir çözümlemeye ihtiyaç doğmuştur. Böylelikle yine Amerika merkezli, Neo-klasik gelenekten gelen ve savundukları düşünceler bakımından Eski Kurumsal İktisat (EKİ) ile aralarına mesafe koyan, çalışmalarında mülkiyet hakları-piyasa-firma hiyerarşisi türlerine alternatif olarak "yönetişim biçimleri" gibi kurumların önemini vurgulayan güçlü bir "Yeni Kurumsal İktisat (YKİ)" akımı

ortaya çıkmıştır[8]. Böylelikle 21. yüzyılın başlarından itibaren, ekonomik süreçler noktasında kurumların rolüne ilişkin kuramsal ve yöntemsel kavramlar ile olgular büyük ölçüde yeniden tanımlanmaya başlanmıştır (Chavance, 2019, 22-23).

Çalışmanın bu bölümünde, öncelikle olarak Kurumsal İktisat'ın temelini oluşturan kurum kavramı üzerinde durularak, kurumların oluşumu incelenecektir. Ardından, "Eski Kurumsal İktisat[9]" akımının genel özellikleri ortaya konularak, Yeni Kurumsal İktisat'ın getirdiği yenilikçi düşünceler geniş bir perspektifte ele alınacaktır.

3.2. Kurumların Tanımı

Kurum kavramı, farklı birçok disiplinin ilgi alanı olması sebebiyle, literatürde sayısız ve birbiriyle çatışan tanımlar ortaya çıkmış ve ortak bir tanım üzerinde uzlaşılamamıştır (Kasper, Streit, 2018(1998), 99).

Commons (1931, 648-649), "kurum" kavramının anlamının belirsizliğini vurgulamış ve Kurumsal İktisat'ın alanının belirlenmesindeki güçlüğü bu belirsizliğe dayandırmıştır. Commons'a göre kurum kavramı bazen bireyleri mahkûmlar gibi davranmaya yönlendiren yasalar ve doğal haklar olarak ortaya çıkarken bazen de ekonomik bir davranışı temsil eder. Kurum kavramı bazen de yerleşik veya hedonik ekonominin eleştirisi ya da ilaveleri olarak görülebilir; statik yerine dinamik, bireysel eylem yerine kitlesel eylem, emtialar yerine süreç, duygular yerine aktivite, denge yerine denetim, laissez-faire (bırakınız yapsınlar) yerine kontrol gibi düşüncelerin ve kavramların tümü kurumsal olarak görülüp tanım olarak algılanabilir. Diğer bir ifade ile Commons kurumu, bireysel davranış ve eylemlerin genişletilmesi ve serbestleştirilmesinin yanında denetim süreci olarak vukuu bulan toplu eylem biçiminde tanımlamaktadır.

---

[8] Aynı dönemde, başta Amerika olmak üzere Avrupa'da Eski Kurumcu İktisat yeniden yükselişe geçti. Bununla birlikte, Evrimsel İktisat gibi bu gelenekle bağları olan yeni akımlar ortaya çıktı. Ayrıca Avusturya Okulu'nun da canlanmasıyla, iktisadi süreçler yeniden ve farklı bakış açıları ile yorumlanmaya başladı (Chavance, 2019, 22).

[9] Son yıllarda kurumsal iktisat terimi oldukça geniş bir tanımlama alanı bulmuştur. Farklı düşünce okulları ya da düşünürler, T. Veblen, J.R. Commons, W. Mitchell ve C. Ayres ile ilişkili geleneğe başvurarak terimleri "Kurumsal İktisat", "Amerikan Kurumsal İktisadı", "Eski Kurumsal İktisat", "Özgün Kurumsal İktisat", "Asıl Kurumsal İktisat" olarak isimlendirmektedir. Bu ayrışmayı, R. Coase, O. Williamson ve D. North'un işlem maliyeti yaklaşımıyla geleneksel düşüncenin geliştirilerek "Yeni Kurumsal İktisat" olarak ortaya çıkması etkilidir (Rutherford, 2001, 173).

Veblen (1898a) kurumu, belirli bir dönemde yaygın olarak kabul edilen düşünce ve alışkanlıklar olarak tanımlar. Diğer bir deyişle Veblen kurumu; geçmişten gelen düşünce ve duygu alışkanlıklarının bir toplamını yansıtarak ilgili bireylerin değerlerini, tercihlerini ve eğilimlerini biçimlendiren önemli bir unsur olarak görmektedir. Veblen kurumların oluşumundaki en önemli unsuru, içgüdüler ve bununla bağlantılı olarak davranış ve düşünce alışkanlıkları olarak görmektedir. Kurum; insanda var olan güdülerin, insan davranışlarını ve düşüncelerini belirlemesi ve insanların bu davranışları tekrarlaması nihayetinde alışkanlığa dönüşerek bu alışkanlıkların toplumun geniş kesimlerince benimsenmesi ile oluşmaktadır (Neale, 1988, 227-256'dan aktaran Dinar, 2013, 48).

Hamilton (1919, 309-311) ise kurumları kabul edilebilir bir gerçeğe doğru giden mutlu bir yol olarak görmektedir ve yerleşik iktisadı geriye saran bir gelişmenin çizgisi olduğunu söylemektedir. Kurumlar, toplumsal hayatın olağan akışında ortaya çıkan sorunların çözümüne yönelik yine toplumda yaşayan bireyler tarafından oluşturulmuştur. Bu bağlamda Kurumsal İktisat, yalnızca ekonomik olgularla alakalı değil, insan doğasını yansıtan tüm isteklerin uzantıları ile alakalıdır.

Williamson (1985) ise kurumu; iktisadi faaliyetlerin daha karmaşık alanları içinde değerlendirmekle birlikte sözleşme koşulları ile ilişkilendirip yönetişim yapıları olarak betimleyerek, kurumların piyasa sürecindeki faaliyetlere ve ekonomik ilişkilere aracılık eden yapılar olduğunu ifade eder.

Mitchell'e göre kurum, sosyal alışkanlıkların bütününü temsil eder. Bu sosyal alışkanlıklar geniş bir kesimce kabul görüp iyi bir düzeyde standartlaştırılmıştır (Aktan, Vural, 2006a, 6)

D. North'a göre kurumlar; insanlar arasındaki ilişkililerin hangi çerçevede süregeleceğini belirleyen, bu etkileşim sürecinde yapılması izin verilen ve yasaklanan faaliyet kısıdını belirleyen yapılardır. Bu tanımı açacak olursak kurumlar, eksik bilgi koşulları ile çepeçevre sarıldığımız ve belirsizliklerle dolu bir gelecekle karşı karşıya olduğumuz yaşam sürecinde, bireylerin seçeneklerini sınırlandıran oluşumlardır; yani insanlara, başka insanların herhangi bir durum karşısında ne yapacaklarını ne şekilde karar alacaklarını, kısacası beklentilerini şekillendirebilmeleri noktasında yardımcı olan bir tür oyunun kurallarıdır. (North, 2010, 10-13).

Tüm bu tanımlamalara binaen kurumlar; bireylerin davranışlarındaki belirsizliği, keyfi davranışlarını ve toplumsal yaşamda ortaya çıkan fırsatçıları kısıtlayarak insan davranışlarını daha öngörülebilir yapan, sosyal etkileşim sürecinde ortaya çıkan aşırı maliyetler karşısında güven dağıtan, refah oluşumunu ve işçi sınıfının bölünmesini kolaylaştıran kurallar bütünüdür (Kasper, Streit, 2018(1998), 84-87).

3.3. Kurumların Özellikleri ve Oluşumu

Kurumların özelliklerini Aktan ve Vural (2006a, 6) şu şekilde sıralamıştır:

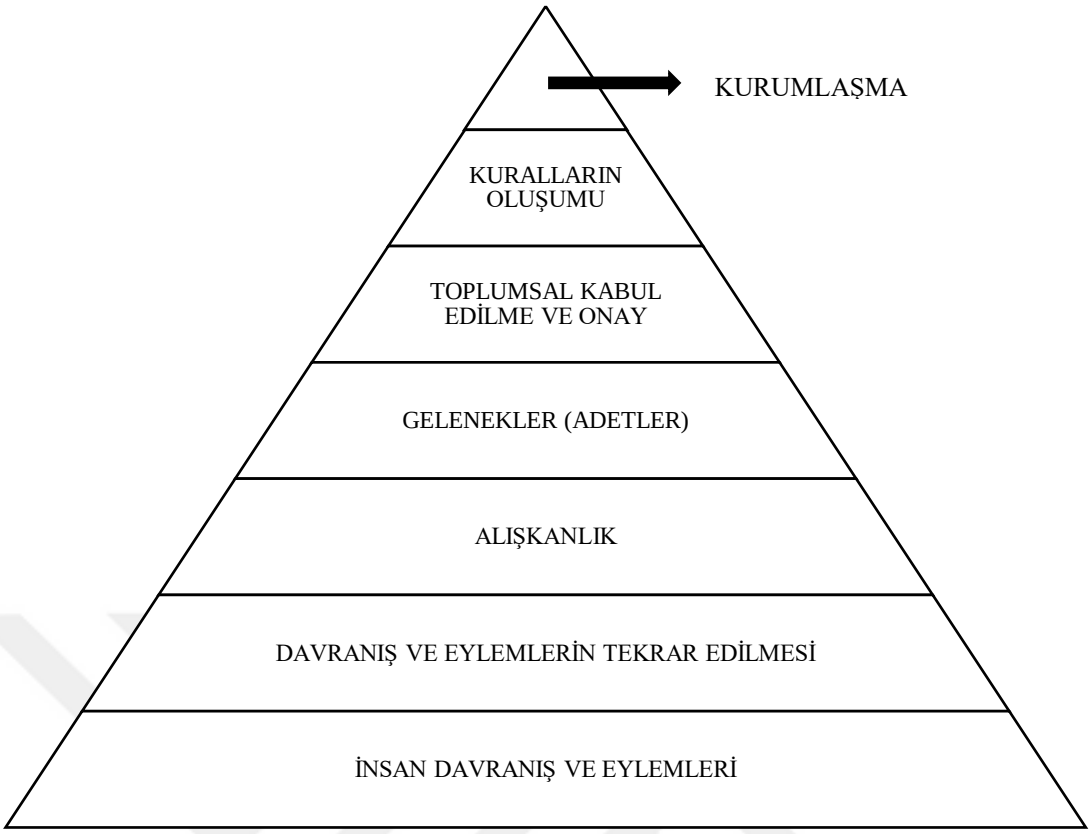
1) Toplumsal ve ekonomik süreçlerin ürünleri olan kurumların oluşumunun temelinde topluluk halinde yaşayan insanların eylem ve davranışları yatmaktadır.
2) Zaman içinde gelişen ve değişen kurumların varlığı, toplumların varlığı devam ettiği müddetçe yaşamaya devam edecektir.
3) Kurumların oluşum, gelişim ve evrilme süreçlerinde bilgi ve tecrübenin önemi yadsınamaz derecede önemlidir.
4) Her toplumun gelenek ve görenekleri, inanç ve alışkanlıkları farklılık gösterdiği için kurumlar da her toplumda farklı özellikler gösterirler. Bu bağlamda kurumlar, ülkelerin geçmişte ve bugünde başarılarını ve başarısızlıklarını gösterir.
5) Kurumlar, formel ve enformel kurallar bütününü temsil eder.

Buna göre kurum; bir arada toplum bilinci ile yaşayan insanların alışkanlıkları ile eylem ve davranışlarını, gelenek ve göreneklerini, inanç ve değerlerini ifade eden formel ve enformel kuralların bütününü temsil eder. Kurumlar, formel ya da enformel özellikleri barındırması açısından içsel ve dışsal kurumlar olarak iki farklı şekilde incelenebilir (Aktan, Vural, 2006b, 57-59). İçsel kurumlar enformel nitelikte iken, dışsal kurumlar formel niteliktedirler (Aktan, Vural, 2006a, 7).

Formel kurallar; herkesçe ortak kabul görmüş otoriteler tarafından oluşturulan, meşruiyeti sorgulanmayan ve güçlü bir yaptırım gücü bulunan kurumları ifade etmekle beraber genel itibariyle yasalar ile mülkiyet haklarını temsil eder. Enformel kurallar ise merkezi otorite dışında oluşan, toplumsal yaşamı düzenleyen, bireylerin gündelik yaşamlarını düzenli bir şekilde sürdürebilmeleri için kendilerinin koydukları kurallar ve davranışlarla bireylerin dünyayı nasıl algıladığını ve

karşılaştıkları olayları hangi yönde değerlendirdiklerini yansıtan, genel itibarla toplumsallaşma sürecinde gelişen kurumlardır ve gelenek, görenek ve tabuları temsil eder. (North, 2010, 10-12).

İçsel kurumlar, toplum içinde oluşan ve toplumun geniş bir kesimi tarafından genel bir kabul gören kurallardır ve bu kuralların oluşumu için uzun bir zaman dilimi gereklidir. İçsel kurumların oluşum sürecinin temelinde insanların gerçekleştirdiği eylem ve davranışlar vardır. İnsanlar, ilk olarak arzularını karşılayan güvenilir düzenlemeler keşfeder. Zaman içinde insanlar tarafından bu eylemlerin tekrarlanmasıyla toplum için bir alışkanlık arz eder. Alışkanlığa dönüşen bu davranışlar bir müddet sonra gelenekleri oluşturacaktır ve bu gelenekler, toplum tarafından adet edinilerek kurallar yumağına dönüşecektir. Son adımda ise kuralların, içinde bulunduğu toplum tarafından özümsenerek kurumsallaşmasıdır. Buradaki önemli olan nokta ise insanların arzularını karşılayamayan düzenlemelerin, zamanla reddedilerek geri beslemeler ve ayarlamalarla evrimsel bir süreç içinde oluşan kurumların günlük yaşantımızı şekillendirmesidir (Kasper, Streit, 2018(1998), 88). Resmi olmayan bu içsel kurumların bir tür bilgiyi temsil ettiği ve kurumsal bir bilginin sıradan bir bilgiye nazaran değişmesinin çok daha uzun süreler alacağı söylenebilir (Boland, 1979'dan aktaran Şenalp, 2007, 48). Kurumların oluşumu, şekil 5'te görülebilir:



Şekil 5: Kurumların Oluşumu

Aktan, Coşkun Can, Tarık Vural, **Kural ve Kurumların Oluşumu** (Ankara: SPK Yayınları Kurumsal Araştırmalar Serisi No:1), 59'dan uyarlandı.

İçsel kurumların aksine, uygulaması belli bir maliyeti gerektiren dışsal kurumların (Aktan, Vural, 2006b, 57) oluşumu ise merkezi bir otoritenin öncülüğünde gerekli yasalar ve düzenlemeler ile ortaya çıkar ve topluma bir bakıma ile baskı ve zorlamalarla dayatılır (Kasper, Streit, 2018(1998), 88). Dışsal kurumların oluş aşamasında merkezi otoritenin ilgili yasal düzenlemeleri yaparken toplumun değerlerine uygun biçimde şekillendirmesi elzemdir. Yani dışsal kurumların oluşturulurken güçlü bir şekilde içsel kurumlar ile etkileşim içinde olması gerekir. Toplumun gelenek ve göreneklerine uygun olmadan meydana getirilen bir dışsal kurum, toplum içinde bir belirsizlik ve kargaşa halinin hâkim olmasına sebebiyet verecektir (Kasper, Streit, 2018(1998), 88-89). Bunun yanında içsel kurumlar tarafından oluşan kurallara uyulmaması durumunda toplumca dışlama, ayıplama, kınama gibi ceza yöntemleri ortaya çıkarken; dışsal kurumlar tarafından oluşturulan kurallara itaat edilmemesi durumunda ise otorite tarafından direkt olarak yasal bir cezai işlem uygulanır (Aktan, Vural, 2006b, 56-57).

Dışsal kurumlar; siyasi kurum, ekonomik kurum ve sözleşmeler olmak üzere üç temel ögeden oluşmaktadır. Siyasi kurumlar, devleti tüm yönleriyle inceleyerek onun karar alma aşamalarını ve denetim mekanizmalarını irdeler. Ekonomik kurumların üzerinde durduğu temel unsur mülkiyet haklarıdır ve mülkiyet haklarının doğurduğu ekonomik aktivite alanıdır. Sözleşmeler ise, mübadelelerin problemsiz bir şekilde işlemesine yönelik özel hükümleri içeren anlaşmalardır (Ata, 2009, 20).

3.4. Kurumların Etkinliği

Kurumlar, kuralların ihlali noktasında yaptırımlar geliştirerek ilgili kurumların etkin çalışmasını sağlar. Kurumların etkin çalışması önemli bir husustur, zira kurumların etkinliği toplumsal ve iktisadi hayatta önemli avantajları da beraberinde getirir. Bu avantajlar aşağıdaki gibi maddelendirilebilir:

- Dizaynı iyi yapılmış ve etkin bir şekilde çalışan kurumlar, kaynak dağılımında etkinliği sağlayarak iktisadi performansta artışa neden olur. Tersi durumda ise yani etkin olarak düzenlenmemiş ve çalışmayan formel ve enformel kurumların, iktisadi performansa olumsuz etkileri vardır. Nitekim kurumlar, iktisadi karar alma süreçlerinde bireylerin refah artışına yönelik güdülerine yön vererek rehberlik eder. Bir başka ifade ile bireyler kurumları kendi çıkarlarını maksimize etmeye yönelik dizayn eder (Çetin, 2016, 12-13).
- Toplumla birlikte gelişen ve değişen önemli olgulardan birisi iş bölümü ve uzmanlaşmadır. İş bölümü ve uzmanlaşmanın ortaya çıkardığı refah artışı ve gelirden daha fazla pay almanın yolu ise sözleşmelerdir. Bireyler, etkin biçimde işleyen kurumlar sayesinde daha fazla pay alma güdüsü ile sözleşmeleri şekillendirme yoluna gider (Çetin, 2016, 14).
- Etkin çalışan kurumların olduğu bir toplumda ve ekonomide işlem maliyetleri minimum düzeydedir. Bir başka ifade ile kurumsal ekinliğin olduğu bir ekonomide, sözleşmelerin de etkisi ile geleceğe yönelik her türlü belirsizlik ve riskler, tüm yönleriyle azaltılabilir (Çetin, 2012, 60).
- Bilgiye erişim, piyasayı ve kaynakların uygunluğunu denetleme ve bunları işleyip faaliyete geçme süresi; bütünüyle işlem maliyeti yaratacağından etkin işleyen kurumlar sayesinde bu işlem maliyetleri azaltılarak etkin bir piyasa süreci yaratılır. İşlem maliyetlerinin azalmasıyla beraber uluslararası

rekabette avantaj sağlanmış olur. Yenilikleri teşvik edici özelliğiyle beraber ortaya çıkan teknolojik gelişmeler sonucu ekonomik büyüme ve kalkınma da ilgili süreci izler (Eggertsson, 2019, 66-68).

- Temelde ticarete konu olan malların ne şekilde mübadeleye sokulacağı ve ortak mallar problemi sorunlarını çözerek mülkiyet haklarının çerçevesini çizen ve yağmacı devlet sorununu da engelleyen etkin işleyen kurumlar, işlem maliyetlerini azaltarak piyasanın daha etkin işlemesini sağlar (Morris, 2009(2020), 151).
- Etkin çalışan kurumlar, varlık özgürlüğünü sağlayarak piyasaların etkin işleyişini sağlar (Erdoğan, 2018, 3).
- Etkin çalışan kurumlar sayesinde bireyler ne zaman ne yapıp yapamayacaklarını bilirler ve bu durum belirsizliği azaltmanın yanında istikrarı da sağlar. Bunun yanında bireyler, her yerde istedikleri gibi davranmalarının önüne geçen iyi dizayn edilmiş kurum ve kurallarla sınırlandırılmış bir özgürlük alanı sunarak toplumsal huzursuzluğun ve kaosun önüne geçmiş olur. Ayrıca kurumlar, davranışların sınırlarını çizerek, toplumun diğer bireylerine de özgürlük alanı sağlamış olur (North, 2010, 10-12).
- Etkin çalışan kurumlar, demokrasinin işleyişini güçlendirmekle beraber iktisadi hayatın istikrarını sağlar. Bireylerin özgürlük alanlarının korunmasının yanında kamu gücüne getirilen sınırlamalarla beraber, ilgili otoritenin baskıcı bir yönetim şekli izlemesine engel olarak özgürlük ortamı sunar (Göger, 2020, 37).
- Etkin çalışan kurumlar; ekonomik istikrarı olumlu yönde tetikleyerek başlıca işsizlik, yoksulluk ve güveni kapsayan sosyo-ekonomik yaşam koşullarında iyileşmeyi sağlar.

3.5. Kurumsal İktisadın Dönemselleştirilmesi

Parada (2002, 43), kurumsal iktisadı 2 dönemde incelemiştir:

1.) Veblen, Commons ve Mitchell geleneğinden gelen Eski Kurumsal İktisatçılar

2.) R. Coase'nin işlem maliyetleri teorisi çerçevesinde gelişen ve North-Williamson Okulu olarak bilinen Yeni Kurumsal İktisatçılar

Çalışmanın bu kısmında ilk olarak Eski Kurumsal İktisat, sonrasında da Yeni Kurumsal İktisat tüm yönleriyle ele alınacaktır.

3.5.1. Eski Kurumsal İktisat (EKİ)

Merkezini bireylerin değil kurumların oluşturduğu EKİ (Beşkaya, Ursavaş, 2014, 4); 19. yüzyılın hâkim iktisadi görüşleri olan Neo-klasik ve Marksist iktisadın getirdiği olgulara bir alternatif görüş ve düşünceler üretme üzerine çalışmalar ortaya koyan bir düşünce akımıdır (Aktan, Vural, 2005, 15). İlk defa Amerika'da ortaya çıkan EKİ'nin (Hodgson, 1998a, 128) öncü düşünürleri olarak T. Veblen, J. Commons ve V. Mitchell olarak görülmektedir (Mayhew, 1987, 971).

EKİ, her ne kadar metodolojik farklılıklardan dolayı tüm düşünürlerin görüşlerinin farklı alanlarda oluşundan kaynaklı oldukça karmaşık bir çerçevede incelenip metodolojik olarak bir bütünlüğe ulaşamasa da (Doğan, 2017, 26) eylem ve davranışların bireyselliğinden ziyade topluluk olgusunun öne çıkması, ekonominin gelişimini evrimsel bir bakış açısıyla görme ve deneyselliğe daha fazla önem atfetme gibi konularda ortak bir uzlaşı oluşmuştur (Demirbaş, 2005, 41). Bu bağlamda "kurumculuk" tanımlanacak olursa; iktisadi hayattaki değişim ve gelişimi dinamik bir sürecin parçası olarak analiz eden, bu değişim süreçlerini evrimsel perspektiften inceleyen ve bu evrimsel sürecin temelini bireylerden ziyade kurumların oluşturduğunu savunarak bireylerin bu kurumların etkisinden bağımsız bir biçimde değerlendirilemeyeceğini savunan, "değer" kavramının sosyal hayattaki önemini belirten ve yapılan analiz ve araştırmaların mutlaka deneysel bir dayanağı olması gerektiğini savunan düşünce akımıdır (Demir, 1996, 65).

3.5.1.1. Tarihi ve Felsefi Arka Planı

Konusu insan, insan davranışları ve toplum olan tüm sosyal bilimlerin birbirleri arasındaki ilişkisinin yanında fen ve doğa bilimleri ile de olan etkileşimi yadsınamaz. Bu bağlamda, sosyal bilimler alanındaki en önemli bilim dalı olan "iktisat" biliminin de gerek diğer sosyal bilimlere ait bilim dallarıyla, gerek fen ve doğa bilimleriyle etkileşim içinde olduğu söyleyebilir. Kurumsal İktisat da bu etkileşimler nihayetinde ortaya çıkmıştır. Kİ'nin genel özellikleri göz önüne alındığında felsefi olarak

deneycilik ve pragmatizm, tarihsel olarak Alman Tarihçi Okulu ve fen bilimlerinde de biyoloji ile olan ilişkisi görülür (Derya, 2017, 1092-1093). Bu noktadan hareketle, çalışmanın bu kısmında EKİ'nin etkileşimde olduğu bu olgulara değinilerek oluşumunun arkasında yatan düşünce akımının temelleri ortaya koyulmaya çalışılmıştır.

3.5.1.1.1. Felsefi Arka Planı

3.5.1.1.1.1. Empirizm ve Pragmatizm

Empirizm, rasyonalizm geleneğinin aksine bilginin kaynağında aklı değil, her türlü bilginin deneyim ve deney ile elde edildiği savını öne süren bir felsefi akımdır. Buna göre bir insanın zihni, dünyaya gözlerini açtığında boş bir levhaya (tabula rasa) benzer. Doğuşunda boş bir zihinle hayatına başlayan insan, deneyimler ve duyumlar sayesinde bu levhayı doldurarak bilgi edinimini sağlar. Mevcutta var olan kavramlar ise başka insanların deney ve duyumlarıyla edinilmiş ve doğruluğu geçerli sayılmış bilgilerdir. İnsan da birikimli olarak süregelen bu bilgi dağarcığını kendi deneyimleriyle elde ederek zihnini doldurmuş olur. Bu noktada akılcılık geleneğine karşı çıkan deneycilik akımı, aklın deney ve duyumlarla zamansal ve mekânsal olarak değişikliğe uğradığını ileri sürer (Yıldırım, 2019a).

EKİ'nin felsefi olarak etkilendiği pragmatizm, 19. yüzyılda Peirce, W. James ve J. Dewey'in öncülüğünü yaptığı bir düşünce akımıdır (Yıldırım, 2009, 15). Metafiziği reddeden bu düşünce akımı, bir bilginin edinimini o bilginin pratik sonuçlarının insan hayatındaki izdüşümü üzerine inşa etmiştir. Diğer bir ifade ile bir bilginin doğruluğu onun faydalılığı ve kullanışlılığı gibi gözlemlenebilir etkenlere bakılarak belirlenir; zira bir bilgi günlük hayatta kullanılmaya elverişli ise doğrudur, aksi durumda ise yanlıştır (Commons, 1931, 655'den aktaran Doğan, 2015, 86). Bu bağlamda pragmatizm hem iyinin hem de doğrunun teorisi olarak karşımıza çıkar. Faydanın zevk ve tatmini temsil ettiği bir durumda, iyi en fazla faydayı sağlayandır; bu bağlamda iyinin teorisi olarak pragmatizm refahçıdır (welfarist). Diğer taraftan, doğrunun teorisi olarak ise pragmatizm sonuçlandırıcıdır (consequentist). Doğru olgusu da bir bilginin gerçek hayatta uygulanabildiği ölçütte gerçeklik sıfatını kazanacağı savından hareketle açıklanabilir (Yıldırım, 2019b).

Pragmatizme göre bilim, oluşum ve ilerleyiş aşamalarının çok uzun bir sürecini kapsamaktadır. Bu sürecin incelenmesi noktasında geçmişe ait veriler oldukça önemlidir ve özellikle de sosyal bilimlere ait verilerin tarihsel özellik gösterdiği söylenebilir. Burada her birey yaptığı gözlemler sonucu elde ettiği verileri, yaşadığı toplumda kazanım edindiği düşünce alışkanlıkları çerçevesinde yorumlayacaktır. Böyle bir durumda doğru, herkes için ortak bir doğru olmamakla beraber herkesçe aynı şekilde anlamlandırılan bir olgu değildir. Doğrunun tüm bireyler açısından ortak olan tek özelliği somut durumlarla geçerli oluşudur. (Yıldırım, 2009, 15-16).

Pragmatizme göre, bilimsel analizler objektif bir şekilde yapılmalıdır. Yani analizlerde önceden belirlenen sonuçlara ulaşabilmek ve bu sonuçları meşrulaştırmak amacıyla oluşturulup bir yöntem belirlemek, bilimin icra edilişinin temel gayesi olan gerçeklere ulaşma noktasında bir fayda sağlamayacaktır. Zira tüm iktisadi olguların merkezi insandır ve doğal olarak evrensel sayılan kurallar, insanın aldığı kararlara ve bu kararları uygulama biçimleriyle uygulama alanlarına bağlıdır. Bu kararların uygulama biçimleri ve alanları da insandan insana, zamandan zamana farklılıklar gösterir. Bu nedenle de geleneksel iktisadın evrensel olarak varsaydığı kurallar da zaman ve mekân olgularına göre değişiklik gösterecektir. Pragmatizmin ortaya koyduğu bu olgulardan etkilenen Kurumsal İktisat düşünürleri de doğal yasalara inanmayıp çalışmalarını adetlerin, davranışların ve kurumların merkezciliğinde yapmıştır (Kalabak, 2017, 50).

3.5.1.1.1.2. Evrimci Düşünce

Evrim kavramı, bir sürecin sonucunda zamanla oluşan değişimi ifade eder. Biyolojik olarak ise bu tanımın merkezini canlılar oluşturur. Zira biyolojide evrim, yeryüzünde yaşayan tüm canlıların kalıtsal özelliklerinin bir kuşaktan diğer kuşağa doğal yollardan geçmesi ve bu geçiş sürecinde doğal olarak bazı değişikliklerin meydana gelerek uzunca bir zaman boyunca devam etmesiyle günümüzde gördüğümüz geniş bir canlı türü çeşitliliğinin sağladığını ifade eden görüştür. Kalıtsal özelliklerin kuşaklara aktarılmasında ortaya çıkan değişiklerin kaynağı olarak da organizmanın etkileşim içinde olduğu çevrenin değiştiği durumlarda ortaya çıkan değişkenlik durumlarının, organizmanın yaşamını devam ettirmesi yönündeki olguları değiştirmesi olarak görülür (Özsoy, 2011, 1-2'den aktaran Aktan, Yay, Yay, 2019, 13-14).

Evrim teorisi ise, 1859 yılında Darwin'in "Türlerin Kökeni" kitabı ile başlar ve tüm bilim dallarında, özellikle sosyal bilimlerde, bilimsel yöntem ve metodolojiyi derinden etkilemiştir. Darwin için evrimde ortaya çıkan en önemli güç, "doğal seçilimdir". Hayatta var olma mücadelesinde olan tüm canlılar, hayatta kalabilmek adına bir savaş mücadelesi içindedir ve yalnızca savaşı kazananlar genetik özelliklerini yavruları vasıtası ile bir sonraki kuşağa aktarabilirken varoluş mücadelesini kaybedenler yok olmaya mahkûmdurlar. Doğal seçilim olgusu da sürekli olarak değişim halinde olan çevre koşullarında hayatta kalabilmeyi başarabilen canlıların üreme yoluyla genlerini gelecek nesillere aktardığı mekanizmadır (Yıldırım, 2019c).

Veblen'in öncülüğünde ortaya çıkan EKİ'nin, düşüncelerinde Darwin'in evrim teorisinden etkilendiği apaçık görülür. Maddenin ve enerjinin aktarımı anlamına gelen Darwinizm, toplumsal düzende ortaya çıkan tüm karmaşık olguları fiziksel ve kimyasal bileşenlerine indirgeyerek evrimi anlama noktasında açıklamalar sunmuştur (Hodgson, 2004, 128-129). Veblen doğal seçilimi düşüncelerine uygularken bireylerin mevcut kurumsal yapıların baskıları dışında yaşamlarını alıştıkları şekilde devam ettirdiklerini, davranış ve kurumlarda ortaya çıkan değişimleri de mutasyon olarak yorumlar. Sosyal yapının evrimini Veblen, kurumların doğal seçilimine bağlı bir süreç olarak ifade eder (Oğuz, 2017, 119).

Veblen, evrimci bir çerçevede Neo-klasik İktisat'ın iktisadi süreçleri denge merkezli çözümlemesini eleştirerek iktisat teorisini; tarihsel ve sosyal olguların içgüdüsel dürtülerle şekillenen alışkanlıklara bağlı bireylerin gösterdiği davranışlar ve bu davranışları alışkanlığa dönüştüren bireylerin bir araya gelerek oluşturdukları grupların özellikleri çerçevesinde belirler. Bu yönüyle evrimsel kuram, sosyal ve iktisadi süreçlerde ortaya çıkan değişimi anlamak için başvurulan en uygun araçtır (Demir, 1996, 94'den aktaran Doğan, 2015, 84).

Veblen'in kurumları tanımlarken ortaya koyduğu "belirli bir dönemde yaygın olarak kabul edilen düşünce ve alışkanlıkları" ifadesinden kabaca; kurumları, bireylerin alışkanlıklarının ortaya çıkardığı ve bunların birikmiş nedensellik süreciyle de gelişim göstereceği anlaşılmaktadır. Bu bağlamda Neo-klasik Teori'nin tek merkezcil ve rasyonel seçimlere bağlı bir evrensel iktisat teorisi kurma amacını anlamsız kalır (Doğan, 2015, 84). Neo-klasik İktisat'ın aksine iktisadi süreçleri ve

olguları anlayabilmek için toplumun evrimsel dönüşümüyle birlikte alışkanlıkların, kuralların ve kurumsal yapıların iktisadi analizlerin merkezinde olması gerekir (Hodgson, 1998b, 185).

3.5.1.1.1.3. Alman Tarihçi Okulu

19. yüzyılın hâkim görüşü olan yerleşik iktisadi görüşe tepki olarak doğan ve bu tepkinin de temsilciliğini üstlenen Tarihçi Okul, başta tarih olmak üzere toplumbiliminin de iktisadi analizlere dâhil edilmesini sağlamıştır. Tarihçi Okul, iktisadi süreçlerin ve olguların incelenmesinde evrensel olarak kabul edilen kuralların yerine tarihi süreçlere önem vermiştir (Kazgan, 1980, 206-207).

Alman Tarihçi Okulu hem Alman ekonomik romantizminden hem de ulusalcılık düşüncesinden etkilenerek temellerini oluşturmuştur. Tarihçi Okul'un dayandığı bu olguların yansıması olarak görüşleri, iktisadi teorinin özüne karşı bir duruş sergilemeyle birlikte liberal düşünceye karşı çıkma ve tarihsel araştırmayı öne çıkarma olarak şekillenmiştir. Tarihçi Okul'un ortaya çıkışının arka planında olan en somut hadise ise İngiliz sanayisiyle rekabet halinde olan Alman sanayisinin, bu rekabette geri düşmeme amacıyla kozmopolitliğe karşın korumacılığı ve ulusalcılığı savunmasıdır. Felsefi arka planını oluşturan en önemli yaklaşım ise kendini geliştirirken insan ruhunu da geliştiren bir kültür hareketinin varlığını temel alarak oluşan Hegelci Felsefe'dir (Oğuz, 2017, 112).

Kurucuları olarak Wilheim Roscher, Bruno Hildebrand ve Karl Knies olarak kabul edilen Alman Tarihçi Okulu, bu üç düşünürün çalışmaları ile şekillenen dönem olarak Eski Tarihçi Okul ve Gustov Schmoller'ın başı çektiği Genç Tarihçi Okul olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Tarihçi okulun kuruluşu, 1843 yılında Almanya'da W. Rosher'in "Tarihçi Metoda Göre İktisat Politikası Dersleri"nin yayınlandığı döneme denk gelir (Kazgan, 1980, 207).

Temelde geleneksel düşünceyi kabul etse de yöntemini reddeden Rosher'e göre teorinin tarih örnekleri ile doldurularak soyut kalmaması durumu önem arz eder (Parada, 2001, 47). Zira Rosher çalışmalarında büyüme ve zenginliğin yollarıyla ilgilenmekten ziyade, iktisat biliminin öngörüsünün insanların düşünceleri, beklentileri, hisleri ve bunları gerçekleştirebilmek için sarf edilen çabanın sorgulanması olduğunu belirtir. Yani iktisat biliminin konusu servetin birikim

yollarını aramakla sınırlı bir alan olamaz, çünkü yerleşik iktisadın analizlerini temellendirdiği mekanik toplumun gerçek hayatta bir karşılığı yoktur. Gerçek hayat; bireylerin sosyal etkileşimler kurduğu, bir dizi formüller ve teorilerle anlaşılamayacak kadar karmaşıktır. Bu yönüyle tüm toplumları kapsayacak evrensel iktisadi teoriler üretmek anlamsız kalacaktır. Bir toplumu oluşturan kitle; sadece mevcuttaki varlığıyla değil, geçmişiyle birlikte bireylerin kendisidir. Bu anlamda tarihsel bir bakış açısı olmadan iktisat bilimi anlamlı olmanın dışına çıkar (Doğan, 2015, 81).

Klasik Okul'a ayrıntılı eleştiriler getiren B. Hildebrand ise yaptığı tutarlı analizlerle Tarihçi Okul'un en önde gelen isimlerinden biridir. İktisadi hayatın fizyolojisinin keşfedilemeyeceğini ve bununla bağlantılı olarak zamansal ve mekânsal olarak evrensel iktisat kanunlarının oluşturulamayacağını vurgulayan Hildebrand, iktisadi olguların tarih ve toplumbilimden soyutlanamayacağını ortaya koymuştur. Tarihçi Okul'un bir diğer öncü ismi olan K. Knies ise iktisat biliminin fizikteki gibi kanunlar ortaya koyamayacağını belirtmiş; tarihsel sürecin incelemesinde yapılacak iktisadi araştırmaların, iktisat biliminin meşru olarak uygulanışının tek yolu olduğunu vurgulamıştır (Kazgan, 1980, 207).

Alman Tarihçi Okulu'na göre, sosyal bir organizma olan toplumun yapısı dinamiktir ve iktisadi kazanımlar da sürekli değişmekte ve geçmişin olgularıyla birlikte ilerlemektedir. Bu nedenle iktisatta zaman ve mekâna bağlı olarak oluşturulan ve evrensel olarak kabul edilen teoriler iktisadi olguları açıklama noktasında yetersiz kalacaktır. Çünkü her toplumun kendine özgü dinamikleri vardır ve bir toplumda uygulanan başarılı bir politika, bir başka toplumda başarısız sonuçlar verebilir. Bu nedenle her toplum için kendine özgü politikalar üretilmeli ve uygulanmalıdır. Bu yönüyle dış ticarette menfaat birliği kabul edilmez. Politikaların oluşumunda tarihsel bir yöntem ve metodoloji izlenmelidir; topluma özgü dinamikler tarih perspektifinde süzgeçten geçirilerek belirlenmeli ve ardından o politika, belirlenen dinamikler üzerine oturtulmalıdır. Alman Tarihçi Okulu, bu düşünceler etrafında şekillenerek iktisadi aktivitelere olan bakış açısını, tümden gelimci yöntemi reddederek, analizlerinde kullandıkları tümevarımcı metodoloji ve tarihsel perspektif gereği istatistiksel yöntemler ve veriler çerçevesinde şekillendirmiştir. Geçmişi günümüze aktaran bilgi kümesi olarak verilerin analizlere dâhil edilmesi, iktisat bilimini

yerleşik iktisadın soyutlamalarından sıyırıp somut verilerle şekillendirerek modern ve pozitif bir bilim yapmıştır (Göger, 2020, 42-45; Kalabak, 2017, 49-50).

Alman Tarihçi Okulu, Neo-klasik İktisat'ın dışsal olarak kabul ettiği gelenek ve adetleri ile mülkiyet ve çıkar çatışması olgularını iktisat bilimine katmıştır. Böylelikle iktisat bilimi yeni bir bakış açısı kazanarak analizlerinin merkezlerine adetler, gelenek, mülkiyet hakları ve yasalar, hak ve haksızlık gibi kavramları koyan etik ve kurumsal okulların oluşmasına katkı sağlamıştır (Parada, 2001, 47).

Alman Tarihçi Okulu'ndan etkilenerek ortaya çıkan akımlardan biri de hiç kuşkusuz Kurumsal İktisat'tır. Öyle ki Amerikan Kurumculuğu'nun, Alman Tarihçi Okulu'nun doğrudan bir kolu olduğu öne sürülmektedir. Kurumculuğun Tarihçi Okul ile olan yakın ilişkisini savunan kesim, Amerika'daki sivil savaş yıllarında sosyal bilimlerin önemli düşünürleri olarak görülen çok fazla sayıda kişinin lisansüstü öğretimi için Almanya'ya gittiklerini ve Amerika'ya geri dönüşlerinde leissez-faire'a karşı bir tavırla çalışmalarını sürdüklerini belirtir (Sayar, 1986, 33'den aktaran Demir, 1996, 84).

Commons (1959(1934), 115), tarihçi okuldan bahsederken 19. yy. boyunca diğer tüm okulların yöntemlerini reddeden bir okul olarak Almanya'da (Roscher, Hildebrand, Knies) yükseliş gösteren ve tarihsel araştırmaları iktisadın merkezine yerleştirdiğini ifade eder. Ona göre Tarihçi Okul; mevcutta işleyen üretim ve pazarlama sistemlerini, geçmişin şartları ile bugüne sunulan bir değişim olarak görmüştür.

Chavance (2019, 25-28); Alman Tarihçi Okul'un genç kuşağının en büyük temsilcisi olarak görülen Scmoller'i, kurumsal akımların temel kaynağı olan düşünür olarak betimleniştir. Schmoller farklı ulusal ekonomilerin ve farklı dönemlerde ortaya çıkan siyasal iktisadın araştırılması yapılırken doğal ve teknik argümanların yanı sıra "kurumlar ve organlara" da ayrıca odaklanılması gerektiğini belirtmiştir. Zira bir bireyin fiziksel formdaki vücudu ne ise sosyal vücut için de organ ve kurum aynı şeydir. Kurumun ortak bir merkeze bağlı olan veya ortak hedefleri olan, birbirine tutunarak bir sistem oluşturan alışkanlıklar, hukuk, ahlâk kuralları ve adetler bütününü temsil ettiğini belirten Schmoller; organı (organik oluşum) da kurum kavramıyla doğrudan ilişkilendirerek kurumun kişiselleşmiş yönünün organ olduğunu belirtir. Bu noktadan hareketle, toplumsal organları da belli bir amaca yönelik bir araya gelmiş olan kişilerin birliğinden doğan sabit biçimler olarak ifade

etmiştir. Devlet, işletmeler, hayırsever dernekleri, loncalar, toplum, aile gibi inşa edilmiş organlar, toplumsal yaşamdaki en temel organlardır. Scmoller ayrıca kültürlerin gelişimi ile çok sayıda organın (kendiliğinden ortaya çıkan veya idarenin müdahalesiyle ortaya çıkan) ortaya çıktığını belirtmiş, toplumsal yaşamın karmaşıklığının artmasıyla bireylerin çıkarlarını gözetmesinden kaynaklı bir süreliğine ya da kalıcı olarak birçok organın üyesi olarak bulunduğunu gözlemlemiştir. Bunun yanında organların içeriden nasıl işlediğini, as-üs ilişkisini ve bu ilişkilerle ortaya çıkan olguları da ayrıntılı olarak inceleyen Scmoller; toplumun bütünü düşünüldüğünde, toplumsal düzenin ve genel eğilimin çerçevesini belirlerken organların da en az bireyler kadar dikkate alınması gerektiğini vurgulamıştır.

3.5.1.1.2. Tarihi Arka Planı

Kurumsal İktisat'ın öncüleri olarak T. Veblen ve J.R. Commons görülmektedir. Her iki düşünür de iç savaş yıllarında düşüncelerini olgunlaştırmış ve ilk yayımlarını 1890'lı yıllarda çıkarmaya başlamışlardır. Orta batı kökenli bu iki düşünürün yaşadıkları dönemde hızlı gelişen ve sanayileşen bir topluma şahitlik etmeleri ve bu hızlı değişimin içinde düşüncelerinin şekillenmiş olması önemlidir. Keza ne Amerikan toplumsal ve sosyolojik yapısı babalarının yaşadığı dönemdeki gibidir ne de ekonomik yapısı artık alışılagelmiş bir ekonomik yapıdır (Mayhew, 1987, 971).

Amerika ekonomisi, 19. Yüzyılın başlarında bir tarım ekonomisi iken ilgili yüzyılın sonlarına gelindiğinde ise bir endüstriyel ekonomiye dönüşmüştür. Bu dönüşüm sırasında tarımsal üretimin boyutunun azalmasından ziyade ortaya çıkan geniş hacimli bir endüstriyel büyümeyle tarımsal üretimin toplam üretim içindeki yeri görece azalmıştır (Hamilton, 1999, 3).

Bu dönemde ortaya çıkan makro iktisadi verilere incelenecek olursa Amerika'nın nüfusu, 1850–1913 yılları arası yaklaşık üç kat artarak 31 milyon seviyelerinden 97 milyon düzeyine ulaştığı görülür. Aynı dönem içinde gayrisafi yurt içi hasıla yıllık ortalama %4,3'lük bir hızla büyürken, nüfustaki artış hızı ortalama olarak yıllık %2,1'dir. Ayrıca ihracat bu dönemde 7 kat artarken Amerikan sabit sermayesinin GSYİH içindeki payı %20'yi aşmıştır. 1913'lerin sonuna gelindiğinde dünyanın en yüksek gelir seviyesine sahip ülkesi Amerika olmuştur (Hodgson, 2004, 125).

Bu dönemlerdeki sosyolojik ve ekonomik değişim; tarımsal üretim, imalat sanayi ve madenciliğin toplam milli gelir içindeki paylarının değişiminden daha net görülebilmektedir. Tarımsal üretimin milli gelir içindeki payı %26 ve madencilik ve imalatın payı %14 iken, 1890'lara gelindiğinde tarımın payı %14'lere düşerken madencilik ve imalatın payı %25'lere çıkmıştır. 1890-1920 arasındaki periyotta işgücünde verimliliğin yıllık %1,6 artışı, teknolojik gelişmenin ve enerji kullanımındaki artışın kanıtıdır. Bunların yanında mühendisliğin ilgili periyotlar arasında toplam işgücü içindeki payının %256 artışı, ABD ekonomisinde artan endüstriyel üretimin örnekleri arasında gösterilebilir (Mayhew, 1987, 972).

Tüm bu gelişmeler, demografik göstergeleri de etkilemiştir. Öyle ki 1870'lerde her 13 Amerikalıdan biri nüfusu 50000 ve üzeri kentlerde yaşarken, 1900'lere gelindiğinde nüfusun 5'te 1'i bu kentlerde yaşamaya başlamıştır. Kırsal kesimden büyük kentlere olan göçün toplumdaki değişimini gözler önüne sermektedir. (Mayhew, 1987, 972). Kırsal kesimden kentlere doğru oluşan bu göç dalgası, aslında Amerika'da tarımdan endüstriye geçiş ile oluşan devrimin de haberci olarak görülebilir. (Hodgson, 2004, 125).

Aynı dönemde, üretim yapısındaki değişimler de göze çarpmaktadır. Bu dönemde, tek birey ya da küçük grupların tek fabrika ve ürün üretiminden bürokratik bir yönetim anlayışı ile yönetilen çok mallı- çok fabrikalı firmalar ve tekeller ortaya çıkmıştır. Büyük işletmelerin ortaya çıkması, yeni bankacılık enstrümanlarının gelişmesine sebep olarak dış finansmanın önemini artırmış ve pazarların genişlemesiyle firmalar arasında yeni rekabet türlerinin ortaya çıkmasını sağlamıştır (Mayhew, 1987, 972-973).

1890'larda tarımda yaşanan bu ayrışma, hâlâ rekabetçi bir yapıya dayalı tarım ekonomisi ile rekabetten uzaklaşan endüstri ekonomisi arasındaki ilişkilerden kaynaklanmaktadır. Rekabetçi ekonomi ile tarım sektörü ve tekelleşme yönünde ilerleyen endüstri ekonomisindeki bu ilişkilerde, yeni kurulan demir yollarının önemi büyüktür. Yeni kurulan bu demir yolu ağları ile çiftçiler günlük olarak ürettikleri malları piyasaya sürebilecek bir yöntemle tanışmışlardır. Her bölgede demir yolunu işleten hâkim bir şirket vardır ve tüm kontrol bu şirketlerdedir. Bu şirketlerin demiryolu hatları güzergâhında her bölgede kurdukları çiftlikler, soğuk hava depoları ve paketleme sistemleri; tarım ve hayvancılıkla uğraşan yerli halkın, üretim ve

fiyatlama noktasındaki geçer sözünü kaybetmesine yol açmış ve tüm kontrolün ilgili şirketlere geçmesine sebep olmuştur. Demiryolu ağının ardından bu dönemi takiben elektrik ve gaz kullanımının ve dağıtımının da yaygınlaşması ile tekeller piyasada gücünü iyice perçinlemiştir (Hamilton, 1999, 3-6).

Tekeller 19. yüzyıl boyunca faaliyetlerini artırarak devam ettirmişler ve sermaye birikiminin büyük çoğunluğunu bünyelerinde toplamakla birlikte siyasi bir güce de erişmişlerdir. Bu büyük güç ile toplumsal problemler de nüksetmeye başlamıştır. Keza ekonomik değer olarak ortaya çıkan gelirin büyük bir bölümü tekellerin sahipliğindedir ve toplumun diğer kesimlerine yeterince yayılmamıştı. Böylelikle gelir dağılımındaki dengesizlik ortaya çıkmıştır (Hamilton, 1999, 6).

Gelir dağılımdaki bu dengesizliğin yanında uzun ve ağır çalışma saatleri ve koşulları, iş güvenliğinin olmayışı, sosyal güvenlik ve sağlık gibi hiçbir güvencenin tanınmayışı, işçi ücretlerinin aşağıya doğru düşmesi, ortaya çıkan vergi yükünün işçilere yüklenmesi gibi durumlarla toplumsal gerilim artmıştır. Dönemin siyasal ve iktisadi dünyası oluşan bu toplumsal huzursuzluktan hoşnut değildi. Özellikle dönemin iktisatçıları, Marjinalizm'in savunduğu çözüm yolları noktasında tartışma içindeydiler. İktisadi hayata devletin müdahalesini reddeden ve piyasanın işleyişinin toplumun her kesimi için optimum sonuç vereceği ve düzeni sağlayacağı temeli üzerinde inşa edilen Marjinalizm'in beklenildiği gibi işlememesinden dolayı, aksine tekellerin çoğalarak toplumda neden olduğu problemlerle birlikte bu sorunların sebeplerini ve çözüm yollarını sunabilecek yeni arayışlara geçilmiştir. EKİ de böyle bir ortamda doğmuştur (Oser, Blancfield, 1984, 360-361'den aktaran Demir, 1996, 80).

Kurumsal iktisadın, neden Amerikan merkezli bir düşünce akımı oluşunu Hodgson (1998a, 128-129) açıklarken şu argümanları kullanır:

> 1) 1930'lu yıllara kadar artan nüfus artışına paralel olarak üniversite sayısındaki artış, yeni akademik personel ihtiyacı doğurarak yeni bir iş olanağı sağlamıştır. Amerika'daki yükseköğretim sisteminin tek merkezi bir yönetim ile yönetilmeyişi de farklı iktisadi düşüncelere sahip iktisatçıların bir araya gelerek yeni düşünce akımları üzerine örgütlenmelerini kolaylaştırmıştır.
> 2) Marksizm, Amerika'da bir karşılık bulamamıştır.

3) Amerika'daki iktisadi yapıda iktisadi olgular, teknolojik gelişmelerle birlikte çok hızlı bir değişim ve gelişim göstermiş, böylece iktisatçılar için bu değişimlerin uzun dönemdeki izleyeceği yol ve ortaya çıkabilecek problemler öncelikli araştırma konuları olmuştur.

Kurumsal İktisat, bir kavram-terim olarak ilk defa 1919 yılında "The Institutional Approach to Economic Theory" isimli çalışmasıyla W. Hamilton tarafından ortaya konmuştur (Beşkaya, Ursavaş, 2014, 2). Hamilton (1919, 311) bu çalışmasında iktisadi düzenin genel hatlarıyla işleyişinden bahsederken iktisat teorisindeki ana unsurun kurumlar olduğunu belirtmiştir. Hamilton'a göre önemli olan olgun dengeden ziyade süreçtir. Bu noktadan hareketle Hamilton iktisadi düzende kurumsal iktisadın ekonomik olguları ve bireylerin refahlarıyla alakalı tüm vakıaların kurumsal iktisat tarafından kapsamlı bir şekilde açıklanabileceğini vurgulamıştır.

18. yüzyıllarda hâkim görüş olan rasyonellik, faydacılık ve bireycilik gibi düşünce akımlarının yerleşik iktisatta hâlâ geçerliliğini koruduğunu açıklayan Hamilton (1919, 312-317); daha çağdaş ve toplumun ihtiyacını tüm yönleriyle karşılayabilecek yeni bir iktisat teorisinin gerekliliğine vurgu yaparak Kurumsal İktisat'ı işaret etmiştir. Hamilton, bir iktisat teorisinin "İktisat Teorisi" olarak kabul görebilmesi hususunu yerine getirilmesi gereken beş testin sonucuna göre karar verilmesini savunmuştur:

1) Bir iktisat teorisinin amacı, iktisat bilimini bir bütün olarak birleştirmek olmalıdır. Bu yönüyle kurumsal iktisat, kullandığı metodolojik yaklaşım ve işlediği konularla bu bütünleşmeyi sağlayabilmiştir.

2) Bir iktisat teorisi, güncel iktisadi problemleri inceleme noktasında tüm kesimleri cesaretlendirebilmelidir. Kurumsal iktisat, sürekli olarak evrimleşen sosyal ve ekonomik bir ortamda o günün şartları ve olgular üzerine eğildiğinden, araştırmacıların çalışmalarına yönelik gerekli teşviki sağlamaktadır.

3) Bir iktisat teorisinin üzerinde durması gerek asıl konu kurumlardır. Zira iktisadi hayatın kontrolünü kurumların üstlendiği gerçeği yadsınamaz durumdadır. Bu gerçeği göz ardı ederek iktisadi olguların analizini yapmak hatalı sonuçlar verecektir.

4) Bir iktisat teorisi, dengeden ziyade süreci incelemelidir. Kurumsal iktisat, iktisadi hayatın dinamizmini öne çıkartarak süreçlerin önemini vurgulamıştır.

5) Bir iktisat teorisinin temelinde insan davranışları yer almalıdır. Kurumsal iktisatta süreçlerin değişiminin temelinde insanların davranışlarındaki değişiklikleri temel almasıyla bu testi de karşılar.

Hamilton (1919), Kurumsal İktisat'ın da bu beş testi başarıyla geçtiğini belirterek bir "iktisat teorisi" olduğunu belirtmiştir.

3.5.1.2. Eski Kurumsal İktisat'ın Özellikleri

Veblen, Commons ve Mitchell'in öncülüğünü yaptığı EKİ'nin en temel özelliklerini aşağıdaki gibi sıralanabilir (Hodgson, 1994, 68-69):

1) EKİ, olguları oluşturan sebepleri daha basit hale indirgeyerek sorunların çözülebileceği anlamına gelen indirgemecilik ve atomculuktan ziyade olguların sebeplerine bir bütün halinde (holistik) veya sebeplerin özüne inerek (organistik) yaklaşmayı yeğler.

2) Bireylerin davranış biçimlerini rasyonel birey varsayımına indirgemek yerine daha çok bireylerin alışkanlıkları çerçevesinde şekillenen; bunun yanında ortaya çıkan yenilikleri de es geçmeyen bir örgü ile ele almaktadır.

3) Birim olarak direkt birey kavramına odaklanmak yerine kurumları bir çözüm geliştirme opsiyonu olarak sunmaktadır.

4) İktisadi olguların kavramsallaştırılması sürecinde denge kuramı yerine, geçmişten günümüze oluşan süreçlerde meydana gelen yeniliklerin kümülatif olarak bir arada değerlendirilmesi ilkesini güden, yani tarihsel süreçte git gide evirilen bir sistemin geçerliliği düşüncesi egemendir.

5) Bireyler, zamanla değişen ve evrilen bir toplumsal yapı ve kültürün içinde hayatlarını idame ettirdiklerinden tercih fonksiyonları veri olarak alınamaz. Keza bireylerin tercihleri de değişen ve evirilen toplumsal yapı ve kültürle birlikte değişir, evrimleşir ve zamana uyum sağlar.

6) Teknolojiyi veri ve dışsal olarak ele alan yerleşik iktisadın aksine EKİ teknolojiyi ekonomik ve toplumsal gelişme ve evrimleşme sürecinde bir itici güç olarak görmektedir.

7) EKİ ekonomik ve toplumsal düzende bireyler ve kurumlar arasındaki ilişkileri, bu ilişkilerde meydana gelen çıkar ilişkilerini ve anlaşmazlıkları dikkate almaktadır.

8) EKİ bireye, yerleşik iktisadın aksine sadece faydacı bir yaklaşımla değerlendirmez. Bireyi toplumsal bir varlık olarak kabul ederek, bireyin ihtiyaçlarının tanımlanmasına ve bu ihtiyaçların karşılanmasına yönelik kurumların tesis edilmesini öncelikli olarak görür.

EKİ'nin bu özelliklerini temel alınarak genel hatlarıyla açıklanacak olursa; EKİ, insan davranışları ve kurumların birbirleriyle olan ilişkilerini, dinamik bir süreçte bu unsurların nasıl çalıştıklarını anlayabilmek ve analizini oluşturabilmek adına sosyoloji, siyaset bilimi, psikoloji, antropoloji, hukuk vb. diğer bilimlerden olabildiğince yararlanan interdisipliner bir akım olduğu söylenebilir (Hodgson, 2000, 318; 2004, 5).

EKİ, iktisadın esas konularından biri olarak fiyatlardan öte grup davranışları olduğunu savunur. İktisadi faaliyetlerin yoğunluğu ve yönü, grup davranışları çerçevesinde belirlenir. İnsan davranışlarının sürekli değişmesi sebebiyle, iktisadi olgular da yere ve zaman göre farklılıklar oluşturur (Demir, 1996, 70-71).

İktisadi olguları yalnızca bireylerin davranışları ile açıklamak çoğu zaman imkânsızdır; çünkü ekonominin bütünü, çoğu vakit tek tek parçalardan daha farklı sonuçlar ortaya koyabilmektedir (Beşkaya, Ursavaş, 2014, 4). Bu sebeple iktisat biliminin doğru bir şekilde anlaşılabilmesi için en başta yapılması gereken şey; ekonomiyi kısmi olarak anlamaya çalışmak yerine, dinamik bir iktisadi hayatta kurumların işleyişini ve muhafaza sürecini, ekonomide ve toplumda oluşan inovasyon ve değişimle birlikte incelemektir (Hamilton, 1919, 312-317). Keza kurumsal iktisat, iktisadi olguları incelerken bütüncül olmakla birlikte evrimci bir sürece inanır ve iktisadi olgularla birlikte siyaset, din, ideolojik yaklaşımlar, tarih ve kültür gibi toplumu ilgilendiren birçok konu inceleme alanına girer. Bu bağlamda dinamik bir süreçte iktisadi verimin ortaya çıkmasında kurumların ve piyasaların ne şekilde işlediğini biçimlendiren her türlü kurumun üzerinde durmak elzemdir (Samuels, 1995, 344). Çünkü ana akım iktisatta görmezden gelinen firma ve piyasa gibi unsurlar birer kurumdur; firmaların ve piyasaların aktivitelerinin iktisadi hayata şekil verdiği düşünülür ise, iktisadın kendisi kurumsallaşmış bir süreçtir (Özveren,

2007, 17). Yani EKİ, firmaları ve piyasayı doğal bir süreç olarak görmeyi reddederek kurumsal bir sürecin işleyişini öne sürmüştür (Doğan, 2017, 5). İktisat, teknolojik gelişmelerin de etkisiyle, çok daha geniş bir kültürel, sosyal ve politik güç ilişkileri ağının tam da ortasında olan ve evrimleşerek ilerleyen bir sistemdir (Hodgson, 2000, 318). Kurumsal iktisat, sürekli olarak bir değişim ve evrim içinde olan toplumsal yapı ve süreçlerin ortaya çıkardığı sonuçlar göz önüne alındığında, teknolojinin önemini defaatle belirtmektedir (Samuels, 1995, 344).

EKİ iktisadi birimlerin fayda maksimizasyonunu en önemli iktisadi dürtü olarak ele alınmasını reddeder (Beşkaya, Ursavaş, 2014, 5), çünkü kurumsal iktisat bireyleri dışsal olarak kabul etmez (Hamilton, 1919, 318'den aktaran Hodgson, 2000, 317). Optimum durağan denge düşüncesindeki kısıtlamaların gerçek sonuçları vermediğini eleştiren EKİ (Samuels, 1995, 344), iktisadi sistemin dinamik bir sistem olduğunu, ekonomik hayatta dengenin değil hareketin esas olduğunu savunur. (Ata, 2019, 35-36; Beşkaya, Ursavaş, 2014, 5). Yerleşik iktisadın, ekonominin çarklarını modellemede kullandığı, belli başlı değişkenlerin seçilip diğerlerini veri olarak kabul eden ceteris-paribus yöntemiyle iktisadi işleyişi gerçek hayattakinden ötekileştirilip koparılarak sosyal ve kurumsal sistem analiz dışına atılmaktadır. Öyle ki dışsal olarak kabul edilen değişkenlere bakıldığında zevkler ve tercihler, teknolojinin düzeyi, sosyal gruplar arası ilişkiler, iktidar davranışları gibi birçok iktisadi hayatı doğrudan etkileyen sosyal ve kurumsal faktörün olduğu görülmektedir. İktisadi hayatı yalnızca belli başlı faktörlerle neden sonuç ilişkisi içinde inceleyen yerleşik iktisat, aslında dinamik bir süreç olan iktisadi olguları basitleştirme adına durağan bir hale getirip iktisadın sosyal bir bilim olmaktan uzaklaştırmıştır (Rutherford, 2009, 311). Kurumsal iktisat ise inceleme alanlarını yerleşik iktisadın aksine evrimleşen süreçlerden bağımsız yasalar üzerine çalışmalar yapmaktan ziyade daha somut olguların incelenmesi gerekliliğinin üzerinde durmuştur (Beşkaya, Ursavaş, 2014, 4-5). Zira kurumsal iktisatçılar iktisatla ilgilenirken doktrinlerin dayatıldığı yaklaşımlardan öte, daha çok olguları öne çıkartıp bunlarla ilgilenirler. Mutlakçı ve değişmez olgulara karşı yorumlamanın gerekliliğini, bireylerin inançlarıyla ilintili olarak önemli kılar (Samuels, 1995, 344). Bir başka deyişle EKİ inancın, sosyal ve ekonomik hayatın işleyişindeki önemine diğer olgular kadar önem vermektedir (Demir, 1996, 68).

Bireyler kendi kurumları ve kültürleriyle sürekli bir etkileşim halindedirler ve dolayısıyla bunlardan etkilenirler. Diğer bir ifade ile bireyler kurumları yaratmazlar; kurumlar bireyleri aşağı doğru bir nedensellikle yeniden oluşturmaya muktedirdir (Hodgson, 2000, 318). Yani yerleşik iktisadın veri olarak aldığı bireylerin zevkleri, tercihleri, istekleri gibi olgularda, bireylerin ilgili olgular üzerinde karar verme aşamasında kurumsal yapılar oldukça etkilidir (Demir, 1996, 65).

Ekonomide eksik bilgi söz konusudur, bu sebeple piyasalar tek başına toplumun refahının artışı noktasında yetersiz kalır. Bunun yanında mal ve hizmetlerin dağılımı yalnızca görünmez el ile açıklanamaz; teknolojik gelişmeler ve teknolojik gelişmelerle şekillenen kültürel koşullar da önemlidir. Ayrıca ekonomik kaynakların dağılımında piyasayla beraber güç ve değerlerin de söz sahibi olduğu bir değer sistemi yolu ile iktisadi birimler tarafından edinilmektedir. Bu noktada ekonomik birimlerin motivasyonunu da kâr maksimizasyonu olgusu ile açıklamak yetersiz kalır, çünkü tüm birimler çoğu zaman içsel bir süreç ile oluşan kişisel çıkarlarına göre davranış sergiler. Zira ekonomide uyumdan ziyade çıkar çatışması vardır. Bu çıkar çatışması nihayetinde toplumsal düzenin bozulmasının önüne geçebilmek adına merkezi otoriteye sahip bir siyasi gücün ekonomik hayata denetim ve müdahalesi gereklidir (Beşkaya, Ursavaş, 2014, 4-5).

EKİ iktisadi hayatta ortaya çıkan piyasa başarısızlıkları, işsizlik, iş çevrimleri, çalışma koşulları, toplumsal refah gibi olgulara karşı eleştirel bir bakış açısı ile yaklaşır ve devletin piyasayı denetleme ve düzenleme etkinliğinin artırılması başta olmak üzere yeni toplumsal kontrol mekanizmaların önemi üzerinde durur (Rutherford, 2009, 311).

3.5.1.3. Eski Kurumsal İktisat'ın Öncüleri

Çalışmanın bu başlığı altında T. Veblen, J. Commons ve W. Mitchell'in düşünceleri ve Kurumsal İktisat'a katkıları açıklanacaktır. Nitekim bu isimler, kurumsal iktisat ile özdeşleşmiş isimlerdir (Özveren, 2007, 23).

3.5.1.3.1. Thorstein B. Veblen

Veblen, kurumcu iktisadın kurucularından biridir ve iktisat bilimini, genetik ve evrimsel bakış açısıyla değerlendirerek onu yaşayan canlı bir organizma olarak kabul etmektedir (Chavance, 2019, 29-30). Bu düşüncelerini açıkça ortaya koyduğu "Why

is Economics not an Evolutionary Science?" başlığı altındaki çalışmasında Veblen, Neo-klasik İktisat'ın temelinde yer alan "homo-economicus" düşüncesinin modern toplumda yerinin olmadığını, iktisadi birimleri mekândan ve zamandan bağımsız olarak hazcı bir nitelikte kavramsallaştırması ve dinamik iktisadi süreçleri statik denge kavramına indirgeyerek çözümlenmeye çalışılmasının yanlışlığını belirtmiştir. Yani Veblen'e göre ana amaç olarak yalnızca iktisadi dengenin hangi koşullarda ortaya çıkacağına odaklanmak, gerçek hayattaki dinamik süreçler sonucu ortaya çıkan karmaşık durumların ve belirsizlik kavramının yarattığı bilinmezliklerden kaynaklanan süreçleri göz ardı etmek anlamına gelmektedir. Bu durum, odaklanılması gereken asıl iktisadi sonuçlara ulaşılamaması anlamına gelir. Ayrıca Veblen modern toplumda insan davranışlarını içgüdülerin oluşturduğunu, oluşan ve yaygın olarak kabul gören bu düşünce alışkanlıklarının kurumları oluşturduğunu belirterek; analizlerde kurumsal değişimin, iktisadın evrimsel değişimi ve gelişiminden ötürü dışsal olarak kabul edilmemesinin gerekliliğini ortaya koymuştur (Veblen, 1898a).

Veblen, kurumları geçmişin düşünce alışkanlıkları olarak görmesinden dolayı toplumun sosyal faydasını geliştirme noktasında yeterli işlevleri yerine getiremeyeceğini savunmuştur. Zira Veblen kurumları değişime dirençli ve statik yapılar olarak analiz etmektedir. Çünkü kurumların ilk olarak göze çarpan özellikleri durağan ve tutucu[10] olmasıdır. Yani muhafazakâr özelliği ile kurumlar, teknolojik gelişmelerle ortaya çıkan yeni araç gereçlere ve bu gelişim nihayetinde ortaya çıkan yeni iktisadi sorunsallar ve sosyal problemlere uyum sağlama eğilimi göstermez. Bu noktada Veblen yaşadığı dönemde ortaya çıkan endüstriyel gelişimlerin sorunlarına Amerika'daki yasal ve sosyal kurumların cevap veremediğini belirterek, mevcut kurumları modası geçmiş olmakla eleştirmektedir (Rutherford, 2001, 175'den aktaran Dinar, 2013, 48).

Veblen'e göre mevcut kurumsal yapı bireylerin[11] istek, amaç ve faaliyetlerini belirler. Diğer bir anlamıyla kurumlar; bireylerin bu istek, amaç ve faaliyetlerini hem

[10] Toplumun aylak sınıfı, tutuculuk özelliğinin ortaya çıkmasındaki en büyük etkendir. Zira aylak sınıfı kendine özgü hareketsizliği ve israf özelliği ile ekonomik faaliyetler sonucu ortaya çıkan zenginliğin eşit olarak dağılması sürecinde bir bariyer olarak kültürel evrimi engeller ve kurumların, ortaya çıkan gelişmelere olan kötü uyumunun devamı noktasında bir kaldıraç görevi görür (Veblen, 1899, 141-142).

[11] Veblen, bireyi rasyonel bir varlık olarak kabul etmekle birlikte daha çok sosyal bir varlık olduğunu ve bu özelliğinin önemini vurgulamıştır. Veblen'e göre bireylerin kendi zekâlarını kullanarak amaç ve

biçimlendirmekte hem de kısıtlamaktadır. Aynı şekilde bireyler de yeni toplumsal alışkanlıkları meydana getirmek suretiyle kurumsal yapının değişimi noktasında etkili olmaktadır. Bu süreçte meydana gelen gelişim, gelenek ve kanunlarla birlikte insan doğasını da kapsamaktadır. Yani alışkanlıkların değişimi bireylerin davranışlarının değişiminin yanında insanın doğasını da değiştirebilmektedir (Veblen, 1899, 146'den aktaran Dinar, 2013, 48-49). Kurumsal bir anlayış ve düzenin inşası ve gelişimi süreci bireylerin davranışıyla şekillenir, çünkü geçmişten gelen birikimli nedensellik sonucu bireylerin kazanım ve deneyimleri nihayetinde kurumlar ortaya çıkar ve bu çerçevede kendi misyon ve amaçlarını belirler. Kurumlar da bireyleri düşünsel ve zihinsel alışkanlıklar aracılığı ile etkiler (Veblen, 1909, 628-629). Bu ilişkiyi Hodgson (2010, 159-160) açıklarken, bireyle kurum arasındaki söz konusu karşılıklı ilişki ile sağlamlaşan toplumsal yapının istikrarı üzerinde durmuştur. Kurumlar toplumun alışkanlıklarının yararlı bilgilere dönüşümümü sağlar ve bireyler üzerinde bu bilginin yararlılığı noktasında bilişsel bir farkındalık oluşturur. Bireyler de bu bilişsel farkındalık ile toplumsal eylemlerinin sonuçlarını çok önceden öngörebilme fırsatını yakalarlar. Böylelikle toplumsal düzen içinde iyi olarak alışkanlık haline gelmiş alışkanlıklar yaygınlaşırken, kötü davranışlar kısıtlanarak toplumsal düzende bir uyumsal uzlaşı ile istikrar sağlanabilir. Veblen'in evrimsel anlayışı da bireyler ile kurumlar arasında cereyan eden bu etkileşimin süreklilik arz etmesiyle birlikte açıklanabilir (Hodgson, 1998b, 180).

İnsan doğası gereği mevcut toplumsal hayatta bir varoluş savaşı vermektedir. Bu varoluş savaşında sürekli olarak yaşadıkları çevreye bir uyum sağlama çabası söz konusudur ve değişen toplumsal düzen karşısında insan da düşünce alışkanlıklarını topluma adapte etmeye çalışır. Bu durum kurumların ve dolayısıyla toplumun değişmesine neden olur. Bu değişimin en büyük itici gücü, teknolojik gelişmedir (Dinar, 2013, 54). Zira toplumsal sistemlerin ortaya çıkışını başlatan süreç, teknolojideki değişimdir (Hodgson, 2007, 336). Rutherford (1995, 447-448), Veblen'in evrim sürecini "birikimli nedensellik ilişkisi[12]" ile açıklamaktadır. Buna

hedeflerini en iyi şekilde karşılayacak yollar araması niyetiyle rasyoneldir. Yalnız birey, sosyal bir varlıktır. Bu yüzden içinde bulunduğu sosyal yapı tarafından sınırlandırılır ve bazı kısıtlamalara maruz kalır. Bu yüzden iktisadi kararlarını rasyonalite çerçevesinde değil, kurumsal çerçevede şekillendirir (Dinar, 2013, 61).

[12] Birikimli nedensellik ilişkisi; Bireylerin davranışlarında kurumları ve normları yansıtmasıyla toplum tarafından genel kabul görmüş düşünce alışkanlıklarının teknolojik bilginin yönünü etkilemesidir (Deviren, Yıldız, 2014, 11).

göre, mevcut toplum tarafından genel kabul gören her yeni durum, daha önceki durumun değişmesi sonucu oluşur. Değişen bu olgular aslında onlardan önce değişen olguların da izlerini taşırlar. Bu bağlamda Veblen teknolojinin de benzer bir birikimli nedensellik ile şekillendiğini belirterek; teknolojiyi[13] toplumun geçmiş kuşaklardan aldığı ortak bilgi kümeleri olarak görmektedir (Dinar, 2013, 54).

Veblen iktisadi hayattaki olguların ve bu olgularda oluşan değişimi anlamadaki en kullanışlı ve uygun bir araç olarak Darvinci Seçilim Kuramını görmüş ve modern hayatta bir bilim modelinin oluşturulması sürecinde temelin evrimsel görüşler olması gerekliliğini ortaya koymuştur (Derya, 2017, 1093-1094). Bu bağlamda toplumsal evrim, toplumun doğasının ve düşünce alışkanlıklarının toplu yaşamın gereği olan unsurların baskısıyla seçici bir adaptasyona uğraması olarak ifade edilebilir (Veblen, 1899, 130-131). Toplumsal evrimin gerçekleşmesi sürecinde belirli alışkanlıklar, ilgili toplumca genel bir kabul görmesiyle toplumun genelinin alışkanlıkları haline dönüşecek; toplum tarafından kabul görmeyen düşünce alışkanlıkları ise toplum tarafından dışlanarak toplumsal evrimin dışında kalacaktır (Kasper, Streit, 2018(1998), 88).

Kurumlar toplum içindeki düşünce alışkanlıkları ve hâkim davranışlar anlamına gelir. Temel nitelikleri geçmişte oluşur, dolayısıyla geçmişin özelliklerini taşırlar ve geçmişin yaşam koşullarına uygundurlar. Hiçbir zaman bugünün ihtiyaçlarına tam olarak cevap veremezler ve bireylerin yeni sorunları açıklamakta yetersiz kalırlar (Veblen, 1899, 88; Kasper, Streit, 2018(1998), 61).

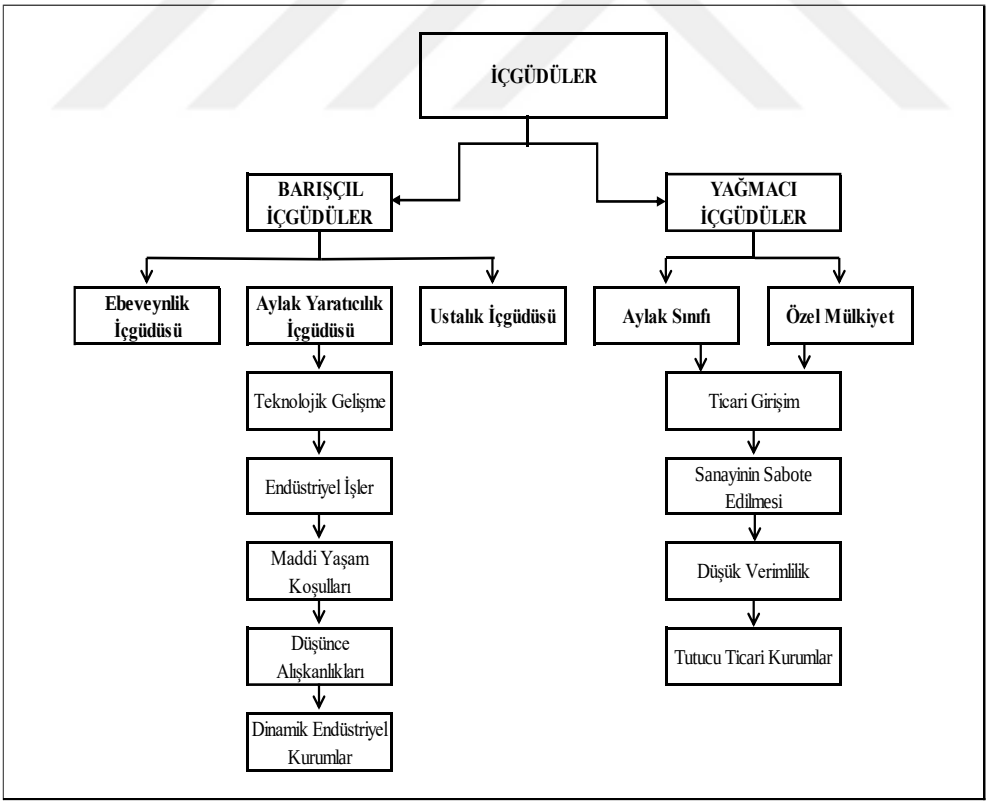
Veblen insan davranışlarının temelinde yatan en önemli iki unsur olarak içgüdülerle, bu içgüdülerin nihayetinde oluşan alışkanlıklar olduğunu vurgulamış; kurumları da "düşünce alışkanlıkları" olarak görmüştür (Dinar, 2013, 49). Bununla birlikte düşünce alışkanlıkları da yaşam alışkanlıklarının bir ürünüdür ve insanların içinde yaşadığı çevre dâhilinde geçmişten miras alınan kurumları değiştirme veya güçlendirme özelliğine sahiptir (Chavance, 2019, 35). Bu bağlamda Veblen modern

[13] Veblen ayrıca, teknolojik değişim ve gelişime büyük önem vermiştir; dinamik bir iktisadi sistemde, iktisadi sistemlerin, kurumların ve olguların sürekli olarak evrimsel bir sürecin içinde olmasını teknolojik değişim ve gelişimlere bağlamıştır. Zira toplumsal sistemlerin ortaya çıkışını başlatan süreç, teknolojideki değişimdir (Demir, 1996, 187-188). Bu değişim kaçınılmaz olarak kurumları da değiştirecektir ve teknolojik değişimden kaynaklı etmenlerle birlikte ekonomik yapıyı yeniden şekillendirerek sosyal, siyasal ve kültürel yapıları da değişime uğratarak yeni toplumsal sistemleri ortaya çıkartacaktır (Yavuz, 2015, 20)

iktisadi hayatta iktisadi faaliyetleri ve insanların davranışlarını nasıl etkileyeceğini ve kendisinin de ne şekilde gelişim göstereceği konusunu kurumların anlamlaştırılmasını önemseyerek, iktisat biliminde olup bitenlerin ancak kurumları anlamaktan geçtiğini öne sürmektedir (Özçelik, 2007, 225-227).

Veblen'e göre iki tür içgüdü vardır: İlki, doğrudan bireyin doğasıyla ilişkili olup bireylerin özünü yansıtan bir sürekliliği olan içgüdülerdir. İkincisi de ilk içgüdünün bir yansıması olan bireysel etkinliklerdir ve bunlar zamana göre değişir. Buradaki ikinci içgüdüyü Veblen "kültürel izafiyet" kavramı ile farklı toplumun bireylerinin farklı davranışlar sergilemesinin temeli olarak açıklamaktadır, Dolaysıyla, Veblen'in ortaya koyduğu güdülerin, kurumsal ortamı zaman ve mekâna bağlı olarak farklılaştırdığı söylenebilir (Ata, 2009, 24-25).

Veblen Kurumsal anlamda evrimin sürecinin merkezinde dinamik yapısıyla teknolojinin ve kurumsal seçilimin en temeli olan içgüdülerin olduğunu vurgular (Veblen, 1909, 621-622). Bu sürecin nasıl işlediğini şekil 6'da sunulduğu üzere açıklamak mümkündür.



Şekil 6: Veblen'in Kurumsal Evrim Süreci

Dinar Gülenay Baş, **Kurum, İçgüdü ve Alışkanlık Kavramları Temelinde Veblen'in Kurumsal Evrim Teorisi** (Amme İdare Dergisi, 2013, 46(4)), 58'den uyarlandı.

Şekil 6'ya göre Veblen toplumsal evrim sürecinde içgüdüleri, evrimin izleyeceği yolu nasıl şekillendireceğini ve evrimsel dönüşüm sürecinin hızını belirleyen en önemli etken olarak görmektedir. Veblen içgüdüleri "barışçıl içgüdüler" ile "yağmacı içgüdüler" olmak üzere ikiye ayırmaktadır. Barışçıl içgüdüler toplumun evrimini sağlayacak olan yeni kurumları ortağa çıkartacak bireylerin yaşam koşullarının iyileşmesi yönündeki davranışsal eğilimleri bildirirken; yağmacı içgüdüler bireylerin mevcut düşünsel alışkanlıkları korumaya yönelik eğilimleri ifade eder ve eski kurumların sürdürülmesini ister (Dinar, 2013, 57).

Veblen barışçıl içgüdüleri de üçe ayırır: Ebeveynlik içgüdüsü, toplum ve aile refahını temel alarak toplumsal dayanışmayı temsil ederken; yaratıcılık içgüdüsü bireylerin gerçek bilgiye ulaşma çabasıdır. Veblen'e göre en önemli içgüdü ustalık içgüdüsüdür. Üretimi ve verimliliği birey için bir erdem olarak gören, verimsizliği ise bir kusur addeden ve piyasada rekabet kavramını oluşturan bu içgüdü, toplumsal evrimin en önemli unsuru olan teknolojinin gelişmesinin de arkasındaki temel dayanaktır. Zira Veblen'e göre ustalık içgüdüsü, sosyal bir etkinlik olan üretimin ve verimliliğin artmasını rekabetçi özelliğiyle tetikleyen temel içgüdüdür (Güleç, 2015, 66 ve 70; Özçelik, 2007, 225-226).

Veblen'e göre evrimleşme süreci bu içgüdülerin birbirleriyle olan ilişkiler ve çatışmalarında yatmaktadır. Ebeveynlik içgüdüsü, ustalık içgüdüsü ve aylak yaratıcılık içgüdüsü; genel itibariyle insanları üretime yönlendirerek üretim artışı ile etkinlik artışını da beraberinde getirmektedir. Ama yağmacılık bunlarla çatışmaktadır; çünkü bir doymazlığı da ifade eden yağmacılık, üretimdeki artışı ve etkinliği negatif olarak etkilemektedir. Zira bir üretim sürecinde Veblen'in "sanayinin kaptanları (captain of industry)" olarak nitelendirdiği büyük iş insanları verimliliğin artırılması sürecinde ortaya çıkacak maliyetlere katlanmak istemedikleri için daha fazla kâr elde etme yöntemini, üretimi kısmakta bulurlar. Üretimin kısılmasıyla ustalık içgüdüsü bir şekliyle baskılanmış olacak, ortaya çıkan işsizlik gibi iktisadi sorunlarla ebeveynlik içgüdüsü olumsuz etkilenerek psikolojik ve sosyolojik problemleri beraberinde getirmesiyle aylak yaratıcılık içgüdüsü insanlarda daha fazla ön plana çıkıp oluşan sürecin daha fazla sorgulanmasına neden olacaktır. Bu işleyen sürecin sonucunda da toplumun çeşitli kesimleri arasında çatışmalar oluşacaktır. Böylelikle bu çatışmalar toplumdaki bireyler nezdinde yeni düşünsel

alışkanlıkları ortaya çıkartacak ve bu alışkanlıkların bir kısmı toplum tarafından kabul edilip bir kısmı dışlanarak; yeni kabul edilen alışkanlıklarla birlikte toplumun ve kurumların evrimleşme süreci başlayacaktır (Yıldırım, 2009, 22-23). Sonuç olarak insanın yaşamındaki alışılmış hayat disiplinleri, değişen kültürel koşullar çerçevesinde hiç durmadan ve birikimli bir şekilde değişmekte ve bu değişim beraberinde kurumları değiştirmesinin yanında (Veblen, 1898b, 191-199), insanın doğasını da değiştirmektedir (Dinar, 2013, 53).

Veblen, ayrıca, ustalık içgüdüsünün kapitalist kültür ile sürekli bir çatışma halinde olduğunu da belirtir. Veblen bu çatışmayı açıklarken, modern toplumlardaki endüstriyel yaşamın devam ettirilebilmesinin, ancak ustalık içgüdüsünün korunması ile mümkün olabileceğini vurgulamıştır. Veblen kapitalist kültürün ortaya çıkardığı üretime katkı yapmadan yüksek gelir elde etmek isteyen "aylak sınıfına" doğru kültürel eğilimin artması ile birlikte daha çok bu sınıfın gerçekleştirdiği "gösterişe yönelik tüketim" alışkanlıklarının giderek arttığı bir ortamda, yaratıcılık güdüsünü de kapsayan ve üretim sürecinin süreklilik arz etmesinde hayati önem taşıyan ustalık içgüdüsünün olumsuz etkileneceğini belirtmiştir (Güleç, 2015, 70-73).

Özçelik (2007, 226) Veblen'in her toplumda cereyan eden farklı gelişmişlik düzeylerinin sebebini, bireylerin farklı kültürel ortamlarda olmalarına bağlar. Her biri farklı kültürel ortamların oluşturduğu toplumlarda ortaya çıkan durumlar karşısında bireylerin verdiği içgüdüsel tepki farklılık gösterecek ve bunun sonucunda her toplumda farklı düşünce alışkanlıkları meydana gelecektir. Böylelikle iktisadi aktivite davranışları da her toplumda farklılık gösterecek ve gelişmişlik düzeyine katkı yapan unsurlar üzerinden süreci doğrudan etkileyecektir.

3.5.1.3.2. John Roger Commons

John Roger Commons, Veblen'den sonra Amerikan Kurumculuğu'nun en büyük ikinci temsilcisi olarak görülür (Bazzoli, 1999'dan aktaran Chavance, 2019, 48). Önemli bir politika yapıcı olarak tanınan Commons, bu özelliğini akademik hayata girmeden önce gerek siyasi partiler ve hükümetler gerek sendikalar adına araştırmacı olarak çalışmasıyla elde ettiği deneyimlerle kazanmıştır. (Yıldırım, 2009, 24).

Commons, Veblen ile kurumların iktisattaki önemi gibi konularda uzlaşmış olsa da yaklaşımları pek çok noktada farklılaşır. Bu farklılıkları Chavance (2019, 49) aşağıdaki gibi açıklamıştır:

> 1) Veblen kurumlara eleştirel bir görüş ile yaklaşarak çözümlemesini yapar ve pratik meseleleri bilimsel yöntemine karıştırmaz. Commons'un kurumlara yaklaşımı ise daha pozitivisttir ve çalışmalarını toplumsal reformlar üzerine şekillendirir.
>
> 2) Veblen ilkesel olarak kuruma normatif ölçütlerle yaklaşmazken Commons, makul bir kapitalizm arayışındadır.
>
> 3) Veblen sendikaların ve örgütlerin ortaklaşa gerçekleştirdikleri eylemleri eleştirirken Commons, bireyleri bu eylemlere teşvik ederek kurumsallaştırılmasının yollarını aramaktadır.
>
> 4) Veblen birikimli nedensellik üzerine şekillenen Darwin'den esinlenilmiş düşünceler üzerine kurulu evrimsel bir iktisat bilimini savunurken Commons, kurumların evrimine dair görüşte ısrarda bulunmadan iktisat, hukuk ve etiği bir araya getirmeyi amaç edinen bir kuram öne sürer.
>
> 5) Veblen, yerleşik iktisada karşı açık bir şekilde karşı dururken Commons, önceki kurumların çizdikleri sınırların kısmi veya zamanı geçmiş olduklarını göstermekle birlikte yeniden yorumlayarak Kurumsal İktisat'a dâhil etmenin yollarını arar.

Commons'un Neo-klasik İktisat'ı eleştirdiği ilk nokta, kurumları doğru biçimde ele alamadıkları hususudur. Commons (1959(1934), 162) içinde yaşadığımız dünyada kaynakların kıt oluşu, bu kaynaklara ulaşma noktasında bireylerin çıkar ve güç çatışmasının ortaya çıktığını savunur; böylelikle toplumsal uyumu sağlayan unsurun kurumlar olduğunu belirtir. Diğer yandan Adam Smith kıtlık olgusunun evrensel olduğunu ve bu olgu sonucu ortaya çıkan doğal çatışmayı dikkate almayarak, doğal bir bolluğa ve bollukla beraber cereyan eden çıkarların uyumunu ön plana çıkartır. Zira Adam Smith'e göre çıkarları kendiliğinden birbirleriyle uyumlu hale getiren bir görünmez el vardır. Ama Commons, Adam Smith'i çıkarların birbiriyle uyumunu ortaya çıkartan olgunun aslında çıkar çatışmaları ile ortaya çıkan tarihsel bir ürünü olduğunu anlamamakla eleştirmiştir. Çünkü uyumu sağlayan görünmeyen el değil, geri planda duran bireylere en uygun adetleri seçerek dayatan "common law"

mahkemelerinin görünmez elidir. Yani kendiliğinden bir uyum söz konusu değildir, uyum kurumsal düzenleme ile oluşur.

Commons (1959(1934), 440)'un yerleşik iktisadı eleştirdiği diğer nokta, yerleşik iktisadın fayda kuramı üzerine kurarak insanların psikolojik bir eğilimle hareket ettiklerini varsayması ve madde ile ilişkisini açıklamaya çalışmasıdır. Bu durum bireylerin madde ile olan ilişkisine dayalıdır ve mülkiyet haklarından kaynaklı ilişkileri görmezden gelir; nitekim gerçekte asıl önemli olan psikolojik olgu çatışmalardan doğan uzlaşmalar ve işlemlerin sosyal psikolojisidir. Yani Commons yerleşik iktisadı somut ve maddi ürünlerle mülkiyet olgularını birbirine karıştırması noktasında eleştirmiştir. Zira bu karmaşa üretim ve gelir, refah ve servet, etkinlik ve kıtlık gibi olgular arasında da anlam karmaşası yaratacaktır (Commons, 1959(1934), 257). Ayrıca Commons (1959(1934), 73), bireylerin zevk ve acı dürtüsüyle hareket eden arzu hücreleri değil, kolektif bir irade ile suni işlemlere katılmak amacıyla alışkanlıklar çerçevesinde ve geleneklerin etkisiyle harekete geçen varlıklar olarak görür. Bu çerçevede Commons'a göre birey, kurumsallaşmış bir zihniyete[14] sahiptir.

Kurumsallaşmış zihniyete sahip bireyler, farklı farklı örgütlerin(kurumların) üyesidir. Kurumlar sonsuz sayıda çeşitlenir ama temelde siyasi, iktisadi ve kültürel olmak üzere temelde üç kategoriye ayrılırlar. Commons'un "aktif örgütler" olarak belirttiği bu örgütler aile gibi toplumun en küçük yapı taşı birimi olabilirken, devlet gibi en kapsamlı birimi olabilir; bununla beraber iktisat da aile ve devlet gibi bir aktif örgüttür. Egemenlik, özerklik, yaptırım, otorite, faaliyet kuralları ve işlemler gibi birçok ortak kavramı bünyesinde bulunduran aktif örgütlerin en geniş ve kapsamlı olanı devlettir ve bütün aktif örgütlerin örgüt modeli devlete dayanmaktadır. Başta devlet olmak üzere bütün aktif örgütlerin faaliyet kuralları ve egemenliği elinde tutan meşru bir otoritenin figürlerine sahiptir ve bu yönüyle aktif örgütler ileri bir kapitalizmi sergiler. Zira örgütlerin faaliyet kurallarını ele alınacak olursa, bu kurallar aslında geçmişte örgütsüz olan kuralların yapay seçilim yöntemiyle belirlenerek bazılarının genel kabul görmesiyle örgütlü kurallara, diğer bir anlamı ile ortaklaşa eyleme dönüşerek belirlenir (Chavance, 2019, 50-51). Tam bu noktada Commons'a göre yerleşik iktisadın ortaya koyduğu denge kuramı otomatik olarak

[14] Bireyleri "kurumsallaşmış zihniyet" olarak gören Commons (1959(1934), 73-74)'a göre, doğal bir durumda yaşayan ve yalıtılmış birey yoktur. Bireyler, sürekli olarak karşılıklı işlemler içinde yer alan, üyesi oldukları örgütlenmelere sürekli olarak giren ve çıkan, kendisinden önce var olmuş ve sonrasında da var olacak bir kurumun paydaşıdırlar.

şekillenen bir denge değil, yönetilen-idare edilen bir dengedir. Commons ise dengeyi "işletmenin sürekliliği kuramı (going concern theories)" ile açıklar. Bir başka ifade ile Commons toplumsal uyumu bireylerin çıkarlarının birbiriyle uyumlu hale gelmesini sağlayan bir denge metaforunu savunur (Commons, 1959(1934), 120-121).

Commons bütün örgütlerin kendi yasalarıyla şekillenen kendine özgü eylem kurallarının olması gerektiğini belirtir. Bu noktada adetlerin (enformel kurallar) önemini vurgular. Örgütlerin yöneticilerinin iktisadi yaptırımları meşrulaştırabilecek olan adetleri "common law" olarak seçip formülleştirerek yasalaştırır. Bu yasaların yanında yasalara dayalı ve hukuka eşdeğer olan siyasi süreçlerin doğal bir sonucu olarak ortaya çıkan "yazılı hukuk (statute law)" gibi süreçler de vardır. Commons bu yasaları ve yasalara dayalı süreçleri, otoritenin alışkanlık ve adetlerle inisiyatifin ürünü olarak görür. Aktif örgütlerin bu kurallara uyma noktasında gerek devlet gerek iktisadi ve kültürel örgütler için aynı olmasına karşın farklılık, başvurulan yaptırım çeşidinin fiziksel, ahlaki veya iktisadi olmasından kaynaklanır. Bu noktadan hareketle aktif örgüt, eylem kurallarıyla düzenlenen yararlı işlemlere dair ortak beklenti olarak tanımlanabilir (Chavance, 2019, 52-53).

Commons kurumsal iktisadın deneyci bir metodoloji izlediğini savunur. Çünkü kurumsal iktisatçılar tüm olguları açıklamaya çalışan iktisadi teoriler ortaya koymakla uğraşmazlar, bunun yerine somut sorunların çözümü noktasında yoğunlaşmışlardır. Zira iktisadi yasalar yerleşik iktisadın aksine varsayımlara değil, olgulara dayanır. Bu nedenle başlıca yoğunlaşılan metodolojik yöntem tümevarımdır. Kurumsal iktisatçılar iktisadi hayatın işleyişinde bireyi rasyonel olarak görmenin yerine, kurumsal etkileşim ve süreçlerini göz önüne alırlar. Commons'a göre kurumsal iktisat, geleneksel iktisadın ilgilenmediği ve analizlerinde yer vermediği işlem maliyetleri, toplu eylem, mülkiyet hakları gibi birçok konuya değişmiş olmakla beraber yerleşik iktisadın ele aldığı birçok konunun açıklanma biçimine de büyük etkiler etmiştir (Demir, 1996, 108-109).

Kurumsal İktisadın etkilediği noktaların başında mülkiyet hakları ve bununla bağlantılı olarak eylem ve işlem kavramları gelir. Commons'a göre zenginliğin iki anlamı vardır; bunlardan ilki maddi şeylerdir, ikinci olarak da maddi şeylerin mülkiyetidir. Yerleşik iktisada göre süreçlerin merkezinde emek, mallar, arzular, bireyler ve mübadele olguları varken, kurumsal iktisadın merkezinde hem çatışmayı

hem düzeni hem de bağımlılığı kapsayan "işlem" kavramı vardır (Commons, 1934, 5'den aktaran Chavance, 2019, 54). Yasal denetimin transfer birimi olan işlem, alışverişe konu olan malların yalnızca fiziki olarak el değiştirmesi anlamına gelmez, bunun yanında bu malların gelecekteki yasal haklarının mülkiyetinin de transferi anlamına gelir (Commons, 1959(1934), 58). İktisat bilimindeki en küçük ve önemli birim olarak işlem olgusunu gören Commons (1959(1934), 58)'a göre işlem, mülkiyet haklarının mübadelesidir. Mülkiyet hakları, bir insanın yarattığı iktisadi değerleri sahibine kullanma, eşyadan faydalanma, tasarruf etme yetkilerini veren haktır. Bu bağlamda metaların insanlar arası el değiştirmesinden önce iki tarafın da karşılıklı olarak uzlaşı kurması gerekir ki bu durum işlem olgusunu ortaya çıkartır. Gerekli uzlaşının sağlanması mülkiyet hakları çerçevesinde şekillenir ve "mülkiyet haklarının mübadelesi" olarak işlem değeri kazanır (Commons, 1931, 652-653). Bu noktadan hareketle Commons; yerleşik iktisattan kurumsal iktisada doğru bir geçişi, iktisadi hayatta alışverişe konu olan malların el değiştirmesinin incelenmesi noktasında, Marjinalizm'in ortaya koyduğu son birim değişiminden işlem ve toplu eylemleri organize eden kurallara doğru kayarak; insan-doğa ilişkilerinden insan-insan ilişkilerinin irdelenmesine geçişin önemi üzerinde durmuştur (Commons, 1959(1934), 55-56).

Commons'a göre işlemlerin gerçekleşmesi 3 biçimde gerçekleşir: Piyasa işlemleri, paylaşım işlemleri ve bölümün işlemleri olarak ortaya çıkan işlemlerin bu ayrımı Commons, mübadele kavramı altında gerçekleşen süreçlerin ayrıştırılması amacıyla yapmıştır (Chavance, 2019, 54). Tablo 4'te işlemin 3 çeşidi görülebilir.

Tablo 4: İşlemin 3 Çeşidi

İşlemler	Piyasa	Yönetimsel	Bölüşüm
Bireylerin Statüsü	Hukuki olarak eşit	Yasal olarak üst ve ast	Yasal olarak üst ve ast
Pazarlık Psikolojisi	İkna ya da zorlama, reklam ve propaganda	Emir ve itaat	Müdafaa ve sav
Genel İlke	Kıtlık	Etkinlik	Hakkaniyet
Asilin Özelliği	Asil ile vekil arasında fark olmaması	Birey veya hiyerarşi	Ortaklaşa otorite
İşlemin Nesnesi	Mülkiyet transferi (performans ya da ödeme borcu)	Zenginlik yaratılması	Ortak işletmenin maliyet ve avantajlarının dağıtılması
Gelecekteki yükümlülüklerin uygulanması	Fiyat ve miktar	Input (girdi) ve output (çıktı)	Bütçeler, vergiler, fiyatların sabitlenmesi, ücretlerin sabitlenmesi

Chavance Bernard, **Kurumsal İktisat** (Çev.: T. A. Onmuş) (İstanbul: İletişim Yayıncılık, 2019), 55'den uyarlandı.

Tablo 4'ten de anlaşılacağı üzere piyasa işlemleri ele alacak olunursa, bir işlem hukuki olarak eşit tarafların arasında gerçekleşirken, pazarlık gücü çerçevesinde iktisadi açıdan eşitsiz biçimde gerçekleşir. Yönetimsel ve paylaşımsal işlemler ise üst-ast, yöneten-yönetilen arasında yasal olarak düzenlenmiş bir bağ olduğu anlamına gelmektedir. Yönetimsel işlemlerde yönetici olarak görülen birey, hiyerarşide emir verendir; bu da aktif örgütlere ait olanlar arasındaki sınırlamaları belirler. Üç işlemde de iktisadi ve etik boyutlar vardır ve bunlar bir arada değerlendirilir (Chavance, 2019, 54).

Commons'a göre rutin işlemler sınırlayıcı, stratejik işlemler ise tamamlayıcı etkenlerle açıklanabilir ve bu yönüyle birbirinden ayrılırlar. Bir eylemin sınırlayıcı etkeni, uygun biçimde ve zamanda denetlendiğinde amaca yönelik tamamlayıcı etkenleri uyararak harekete geçiren etmendir. Böylelikle sınırlayıcı etkenler denetlendiği zaman tamamlayıcı olurlar ve onun yerine de başka bir etken sınırlayıcı hale gelir. Sınırlayıcı etken, mevcuttaki eylemin nesnesi görevindeyken tamamlayıcı etkenler aktif örgüt içindeki rutin olarak işleyen eylemlerin nesnesi görevini görür. Bireyler tamamlayıcı etkenlerin gelecekte sabit kalacakları noktasında bir beklenti içinde olduklarından bu etkenlere yönelme gereği duymazlar. Commons bu şemanın evrenselliği noktasında ısrarcı olmuştur; hatta bu çözümleme günümüzde görünürde

Commons ile bir bağlantısı olmayan bazı evrimsel şirket kuramlarını açık bir şekilde açıklayabilmektedir (Chavance, 2019, 55-56).

Tüm bu açıklamalardan sonra, Commons'un kurum kavramındaki aktif örgütün, işlemlerdeki eylem kuralları ile anlam kazandığı söylenebilir. Buradan hareketle Commons kurum olarak adlandırılan olguyu aktif örgütler ve bu örgütlerin varlığını sürdürebilmesini sağlayan ortaklaşa eylem kuralları olarak görmüş; aile, sendika, şirketler, meslek kuruluşları ve hatta devletin kendisine kadar sonsuz sayıda olguyu kapsadığını ifade etmiştir (Commons, 1959(1934), 69). Buradaki toplu eylem kavramı, eylemin örgütlü olmadığı adetler ve örgütlü olduğu aktif örgütler olmak üzere iki biçimde şekillenir ve iktisadi işlemlerde düzeni sağlayan en önemli olgudur (Commons, 1959(1934), 73).

Commons'a göre ortaklaşa eylem, ortaya çıkan toplumsal çatışmalarda düzeni sağlamak için daha fazla denetim ile bireyleri zorbalık ve baskıdan koruyarak haksız rekabeti ortadan kaldırmakta ve haksızlığa uğrayan bireye bir serbestlik tanımaktadır. Zira bir bireyin serbestleşmesi, ancak onun özgürleşmesini sağlayacak kurallara başkalarının da uyması (kendiliğinden ya da baskıyla) ile mümkündür. Burada bu kuralları koymak, denetim olgusunu oluşturmakla beraber bunu yapacak iradi bir güç olarak toplu eylemi görmektedir (Commons, 1931, 651-652). Diğer bir ifade ile bireyi sınırlamalardan ya da toplumdaki diğer bireylerin haksız muamelelerinden koruyarak bireye yalıtılmış bir haldeyken yapabileceğinden çok daha fazlasını gerçekleştirmeye imkân tanıyan, eylemin sınırlarını genişleten, böylece bireyi özgürleştiren bir boyut kazandıran şey, tam olarak ortaklaşa eylemin kısıtlayıcı niteliğidir (Commons, 1959(1934), 73).

Bu anlatımla Commons'un klasik kurum kavramı yapılacak olursa; kurum "bireyin eylemini denetleyen ortaklaşa eylemdir". Ancak tam formülasyonu ile tanımı yapılacak olursa kurum, bireysel eylemi kısıtlayan, özgürleştiren ve genişleten ortaklaşa eylemdir (Commons, 1959(1934), 73).

3.5.1.3.3. Wesley Clair Mitchell

İktisadi kurumların insan ile ilişkilerinin daha iyi anlaşılabilmesi için bilimle uğraşan kimselerin psikoloji, tarih ve antropoloji ile de ilgilenmesi gerektiğini savunan Mitchell (Mitchell, 1910, 202'den aktaran Göger, 2020, 53), konjonktürel

dalgalanmaları irdelediği çalışmaları ile bilinmektedir (Aktan, Vural, 2006a, 6). Tümden-gelimsel yöntemleri eleştiren Mitchell, istatistiksel analizlere yönelerek tümevarımsal yöntemleri kullanmıştır. Böylelikle iktisadi ölçümleri istatistiksel yöntemler kullanarak daha sağlıklı sonuçlar elde etmeyi amaç edinmiştir. Bugün de aktif olarak işleyen Uluslararası İktisadi Araştırma Bürosu'nu (NBER) kurarak "teorisiz ölçüm" olarak bilinin ilkeyi geliştirmiş ve emek hareketleri, fiyatların yönseyişi, iş çevrimleri ve milli gelir muhasebesi gibi birçok alanın öncüsü olmuştur (Yıldırım, 2009, 27-28).

Mitchell incelemelerini para ekonomisini temel alarak, para ekonomisinin endüstriyel alanda yarattığı etkilerden yola çıkmıştır. Üretim ve teknolojinin gelişimi ile endüstriyel ekonominin para ile ilişkilerinden ortaya çıkan maliyetler, finansal yatırımlar ve kâr unsurlarının daha önemli bir hale gelmesi ile yatırımcıların başını çektiği daha dinamik bir piyasa sistemi oluşur ve bu dinamizm çevrimsel dalgalanmalara yol açar. Mitchell iktisadi dalgalanmalar ve teknolojinin hızla ilerlemesi sonucunda ortaya çıkan iktisadi sorunlara sınırlı bir planlama ile istikrar ve refah şartlarına tekrardan dönülebileceğini savunmaktadır. Endüstriyel ekonomi ile para arasındaki ilişkilerden meydana gelen bu çevrimiçi dalgalanmalarda Mitchell, kurumsal yapıları ve işleyişlerini istatistiksel verilerden yararlanarak yapmaktadır. Zira Mitchell de hocası Veblen gibi; kurumları, evrimsel bir süreç içinde incelemektedir ve yerleşik iktisadın modern dünya düzeninde iktisadi ve toplumsal hayattaki olguları incelemede yetersiz kaldığını belirtmektedir (Kaplan, 2019, 25).

Mitchell, iktisadi faaliyetler neticesinde ortaya çıkan aşamaların bir döngü boyunca ilerlediğini ifade etmiştir. Nitekim refah dönemleri, bir kriz ile sona ererek depresyon durumu oluşur. Ekonomi kriz dönemlerinde olmasına karşın ilgili süreçte farklı faaliyet alanlarında canlanma gözlenir ve yeni bir canlanma ve refaha doğru giden döngü başlamış olur. Mitchell, iş çevrimleri süreçlerinin sebeplerinin bu yönüyle farklılıklar gösterdiğini iddia eder (Hodgson, 2004, 311-312). Süreçler farklılık gösterse de iş döngülerinin varlığının sebebi temelde iktisadi aktörlerin kâr güdüsüdür. Mitchell üretim ve yatırım süreçleri analizlerini, bu süreçlerdeki en önemli dürtü olarak gördüğü kâr kavramı üzerinden şekillendirmiştir ve bu kavramı gelir ile maliyetler arasındaki fark olarak dalgalanma analizlerine dâhil etmiştir. Böylelikle Mitchell gerek ekonominin genişlemesi evresinde gerek daralma

dönemlerinde zirve ve dip noktalarında nasıl şekillendiğini incelemiştir (Yıldırım, 2009, 30).

3.5.2. Yeni Kurumsal İktisat (YKİ)

Kendi içinde farklılık gösteren kurumsal iktisat için iktisadi olguların açıklanması noktasında en önemli yeri kurumlar tutmaktadır. Zira piyasa aktörlerinin davranışlarını şekillendirmesi ve yönlendirmesi bağlamında kurumsal iktisat, kurumların gerçek hayattaki etkilerinin anlaşılması amacını güder (Demir, 1996, 202).

Veblen ve Commons düşünce merkezli ortaya çıkan Eski Kurumsal İktisat, yerleşik iktisadi düşünceleri tümüyle eleştirmektedir. Aslına bakıldığında, Kurumsal İktisat'ın ortaya çıkışındaki temel dürtü Neo-klasik İktisat'ın çekirdek öğretilerine bir başkaldırı niteliğindedir. Rasyonellik, denge ilkeleri ve tercihlerdeki tutarlılık çerçevesinde şekillenen bu görüşlere (eski) kurumcu iktisatçılar karşı çıkarak, yeni bir görüş ortaya koymuştur (Demir, 1996, 204). Neo-klasik İktisat'ın mikro eksenli metodolojisi reddeden EKİ düşünüleri, evrim ve kurum orjinli bir yaklaşım sergilemişlerdir. Buna göre EKİ; iktisadi olguların ve bireylerin davranışlarının zamandan ve mekândan bağımsız bir şekilde belli başlı kalıplarla şekillendirilerek evrensel bir bütünlükle inceleyen Neo-klasik akımın aksine, insan davranışlarının şekillenmesinin temelinde kurumların olduğunu vurgulamıştır. EKİ çalışmalarını kurumsal yapılar ve bu yapıların oluşum ve değişimi çerçevesinde değerlendirmiştir (Keizer, 2007, 4-5).

Neo-klasik İktisat'ın çekirdek varsayımlarını tümüyle reddetmek yerine eksik gördükleri yerleri esneterek kabul edip iktisadi süreçleri bu yeni çerçevede çözümleyerek görüşlerini ortaya koyan Yeni Kurumsal İktisat akımı, kurumsal gelenek ile yerleşik gelenek arasında bir köprü kurmuştur. YKİ'deki bu yaklaşım EKİ ile kendini ayrıştırıp özgün bir kimlik kazanmasını sağlamıştır (Çetin, 2012, 48-50). Bu bağlamda YKİ yerleşik görüşün dilinden faydalanarak kurumların piyasaların işleyiş sürecindeki etkilerini ortaya koymaya çalışmış (Kherallah, Kirsten, 2002, 2) ve bunu yaparken sosyoloji, siyaset bilimi, antropoloji, sosyo-biyoloji gibi birçok bilim dalından faydalanarak disiplinler arası bir yaklaşım olarak kabul edilmiştir (Kama, 2011, 189; Kherallah, Kirsten, 2002, 1; Klein, 1999, 456).

YKİ düşüncesinin temellerini R. Coase 1937'de kaleme aldığı "The Nature of the Firm (Firmanın Doğası)" isimli makalesine dayanmaktadır. Literatüre ise 1975 yılında O. Williamson'un "Markets and Hierachies: Analysis and Antitrus Implications (Piyasalar ve Hiyerarşiler: Çözümleme ve Anti tröst İçerimler)" adlı çalışmasıyla girmiştir (Klein, 1999, 457).

Neo-klasik İktisat'ın bütüncül yaklaşımıyla birlikte sıfır işlem maliyeti, tam bilgi ve rasyonel birey görüşlerine karşı çıkan YKİ; asimetrik bilgi, sınırlı rasyonellik ve işlem maliyeti kavramları çerçevesinde metodolojik bireyselcilikle görüşlerini şekillendirmiştir (Doğan, 2015, 100; Richter, 2005, 184). Bu bağlamda YKİ temelde kurumlara önem atfederek bu konuyu daha bireysel kararlar çerçevesinde incelemektedir (Yıldırım, 2009, 41).

YKİ kurumların oluşum sürecinden başlamak üzere değişim süreçlerini de ele alarak oyunun kurallarının nasıl şekillendiği incelemiş, kurumların piyasa ekonomilerinin performansları üzerinde etkilerini ortaya koymuş (North, 2010); kamu yönetimi, devlet organizasyonu ve teorisi, hukuk gibi konular üzerinde oldukça önemli katkılar sağlamıştır (Demir, 1996). Bu noktadan hareketle YKİ'nin bir kurumlar ve organizasyonlar analizi olduğunu söylenebilir (Richter, 2005, 184). Zira YKİ, özellikle kurumların ortaya çıkış sürecini ve gelişimini inceleyip kurumsal değişim süreçlerini ele alarak Neo-klasik İktisat'ın veri olarak kabul ettiği birçok değişkeni açıklamakta oldukça yeterli görüşler ortaya çıkarmış ve özellikle organizasyon teorisi noktasında önemli katkılar sunmuştur. YKİ ozganizasyonel yapıyı sözleşme ilişkileri çerçevesinde ele alarak yeni perspektifler ortaya koymuş ve böylelikle oyun teorisinden sosyolojiye kadar birçok alanda kayda değer açılımlar sağlamıştır (Çetin, 2012, 44-46).

YKİ'ye göre kurumlar, bireylerin içinde bulunduğu çevreyi kontrol edebilmek ve karşılaştıkları belirsizlikleri azaltmak için oluşturdukları yazılı ve yazılı olmayan kurallarla normlar ve kısıtlardır. Buradan hareketle kurumlar (Çetin, 2012, 46);

1) Sözleşme ilişkileri ve dolayısıyla firmaların faaliyet alanlarını yöneten yazılı kuralları,

2) Geniş anlamıyla toplumu, dar anlamıyla da siyaseti, hükümet politikalarını ve finansal alanı yöneten yasalar ve anayasalar başta olmak üzere bütün yasal düzenlemelere ilişkin kuralları,

3) Yazılı olmayan geleneksel olgularla birlikte davranışları ifade eden normlar ve inanışları ifade etmektedir.

YKİ'ye göre ozganizasyonel düzenlemeler, iktisadi aktörlerin mübadele ve üretim süreçlerini kolaylaştırmak amacıyla geliştirdikleri çeşitli yönetişim modlarıdır. Bu bağlamda ozganizasyonel düzenlemeler (Çetin, 2012, 47);

1) Bireylerin işlemlerini kolaylaştırmak adına ortaya koydukları piyasalar ve firmalar gibi formların çeşitli kombinasyonları,
2) Faaliyetlerin organize bir şekilde işlemesi için geliştirilen sözleşme temelli düzenlemeler,
3) Seçilen düzenlemelerin niteliklerini ortaya koyan davranışsal özellikler anlamına gelmektedir.

Yeni Kurumsal İktisat, iktisadi süreçlerin merkezine bireyleri koyar. Bir organizasyon yapısının temelinde bireylerin asıl karar alıcı konumda bulunması olarak da ifade edilen "metodolojik bireyselcilik" çerçevesinde görüşlerini şekillendiren YKİ; gündelik yaşamda bireylerin bir arada yaşamalarının sonucu karar alma süreçlerinin hangi çerçevede şekillendirdiğini fırsatçı davranışlar olgusuyla açıklayarak ortaya koyar (Kama, 2011, 190). Bu bağlamda kurumsal yapının bireyin davranışları çerçevesinde şekillendiğini belirten YKİ'nin mikro orjinli bir yaklaşım sergilediği söylenebilir[15] (Keizer, 2007, 5).

Neo-klasik İktisat'a göre ekonomik aktörler tam bilgi donanımıyla fayda ve maliyet çıkarımlarını mükemmel şekilde yaparak maksimizasyon koşullarını bütçe kısıtı altında yerine getirirler. İlgili varsayımlar gereği bireylerin aktivitelerinin tüm sonuçlarını anında ve hiçbir maliyete katlanmadan ulaşabileceği öngörülür. Böyle bir durumda gerek kurumlara gerekse de kurallara ihtiyaç yoktur; zira bireyler istedikleri tüm bilgilere hiçbir bedel ödemeden ulaşabilmektedir (Voight, Engerer, 2001, 130'dan aktaran Özalp, 2018, 45).

Gerçek hayatta ise bireyler, tam bilgiye sahip olmaması sebebiyle ekonomik aktivitelerinin konusu hakkındaki bilgilere ancak belli bir maliyete katlanarak ulaşabilir. Kusursuz bir şekliyle bilgi donanımının olmadığı, gerçek hayattaki belirsizlik ortamına istinaden rasyonelliğin amaçladığı fakat sınırlı olarak ortaya

[15] EKİ, bireyin davranışlarının kurumsal yapılar tarafından şekillendiği görüşünden (Demir, 1996, 209) hareket ederek makro orjinli olduğunu söyleyebiliriz (Keizer, 2007, 5).

çıktığı bir süreçte alınan kararlar nihayetinde ortaya çıkan problemleri bireyler, kurumlar aracılığı ile çözmeye çalışmışlardır (Parada, 2002, 44-46). Bir başka deyişle belirsizlik ortamında ortaya çıkan işlem maliyetleri ve riskleri minimuma indirgeyebilmek için sınırlı rasyonelliğe sahip bireyler, formel ve enformel kurallar çerçevesinde kurumlar oluşturmuşlardır. Bu bağlamda Neo-klasik İktisat'ın aksine YKİ, bireylerin seçimlerinin ve tercihlerinin temelinde belirli kurallar çerçevesinde ortaya çıkan kurumları görmektedir (Demir, 1996, 204-205). Bunu yaparken de YKİ Neo-klasik İktisat'ın analizlerinde kullandıkları araçları kullanarak belirsizlik, sınırlı rasyonellik ve işlem maliyetleri gibi hususlarda kurumsal düzenlemeleri kabul etmektedir (Yavuz, 2015, 28). Bu noktaya kadar ifade edilen hususlardan hareketle, YKİ ile EKİ arasındaki farklar ana hatlarıyla aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

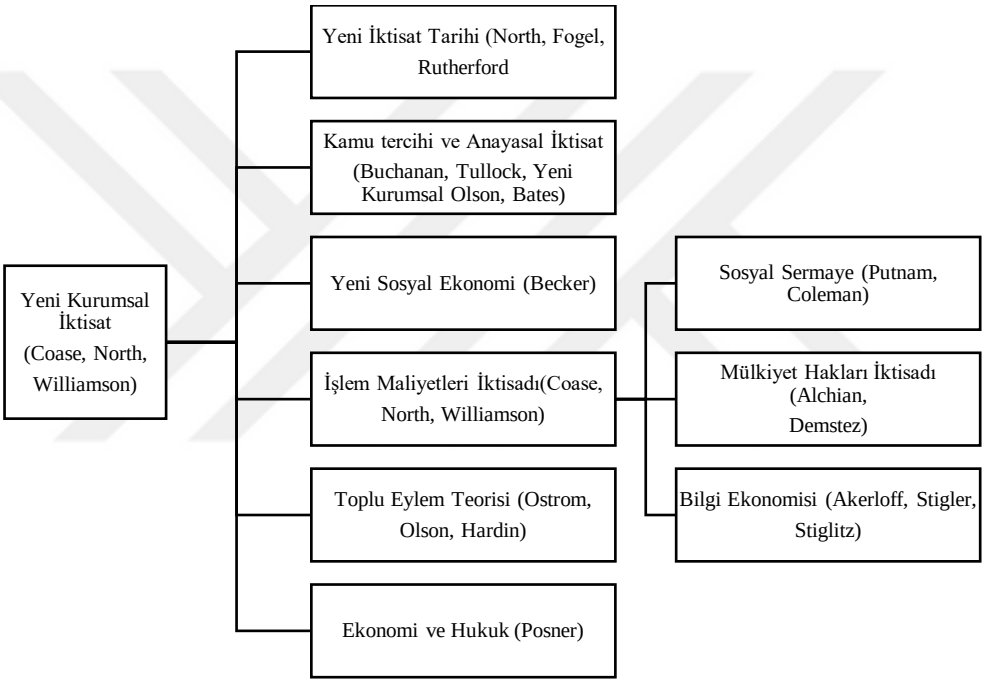
- EKİ, Neo-klasik İktisat'ın varsayımlarını tamamen reddeder. YKİ ise, tamamen reddetmek yerine yeniden düzenlenip genişletilmesi üzerine çalışmalarını şekillendirir.
- EKİ bireylerin davranışlarını kurumsal bir çerçevede şekillendirirken, YKİ kurumsal süreci işlem maliyeti ve kolektif hareket temeline oturtma çabası içindedir (Azfar, 2006'dan aktaran Yavuz, 2015, 29).
- EKİ kurumsal değişim noktasında teknolojiyi anahtar faktör olarak görürken (Demir, 1996, 205), YKİ kurumsal değişimi kurumların kısıtlayıcı özelliğiyle bireylerin davranışlarının bir yansıması olarak belirtir (Yıldırım, 2009, 42).
- EKİ, Neo-klasik varsayımlar üzerine eleştiriden öteye gidememiş ve gerek metodolojik gerek teorik olarak genel bir çerçeve oluşturamamıştır. YKİ ise, eleştiriden öte metodolojik bir çerçeve sunarak Neo-klasik İktisat'ın varsayımlarından kaynaklı ortaya çıkan problemlere somut çözümler ortaya koymaya çalışmıştır (Longlois, 1986, 5'den aktaran Kherallah, Kirsten, 2002, 2).

Bu farklılıkların yanında, her iki düşünce akımının da evrimsel bir yaklaşım sergilemesi, iktisadi olguların dinamik süreçler içinde değerlendirip bu süreçlerin temelinde kurumların oluşu ve diğer bilim dallarıyla yakın ilişkiler içinde çalışmalarını şekillendirmesi gibi hususlar noktasında ortak bir uzlaşı yakalayabilmişlerdir (Parada, 2002, 58).

3.5.2.1. YKİ'nin Alt Çalışma Alanları

YKİ, son zamanlarda iktisat bilimi dünyasında oldukça popüler hale gelmiştir. Bu alanda, R. Coase 1991 yılında "işlem maliyetleri ve mülkiyet hakları" üzerine çalışmaları ile; D. North 1993 yılında "Kurumlar ve kurumsal değişimin ekonomik performans üzerine etkileri" alanında yaptığı çalışmalar ile; O. Williamson 2009'da "işlem maliyetleri" üzerine yaptığı çalışmalar ile; E. Ostrom da 2009 yılında "ortak mülkiyet" alanındaki çalışmaları ile Nobel İktisat Ödülü'nü kazanmışlardır.

YKİ'nin şekil 7'de de gösterildiği üzere birçok alt çalışma alanı vardır ve bu yüzden tek bir metodolojik yaklaşım ve teori ortaya koymak zordur:



Şekil 7: YKİ'nin Alt Çalışma Alanları

Kherallah, M., Kirsten, J., **The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countiries** (Washington: International Food Policy Research Institute, MSSD Discussion Paper No.41, 2002), 7'den uyarlandı.

Kurumların iktisadi analizlerinde önemli bir yer tuttuğu tüm alanlarda Richter (2005, 165-166), bu yaklaşımların YKİ altında yer alıp almadıkları noktasında bir grup editörle yaptığı anket çalışması sonucu tüm editörlerin oylarını alarak YKİ'nin temelini oluşturan yaklaşımların "mülkiyet hakları ve işlem maliyetleri" olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu noktadan hareketle çalışmanın devam başlığında, Mülkiyet Hakları ve İşlem Maliyeti konularına değinilerek, ilgili unsurların ekonomik performansa etkisi ele alınacak ve YKİ'nin metodolojisi ortaya koyulmaya

çalışılacaktır. Ardından işlem maliyeti ve mülkiyet hakları temel alınarak YKİ ile devlet, firma ve hukuk olguları arasındaki ilişkiler incelenecektir.

3.5.2.1.1. İşlem Maliyeti

1970'ler itibariyle iktisat dünyasındaki hâkim görüş olan işlem maliyetinin sıfır olduğu varsayımı "işlem maliyeti iktisadı" ile değişerek pozitif işlem maliyetlerinin varlığı hususunda bir görüş birliği olmuştur (Williamson, 2008(2020), 168). Bu durum, firmaların varlığının temelinde yatan unsurların incelenmesiyle ortaya çıkmıştır. Zira yerleşik iktisattaki firma olgusu ile gerçek hayattaki farklılık göstermektedir. Nitekim Neo-klasik Teori firmanın iç çalışma dinamiklerini incelemek yerine fiyat sisteminin, kaynakların kullanımının koordinasyonu sürecinde nasıl çalıştığını incelemektedir (Williamson, 2008(2020), 171-172).

İktisat literatüründe "işlem" kavramını ilk defa Commons 1931 yılında "Institutional Economics" isimli çalışmasında kullanmıştır. Commons'a göre iktisadi faaliyetlerin temelinde işlem olgusu vardır ve işlem kavramını da mülkiyet haklarının mübadelesi olarak ifade eder (Derya, 2017, 1097).

YKİ'nin işlem maliyetleri ile ilgili görüşlerinin dayandırıldığı çalışma olarak Coase'nin 1937 yılında ortaya koyduğu "The Nature of the Firm (Firmanın Doğası)" isimli çalışması görülür ve Commons'un işlem kavramına yüklediği anlam ile tamimiyle farklıdır (Kherallah, Kirsten, 2002, 11). Coase'nin bu çalışmadaki amacı firmaların neden var olduğunu ortaya çıkarmaktır (Coase, 1937).

Neo-klasik İktisat'ın rasyonel birey varsayımı çerçevesinde bireyler, tam bilgiye sahiptir, dolayısıyla işlem maliyetleri yoktur. Yerleşik iktisadın bu varsayımlarının gerçek hayatta bir karşılığı yoktur; zira içinde yaşadığımız dünyada bireyler eksik bilgiyle hareket ederler, rasyonelliği amaçlarlar ama eksik bilgi sebebiyle sınırlı rasyonellik söz konusudur (Çiçen, 2020, 248-249). Bu durum da tarafların nicel olarak fazla olması, uzlaşmanın yeterince gerçekleşememesi, değişimlere gösterilen direnç, doğru fiyat tespiti sırasında ortaya çıkan maliyetler, kısa dönemli sözleşmelerin ortaya çıkardığı maliyetler, üretim faktörlerinin bir araya getirilişi sürecindeki maliyetler, devlet müdahalesi sonucu ortaya çıkan maliyetler gibi iktisadi süreçlerde ortaya çıkan ve bazı zamanlar üretim maliyetlerini de aşan "işlem

maliyetlerinin" varlığını ortaya koymuştur. Bununla beraber hiçbir bilginin zahmetsiz ve bedel ödemeden elde edilemeyeceği aşikârdır (Coase, 1937, 390-393).

Yalnızca tüketim mallarının mübadelesi esnasında değil; üretim, sözleşmelerin oluşumu ve yatırım kararlarının alınış süreçlerinde de ortaya çıkan işlem maliyetleri noktasında Coase firmaların varlığının önemi belirterek; bir örgütlenme (firma) oluşturmanın, fiyat mekanizmasının ortaya çıkardığı bilgi eksikliğinden kaynaklı bu maliyetlerin azaltabileceğini açıklamıştır (Coase, 1937, 393-398). Bir başka deyişle Coase bir firmayı kurmanın kârlı olmasının nedenini fiyat mekanizmasını kullanmanın bir maliyetinin olmasına bağlar ve bu maliyeti ilgili fiyatları keşfetmenin maliyeti olan "işlem maliyeti" olarak betimler (Williamson, 2008(2020), 173). Bunun yanında Coase firmaların işlem maliyetlerini azalttığı ve verimliliği artırdığı görüşünden yola çıkarak, firmaların birleşme kararları ile genişlemeleri ve işlem maliyetlerini minimuma indirmeleri hususunu da "marjinal maliyet kavramı" çerçevesinde incelemiştir. Bu bağlamda firmanın genişleme sınırını; bir işlemi yürütmenin maliyetinin, ilgili işlemi bir başka firma ile birleşerek gerçekleştirmenin maliyetine eşit olduğu nokta olarak belirtmiştir. Bir başka deyişle firmalar için en optimum genişleme sınırı, işlem maliyetlerini azaltamayacağı noktaya kadardır (Coase, 1937, 396-403).

İşlem maliyetleri üzerinde duran bir diğer düşünür, Williamson'dur. İşlem maliyetlerini "sözleşme ilişkilerinin yönetişimi[16]" çerçevesinde açıklayan Williamson (2010), bir mahiyette oyunun kuralları olarak tanımladığı kurumsal çevrede oyunu oynayanlar olarak organizasyonların bu sözleşmeye dâhil olmasıyla ortaya çıkan problemler sonucu işlem maliyetini açıklamaya çalışmıştır. Bununla beraber fırsatçı bireylerin varlığı ve davranışsal yaklaşımlarının da işlem maliyetlerini doğuracağı hususunun altını çizer (Williamson, 1985, 18-19). Buna göre mikro çerçevede, kendi çıkarlarını gözeten fırsatçı bireylerin, sözleşme öncesi ve sonrasındaki bilgi eksikliğini değerlendirerek sınırlı rasyonalite ile yürüttükleri faaliyetleri sonucu ortaya çıkan sözleşmelerdeki eksiklik nihayetinde işlem maliyetleri oluşur (Williamson, 1985, 30-32). Nitekim bireylerin davranışsal

[16] Bireylerin arasındaki karmaşık yapıyı ifade eder. Diğer bir ifade ile bireylerin piyasada tek başlarına elde edemeyeceği hedeflerini kolektif olarak elde etmek amacıyla oluşturdukları yapıdır (Williamson, 2008(2020), 170).

yaklaşımı üretim fonksiyonunun tam olarak bilinmemesine sebep olur ve üretim faaliyetleri esnasında kullanılan üretim faktörleri ve girdilerin eş düzey koşullarda elde edilmesi imkânsızdır. Bu durum işlem maliyetlerinin varlığını ifade eder (Leibenstein, 1966; 1978'den aktaran Çetin, 2012, 59). Diğer yandan makro bağlamda kurumsal çevrece mülkiyet hukuku, sosyal çevre, adetler, gelenekler, sözleşme hukuku gibi kurumların değişimi sonucu organizasyonların yeniden inşa edilmesi ile birlikte aksaklıkları ortaya çıkar. Bu aksaklıklar da işlem maliyetini ortaya çıkartır (Williamson, 1985, 19). Gerek makro gerek mikro çerçevede ortaya çıkan işlem maliyetleri piyasa başarısızlıklarına sebep olarak kurumların düzeltme yapması noktasında bir talep oluşturur (Kama, 2011, 197)

YKİ işlem maliyetleri kavramının ortaya çıkışın nedenleri ve sonuçları özelinde görüşlerini şekillendirmektedir. İşlem maliyetlerinin olmadığı bir iktisadi dünyada, firma ve organizasyonların neden kurulduğu ve iktisadi faaliyetlerde rolünü açıklayabilmek oldukça zor olacaktır. Çünkü işlem maliyetlerinin olmadığı bir ortamda gerçekleşen maliyetsiz sözleşmeler, piyasadaki herhangi bir firma ya da organizasyonun diğer firma ve organizasyonlara karşı karşılaştırmalı üstünlüğünü ortadan kaldırır. Bu bağlamda YKİ'nin metodolojisinde işlem maliyetleri analizi; hukuksal bir metodolojiyi de içinde barındırarak, en temel alanlardan biri olarak görülür (Çetin, 2012, 60).

North (2010, 39-40)'a göre işlem maliyeti, bilgiye ulaşmanın maliyetidir. Mübadeleye konu olan unsurların değerini ölçmenin ortaya çıkardığı bedeli ifade eden işlem maliyetleri ayrıca hakları korumanın, anlaşmaları yerine getirmenin ve denetlemenin maliyeti olarak ifade edilebilir. İlgili faaliyetler sonucu ortaya çıkan bu maliyetler; ekonomik, toplumsal ve siyasal kurumların kaynağıdır. Sıfır işlem maliyeti varsayımıyla A. Smith'in aksine ekonomide işlem maliyetleri iktisadi faaliyetlerin süreçlerinde önemli bir yer tutar. Öyle ki, 1986 yılında yaptıkları bir araştırmada ABD ekonomisindeki milli gelirin %45'lik kısmının işlem maliyetlerine gittiği sonucuna varılmıştır.

İşlem maliyetinin sıfır olmaması durumundan dolayı piyasada aksak rekabetin oluşması sebebiyle ekonomik performansın ilgili durumdan etkilendiği gerçeği yadsınamaz. İşlem maliyetinin içinde yaşadığımız dünyada pozitif olması sebebiyle aksak rekabetin oluştuğu bir piyasada doğal olarak kurumların rolü çok önemlidir.

Çünkü maliyetlerin büyüklüğü doğrudan kurumsal yapıyla ilişkili olarak belirlenmektedir (Çiçen, 2020, 206).

3.5.2.1.2. Mülkiyet Hakları

Piyasa ekonomisi, mevcut ekonomik özgürlüklerin etkin bir biçimde işlediği ve korunduğu bir ekonomik düzen modelidir. Mülkiyet özgürlüğü de piyasa aktörlerinin ortaya çıkardıkları ekonomik değerler üzerinde istedikleri gibi tasarrufta bulunma özgürlüğü vermesi açısından piyasa ekonomisi içindeki en önemli unsurlardan biridir (Aktan, 2018, 425).

Mülkiyet haklarının korunması hususu sadece günümüzde incelenen bir konu değil; Hammurabi Kanunları'ndan Medine Sözleşmesi'ne, Veda Hutbesinden Magna Carta Libertatum'a kadar çağlar öncesine dayanan birçok hak ve özgürlükler bildirilerinde yer almış ve önemi vurgulanmıştır (Yay, 2020, 126). Özel mülkiyetin var olmadığı ya da korunmadığı yerde bir uygarlığın da var olamayacağı ve gelecek nesillere herhangi bir eser bırakılamayacağını söylemek mümkündür (Acar, 2020, 16).

Mülkiyet haklarının iktisat biliminde gelişmesinde en büyük katkıları; Armen Alchian'ın 1977 yılında yayınladığı "Mülkiyet Haklarının Ekonomisi (Some Economics of Property Rights)" adlı çalışması ile Harold Demsetz'in 1967 yılında yayınladığı "Mülkiyet Hakları Teorisine Doğru (Toward a Theory of Property Rights)" isimli çalışması ve Demsetz ile Alchian'ın 1973 yılında birlikte yaptıkları "Mülkiyet Hakları Paradigması (The Property Right Paradigm)" isimli çalışmaları ile yapmışlardır (Dura, 2006, 226). Bu bağlamda mülkiyet, bireylerin bir mal özelinde sahip olma, bu malı kullanma ve değişik şekillerde yararlanma ve başkalarına devretme haklarını bireylere veren bir kavramdır (Aktan, 2018, 426). Tablo 5'te mülkiyet hakkı kavramının tanımı ve kapsamı daha ayrıntılı olarak görülebilir.

Tablo 5: Mülkiyet Hakkı: Tanımı ve Kapsamı

	Unsur	Tanım / Kapsam
1	Sahiplik	İnsanın bir mal ya da eşya üzerinde "sahip" olma; yani "bu benim" veya "şu senin" diyebilme hakkı ve yetkisidir.
2	Kullanma	İnsanın sahip olduğu mal ya da eşyayı istediği şekilde kullanabilme hak ve yetkisidir.
3	Yönetme	İnsanın mal ve mülkünü bizzat kendisi ya da vekilleri aracılığı ile yönetebilmesi hakkı ve yetkisidir.
4	İstifade	İnsanın mal ve mülkünün kendisinden ya da ürünlerinden yararlanabilme hakkı ve yetkisidir.
5	Koruma	İnsanın sahip olduğu mal ve mülkünü koruma ve güvence altına alma hakkı ve yetkisidir.
6	Devretme (Transfer)	İnsanın sahip olduğu mal ve mülkü miras ya da bağış yoluyla başkalarına devredebilme hakkı ve yetkisidir.

Aktan Coşkun Can, **Mülkiyet Hakları İktisadı: Mülkiyet Yapısı ve İktisadi Performans Arasındaki İlişki** (Uluslarası Emek ve Toplum Dergisi, 2018, 7(19)), 427'den uyarlandı.

En basit anlamıyla "Sahiplik" anlamına gelen mülkiyet, iktisadi anlamda bireylerin iktisadi kaynaklar, mal ve hizmetlerin kullanımı ve tasarrufu noktasında özgürce hareket etmelerinin rasyonel bir çerçevede düzenlenmesi anlamına gelir. Hukuki açıdan bakıldığında ise mülkiyet, bireylere verilen özgürce kullanım tasarrufunun yasalarla sınırlarının çizilerek bireylere verilen ve eşya hukukundan doğan hakları ifade etmektedir (Aktan, 2018, 427). Mülkiyet hakları devletin anayasa kanalı ile vatandaşlara tanıdığı haklar çerçevesinde oluşur. Diğer yandan, kanunların ve yasaların tam olarak çalışmadığı alanlarda ise bireylerin ilişkilerinin yazılı olmayan kuralları bu hakları belirler. Buradan hareketle mülkiyet hakları hem formel hem de enformel kurallar vasıtasıyla oluşur denilebilir (Kama, 2020, 62).

Mülkiyet hakları üzerinde durulması gereken bir başka konu da nasıl geliştiğidir. Zevklerin ve dolayısıyla tercihlerin değişimi, maliyet yapısındaki değişimler, teknolojide meydana gelen gelişmelerle birlikte ortaya çıkan yeni buluşlar gibi unsurlar; bir mülkiyet türünün değer kazanmasına neden olarak yeni haklar elde etmek isteyen aktörlerin daha fazla yatırım yapmalarını sağlar ve bu durum mülkiyet haklarının gelişmesinin yolunu açar. Bu gelişim, süreklilik arz eden beş yol ile açıklanabilir (Morris, 2009(2020), 145-146):

1) Mülkiyet haklarının "özneleri" değişerek önceleri mülkiyet olarak algılanmayan olgular da mülkiyet olabilmektedir.

2) "Haklar" olarak betimlenen olguların ifade ettiği anlamlar değişerek mülkiyet hakları yeni ortaya çıkan yöntemlerle bölünüp paylaştırılarak mübadeleye imkân tanır.

3) Mülkiyet haklarının "oluşturma- ortaya çıkarma yöntemleri" değişerek, bu hakların ortaya çıkma sürecinde meydana gelen maliyetler de farklılaşmaktadır.

4) Mülkiyet haklarını "korumaya" yönelik yöntemler değişerek, ilgili süreçte ortaya çıkan maliyetler de farklılaşmaktadır.

5) Mülkiyet haklarının "çalınması" yöntemleri de değişerek, daha az ya da daha fazla teminat altında olduğu anlamına gelmektedir.

Mülkiyet haklarının temelde çözdüğü iki problem vardır; bunlardan ilki malların nasıl mübadele edileceğiyle ilgilidir. Şayet bir malın mülkiyetinin belirli olmadığı yahut iyi bir şekilde hukuki açıdan korunmadığı bir ortamda malların kim olursa olsun onu alanın olursa; herkes birbirinden öyle ya da böyle bir şekilde mallarını izinli- izinsiz alabilir. Böyle bir ortamda mal edinmek herhangi bir değer yaratmaz ve önemini kaybederek "ölü sermaye" olur. Mülkiyet haklarının iyi bir şekilde tanımlanmış olduğu bir ortamda ise mülkiyet üzerindeki menfaatler toplamı bir bütün halinde hareket ederek yeni yatırım imkânlarına dönüşür ve bir değer yaratabilir (Morris, 2009(2020), 149-150). Bir başka deyişle ticaret serbestisi temelde mülkiyet haklarının varlığına bağlıdır (Machan, 1989(2020), 155).

Mülkiyet haklarının çözdüğü ikinci durum olarak da "ortak mallar trajedisi" gösterilebilir. Mülkiyet haklarının iyi bir şekilde tanımlanmadığı bir ortamda, ortaklaşa kullanılan bir mülkiyet zamanla tamamen yok olabilir. Çünkü o mülkiyeti kullananlar, kullanmanın getireceği maliyeti düşünmeden her geçen süre daha fazla kullanacaktır; zira kullanmadığı takdirde bir başkası kullanacaktır. Herkesin bu mantıkla hareket ettiği bir ortamda ilgili mülk hor kullanıma bağlı olarak zamanla tamamen yok olacaktır. Bu problem de ancak çerçevesi iyi belirlenmiş ve hukuki olarak korunması teminat edilmiş bir "özel mülkiyet" anlayışı ile çözülebilir (Morris, 2009(2020), 148-151). Bu manada mülkiyet kavramı, bireylerin nesneler üzerindeki sahipliğini ifade etmesinin de ötesinde, nesneler vasıtasıyla toplumsal ilişkinin varlığını sağlamasıdır (Hohfeld, 1919'dan aktaran Kama, 2020, 62).

Mülkiyetin oluşumu ve korunması, geleneksel ve yasal kurallarla şekillenmesinin yanında doğal bir kurum olduğunu da söylemek mümkündür. Bu manada mülkiyetin kendiliğinden oluştuğu söylenebilir. Bunun yanında devletin ilgili süreçlerde oynadığı aktif rol de çok önemlidir; zira günün şartlarına ve koşullarına göre alınan

kararlar, mülkiyet yapılarının çeşitlilik göstererek ülkeler nezdinde farklı kalkınma hızlarının meydana gelmesinde önemli rol oynar (Kama, 2020, 65).

Mülkiyet haklarının korunması hususunda muhakkak en büyük görev merkezi bir otoritenin, yani devletindir. Devlet uygulamaya koyduğu yasalarla mülkiyet haklarını tanımlayarak bireylerin bu mülkiyet hakları üzerinde tasarruf etme çerçevesini ve mülkiyet haklarının korunma yöntemini belirler. Mülkiyet haklarından yoksun olanları dışlanmasını zorunlu kılan bu yasalar gelenek, görenek, alışkanlıklar ve görgü kuralları gibi olgularla uyumlu olmalıdır. Böylelikle ilgili yasaları uygulamanın maliyeti düşer. Aksi takdirde ortaya çıkan maliyetler yasaları uygulamanın faydasını aşarsa, mülkiyet haklarını oluşturmaya yönelik çabalar anlamsız kalacaktır (Demir, 1996, 228-229; Kama, 2011, 200).

Mülkiyet hakları üzerinde durulması gereken bir diğer önemli husus da bu hakların kısıtlanması hususudur. Başkalarının haklarına fiziksel olarak zarar vermesini önlemek için devlet mülkiyet haklarını bir yaptırım gücü olarak kullanır. Bir diğer anlamıyla, "pozitif ve negatif dışsallıkların[17]" içselleştirilebilmesi, dışsallığa konu olan olguların mülkiyet kapsamına alınmasıyla mümkündür (Demir, 1996, 230-231). Nitekim tek bir kişinin bir mülkiyeti sahiplendiği durumda, o kişinin ilgili mülkiyet üzerindeki tasarruflarının daha rasyonel olacağı ve ekonomik etkinliği artıracağı aşikârdır. Çünkü birey sahibi olduğu mülkün üzerinde tam serbest bir tasarruf hakkı olduğundan, işlem maliyetini düşürmekle birlikte kaynakların etkin dağılımı sağlayacak ve ayrıca rekabet ortamının doğmasına neden olacaktır. (Alchion, 1977, 127-129'dan aktaran Dura, 2006, 227) İşlem maliyeti ve dışsallıkların olmadığı bir ortamda mülkiyet haklarının bir anlamı kalmayacaktır (Demsetz, 1967, 348'den aktaran Doğan, 2015, 125)

3.5.2.1.3. Devlet

Devletlerin ekonomide rolü, iktisadi literatürde var olan en önemli tartışma konularından biri olarak karşımıza çıkar. Özellikle 1980'lerde eski sosyalist ekonomilerde uygulanan ortodoks politikaların kötü sonuçlanmasının yanı sıra Latin Amerika ve Afrika'daki ülkelerin karşılaştığı ekonomik sorunlar, 2009 küresel krizi

[17] Bir ekonomik değerin, diğer bir etkinliği veya kişileri etkilediği zamanlarda ortaya çıkar. Bu dışsallık olumlu ya da olumsuz olabilir. Demir – çelik üreten bir fabrikanın neden olduğu hava kirliliği insan sağlığını olumsuz yönde, bahçesini düzenleyerek çevreyi güzelleştiren bir kişinin bu davranışı ise, çevreyi olumlu etkiler (Ekonomik Terimler Sözlüğü, 2009, 159).

ve 2020 pandemisi gibi küresel ekonomik krizlerin sonuçları devletin ekonomik hayattaki rolü konusunu diri ve canlı tutmaktadır.

Devletlerin ekonomik rolü iktisadi ve politik güç arasındaki eş zamanlı ortaya çıkan etkileşimin yanında güç kavramıyla sosyal inanç sistemine de bağlıdır. Bu bağlamda devlet (Parada, 2001, 55);

- Dışsal bir kara-kutu
- Özel seçimin tarafsız uzantısı veya toplanması
- Tarafsız olmayan bir karar verme veya tercihleri bir araya getirme süreci
- Gücün aracı
- Güçlünün gücünü kontrol etmesini sağlayan bir araç
- İlerleme kaynağı
- Piyasanın bir parçası

olarak ifade edilebilir.

Geleneksel teoride devletin rolü, ekonominin Pareto Optimum'dan uzaklaşmasına sebebiyet veren piyasa başarısızlıklarını ortadan kaldırmak ya da azaltmaya yardımcı olmaktır. Bunun yanında, kaynakların etkin ve verimli bir şekilde dağılmasını ve kullanılmasını sağlamak da devletin ana görevlerinden biridir. Bu süreçte refah artışı başkalarının refahının azalmadan bireyler kendi refahlarının artmayacağı durum, ideal durum olarak karşımıza çıkar. Ayrıca geleneksel teori devletin kanun, düzen, ulusal güvenlik, mülkiyet haklarının korunması, rekabetçi piyasanın sağlıklı bir şekilde işlemesi ve parasal yapı gibi konulardaki rolünü de kabul eder. Kamu yararı ve eşitlik gibi konuları, ekonomistler tarafından çözülmesi gereken normatif problemler olarak görür. Devlet hangi kamu hizmetlerinin yapılabileceğini belirleyen ve maliye politikaları ile vergiler çerçevesinde süreci yöneten bir kurumdur (Doğan, Kurt, 2016, 118-120).

EKİ devletin ekonomik rolünü, yukarıda bahsedilen durumları dışlamadan ama Pareto Optimalliği ile sınırlandırmanın da dışına çıkarak çok daha geniş bir verimlilik kavramı çerçevesinde inceler. Bu noktada ekonomideki teknoloji düzeyi ve üretim imkânları dikkate alındığında; kaynakların, ekonomi hakkında bilgi sahibi bireyler tarafından hedeflenen noktaya optimal olarak hareketini sağlayacak biçimde kullanılıp kullanılmadığı Kurumsal İktisat'ın üzerinde durduğu konudur. Bir başka ifade ile Kurumsal İktisat, iktisadi aktörlerin tam bilgiye sahip olduğu ve özgürlük,

eşitlik ve şeffaflık gibi olguların eşit olarak paylaşıldığında elde edilen yüksek verimlilik değeri üzerinde durur. Bu bağlamda devletin ekonomideki rolü, aşağıdaki gibi maddelendirilebilir (Klein, 1994, 196-200'den aktaran Parada, 2001, 56):

- "Yüksek verimlilik" durumuna ulaşabilmek için piyasada kaynakların dağılımını düzenlemek, denetlemek ve kullanmak
- Piyasadaki tekelci ve eksik rekabeti takip ve denetimini yaparak olabildiğince kaynakların toplumun ve kamunun yararına tahsisini sağlamak
- Güvenlik, ulusal savunma gibi kamu mallarının devamlılığını sağlamak
- Teknolojiyi ve bilimi geliştirmek
- İşgücü piyasasını denetlemek ve aksaklıkları iyileştirerek toplumun asgari refahını sağlamak
- İnsan hakları, eşitlik, özgürlük, adalet, ifade özgürlüğü gibi toplumsal değerlerin devamlılığını sağlamak.

EKİ bu noktada ne müdahaleciliği savunur ne de müdahaleci karşıtıdır. Nitekim devlet yalnızca kaynak tahsisi ile ilgilenmez; "yüksek verimlilik" olgusunu temel alarak ve toplumsal değerlerin de önemsendiği bir kurumu ifade eder. Yüksek verimlilik ekonomi ve politika arasındaki etkileşimin yanında devletin yaşam kalitesini iyileştirmedeki rolünün, toplumun içsel değerlerinin inşa etmeye çalıştığı evrimsel süreç tarafından yönlendirildiği bir sosyal inanç sistemine dayanır. Bir başka ifade ile EKİ devletin sadece piyasa mekanizmasını kullanarak kaynakların tahsisine değil, "kolektif zorunluluklara[18]" ulaşmak için ekonomideki kaynakların dağıtımına da önem vererek yaşam standartlarını yükseltmede devletin rolünü incelemenin gerekliliği üzerinde durur (Parada, 2001, 56).

YKİ'ye göre devletin ekonomideki rolü çok önemlidir. Nitekim mülkiyet haklarının korunması noktasında bir güce ihtiyaç duyulur ve herkesçe kabul edilen bu güç devlettir. Bilgi stoku ve kaynakların optimum dağılımının yanı sıra mülkiyet haklarının uygulanması ve işlem maliyetlerini en aza indirmenin yanında geleceğe yönelik belirsizliklerin de minimuma indirilmesinin, çıktı düzeyi ve ekonomik performans üzerindeki önemi yadsınamaz. Teknolojik gelişmeleri de teşvik eden

[18] Yüksek verimliliği karakterize eden bu olgu, insanlığın izlediği evrim süreciyle tanımlanan ve her toplum tarafından göreceli veya keyfi olarak belirlenemeyen "ilerleme" kavramını ifade eder (Parada, 2001, 56).

devlet, tüm bu durumları sağlayabilecek en önemli güç olarak karşımıza çıkar (Parada, 2002, 55).

Devlet büyümeyi olumlu yönde teşvik etmeye yönelik işlem maliyetlerini düşüren kurallar oluşturur. Bu kuralların oluşturulmasında devletin bireysel davranışları kısıtlayan bir takım ideolojik kanaate de sahip olması gerekir. Zira ideoloji[19], devlet ve toplum arasındaki sözleşmeye dayalı ilişkilerin meşru bir zemine oturmasında merkezi bir rol oynar. Aksi durumda piyasa mekanizmasını denetleme ve yaptırımların ortaya çıkardığı işlem maliyetleri çok yüksek olacaktır. Bir başka ifade ile bir ekonomik yapıdaki ideoloji ne kadar güçlü olursa, mevcudu korumanın maliyeti de o kadar düşük olur. Nitekim ideoloji, etik ve ahlaki değerlerle bağlantılı olarak karar alma sürecini basite indirgemek için tasarruf sağlayan bir araçtır (North, 2010, 33). North (2010, 35) bu vizyondan hareketle iktisadi değişimlerin yalnızca nispi fiyatlardaki değişimlerden değil, aynı zamanda bireylerin, katlandıkları durumun adilliği hakkında oluşan kendi vizyonları çerçevesinde hareket etmeye iten ideolojilerdeki değişimlerden dolayı meydana geldiğini öne sürer. Bunun yanında North, devletin ekonomik büyümeyi teşvik edecek mülkiyet hakları yapısını oluşturmada "organizasyon başarısızlıkları" sebebiyle başarısız olduğunu söyler. Kurumsal yapının iyi işlemediği durumlarda devlet, çıkar gruplarının avantajına yönelik politikalarla mülkiyet haklarını istedikleri gibi belirleyebilir. İlgili durumdan dolayı ortaya çıkan gücü elinde bulunduran kişilerle toplum arasında oluşan bu gerilim, işlem maliyetlerini yükseltmiş olur (North, 2010, 23-24).

North (2010) devletin ekonomik rolü üzerinde bir dilemma(ikilem) ortaya koyar. Nitekim bazı durumlarda devlet mülkiyet haklarını kendi çıkarlarına yönelik uygulayan bir güvensizlik kaynağı ve işlem maliyetlerini artırarak ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkileyen bir faktördür. Diğer yandan da devlet, işlem maliyetlerini azaltan ve mülkiyet haklarını garanti ederek büyümeye olumlu yönde etki eden güç olarak ortaya çıkar.

[19] İdeoloji, bireylerin yaşadıkları dünyayı açıklamak ve anlamlandırabilmek için başvurdukları tüm öznel algıları (teorileri ve modelleri) ifade eder (North, 2010, 35).

3.5.2.1.4. Hukuk

1950'li yılların başına kadar hukuk ve iktisat tamamen birbirinden farklı iki disiplin olarak ele alınırken; 1950'lerden sonraki süreçte birbirleriyle uzlaşarak, "Hukuk ve İktisat" adında yepyeni bir alanın oluşmasını sağlamıştır (Demir, 1996, 234).

Hukuk; bir toplumda bulunan bireylerin birbirleriyle, toplumla ve devletle olan ilişkilerini düzenleyen ve devletin gücüne dayanan yaptırımlarla desteklenen kurallar bütünü olarak tanımlanabilir (Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük, 2002, 263). Ekonomi ise, parayla ilgili olsun veya olmasın, bireylerin birbirleri arasındaki mübadele işlemlerini inceleyen, kıt olan üretim faktörlerinin mal ve hizmetlerin üretiminde ne şekilde kullanacağı ve ortaya çıkan nihai mal ve hizmetlerin bireyler arasında nasıl paylaşılacağını irdeleyen bir bilim dalı olarak tanımlanabilir (Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük, 2002, 158). "Hukuk ve Ekonomi" ise iktisadi aktörlerin faydalarını en-çoklaştırırken rasyonel biçimde davranarak hukuki düzenlemelerden en çok faydayı sağlayacak şekilde yararlanmalarıyla iktisadi hayatlarını şekillendirme biçimi olarak tanımlanabilir. İktisadi ajanlar için hukuki yaptırımlar hukuki kurallara uymayan davranışların fiyatı olarak kabul eder. Bu bağlamda rasyonel davranan bireyler; fiyatı artan/azalan bir mala olan talebi azaltacağı/artıracağı için; yaptırımı hukuki olarak yüksek olan davranışlardan kaçınırlar/ davranışları gerçekleştirme yönünde efektif olarak harekete geçerler. Bu noktada hukuki analizde fayda fonksiyonunun sınırlandırıcı kısıtı hukuk kurallarıdır. Burada faydanın maksimize edilmesini şekillendiren en önemli unsur, hukuk kurallarının esnekliğidir. Nitekim hukuki kuralların desteklenerek yeni hareket alanı yaratılması ya da kısıtlanarak hareket alanının daraltılması, rasyonel bireylerin karar alma süreçlerinin yanında fayda maksimizasyon sürecini ve noktasını da belirler. Bu yönüyle hukuk ve ekonominin birbirleriyle olan ilişkisi net bir şekilde ifade edilebilir (Ardıyok, 2016, 5).

Hukuki kurumların ve süreçlerin iktisadi bir mantık çerçevesinde incelenmesi, geleneksel iktisadın genel çerçevesini oluşturan kavramların toplumsal kurumlara uyarlanması anlamına geleceği için "Hukuk ve İktisat" alanını YKİ'de incelemek mümkündür (Demir, 1996, 235). Nitekim Hukuk ve İktisat, hukukun içyapısına bakmakla beraber temeldeki amacı kuralların etkin olmasıdır. Ekonomik ve toplumsal hayatta var olan işlem maliyetleri, iktisadi faaliyetleri düzenleyen

sözleşmelerin sağlıklı biçimde işlemesi ve mülkiyet haklarının korunması gibi iktisadi hayatı düzenleyen ve doğrudan büyüme ve kalkınmanın anahtarı olan olguların hukuk tarafından sağlanması; YKİ'de hukukun yerini ifade etmektedir (Kama, 2016, 22-23).

Hukuki sorumluluklar, sözleşmeler ve mülkiyet hakları gibi ekonomideki tüm aktörlerin iktisadi faaliyetlerine ve karar alma süreçlerine doğrudan etki etmesi, hukuk ve ekonominin birbirlerini tamamlayan bir süreçte ilerlediği gösterir. Bu yüzden, hukuki yaptırım ve kuralların iktisadi sonuçlarının dikkate alınarak ekonomik gelişme ve kalkınmanın önündeki hukuki engeller de gerekli düzenlemelerle kaldırılmalıdır (Ata, 2009, 112). Bir toplumda yaşayan tüm bireylerin gelirlerini en-çoklaştırmayı hedefleyen rasyonel bireyler olduğu noktasından hareketle hukuki sistemlerin içindeki bireylerin bu doğrultuda karar alma süreçlerini şekillendirdiği ele alınmalı ve ilgili yasal düzenlemeler bu duruma uygun şekilde düzenlenmelidir (Kherallah, Kirsten, 2002, 11). Aksi durumda ortaya çıkan sonuçlar hukuki açıdan doğru ve uygundur; fakat iktisadi sonuçları değerlendirildiğinde etkinlik ve verimlilikten uzak olduğu görülür (Aktan, Yay, 2021, 12).

Bir toplumda ekonomideki büyüme ve refah artışının sağlanmasında hukuk sisteminin etkin bir şekilde işlemesi çok önemlidir. Hukuki yönetmeliklerin biçimi[20] ve uygulanış şekli, ilgili ekonomideki iktisadi ajanların tatminini doğrudan etkileyen bir olgu olarak karşımıza çıkar. Bu bağlamda tatmini sağlayan hukuki kurallar dâhilinde şekillenen kurumsal yapının pozitif anlamda ilerlemesi iktisadi büyüme ve kalkınmayla beraber sosyo-ekonomik koşullarda iyileşmeyi de beraberinde getirecektir (Ardıyok, 2016, 1).

3.5.2.1.5. Firma

Geleneksel teoride firmaların organizasyon yapıları ve işleyişi üzerine herhangi bir genel çerçeve yoktur. Firmaların tam bilgi varsayımında ve tam rekabetçi bir

[20] Tüm iktisadi aktörleri tatmin edecek bir hukuk sisteminin oluşturulmasında biçim olarak aşağıdaki özellikleri barındırması beklenir (Ardıyok, 2016, 3):
- Yeterli esnekliğe sahip olabilmesi
- Toplumsal ve iktisadi süreçlerde ortaya çıkan sorunlara karşı rasyonel çözümler sunabilmesi
- Uygulanabilirliği mümkün
- Uygulama sürecinde ortaya çıkan işlem maliyetlerinin düşük olması
- İlgili hukuki kuralları kararlılıkla uygulayabilecek gücü elinde bulunduran kurum ve kuruluşların varlığı.

piyasada belirlenen fiyatlar üzerinden üretim kararlarını alarak, maliyet kısıtı altında kârını maksimize ettiği varsayılmaktadır. Bu durum Coase'nin 1937 yılında "Firmanın Doğası" isimli çalışmasıyla değişmiştir. Coase bu çalışmasında geleneksel teoride firmanın varlığına yönelik bir açıklamanın olmadığını belirterek, firmaların neden var olduğunu açıklamaya çalışmıştır. Böylelikle kurumlar YKİ içinde yeniden ele alınarak kapsamı ve işlevi genişletilmiş ve bu günkü halini almıştır (Kama, 2011, 194-195).

Coase'a göre firmaların ortaya çıkışının en önemli nedeni "işlem maliyetleri"dir. Bireylerin eksik bilgi varsayımında, piyasadaki iktisadi faaliyetleri sürecinde karşılaştıkları "fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetleri" ve "piyasanın işleyişinin sebep olduğu maliyetler" olarak ortaya çıkan işlem maliyetlerinden kaçınmak için firmaları oluştururlar. Nitekim piyasadaki en uygun fiyatların araştırılmasının yanında tekil olarak düzenlenen sözleşmelerdeki pazarlık durumunun getirdiği maliyetler olarak oluşan işlem maliyetlerinin yüksek olması durumunda bireyler, ürettikleri mal ve hizmetleri doğrudan piyasaya satmak yerine firmaları oluşturularak fiyatların belirlenmesinde ortaya çıkan maliyetleri ortadan kaldırırlar. Firmaların oluşmasıyla da piyasadaki karmaşık yapı minimuma inerek piyasanın işleyişinden kaynaklı ortaya çıkan maliyetler de azalmış olur (Coase, 1937, 393-398).

Firmalarda oluşan organizasyon yapısının da hiyerarşik (dikey) olarak şekillenmesinin arkasında da işlem maliyetlerini azaltma güdüsü vardır. Ortaya konulan yönetim ağı ile hem dışsallıkların içselleştirilmesinde ortaya çıkan maliyetlerin minimuma indirilmesi amaçlanır; hem de piyasada bahsi edilen maliyetlerden olabildiğince kaçınma hedeflenir. Böylelikle maliyetlerin düşük olduğu bir ortamda firmalar, bünyesinde çalıştırdığı bireyler arasında koordinasyon ve iletişimi verimli hale getirip bir sinerji oluşturarak bulundukları sektörde ve piyasada başarılı olma ihtimalini artırmış olacaktırlar (Doğan, Kurt, 2016, 119-120; Kama, 2011, 195).

Coase ayrıca firmaların birleşme ve genişleme kararlarını "marjinal maliyet kavramı" ile açıklayarak bir firmanın genişleme sınırını; tek başına yürütülen işlemlerin maliyetinin, birleşme sonucu aynı işlemleri gerçekleştirme sonucu ortaya çıkan maliyetine eşit olduğu ve işlem maliyetlerinin daha fazla azaltılamayacağı nokta olarak belirlemiştir. Bu nokta firmanın üretim olanaklarının ne düzeyde olduğuyla

doğrudan alakalıdır. Nitekim firmanın işlem hacmi ne kadar artarsa firmanın büyüklüğü de o denli artacaktır (Coase, 1937, 396-403).

Firma kavramı kurumsal iktisat ile geleneksel iktisat arasında ortaya çıkan farkların en önemlilerinden biridir. EKİ firmaların organizasyon süreçleri ile alınan kararların kurumsal bir ortamda bir bütün olarak irdelenmesinin önemi üzerinde dururken, YKİ bu sürecin teorik bir zemine oturtarak açıklamıştır. Bu noktadan hareketle denilebilir ki bir kurum olarak ifade edilen firmanın tarihsel bir menşeisi vardır ve kendisine has bir evrim yolu izler. Nitekim firmayı tarihsel açıdan soyutlayan ve yalnızca üretim fonksiyonu çerçevesinde açıklayan geleneksel iktisadın aksine firma, Kurumsal İktisat için en önemli kavramlar arasında gösterilmektedir (Parada, 2002, 52-54).

3.5.2.1.6. Eksik Sözleşmeler

İktisadi hayatta var olan ilişkilerin sınırları, sözleşmelerin varlığı ile şekillenir. Sözleşme, iktisadi aktörlerin karşılıklı anlaşmasıyla ve uyuşan bildirileriyle birtakım yükümlülükler altına girmeleri sonucunu doğuran yasal bir işlemdir (Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük, 2002, 572). Tarafların davranışları üzerine güvenilir bir garanti verme durumunu sağlamak için yapılan sözleşmeler, Neo-klasik gelenekte veri olarak kabul edilir. Sözleşmenin kuruluş aşamasında bireyler belli bir çaba sergiler ve sözleşmenin kuruluşundan sonraki süreçte de bu çabanın devam edeceği varsayılır. Böylelikle işçilerin faydasını, firmaların da beklenen kârlılığını maksimize edeceği öngörülmektedir. (Çetin, 2012, 57-58).

İşlem maliyetinin varlığının ortaya konulmasıyla geleneksel teorinin öngördüğü tam bilgi mekanizması yerini eksik bilgiye bırakmıştır. Williamson (1985) işlem maliyetlerinden hareketle sözleşmenin tarafları arasındaki asimetrik bilgi dağılımı, fırsatçılık ve mülkiyet haklarını belirleyen yasal yapının ilgili hakları tam anlamıyla tanımlayamaması gibi sebeplerden dolayı sözleşmelerin eksik olarak kurulduğunu ifade eder (Kama, 2011, 196-197). Nitekim ilgili durumların varlığı; bilgiye ulaşmanın maliyeti, uzlaşma sürecinde ortaya çıkan maliyetler ve sözleşmeleri uygulamanın maliyeti olarak karşımıza çıkmaktadır. Buradan hareketle Williamson, Coase'in firmaların varlığı ile ilgili başlattığı görüşlerini bir adım ileriye taşıyarak sözleşme yapma ve bilgiye ulaşma süreçlerindeki maliyetleri de fiyat mekanizmasını kullanarak açıklamıştır. İşlem maliyetlerini azaltmanın yolu olarak sözleşmedeki eksikliklerin giderilmesi üzerinde duran Williamson, ilgili eksikliklerin giderilmesi

amacını taşıyan bir yönetişim anlayışı geliştirerek YKİ içerisinde "işlem maliyeti" olgusunu geliştirmiştir. (Chavance, 2019, 84-86).

4. SOSYO-EKONOMİK KOŞULLAR İLE KURUMSAL YAPI İLİŞKİSİNİN TEORİK ALTYAPISI

Çalışmanın bu bölümünde, kurumsal faktörlerin sosyo-ekonomik yaşam koşulları ile etkileşimi noktasında teorik bir çerçeve çizilmeye çalışılmıştır. Bu teorik çerçeve, çalışmada sosyo-ekonomik koşulların alt faktörleri olarak ele alınan tüketici güveni, işsizlik ve yoksulluk olguları üzerine demokrasi, hukukun üstünlüğü, bürokratik kalite, siyasi istikrar, yolsuzluk gibi kurumsal faktörlerin etkileri temelinde kurulması amaçlanmıştır. Bu bağlamda ilk olarak ampirik ve teorik literatür taranarak sunulmuş ve toplumların ne şekilde evrimleştiğinin en önemli belirleyicisi konumundaki "kurumsal değişim" olgusuna değinilerek, kurumların ekonomik performans ve sosyo-ekonomik yaşam koşulları ile olan ilişkileri incelenmiştir**.**

4.1. Ampirik ve Teorik Literatür

Literatürde doğrudan Kurumsal İktisat ile sosyo-ekonomik yaşam koşulları arasında ilişkinin incelendiği çalışma sayısı sınırlıdır. Çalışmanın bu bölümünde, çalışmada sosyo-ekonomik yaşam koşulları içinde değerlendirilen tüketici güveni, işsizlik ve yoksulluk kavramları ile ekonomik faktörler ile ilişkisi göz önüne alınarak kurumların;

1) Ekonomik faktörler ile ilişkisi
2) Tüketici güveni ile ilişkisi
3) İşsizlik ile ilişkisi
4) Yoksulluk ile ilişkisi

noktalarında ampirik ve teorik literatür incelenecektir.

4.1.1. Kurumlar ve Ekonomi İlişkisi Üzerine Ampirik ve Teorik Literatür

Helliwell (1992), 1960-1985 yıllarını kapsayan dönemde 125 ülke için nedensellik analizini kullanarak demokrasi ve büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. İlgili çalışmada demokrasinin eğitimi teşvik noktasında olumlu bir etkisinin olduğunu;

ama bu durumun büyüme üzerinde negatif ve önemsiz bir etki yarattığını belirtilmiştir.

Robin (1994) piyasa ekonomisine uyum sağlayamamış Post-Komünist ülkeleri incelediği çalışmasında; hukukun üstünlüğü ve sözleşmelerin uygulanabilirliği yoluyla toplumun çeşitli kesimlerinin piyasa sistemine uyum sağlaması noktasında politika önerileri sunmuştur.

Knack ve Keefer (1995) 97 ülke özelinde ICRG (1972-1994) ve BERI (1982-1994) verilerini kullanarak yaptıkları çalışmada; mülkiyet haklarının korunması ile şekillenen hukukun üstünlüğü olgusunun, yatırımları ve kaynak dağılımı üzerinden ekonomik büyümeyi etkileyen en önemli unsur olarak ifade etmişlerdir. Mülkiyet haklarının korunmasını, sözleşmelerin uygulanabilirliği, yolsuzluk, bürokratik kalite ve kamulaştırma riski çerçevesinde değerlendiren Knack ve Keefer'e göre, hukukun üstünlüğü yatırım ve büyümeleri Gastil indeksinde belirtilen politik ve sivil özgürlük unsurlarından daha çok etkilidir. Buradan, siyasi özgürlüklerin ekonomik özgürlükler ile ilişkilendirildiği bir noktada, refahı ortaya çıkartan unsurun siyasi kurumlardan ziyade ekonomik kurumlar olduğu sonucu çıkarılabilir.

Mauro (1995), 1980-1983 yıllarını kapsayan 70 ülke özelinde Uluslararası İş (International Business – BI) verilerini kullanarak yaptığı çalışmada; yolsuzluğun ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği sonucuna varmasıyla beraber bürokrasinin pozitif bir etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca yoksul ülkelerde geçmişteki yozlaşmış ve hantal bürokrasilerin varlığının siyasi istikrarsızlıkla beraber bugünün yoksulluğunun derecesini belirlediği sonucuna varmıştır. Bunun yanında yolsuzluğun yavaş büyüme ile arasındaki olumsuz etkileşimin yanında devrimler ve darbelerle şekillenen siyasi yapının istikrarsızlığının da büyüme ile olumsuz etkileşimini ortaya koymaktadır.

Perotti (1996), 67 orta gelir grubuna mensup ülkenin 1960-1985 yılları arasını kapsayan dönemde gelir dağılımı, demokratik kurumlar ve büyüme arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında; eşitliğin olmadığı toplumlarda politik ve sosyal istikrarsızlığın daha yüksek seviyede olduğu ve bu durumun da daha düşük yatırımlara ve büyümeye olumsuz olarak yansıdığını belirtir. Ayrıca eşitsizliğin daha düşük seviyede olduğu toplumlarda daha düşük doğurganlık oranları ve eğitime daha fazla yatırımın olduğunu ve bu durumların ekonomik büyümeye olumlu etkilerini

ortaya koyularak gelirin yeniden dağılımının da daha eşit olarak yapıldığı sonucuna ulaşmıştır.

Barro (1997) "Görünüşte İlgisiz Regresyon Modeli" ve "3 Aşamalı En Küçük Kareler Yöntemini" kullandığı çalışmasında; 1970-1990 yılları arasında 87 ülke özelinde demokrasi ile büyüme arasında lineer olmayan ilişki olduğunu göstermiştir. Buna göre demokrasi yoksunu ülkelerde demokrasinin artmasıyla hükümet kontrolünün azalması sonucu ortaya çıkan daha fazla siyasi katılım büyümeyi artırır. Diğer taraftan demokrasiyi yüksek seviyede benimsemiş ülkelerde daha fazla siyasal hakların tanınması, gelirin yeniden dağılımıyla ilişkili büyümeyi geciktirici politikaları artırarak büyümeyi engeller. Barro (1999) ayrıca yaşam standartlarındaki iyileşmenin demokrasi seviyesinin artışıyla doğru orantılı olduğunu ifade eder.

Rodrik (1999), 1960-75 ve 1975-89 dönemlerini kapsayan, farklı coğrafi bölgelere ait ülkeleri kullandığı çalışmasında ICRG ve Freedom House gibi çalışma gruplarının verilerinin yanı sıra birçok makro verilerle panel veri analizi yapmıştır. Rodrik toplumların altta yatan sosyal ve politik koşullara bağlı olarak dış şoklara nasıl tepki verdiğini incelediği ilgili çalışmasında, katılımcı ve demokratik kurumların yanında hukukun üstünlüğünün ve sosyal sigortanın tümüyle sosyal gerilimlerin daha düşük seviyelerde olmasını sağlayarak dış şoklara karşı dayanıklılığı artırdığını ortaya koymuştur. Bunun yanında 2. Dünya Savaşından sonra hızlı büyüme ve daha iyi ekonomik sonuçlar elde eden ülkelerin gelir dağılımı, kanun yaptırımı, sosyal ve güvenlik politikaları, demokratik delegasyon, etnik ve dini kökenler sebebiyle iç ve sosyal çatışma yönetiminde çok daha verimli kurumlar geliştirmeyi başardığını ortaya koyar.

Ehrlich ve Lui (1999)[21] ve Shleifer ve Vishny (1993) yolsuzluğun yaygın olduğu toplumlarda, ilgili unsurun ekonomik büyüme üzerine olumsuz etkileri olduğunu ifade etmişlerdir. Diğer taraftan, Bardhan (1997) ekonomide bürokrasinin yoğun ve iktisadi süreçlerin ilerlemesinin hantal olduğu ülkelerde yolsuzluk, yağmala etkisi yaratarak ekonomi büyüme üzerinde olumlu bir etki yaratabileceğini belirtmiştir. Ayrıca, otokratik rejimlerin istikrar dönemlerinde ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir izlenim oluştururken, kriz dönemlerinde bu etki de ortadan kalkacaktır.

[21] İlgili çalışma, 152 ülke genelinde 1962-1992 dönemlerini kapsayan, Sabit Etkiler Modeli ile büyüme ve yolsuzluk arasındaki ilişkiyi incelemiştir.

Przeworski, Limongi (1993, 55-57), otokrasinin hükmettiği bir toplumda, belli bir dönem ekonomide işler iyi gitse bile eninde sonunda ilgili rejimin yağmacı bir devlete dönüşeceğini belirtir.

Hall ve Jones (1999) çalışmalarında 127 ülke için 1986-1995 yılları arasında ICRG ve GADP veri setlerini kullanarak panel veri analizinden faydalanmıştır. Sosyal altyapı olarak ifade ettiği kurumların ve hükümetin politikalarının sermaye birikimi, üretkenlik ve işçi başına çıktıdaki farklılıkları üzerine etkilerinin incelendiği çalışmada, kurumsal faktörlerin ilgili unsurlarla olan ilişkisinden yola çıkarak ülkeler arası gelir farklılıklarını açıklanmıştır. Buna göre sosyal altyapı ile işçi başına düşen üretim düzeyi arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur.

Barro (2000) 1960-1995 yılları arasında 100 ülke özelinde hukukun etkinliği ve demokrasi düzeyi ile kişi başına reel GSYİH arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında; daha kaliteli hukuk düzenlemelerinin büyüme üzerinde demokrasi seviyesine nazaran daha fazla etkili olduğunu ortaya koymuştur.

Rodrik (2000), demokrasinin daha iyi kurumların inşasında önemli bir rolü olduğunu ifade ederek, yüksek kaliteli ekonomik büyüme üzerinde daha fazla etkili olduğunu belirtmiştir. Nitekim katılımcı sistemler siyasi ve toplumsal istikrar sağlaması ile öngörülebilirliği artırarak şoklara karşı daha dirençlidir ve kaynak dağılımının etkin ve verimliliği tüketiciler ve yatırımcılar üzerinde güven sağlar.

Collier (2000) 94 ülke için 1960-1990 yılları arasında etnik çeşitliliğin demokrasi ve diktatörlük bağlamında ekonomik performans üzerindeki etkisini incelediği çalışmasında; demokrasi rejiminin benimsendiği bir toplumda hukukun üstünlüğü ilkesinin de etkisi ile etnik çeşitliliğin ekonomik performansı olumlu yönde etkilediği ve etnik çatışmalara da hafifletici etkisi olduğunu oraya koymuştur. Otokrasi ile yönetilen ülkelerde ise hem etnik gerilimlerin arttığı hem de ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etki bıraktığı ifade edilmiştir.

Easterly (2001), 1960-1990 yıllarını kapsayan 16 ülke içi yaptığı ve ICRG verilerini kullandığı panel veri çalışmasında etnik çeşitliliğin yüksek olduğu ülkelerde kurumsal kalitenin zayıf oluşunun ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etki bıraktığı sonucuna ulaşmıştır. Diğer taraftan, kurumsal kalitenin yüksek olduğu ülkelerde ise büyüme üzerinde olumlu etki bırakırken kurumların etkin olduğu ülkelerde etnik

çatışmalardan kaynaklanabilecek soykırım ve savaş riskini de azaltacağını ifade etmiştir.

Schneider ve Wagner (2001), 1961-1995 yılları arasını kapsayan, 14 seçilmiş Avrupa ülkesiyle basit regresyon modelini kullanarak Tarantelli Endeksi'nden faydalandıkları çalışmalarında; iş birliği ve güven gibi sosyal çatışma yönetimini sağlayan kurumların inşası ve kalitesi, toplumun bireylerini daha bir arada iş birliği içinde çalışmalarını teşvik ederek dış şokların ve sosyal çatışmanın önüne geçilebileceğini göstermişlerdir.

Acemoglu, Johnson ve Robins (2001), 1985-1985 yıllarını kapsayan dönemde 64 eski koloni ülkeleri üzerinde OLS modelini kullandıkları çalışmalarında; sömürgeleştirilmiş bölgelerde kurumsal kalite için bir araç olarak sömürge yerleşimcilerinin ölüm oranlarını kullanmışlardır. Çalışmada sömürgecilerin daha az sağlık tehlikesiyle karşılaştıkları durumlarda mülkiyet haklarını korumak ve hukukun üstünlüğünü sağlamak amacıyla daha etkin kurumlar kurdukları ifade edilerek kurumların kişi başı gelir üzerinde büyük etkileri olduğu bulunmuştur.

Tavares ve Wacziarg (2001) 1970-1989 yılları arasında 65 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler özelinde Sabit Etkiler Model'ini kullandıkları çalışmalarında; demokrasi ve büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmada, eğitim düzeyi yüksek ve eşitsizliklerin daha düşük seviyede olduğu toplumlarda kamu harcamalarının daha düşük seviyede olduğu tezinden hareketle demokrasinin büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu ortaya koyulmuştur.

Scully (2002) 1966-1995 yılları arası ileri endüstrileşmiş ülkelerle ve hızlı endüstrileşen Asya ülkelerini kapsayan 27 ülke üzerinde ekonomik özgürlüğün ekonomik büyümede ve piyasa geliri dağılımında oynadığı rolünü incelediği çalışmasında OLS, 2SLS VE 3SLS modellerini kullanmıştır. İlgili çalışmada ekonomik özgürlüğün hem ekonomik büyümeyi hem de gelir dağılımını desteklediğini ve büyüme ile gelir eşitsizliği arasında da pozitif ama nispeten küçük bir negatif ilişkinin varlığını ortaya koyulmuştur.

Cole (2003)[22], Dawson (1998; 2003)[23], Gwartney ve diğ. (2004)[24] ekonomik özgürlüklerin yatırım kanalı ile büyümeyi doğrudan ve dolaylı olarak etkilediği sonuçlarını ortaya koymuşlardır. Diğer taraftan, Haan ve Siermann (1998)[25] ve Haan ve Sturm (2000)[26] yatırımların ekonomik özgürlüklerle bir ilişkisinin olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Acemoglu (2003) yaptığı çalışmasında bazı ülkelerin neden ekonomik büyümeye ve kalkınmaya faydalı politikalar seçmediğini ve bürokrasinin daha fazla yozlaşıp çoğulcu demokrasi rejimini benimsediklerini analiz ettiği çalışmasında; politik olarak güçlü olan azınlıkların çıkarlarını korumak ve azınlıkların zenginleşmesini sağlamanın temel motivasyon kaynağı olduğunu ifade ederek sosyal gruplar arasındaki çıkar çatışmalarına dikkat çekmiştir. Kurumsal değişimin temelini anlamadaki unsurun, çıkar grupları arasındaki çıkar çatışmasından kaynaklandığını ifade eden Acemoglu; bir çıkar grubunun diğerini bastırmasıyla, siyasi otoriteyi kendi çıkarlarına yönelik kurumların oluşturulmasında baskı uygulayıp kurumsal değişime sebebiyet vereceğini belirtir.

Acemoglu ve Johnson (2003)[27] çalışmalarında, mülkiyet haklarının korunmasına yönelik gelişmelerin etkinliğinin bir ülkedeki yatırım oranlarını ve ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna varmıştırlar.

Rodrik ve diğ. (2004)[28], gelir düzeylerini belirleyen faktörler olarak kurumların, coğrafyanın ve ticaretin katkılarını değerlendirdikleri çalışmalarında, kurumların etkin ve verimli çalıştığı ülkelerde coğrafya ve ticaretin önemsiz ya da çok düşük seviyelerde etkili olduğu sonucuna varmışlardır.

---

[22] İlgili çalışma, 1980-1999 yılları arasında 106 ülkeyi kapsamaktadır. Fraser Enstitü'nin Ekonomik Özgürlük endeksi değişkenlerinin kullanıldığı çalışmada panel regresyondan faydalanılmıştır.

[23] İlgili yazarın 1998 yılındaki çalışması, 1960-1985 yıllarını ve 115 ülkeyi kapsamakla beraber Gastil İndeksi'nden faydalanılarak panel OLS kullanılmıştır. Yazar 2003 yılındaki çalışmasında, 1970-2000 yılları arasında seçilmiş ülkelerle Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri'ni kullanarak panel Granger Nedensellik analizinden faydalanmıştır.

[24] İlgili çalışmada 1980-2000 yıllarını kapsayan dönemde 99 ülke için Dünya Ekonomik Özgürlük İndeksi kullanılarak panel regresyon analizinden faydalanılmıştır.

[25] İlgili çalışmada, 78 ülke üzerinde farklı ekonomik özgürlük indekslerinden seçilen değişkenlerden faydalanılarak 1975-1995 dönemi, panel regresyon analizi ile incelenmiştir.

[26] İlgili çalışma, 1975-1990 yılları arasında 61 ülke için Heritage Kuruluşu ve Fraser Enstitüsü verilerini kullanarak panel regresyon analizinden faydalanılmıştır.

[27] İlgili çalışmada 109 ülke için 1985-1995 yıllarını kapsayan dönemde panel OLS kullanılmıştır.

[28] İlgili çalışmada, 1970-1995 yılları arasında farklı periyotlarda 80 ve 140 tane olmak üzere 2 farklı ülke grubu için çeşitli kurumsal kaliteyi gösteren indeksler kullanılarak panel OLS ve 2SLS yönteminden faydalanılmıştır.

Glaeser ve diğ. (2004) gelişmekte olan ülkelerde beşerî sermayenin kurumlara nazaran daha temel bir büyüme kaynağı olduğunu belirtmekle beraber, yoksul ülkelerin genel itibariyle diktatörlerin izledikleri iyi politikalar sonucu yoksulluktan kurtulup iyi ekonomik performans sergilediğini ve ancak bundan sonra demokrasiyi seçeceklerini vurgulamışlardır. Bir başka ifade ile demokrasi bir zenginlik yaratmaz; zenginliğin ancak otokratik rejimler altında uygulanacak ekonomi politikalarıyla mümkün olabilir ve ancak otokratik rejimler altında sağlanan zenginlikten sonraki süreçte siyasal reformların yapılması durumu zenginliğin devamını sağlayabilir.

Greif (2004) hukuk sisteminin henüz gelişmediği yakın geçmişte ekonomik ajanlar arasında gerçekleşen ekonomik faaliyetlerin daha çok enformel kurumlar üzerinde şekillendiğini ifade ettiği çalışmasında; hukuk sisteminin gelişmesiyle sağlanan tarafsız yasal yaptırımın ve yasal zeminde oluşturulan sözleşmelerin uygulanmasının piyasanın kapsamını belirleyerek iş bölümünde ve ekonomide etkinlik sağladığını belirtir.

Persson (2005)[29] çalışmasında demokratik ülkelerle demokratik olmayan ülkeler arasında yaptığı karşılaştırma ile parlamenter sistemin, orantılı çoğulculuğun ve demokrasiye yönelik kalıcı reformların uzun döneme yönelik büyümeyi en fazla teşvik eden unsurlar olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Besley, Persson ve Sturm (2005) siyasi rekabetin, hükümetin kalitesine olumlu etkide bulunarak demokratik kurumların gelişmesini sağlayıp uzun dönemli ekonomik büyüme ve kalkınmayı pozitif yönde etkilediğini ifade etmişlerdir.

Rigobon ve Rodrik (2005)[30] ekonomik kurumlar, politik kurumlar ve dışa açıklık ile gelir seviyeleri arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında; ekonomik kurumlar olarak hukukun üstünlüğünün, politik kurumlar olarak da demokrasinin ekonomik performans üzerinde olumlu etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca dışa açıklığın (ticaret/GSYİH) demokrasi ve gelir düzeyi üzerinde olumsuz, hukukun üstünlüğü ile olumlu ilişkisi olduğunu ifade etmiştir. Bunun yanında demokrasi ile hukukun üstünlüğünün karşılıklı olarak birbirlerini pozitif anlamda etkilediğini belirtmiştir.

[29] İlgili çalışmada, 1960-2000 yılları arası 140 ülke için çeşitli kurumsal kaliteyi gösteren indeksler kullanılarak panel OLS yönteminden faydalanılmıştır.

[30] İlgili çalışmada 43'er ülkeden oluşan 3 farklı ülke grubu koloni olup olmadıklarına göre coğrafi konumları baz alınarak oluşturulmuş ve Polity indeksi başta olmak üzere farklı kurumsal göstergeleri ifade eden endekslerden faydalanılarak havuzlanmış OLS yöntemi kullanılmıştır.

Acemoglu ve diğ. (2008)[31] kişi başı gelir ile demokrasi arasında nedensel bir ilişkinin olmadığını gösterdiği çalışmalarında, ilgili durumun ortaya çıkış sebebinin toplumların siyasi ve ekonomik yollarını şekillendiren tarihsel faktörlerin ihmal edilmesi olarak açıklamıştır.

Yang (2008) 1968-2002 dönemi için 138 ülkeyi kapsayan ve dinamik panel yöntemini kullandığı çalışmalarında demokrasi ile ekonomik büyümedeki dalgalanmalar arasındaki ilişkiyi incelemiştir. İlgili çalışmada demokrasinin ekonomik büyüme üzerindeki ilişkisinin, toplumun etnik yapısına bağlı olduğu ifade edilmiştir. Buna göre etnik heterojenliğe sahip toplumlarda büyümedeki dalgalanmaların nispeten azaldığı, etnik çeşitliliğin düşük olduğu toplumlarda ise bu ilişkinin önemsiz çıktığı sonucuna varılmıştır.

Saini, Baharumshah ve Law (2010)[32] doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme ilişkisini inceledikleri çalışmalarında; doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerine tek başına bir etkisinin olmadığı, diğer taraftan ekonomik özgürlüklerin düzeyine bağlı olarak doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerine olumlu etkisi olduğu ortaya koyulmuştur.

Cebula (2011) çalışmasında OECD ülkeleri özelinde 2003-2007 yıllarını kapsayan dönemde Heritage Özgürlük endeksini kullanmış ve panel OLS ve 2SLS yöntemlerinden faydalanmıştır. İlgili çalışmada ekonomik özgürlüklerin ve politik istikrarın ekonomik performans üzerindeki etkisi incelenmiş ve her iki kurumsal faktörün de ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkisi olduğu ifade edilmiştir.

Valeriani ve Peluso (2011)[33] sivil özgürlükler ile hükümetin ve bürokrasinin kalitesini baz alarak kurumsal kalitenin ekonomik büyüme üzerine etkisini analiz ettikleri çalışmalarında pozitif bir etkileşim bulunmakla beraber gelişmiş ülkelerde gelişmekte olan ülkelere göre kurumların büyüme üzerinde daha etkili olduğunu ortaya koyulmuştur.

[31] İlgili çalışmada, 1960-2000 yılları arası 5'er dönemlik süreci kapsayan çalışmasında 140 ülke için Freedom House ve Polity endeksleri kullanılarak farklı panel regresyon yöntemlerinden (OLS, sabit etkiler, lojistik regresyon) faydalanılmıştır.

[32] İlgili çalışmada, 1976-2004 yılları arası 85 ülke için genelleştirilmiş momentler metodundan faydalanılmıştır.

[33] İlgili çalışmada 1950-2009 yılları için 181 ülke kullanılarak havuzlanmış regresyon ve sabit etkiler modelinden faydalanılmıştır.

Zouhaier ve Kefi (2012)[34] ülkelerin kurumları ile ekonomik büyümeleri arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmalarında; ekonomik kurumların büyüme üzerinde doğrudan bir etki yarattığını, politik kurumların ise beşerî sermaye ve yatırımlar üzerinden dolaylı bir etki yarattığını ifade etmiştir. Zouhaier (2012)[35] bir başka çalışmasında siyasi haklar ve sivil özgürlüklerden oluşan politik kurumlarla yatırımlar ve ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir ilişkiyi; yolsuzluğun yatırımlar ve ekonomik büyüme üzerine olumsuz etkisini, siyasi haklar ile yatırımlar arasında pozitif bir ilişki ve siyasi istikrarsızlık ile yatırımlar arasında negatif bir etkileşim bulmuştur.

Aytun ve Akın (2014)[36] kurumsal kalite ile büyüme arasındaki ilişkiyi inceldiği çalışmalarında, düşük gelir grubu ülkelerde kurumsal kalite ile büyüme arasında bir ilişkinin olmadığını ifade etmiştir. Bunun yanında, orta gelir grubu ülkelerde kurumsal kaliteden büyümeye doğru bir nedensellik bulmakla beraber yüksek gelir grubu ülkelerde bu nedensellik ilişkisi çift yönlü olduğunu belirtmiştir.

Acaravcı, Bozkurt ve Erdoğan (2015), 15 Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinde (MENA) 1990-2012 yılları için dinamik panel veri analizinden yararlandıkları ve demokrasi düzeyi ile kişi başı gelir düzeyi üzerindeki ilişkiyi inceledikleri çalışmada; demokrasi ile kişi başı gelir arasında negatif bir ilişki bulmakla beraber demokrasi ile büyüme arasında herhangi bir anlamlı ilişki bulunamamıştır.

Das ve Quirk (2016)[37] kurumların büyüme üzerindeki etkilerini inceledikleri çalışmalarında, kurumların önemine vurgu yapılmıştır. Bulgular ele alındığında, piyasa yaratan kurumlar olarak ele aldığı hukukun üstünlüğü ve yatırım profili ile piyasayı stabilize eden kurumlar olarak ele aldığı enflasyon oranının ekonomik büyümeyi teşvik etmede daha önemli rolü olduğu belirtilmiştir. Farklı gelişmişlik düzeyleriyle analizlerini genişleterek düşük gelir grubu ülkelerinde de piyasa yaratan ve piyasayı stabilize eden (ekonomik özgürlükler) kurumların büyümeye daha fazla etki ettiği sonucuna varılmıştır. Ayrıca piyasayı meşrulaştıran kurumlar olarak ifade ettiği demokrasinin düşük gelir grubu ülkeler için optimal bir şart olmadığını ortaya

[34] İlgili çalışmada 37 ülke için 1975-2000 yıllarını kapsayan dönemde statik panel analizinden faydalanılmıştır.
[35] İlgili çalışmada 11 MENA ülkesi için 2000-2009 yıllarını kapsayan dönemde dinamik panel analizinden faydalanılmıştır.
[36] İlgili çalışmada, 83 ülkeye ait veriler dört gelir grubu için 2000-2010 yıllarını kapsayacak şekilde panel nedensellik yönteminden faydalanılmıştır.
[37] İlgili çalışmada 1985-2008 yılları için 105 ülke kullanılarak çeşitli regresyon analizlerinden (GMM, OLS, sabit etkiler) yararlanılarak ICRG, Polity Endeksi ve Heritage Endeksini kullanılmıştır.

koyulmuştur. Gelişmiş ülkelerde ise piyasayı meşrulaştıran kurumların büyüme üzerinde pozitif ve anlamlı bir ilişkisi olduğunu belirtilmiştir.

Yalçınkaya ve Yazgan (2016), 1996-2004 yıllarını kapsayan dönemde Dünya Yönetim Göstergeleri'nden (Worldwide Governance Indicators) faydalanarak G20 ülkelerinde gelişmiş ve nispeten daha az gelişmiş ülkeler üzerinde kurumsal kalite ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında Panel Eş-Bütünleşme testini kullanmıştır. İlgili çalışmada ekonomik özgürlükler, demokratik hesap verebilirlik, ifade özgürlüğü, politik istikrar, hukukun üstünlüğü, düzenlemelerin kalitesi, şiddetin yokluğu ve yolsuzluğun önlenmesi gibi kurumsal kaliteyi belirleyen ölçütleri kullanmıştır. Gelişmiş ülkelerde kurumların kalitesinin büyüme üzerinde olumlu etkisini ortaya koyulurken, nispeten daha az gelişmiş ülkelerde ise bu durum söz konusu olmadığı belirtilmiştir.

Yamak (2017) 1995-2014 yılları için Esnek Genelleştirilmiş En Küçük Kareler Yöntemi le Körfez İş Birliği Konseyi Üyesi ülkeleri nezdinde yaptığı çalışmasında kurumsal kalite ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. İfade özgürlüğü ve demokratik hesap verebilirliğin ekonomik büyüme ile pozitif ve anlamlı; düzenlemelerin kalitesi ile hukukun üstünlüğünün ekonomik büyüme ile negatif ve anlamlı; politik istikrar, şiddetin yokluğu ve yönetimin etkinliğinin ise büyümeyle anlamlı bir ilişkisinin olmadığı şeklinde sonuçları ortaya koymuştur.

Alper (2019), 1996-2016 yılları için panel veri analizi ile BRICS-T ülkelerinde ekonomik performans ile politik istikrar arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında, ani hükümet değişiklikleri, toplumsal çatışmalar ve askeri darbeler olarak nitelendirdiği politik istikrarın ekonomik büyüme ile güçlü bir ilişkisi olduğunu ortaya koymuştur.

4.1.2. Kurumlar ve Tüketici Güveni İlişkisi Üzerine Ampirik ve Teorik Literatür

Literatürde doğrudan tüketici güveni ile kurumlar arasında, tüketici güveninin eşitliğin sol tarafında olduğu bir ilişkiyi inceleyen bir çalışma sınırlıdır. Literatürde daha çok bağımsız değişken olarak ele alınan tüketici güveninin, ekonomik büyüme ile olan ilişkisi ele alınmakla beraber tüketici güveninin eşitliğin sol tarafında olduğu

çalışmalarda ise tüketici güvenini belirleyen makroekonomik değişkenlerin belirlenmesi üzerine çalışmalar mevcuttur:

- Tüketici güveninin eşitliğin sol tarafında bağımlı değişken olarak incelenen ve tüketici güvenini etkileyen makroekonomik göstergelerin belirlenmesi üzerine yapılan bazı çalışmalar: Beltran, Durré, 2003; Hollandersa, Vliegenthart, 2011; Beşel, Yardımcıoğlu, 2016; Tunalı, Özkan, 2016; Mičáková, 2014; Vuchelen, 2004
- Tüketici güveninin eşitliğin sağ tarafında bağımsız değişken olarak işlev gördüğü ve ekonomik büyümeyi ne şekilde etkilediğini inceleyen çalışmalar: Utaka, 2003; Arısoy, 2012; Knack, Keefer, 1997; Özsağır, 2007; Matsusaka, Sbordone, 1995; Ludvigson, 2004

Tüketici güveninin ekonomik faktörlerden etkilendiğini ortaya koyan çalışmalardan hareketle[38], kurumların ekonomik faktörlerle ilişkilerini inceleyen çalışmalar ele alınarak tüketici güveni ile kurumlar arasındaki ilişki dolaylı yoldan incelenebilmektedir. Bunun yanında tüketici güveninin derecesinin bir göstergesi olarak tüketim harcamaları, toplam talep, belirsizlik ve beklentiler de tüketici güveni hakkında bir öngörü sağlayabilmektedir.

Hamilton (1987) geleneksel iktisadın tüketim teorisini statik olmakla eleştirdiği çalışmasında, Neo-klasik İktisat'ta fayda ikamesinin tüketim sürecini daha iyi anlaşılmasını sağlamaktan çok, emek değer teorisinin neden olduğu politik sıkıntılardan kaçınmak için ortaya konmuş olduğunu söylemektedir. Çalışmada kurumsal iktisadın, teknolojinin dinamik yapısı temelinden hareketle tüketim olgusunu dinamik bir süreçte değerlendirdiği vurgulanarak yoksulluğun azaltılmasına ve refahın artırılması için bu geniş potansiyelin önemi ifade edilmiştir.

Leijonhufvud (1987) çalışmasında, halkın beklentileri ve otoritenin fiili davranışlarının dengede buluşmasıyla oluşan parasal rejimin, rasyonel beklentiler dâhilinde değerlendirilmesi gerektiği ve ekonomik kurumların beklentiler üzerindeki etkisinin ayrıca inceleme konusu olduğunu ifade eder.

Mershon (1994) çalışmasında politikacıların kendi çıkarlarına hizmet etmeyen formel kurumları değiştirmek için oluşturdukları yeni enformel kuralların, toplum

[38] Hollandersa, Vliegenthart(2011); Mičáková (2014); Vuchelen (2004)

nezdindeki beklentileri değiştirerek resmî kurumların da değişmesine yol açabileceği ile ilgili teorik bir çerçeve çizmektedir. İlgili çalışmada kuralların manipüle edilerek değiştirilmesi sürecinde enformel kurumların ve beklentilerin önemine değinilmiştir.

Arestis ve Sawyer (2005) çalışmasında enflasyona yönelik, NAIRU'ya (enflasyonu hızlandırmayan işsizlik oranı) alternatif bir bakış açısı geliştirmiştir. Çalışmada enflasyonist baskılara, petrol ve diğer hammadde fiyatları gibi maliyet unsurlarının yanında gelir dağılımındaki adaletten kaynaklandığı açıklanmıştır. Bu yönüyle, toplam talep kaynaklı enflasyonist süreçlerin kurumsal ve arz taraflı etkilerin, işgücü piyasasının etkin bir şekilde işlemesinden ziyade yönetişim ve kapasite kısıtlamalarından kaynaklandığı ifade edilmiştir.

Mitchell ve Muysken (2006) işsizlik ile toplam talep arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında toplam talepteki dalgalanmaların işsizliğin sebebi olduğunu ifade ederek; toplam talebin şekillenmesinde formel ve enformel kurumların önemi üzerinde teorik bir çerçeve çizmiştir.

Ferreiro ve Serrano (2009) herhangi bir zamanda geçerli olan ekonomik faaliyet düzeyinin, bireysel karar alma süreçlerini yöneten beklentiler dizisine bağlı olduğunu belirtir. Beklentilerin kurumlar tarafından şekillendirildiğinin belirtildiği çalışmada kısa ve uzun vadeli beklentilerin ekonomik aktivite düzeyi ile uyumlu olması gerektiği ifade edilmektedir. Çalışmada ayrıca istikrarsızlık dönemlerinde de etkin olan talep eksikliğinin, hükümetin de teşvik edici kurumsal düzenlemeleri ile yeni bir denge noktasının oluşmasıyla giderilebileceği vurgulanmaktadır. Bu yönüyle, Keynes'in teorisine kurumsal bir katkı yapılarak yeni bir teorik çerçeve oluşturulmaya çalışılmıştır.

Howell (2010) çalışmasında toplam talep düzeyinin ve bu talebin istihdama çevrilmesini açıklamak için karşılaştırmalı bir politik ekonomi çerçevesinde kurumların da ele alınarak açıklamak üzere teorik bir çerçeve çizmiştir.

Güran ve Serpil (2010) devletin varlık sebebinin ilgili ülkede yaşayan bireylerin hayatını kolaylaştırmak olmasından hareketle kamu ekonomisinin önemi özelinde yaptıkları çalışmada; kurumlar, kamu ekonomisi ve beklentiler arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Kaynakların etkin ve verimli kullanılmasının yolunun iyi işleyen kurumların oluşturulmasından geçtiği belirtilen çalışmada ilgili kurumların kamu ekonomisinin şekillenmesindeki rolü üzerinde durmuştur. Nitekim artan uluslararası

iş birliği ve hem iç pazarın hem de dış pazarın büyümesi, kamu ekonomisinin rolünün artarak alışılagelmişin dışında yalnızca vergi düzenlemeleriyle ilgilenmek dışında, iç ve dış taleplere cevap vererek beklentilerin de şekillenmesi hayati öneme sahiptir. Bu yönüyle devlet; eski ulus devlet anlayışının dışına çıkarak ulusal ve uluslararası talepleri harmanlayan yeni bir anlayışı temsil etmektedir.

Eser ve Toigonbaeva (2011), geleneksel iktisadın metodolojisini, kurumsal iktisat, psikoloji ve sosyoloji çerçevesinde eleştirdiği çalışmalarında davranışsal iktisadın beklentileri ve ekonomiyi nasıl şekillendirdiği noktasında teorik bir çerçeve çizmiştir.

Pontus (2013) formel kurumların istikrarsızlığı sonucu ortaya çıkan işsizlik ve toplam talep arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında; istikrarsızlık süreçlerinde ortaya çıkan işsiz kalma riskine karşılık tüketicilerin ihtiyati tasarruflarını artırmak yoluyla toplam talepte bir azalma meydana getirmesinin, işsizlik oranını olumsuz yönde etkileyeceğine yönelik teorik bir çerçeve çizmektedir.

Elsner ve Schwardt (2014) sosyo-ekonomik süreçlerde grup büyüklüğü ve güven arasındaki ilişkinin oluşum süreci noktasında teorik bir çerçeve sunduğu çalışmasında; sosyal sermaye unsurunun nasıl oluşabileceği ve bu süreçte kurumların oynadığı hayati rolün hangi noktalarda ortaya çıktığını geniş bir biçimde açıklamıştır.

Todorova (2014) tüketimi sosyal bir olgu olarak ele alarak diğer sosyal süreçlerle etkileşimi evrimsel bir çerçevede incelediği çalışmasında; kurumların ve kurumsal sistemlerin mal ve hizmet sağlamadaki rolünün yanı sıra yaşam alışkanlıkları ve düşünce kalıplarının tüketim sürecindeki etkileri noktasında teorik bir çerçeve çizmiştir.

Gokcekus ve Suzuk (2014) 2004-2010 yılları arasında 20 OECD ülkesi için Sabit ve Rastgele Etkiler Modelini kullanarak yolsuzlukla lüks tüketim arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada algılanan yoksulluk düzeyinin yüksek olduğu ülkelerde, düşük olan ülkelere göre lüks otomobil satışlarının %191 daha fazla olduğunu ortaya koymuştur.

Leduc ve Liu (2016) ABD ve Birleşik Krallık örnekleminde VAR modelini kullanarak belirsizlik şoklarının makroekonomik etkilerini inceledikleri çalışmalarında; belirsizlik şoklarının işsizliği artıran ve enflasyonu azaltan negatif bir

toplam talep şoku benzeri bir davranış sergilediğini ortaya koymuştur. Çalışmada, arama sürtüşmeleri ve nominal katılıklar gibi birtakım kurumların, ortaya çıkan etkilerin şiddetini belirlediği ifade edilmiştir.

Dolfsma (2016) çalışmasında kurumların, yalnızca meşru olarak görüldüğünde, bireylerin tercihlerini ve davranışlarını şekillendirdiğini pop müziğin ortaya çıkışıyla ilişkilendirerek teorik bir çerçeve çizmiştir.

Bieler, Jordan ve Morton (2019) Avrupa Birliği üzerindeki bazı ülkelerde yaşanan ekonomik krizleri inceledikleri çalışmalarında, toplam talebin krizler üzerindeki etkisini inceleyerek kurumsal faktörlerin toplam talebin düzeyini ve ekonomik krizlerin şiddetinin belirleyici rolünün önemini teorik bir çerçevede ifade etmektedir.

Murphy (2020) 1970-2010 yılları arası 5'er yıllık dönemlerde toplam talepteki azalma, belirsizlikler ve makroekonomik kötü yönetim ve bunun demokratik siyasi kurumlarla ilişkisi üzerinde yaptığı karşılaştırmalı analizinde, diktatörlüklerin ekonomik durgunluklarla demokratik yönetimlere, demokratik rejimlerin de diktatörlüklere dönüşmesi olasılığının yüksek olduğunu göstermektedir. Otokratikleşme sürecinin 15 yıl gibi bir sürecin sonunda oluşabileceği belirtilen çalışmada demokratikleşmenin ise zaman içine yayılan ama kalıcı olarak ilerleyen bir süreçte meydana geldiği teorik bir çerçevede açıklanarak belirtilmektedir.

Chen, Pinar ve Stengos (2021) yenilenebilir enerji tüketimi ile demokratik kurumlar arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Demokratik kurumların yenilenebilir enerji tüketimi üzerinde önemli bir rol oynadığının ortaya konulduğu çalışmada, demokratik hakların korunmasıyla ortaya çıkan daha yüksek ekonomik büyüme ile yenilenebilir enerji tüketiminin artışının sağlanacağı ifade edilmiştir. Diğer taraftan, daha az demokratik ülkelerde ekonomik büyüme ile yenilenebilir enerji tüketimi arasında negatif bir ilişki olduğu ortaya konulmuştur.

Avcı (2021) gelir düzeyine göre 93 ülke üzerinde 2006-2019 dönemini kapsayan ve mutluluk ile kurumlar arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında Rastgele ve Sabit Etkiler Modelini kullanmıştır. Düşük gelir grubu ülkelerinde negatif ve anlamlı, diğer gelir grubu ülkelerde ise pozitif ve anlamlı bir ilişkiye ulaşılan çalışmada, kurumların beklentileri şekillendirmesindeki önemi üzerinde durulmuştur.

Bradley (2021) sürdürülebilir bir üretim ve tüketim için gerekli kurumsal çerçeveyi incelediği çalışmasında, yönetişim biçimleri ve hukuk da dâhil olmak üzere kurumsal değişimin üretim ve tüketim alışkanlıklarını yeniden şekillendirme noktasındaki önemi üzerine teorik bir çerçeve çizmiştir.

4.1.3. Kurumlar ve İşsizlik İlişkisi Üzerine Ampirik ve Teorik Literatür

Isengard (2003) Almanya ve Birleşik Krallık özelindeki genç işsizliğin nedenleri üzerinde yaptıkları çalışmalarında; işsizliğin büyüklüğünün bölgesel olarak farklılaşan cinsiyet, eğitim, etnik köken gibi unsurlardan etkilendiği belirtilmekle beraber ilgili unsurların etkilerinin azalmasının kurumların etkinliği ve verimliliğinden geçtiği vurgulanmaktadır.

Salinas-Jimenez ve Salinas-Jim (2007) tarafından 1980-2000 yılları arasında 22 OECD ülkesi özelinde sınır analiziyle yolsuzluk ve istihdam arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmada; yolsuzluğun sadece gelişmekte olan ülkelerin problemi olmadığı, gelişmiş ülkelerde de üretkenlikteki verimliliği ve teknolojik gelişmeleri olumsuz yönde etkileyerek istihdamı ve ekonomik performansı etkilediği ortaya koyulmuştur.

Castells-Quintana ve Royuela (2012) 1990-2007 yıllarını kapsayan süreçte 48 ülke özelinde panel veri analizi ile yüksek işsizlik ve gelir dağılımındaki eşitsizlik ilişkisini inceledikleri çalışmada gelir dağılımındaki uçurumların işsizliği olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada ayrıca yüksek işsizliğin sebebinin, kurumların kalitesi ile ilişkisine vurgu yapılmıştır. Buna göre kurumsal kalitenin zayıf olduğu bir ekonomide kaynakların verimli ve etkin dağılımından kaynaklanan eksikliklerin işsizliği artırmakla beraber gelirler arasındaki makası daha da artırarak ve uzun dönemli büyüme üzerinde negatif etki yaratarak yoksulluk ve toplumsal çatışmaya kadar giden yolun başlıca sebebi olduğu vurgulanmaktadır.

Emanuel ve diğ. (2015) Avrupa Birliği bölgesinde yer alan ülkeler arasında 2000-2012 dönemleri arasında Rastgele Etkiler Modeli ile yaptıkları çalışmada; kurumsal kalite göstergesi olarak yasaların şeffaflığı ve sosyal sermayenin gelişmesinin, işlem maliyetlerini düşürmede ve belirsizlikleri azaltmadaki etkisiyle istihdam üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca formel kurumların da asgari ücret belirlenmesi süreci, merkezi bir toplu ücret pazarlığı mekanizmasının

yaratılması ve işçilerin işten çıkartılmasının kısıtlanması gibi doğrudan istihdamı etkileyecek kararların alınmasındaki etkin rolü üzerinde durmuştur.

Dietrich ve Möller (2015) 2007-2014 yılları arası Sabit Etkiler Modeli ile 28 Avrupa ülkesi özelinde yaptıkları çalışmasında, genç işsizliğin nedenlerini tespit etmeyi amaçlamışlardır. İlgili çalışmada ülkelere özgü olarak şekillenen kurumların (formel ve enformel) işsizlik üzerinde anlamlı etkisi ortaya koyulmuş ve kurumsal faktörlerin ekonomik büyümeyi teşvik edici önlemler alması gerektiğini vurgulanmıştır.

Ogbeide ve Kanwanye (2015) 1981-2013 yılları arası Nijerya özelinde Hata Düzeltme Modeli ve En Küçük Kareler Yöntemini kullanarak işsizliğin belirleyicileri üzerinde yaptıkları çalışmada; yolsuzluğun kaynakların etkin bir şekilde dağılımını olumsuz yönde etkileyerek sermaye birikiminin sağlanamaması ve yeni istihdam alanlarının oluşamaması nedeniyle işsizlik ve uzun dönem kapsayıcı büyümeyi engellediği sonucunu ortaya koymuştur.

Ebaidalla (2016) 1993-2012 yılları arası İslam İş Birliği Teşkilatı'nda yer alan 32 ülkeyi incelediği ve dinamik panel analizi ile genç işsizliğin nedenlerini araştırdığı çalışmasında büyüme, enflasyon ve yurt içi yatırım ile işsizlik üzerinde pozitif ve anlamlı bir ilişki bulmuştur. Ayrıca iktisadi ortamın ve demografik değişimlerin de genç işsizlik üzerindeki etkileri gösterildiği gibi bürokratik kalite olarak ele aldığı kurumların zayıflığının işsizlik üzerinde olumsuz etki yarattığını ifade etmiştir.

Ilyas ve Asif (2018) 1977-2012 yılları arası Pakistan'da işsizliğin sebeplerini incelediği çalışmalarında rejimin etkisine vurgu yapmıştır. Johansen Eşbütünleşme Testi'nin kullanıldığı çalışmada yatırım oranlarındaki artışın hem uzun hem de kısa dönemde ve reel GSYİH artışının sadece uzun dönemde işsizliği azaltıcı etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca diktatörlük rejiminin hüküm sürdüğü dönem boyunca yüksek işsizlik oranına dikkat çekilen çalışmada, demokrasinin işsizliği düşürmede önemli bir rol oynadığını ifade edilmiştir.

Agovino, Garofalo ve Cerciello (2018) 2004-2012 yıllarını kapsayan çalışmasında; Mekânsal Gecikme Modeli uyguladığı çalışmasında İtalya'da kurumsal kalitenin istihdam düzeyi üzerindeki etkisini değerlendirmiş ve kurumsal kalitenin hem erkek hem de kadın işgücü piyasasına katılım oranlarıyla olumlu bir şekilde bağlantılı olduğunu ortaya koymuştur.

Ndjié, Ondoa ve Tabi (2019) 2002-2016 yılları arasında seçilmiş Afrika ülkeleri özelinde yapığı Dinamik Panel Analizi uyguladıkları çalışmada siyasi istikrar ve yolsuzluğun kontrolü olarak ifade ettiği yönetişim göstergelerinin genç işsizliği artırdığını ortaya koyulmuştur.

Raifu (2021) panel OLS ve panel ARDL yöntemlerini kullandığı çalışmasında Afrika ve Asya petrol ihraç eden ülkelerde petrol fiyatı-işsizlik bağıntısında kurumsal kalitenin rolünü incelemektedir. Çalışmada petrol fiyatlarındaki artışın Afrika'da işsizliği düşürmediği, Asya'da ise azalttığı sonucuna varmıştır. İşsizlik üzerindeki bu farklılıkları kurumsal faktörler çerçevesinde değerlendirilen bu çalışmada, demokratik hesap verebilirlik ve hukukun üstünlüğü gibi faktörlerin Afrika'da işsizliğin azalmasını sağladığı gibi hükümet istikrarı ve yolsuzluğun kontrolü gibi faktörlerin işsizliği daha fazla azalttığı sonucuna varılmıştır.

Oueghlissi ve Derbali (2021) 1990-2018 dönemleri arasında 80 gelişmekte olan ülkeler üzerine Dinamik Panel Veri Analizi yöntemi ile yolsuzluk ve demokrasi ile işsizlik arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında, demokrasinin yolsuzluğu azalttığını bulmakla birlikte yüksek bir işsizlik oranının olduğu bir ortamda ise demokrasinin yolsuzluk üzerindeki etkisini azalttığını göstermektedir.

Ghrissi (2021) 1985-2017 yılları arasında Tunus'taki işsizlik oranı ile kayıt dışı ekonominin büyüklüğü arasındaki ilişkiyi Toda Yama Moto Analizi ile incelediği çalışmasında, yüksek işsizlik oranlarının kayıt dışı ekonomi üzerine tek yönlü bir nedenselliğin varlığını ortaya koymuştur. Çalışmada kayıt dışı ekonominin azalması yönündeki politika önerilerinin başında da işsizliği düşürme ve hukukun üstünlüğünün kabulü ve politik teşvikler olduğu ifade edilmiştir.

Ojapinwa (2021) 1985-2011 yılları arasında 19 OECD ülkesi özelinde Sabit Etkiler Modeli'ni kullanarak yaptığı çalışmasında, kurumsal kalite, yeşil enerji ve istihdam ilişkisini incelemiştir. İlgili çalışmada, kurumların kalitesinin yeşil enerji sektörünün gelişimine katkı sağlayarak yeni istihdam alanları yarattığı ortaya koyulmuştur.

Ali ve diğ. (2021) 1991-2018 yılları arasında İslam İş birliği Teşkilatı'ndaki gelişmiş ve gelişmekte olan toplam 49 ülkede işsizliğin nedenlerini Westerlund Panel Eş Bütünleşme Testi ile inceledikleri çalışmalarında ülke grupları özelinde farklı sonuçlar elde etmişlerdir. İşsizliğin düşürülmesi noktasında kurumlar kaliteye dikkat çekilen çalışmada, siyasi istikrar ve hükümetin etkinliğinin yanı sıra yolsuzluğun ve

etnik gerilimlerin azaltılması hususu vurgulanmaktadır. Çalışmada ayrıca hükümetin etkinliğinin korunması ve yasaların şeffaf bir şekilde uygulanmasının yanı sıra kamu hizmetleri süreçlerine dikkat çekilerek işe alımlarda liyakat, siyasi müdahaleler, hesap verilebilirlik gibi unsurların geliştirilmesinin istihdamı artırmadaki öneminden bahsedilmektedir.

4.1.4. Kurumlar ve Yoksulluk İlişkisi Üzerine Ampirik ve Teorik Literatür

Mutlak yoksulluğun azaltılmasının temelindeki faktörün ekonomik büyüme olduğu gerçeğinin yanında özellikle gelişmekte olan ülkelerde süregelen yoksulluk, büyümenin yoksulluğu azaltması hususu noktasında farklı düşüncelerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu düşüncelerin başında, gelir eşitsizliği seviyesinin ve kurumsal kalitenin, ekonomik büyümenin yoksulluğu etkileme derecesini belirlemede önemli faktörler olduğudur. İlgili durumlarla alakalı olarak literatürdeki çalışmalar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Ekonomik büyümenin yoksulluğu azaltmada önemli bir unsur olduğunu ortaya koyan bazı çalışmalar: Booth(1997), Dollar ve Kraay (2002a), Kraay (2006), Adams (2004).
- Ekonomik büyümenin yoksulluğu azaltmada bir etken olmadığını ortaya koyan bazı çalışmalar: Lipton ve Eastwood (2001), Basu ve Mallick (2008), Easterly (2007)

Chong ve Calderon (2000a) kurumsal kalite ile yoksulluk arasındaki bağlantıyı teorik bir çerçevede işlem maliyetleri üzerinden kurmaktadır. Nitekim kurumsal kaliteyi artıran köklü bir reformun yapılması, ilgili reformun yoksulluğu azaltmadan önce yoksul kesime yüksek bir işlem maliyeti yükleyerek yoksulluğu ilk anda daha fazla artırabilmektedir. Diğer taraftan uzun dönemde daha kaliteli kurumlar, belirsizlikleri en aza indirerek kamu hizmetlerinin etkinliğini ve verimliliğini artırarak yoksulluğun azalması yönünde olumlu bir etki bırakacaktır.

Chong ve Calder (2000b) 1960-1990 yılları arası 49 ülke için Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri ve ICRG verilerini kullandıkları çalışmalarında panel OLS ve 2SLS yöntemlerinden faydalanmıştır. Çalışmada bürokratik kalite, yolsuzluk, hukukun üstünlüğü, sözleşmelerin uygulanması ve mülkiyet haklarının korunması

olarak ifade edilen kurumsal kalite faktörlerindeki iyileşmenin yoksulluğu azaltacağı sonucuna varılmıştır.

Dollar ve Kraay (2000) tarafından yapılan çalışmada hukukun üstünlüğünün benimsendiği ülkelerde, ilgili unsurun kişi başı gelir üzerine olumlu bir etki yaratarak yoksulluğu azalttığı sonucuna ulaşılırken; demokrasinin yaygın olduğu toplumlarda ilgili unsurun yoksulluğa bir etkisinin olmadığı ifade edilmiştir.

Gupta, Davoodi ve Alonso-Terme (2001) 1980-1997 yılları arası ICRG ve BI göstergelerini kullandıkları ve panel OLS yönteminden faydalanarak gelir dağılımdan alınan payın en alt %20'lik kesiminde olan yoksullar ile yolsuzluk arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında, yolsuzluğun %1'lik artışının yoksul grubun gelir artışını %1.6 azalttığı sonucuna ulaşmıştır.

Dollar ve Kraay (2002a; 2002b; 2004) çalışmalarında gelen itibariyle büyüme oranındaki artışların, yoksulların gelirlerinin orantılı olarak artışıyla beraber yoksulluk üzerinde olumlu bir etki yarattığı sonuçlarına varmıştır. Ayrıca küreselleşme, yoksul ülkelerde daha hızlı büyüme sağlamak yoluyla yoksulluğun azalmasında önemli bir yer tutmaktadır. Bunun yanında kurumsal kalitenin ve ticaretin uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etki yarattığını ortaya kuran Dollar ve Kraay (2003, 133), kısa vadede ticaretin ekonomik büyüme ve yoksulluk üzerinde kurumsal kaliteden daha baskın rol oynadığını ifade etmektedir.

Tebaldi ve Mohan (2010) farklı bölgelerde yer alan 53 ülke üzerinde 1985-2005 yılları arası WDI göstergelerinden faydalanarak ve Araçsal Değişken Regresyonu (IVM) yöntemini kullanarak kurumsal kalite ile yoksulluk arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında; kurumların kalitesinin seviyesinin yoksulluğu azaltmada önemli bir etken olarak bulmuşlardır. Nitekim hukukun üstünlüğü, demokratik hesap verebilirlik, bürokratik kalite, demokrasi ve devlet etkinliği gibi kurumlardaki kalitenin iyileşmesinin yoksulluğu azalttığı ifade edilen çalışmada, siyasi istikrarın yoksulluğu azaltmada bir etkisinin olmadığı belirtilmiştir.

Soto (2011) çalışmasında mülkiyet haklarının korunması, hesap verilebilirlik ve demokratik kurumlarla yoksul kesimin yasa dışı işlerden ziyade daha yasal bir zeminde durumlarının iyileşmesine ikna edici güveni oluşturup uygulanılan politikalar ve teşviklerle yoksullukla mücadele yönünde önerilerde bulunmuştur.

Assadzadeh ve Pourqoly (2013) MENA ülkeleri özelinde 2000-2009 yıllarını kapsayan dönemde HDI verilerinden faydalanarak sabit etkiler modelini kullandığı çalışmada, hukukun üstünlüğü ve doğrudan yabancı yatırımlar ile yoksulluk ilişkisini incelemiştir. Çalışmada, her iki unsurun da yoksulluğu azaltmada pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu ortaya koyulmuştur.

Dhrif (2013) 70 ülkeyi ele aldığı ve kurumsal kalitenin yoksullukla ilişkisini incelediği çalışmasında 1990-2010 yılları için WDI verilerinden faydalanılarak panel OLS ve 2SLS yöntemleri kullanmıştır. Gelir eşitsizliği ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki bulmakla beraber gelir eşitsizliği ile yoksulluk arasında da pozitif bir ilişki ortaya konulan çalışmada kurumsal kalitedeki iyileşmenin, yoksulluğun azalmasında kritik bir rol oynadığı ifade edilmiştir.

Devangi, Grace ve Lee (2013) Asya'daki 9 gelişmekte olan ülke üzerinde 1985-2009 yılları için ICRG verilerini kullanarak GMM yönteminden faydalandıkları ve kurumsal kalite faktörlerinin yoksulluk üzerindeki etkileri noktasında yaptıkları çalışmada; büyümenin yoksulluğu azaltıcı etkisini bulmakla beraber hükümet istikrarının ve hukukun üstünlüğünün azalttığını; demokratik hesap verebilirlik, devlet istikrarı ve bürokratik kalitenin iyileştiği durumlarda yoksulluğun arttığı sonucunu bulmuşlardır.

Bergh, Mirkina ve Nilsson (2015) 1990-2010 yılları için OECD ülkeleri ve OECD ülkelerinin dışındaki ülkeler olmak üzere 2 farklı örneklemde WGI verilerinden faydalandıkları ve PPML yöntemini kullandıkları çalışmalarında; göç akışları, yoksulluk ve kurumsal kalite arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. İlgili çalışmada kurumsal kalitenin yoksulluk ve göç üzerinde kilit bir anahtar rol oynadığını ifade edilmiştir.

Cepparulo, Cuestas ve Intartaglia (2016) gelişmekte olan 58 ülke örnekleminde 1984-2012 yıllarını kapsayan dönemde WDI ve ICRG veri setinden faydalanarak GMM ve sabit etkiler modelini kullandıkları çalışmalarında kurumsal kalite ve finansal gelişmelerin yoksulluk üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Çalışmada kurumların kalitesinin artması ile finansal gelişmelerin yoksulluğu azaltma lehine daha az etki ettiğini ifade etmektedir.

Rashid ve Intartaglia (2017)[39] ve Kaidi, Mensi ve Amor (2019)[40] gelişmekte olan ülkeler için finansal gelişmeler, kurumsal kalite ve yoksulluk arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında finansal sektördeki gelişmelerin yoksulluk üzerindeki azaltıcı etkilerinin kurumsal kalitenin ve ekonomik büyümenin seviyesine bağlı olduğunu göstermektedir.

Churchill ve Smyth (2017) gelişmekte olan 60 ülke için 1990-2015 yıllarını kapsayan dönemde WGI ve BM Gelişme Programı Veriseti'nden faydalanarak panel 2SLS yöntemini kullandıkları çalışmalarında etnik ve dini gerilimlerin yoksulluk üzerine olumsuz etkilerini ortaya koymuştur.

Asongu ve Kodila-Tedika (2017) 1996-2005 yılları için 53 ülke örnekleminde WDI değişkenlerinden faydalanarak panel OLS yöntemini kullandığı çalışmasında; kurumların yoksulluk üzerinde dolaylı bir etkisi olduğunu ve bu etkinin gelir eşitsizliğini iyileştirme yoluyla değil, ortalama geliri artırma yönüyle ortaya çıktığını ifade etmiştir.

Rizk ve Slimane (2018) 146 ülke üzerinde 1996-2014 yılları için WDI ve WGI değişkenlerinden faydalanarak panel 3SLS yöntemini kullandıkları çalışmada; karbondioksit emisyonu, yoksulluk ve kurumsal kalite arasındaki ilişki incelenmektedir. Buna göre, kurumsal kalitedeki artışın yoksulluğu azalttığı ve çevresel bozulmaların azaltılabilmesi için tüm ülkelerin kurumlarını iyileştirmeleri gerektiği dile getirilmektedir.

Nieto-Aleman ve diğ. (2019) çalışmalarında, 50 yılı aşkın süredir silahlı çatışmaların hâkim olduğu bir toplumsal karışıklığın hâkim olduğu Kolombiya üzerinde 2003-2014 yılları arasında bulanık kümeleme analizi kullanarak yoksulluğun kurumsal belirleyicilerini ortaya koymuştur. İlgili çalışmada kurumsal kalite kişisel güvenlik, iyi yönetişim ve insanların demokratik süreçlere katılımı ile belirlenmiştir.

Dada ve Fanowopo (2020) Nijerya örnekleminden hareketle 1984-2018 yıllarını kapsayan dönemde ARDL yönteminden faydalanarak ekonomik büyüme ve yoksulluğun azaltılması arasındaki bağda kurumların rolünü inceledikleri

[39] İlgili çalışma, 60 ülke için 1985-2008 yıllarını kapsayan dönemde WDI değişkenlerinden faydalanarak GMM ve Dinamik Panel Analizi kullanılmıştır.

[40] İlgili çalışma, 132 ülke için 1980-2014 yıllarını kapsayan dönemde Freaser Enstitüsü'nün yayımladığı Ekonomik Özgürlükler Endeksi'nden faydalanılarak SEM yöntemi kullanılmıştır.

çalışmalarında; kurumsal kalite faktörleri olarak yolsuzluğun kontrolü ve siyasi istikrarı ele alınmıştır. Çalışmada elde edilen bulgulara göre uzun vadede kurumların ve ekonomik büyümenin hane halkı tüketim düzeyini artırdığı sonucuna varılarak ilgili unsurların yoksulluğu azaltma noktasında tamamlayıcı bir rol oynadığı ifade edilmiştir.

Ullah ve diğ. (2021), 64 "Bir Kuşak Bir Yol (OBOR)" ülkesi ülkeleri özelinde 2003-2018 yıllarını kapsayan dönemde GMM yönteminden faydalanarak kurumsal kalite ile yoksulluk arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında; kurumsal kalite ile yoksulluk arasında pozitif bir ilişki bulmuşlardır. Çalışmada ayrıca gelişmekte olan ülkelerdeki kurumsal kalitedeki zayıflığa işaret edilerek, kurumsal kalitenin geliştirilmesi yönünde politika önerilerinde bulunulmaktadır.

4.2. Kurumlar, Kurumsal Değişim, Ekonomik Performans ve Sosyo-ekonomik Yaşam Koşulları

Çalışmanın bu kısmında ilk olarak toplumların ne şekilde evrimleştiğinin en önemli belirleyicisi konumundaki kurumsal değişim geniş bir perspektifte ele alınmıştır. Ardından kurumsal iktisat literatürü temel alınarak kurumların ekonomik performans ve sosyo-ekonomik yaşam koşulları ile olan ilişkileri incelenerek kurumların kapsayıcı ve sömürücü özellikleriyle bir toplumun kaderini nasıl çizdiği açıklanmaya çalışılmıştır. Son olarak, kurumsal kalite ölçütleri ve yöntemlerine değinilmiştir.

4.2.1. Kurumsal Değişim

YKİ için kurumsal yapının değişimi ve bu değişim sonucu ortaya çıkan ekonomik performansın etkinliği hususu, ülkeler arasındaki iktisadi büyüme ve kalkınmanın farklılıklarının kökenlerini açıklaması bağlamında önemli bir yer tutmaktadır.

Kurumsal değişim, toplumların zaman içerisinde nasıl evrimleştiğini belirler; bu yönüyle de tarihsel değişimin anahtarını oluşturmaktadır. Çünkü kurumların değişim biçimlerinin ülkelerin zaman içerisinde farklılık gösteren ekonomik performanslarını temelden etkilediği aşikârdır. Bu yüzden kurumların değişimini iyi anlamak; neden bazı ülkelerin daha iyi iktisadi sonuçlar elde edip zenginleştiklerini, bazı ülkelerin de uygulanan politikaların verimsiz sonuçlar doğurup fakirleştiklerini anlamada önemlidir (North, 2010, 9-10).

Veblen'e göre kurumların izlediği evrimin yolu, barışçıl içgüdülerle doğrudan ilişkilidir. Ebeveynlik içgüdüsü, yaratıcılık içgüdüsü ve ustalık içgüdüsünden oluşan barışçıl içgüdülerin birbirleriyle olan ilişkileri ve çatışmalarının sonucu olarak ortaya çıkan yeni düşünsel ve davranışsal alışkanlıklar, toplum tarafından değerlendirilerek bir kısmı reddedilirken bir kısmı da kabul edilir. Toplum tarafından kabul gören yeni düşünsel ve davranışsal alışkanlıklar zamanla tekrar edilerek bireylerin alışkanlıkları haline gelir. Bu alışkanlıklar bir süre sonra gelenekleri oluşturur. Toplumca adet edinilen bu gelenekler zamanla toplumun enformel kurallarına dönüşür. Kurallar, zamanla tüm toplum tarafından özümsenerek kurumsallaşır ve kurumsal değişim sürecinin ilgili döngüsü tamamlanmış olur (Veblen, 1978(1904); 1898b; 1899).

North (2010)'a göre kurumsal değişimin birçok nedeni vardır. Bu nedenleri aktarırken North, öncelikle kurum ile kuruluş arasındaki farka değinir. Nitekim kurumlar oyunun kuralları, kuruluşlar ise oyuncularıdır. Kurallar oyunun nasıl oynanacağının sınırlarını çizerken; kuruluşlar da çeşitli stratejiler, beceriler, adil yahut adil olmayan birtakım araçlarla eşgüdüm içinde oyunu kazanmaya yönelik uğraş verirler. Kuruluşlar, hedeflerine yönelik ortak bir güdüyle birbirlerine bağlı birey gruplarından oluşmaktadır. Bunun yanında kuruluşlar, ekonomik ve siyasi oluşumları ifade edebileceği gibi toplumsal ve eğitim amaçlı olarak da karşımıza çıkar. Bu noktada "kurumsal çerçeve[41]", hangi kuruluşun ortaya çıkıp ne şekilde gelişeceğini derinden etkilerken, kuruluşların da kurumsal çerçevenin evrimleşme yolunu etkilediği görülmektedir. Bu noktada kurumlar ile kuruluşlar arasındaki etkileşimi anlamak, kurumsal değişimi anlamada önemli bir noktadır (North, 2010, 11-12).

Kurumlar ile kuruluşlar arasındaki farkı ve etkileşimi belirttikten sonra, ekonomilerin performanslarının farklılaşmasındaki faktörlerin başında gelen kurumsal değişimin nedenlerini aşağıdaki gibi maddelendirmek mümkündür (North, 2010, 95-136):

- Bilgi birikimi ve teknoloji
- Göreli fiyatlardaki değişim
- Zevk ve tercihlerdeki değişim
- Teşvik yapıları

[41] Kurumsal çerçeve, verimliliği artıran iktisadi faaliyetlere teşvik edici kurumlar ile piyasalara giriş engelleri koyarak tekelci yapılanmaları cesaretlendiren ve bilginin yayılımında ortaya çıkan maliyetlerin düşmesini engelleyen kurumların bir çeşit karışımını ifade eder (North, 2010, 103).

- Bireylerin ortaya çıkan fırsatları algılamasıyla gösterdiği reaksiyonlar
- Kuruluşların başındaki girişimcilerin, iktidar sahiplerinin ve devletin kendi çıkarlarını korumaya yönelik davranışları
- İnançların ve zihinler modellerin değişimi
- Kurumlarla kuruluşlar arasındaki etkileşim
- Demografik yapı
- İdeoloji
- Örfi hukuk

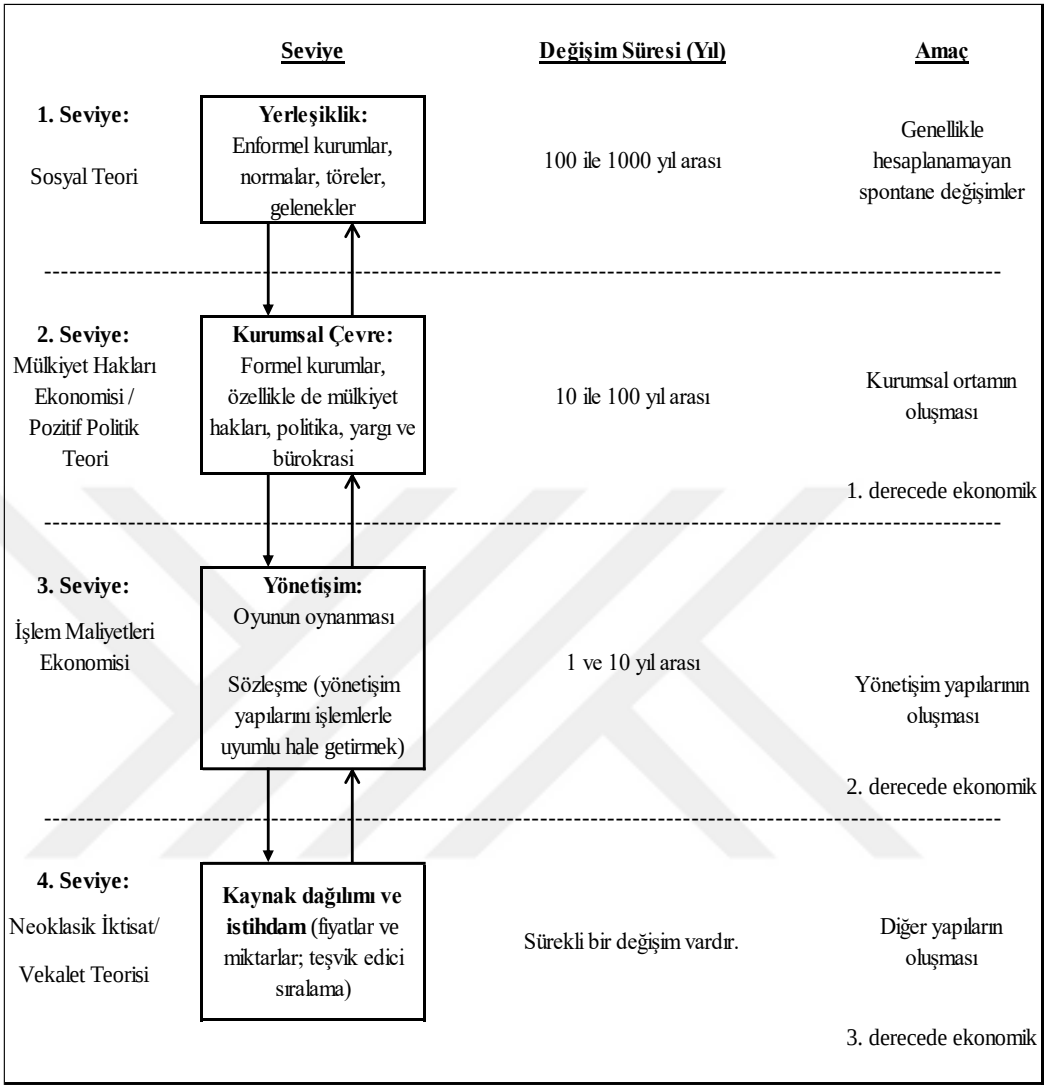
Değişimin sebebi ne olursa olsun tarih boyunca ortaya çıkan kurumsal değişim, kademeli ve ilerlemeci bir süreçte gerçekleşmiştir. Doğal afetler, savaş ve devrim gibi olağanüstü durumlarda büyük ölçekli ve kökten bir kurumsal değişime az rastlanır. Bunun yanında zihinsel modellerdeki değişimlerin ilerlemeci, Darwinci, uzun sürelerde gerçekleştiği görülür (North, 1994, 365).

Formel ve enformel kurumların değişimlerinin zamansallığı aynı değildir. Nitekim formel kurallar hızlı bir şekilde, hatta tek bir gecede değiştirmek görece daha kolay gözükse de enformel kurumların değişimi çok daha ağır ilerlemektedir. Bu noktadan hareketle devrimsel dönüşümlerin ilgili tarafların arzuladığı gibi sonuçlanmadığı söylenebilir. Bunun yanında formel kurumların bir ülkeden başka bir ülkeye aktarılması yahut taklit edilmesi, beklenen sonuçları vermez. Bu yüzden batının formel kurumlarının üçüncü dünya ülkelerine yahut Doğu Avrupa ülkelerine aktarılarak uygulaması, başarılı bir iktisadi performans ve verimli sonuçlar ortaya koymamıştır. Bu durumun sebebi olarak; topluma kök salmış olan enformel kurumların hangi niyetle ortaya konulmuş olursa olsun ilgili formel kurumların değişimine karşı direncinin çok yüksek olmasıdır (North, 1994, 366).

North (2010)'un kurumsal değişimi irdelemesindeki temel amacı; ülkelerin ekonomilerinin uzun dönemli iktisadi performanslarının ve kalkınma seviyelerindeki farklılıkları anlamanın yolunun, kurumsal değişimi anlamadan geçtiğine inanması olmuştur.

Williamson (2016) da yaptığı çalışmada kurumsal değişimi dört aşamalı bir süreçte incelemiştir. İlgili çalışmada Williamson kurumsal değişimin tarihi süreçte ne şekilde gerçekleştiği temelinde EKİ, YKİ ve geleneksel iktisadın birbirinden ne şekilde

farklılaştığını ortaya koymuştur. Şekil 8'de bu değişimin ve farklılaşmanın ne şekilde gerçekleştiğini görülebilir:



Şekil 8: Williamson'a göre Kurumsal Değişimin Seviyeleri

Williamson Oliver E., **Yeni Kurumsal Ekonomi: Değerlendirme Yapmak ve Geleceğe Bakmak** (İktisat ve Toplum(65)), 8'den uyarlandı.

Şekil 8'e göre, birinci aşamayı Williamson "sosyal yerleşiklik" olarak isimlendirmektedir. Bu düzeyde enformel kurallar, gelenek, görenek ve adetler, sosyal normlar ve din olgusu önemli bir yer tutar ve bu unsurların değişimi çok yavaş olmakla beraber yüzyıllar hatta binyıllara tekabül eder. Bu bağlamda ilgili unsurların enformel kurumların oluşması ve kendilerini sürdürmesinin temelini oluşturarak sosyal bir yerleşiklik oluşturduğu söylenebilir. Herhangi bir hesaba dayanmayan ve kendiliğinden oluşan bu kurumların oluşumunda bireysel tercihlerin asgari düzeyde olduğu söylenebilir. Toplumsal kodların oluştuğu bu aşama evrimsel bir süreci kapsar ve toplum tarafından büyük değerler atfedildiğinden sosyal bir yerleşiklik söz

konusudur (Williamson, 2016, 8-9). Daha çok EKİ'nin analizine giren birinci aşamadaki enformel kurumları geleneksel iktisat veri kabul eder. Bunun yanında ilgili unsurların iktisadi büyüme sürecindeki önemini reddetmeyen YKİ, enformel kurumların gözlemlenemez özelliğinden dolayı veri kabul edilip analizlere dâhil etmemiştir (Çetin, 2016, 15).

"Kurumsal çevre" olarak nitelendirilen ikinci aşamada Williamson, formel kurumların inşası ve toplumdaki rolü üzerinde durmaktadır. İkinci aşama, birinci aşamadaki enformel kuralların ötesine geçerek devletin yasama, yürütme, yargı ve bürokrasi fonksiyonlarının yanında farklı aşamalarda ortaya çıkan güç dağılımlarını içermektedir. Bu aşamada enformel kısıtlar altında kanun, anayasa ve mülkiyet hakları gibi formel kurumlar ortaya çıkar. Bu aşamada kurumsal değişim zordur; ama iç karışıklıklar, savaşlar, doğal afetler, işgaller, finansal krizler ve asgari darbeler gibi toplumu bir bütün olarak etkileyen olumsuzluklar neticesinde değişim olabilmektedir. Böyle olağanüstü durumlarda ortaya çıkan kurumsal değişimler başarısız olur. Kurumsal değişim ancak oyunun kuralları çerçevesinde gerçekleşirse, ki bu değişim on yıllar-yüzyıllar almaktadır, toplum nezdinde karşılık bulabilir. Güçlerinin ayrılığı hususunun farklı yönetişim şekilleriyle oluştuğu bu aşamada mülkiyet hakları ön plana çıkmaktadır. Mülkiyet haklarının oluşması, sınırlarının belirlenmesi ve uygulanmasıyla beraber kaynakların etkin ve verimli bir şekilde dağılımının sağlanmasının yanı sıra piyasadaki keyfi devlet müdahalelerinin önüne geçilmiş olur ve devlet müdahaleleri ortadan kalkarak kenara çekilir. Böylelikle güçlerin ayrılığı kısıdında kurumsal çevre düzenlenmiş olur. İlgili düzeyin güçlü yanı da bu noktada ortaya çıkmaktadır. Diğer taraftan bu sürecin zayıf yanı ise mülkiyet haklarının tanımlanması ve uygulanma sürecinin herhangi bir işlem maliyetine katlanılmadan ortaya çıkacağı düşüncesidir. Formel kuralların vasıtasıyla mülkiyet haklarının zahmetsizce uygulamaya konulması varsayımı; sözleşmelerin uygulanmasını da maliyetsiz olarak görerek, sözleşmelerin yönetişimini analiz dışı bırakır. Bu durum da bizi sözleşmelerin temel alındığı yönetişim yapılarının düzenlenmesi düzeyi olarak karşımıza çıkan üçüncü düzeye götürür (Williamson, 2016, 9-10).

Üçüncü düzeyde oyunun kurallarının (mülkiyet hakları) yanında oyunun oynanış biçimi (sözleşmelerin uygulanması) söz konusudur. Bir başka ifade ile kurumsal

çevreden kurumların yönetişimine yönelik bir geçişin yaşandığı bu düzeyde, işlem maliyetleri kuramı üzerinden sözleşmeleri işlemlere uyarlama süreci olarak ifade edilebilen bir oyunun oynanış biçimi karşımıza çıkar. İktisadi faaliyetlerde ve mülkiyet haklarının uygulanması sürecinde ortaya çıkan işlem maliyetleri, sözleşmelerin önemini ortaya çıkarmaktadır. Bunun yanında sözleşmelerin eksik şekilde düzenlenmesi, yine bundan kaynaklı işlem maliyetlerini ortaya çıkarır. Ortaya çıkan işlem maliyetlerinin iktisadi etkinliği olumsuz yönde etkileyeceği ve iktisadi ajanslar arasında çekişmelerin yaşanacağı gerçeği aşikârdır. Williamson'un teoriye en önemli katkısı işlem maliyetlerini oyunun oynanma biçimine dâhil ettiği sözleşme ilişkilerinin analizidir. Üçüncü düzeyde belirtilen yönetişimsel değişimden kasıt olarak da sözleşmelere konu olan maddelerin bir ila on yıllık süreçlerde tekrar gözden geçirilerek sözleşmenin ya da ekipmanlarının yenilenmesini ifade etmektedir (Williamson, 2016, 10-11).

Dördüncü düzey ise Neo-klasik İktisat'ın işlediği aşama olarak karşımıza çıkar. Bu aşamada vekil teorisinin yürürlükte olmasıyla beraber firma, sözleşme ilişkilerinden daha çok üretim fonksiyonu işlevi kazanır. İlgili düzeyde marjinal analiz devreye girerek maksimizasyon sağlanır ve kaynaklar en etkin biçimde dağılmış olur. Bu noktadan hareketle Neo-klasik İktisat için bir sorun olmayan konularla ilgilenen üçüncü aşama, Neo-klasik İktisat'ın temsil ettiği dördüncü aşamadan ayrılmış olur (Williamson, 2016, 11).

4.2.2. Ekonomik Performans ve İstikrar

Kurumların ekonomik performans ve istikrar üzerindeki etkisi olumlu ya da olumsuz olarak genellendirilemez. Nitekim bir kurumun etkinliğini ilgili toplumdaki gelenek, görenek ve alışkanlıkları kapsayan enformel kurumların yapısı ile anayasa ve hukuk gibi formel kurumların yapısının yanında tarih, coğrafya ve ekoloji gibi unsurlar doğrudan etkiler. Ancak başlangıç koşullarının eşit varsayıldığı durumda etkin çalışan kurumların ekonomik performansı ve istikrarı olumlu yönde etkilediği kabul edilmektedir (Doğanay, Değer, 2020, 78).

Kurumların ekonomik performans ve istikrara etkilerini açıklarken Rodrik (2000); Uzak Doğu Asya'da finansal krizler, sosyalizm sonrası Rusya'da gerçekleştirilen reformların başarısız sonuçları ve Latin Amerika'da yapılan reformlara karşı duruşları incelemiş; ortaya çıkan olumsuz sonuçların sebebini uygulanan politikalarla

ilgili toplumların kurumsal yapılarının birbirlerini bütünleyememesi olarak ifade etmiştir. Nitekim kurumsal altyapının uygulanan politikaları destekleyecek bir geleneğinin olmaması, toplumun enformel kurumları tarafından kabul görmemesi ve bütüncül bir özellik göstermemesi; hangi niyetle olursa olsun iktisadi performansı pozitif yönde etkilemek için yapılan reformları başarıya ulaştıramaz. Genel itibariyle formel ve enformel kurumların çatıştığı bir durumda ortaya çıkan sonuçların ekonomik performans üzerindeki etkisi olumsuz olmaktadır (Rodrik, 2000, 32).

Ülkelerin gelişmişlik seviyelerinin farklı olmasının nedenini North (2010, 16-18), kurumların teşvik edici özelliği ile açıklamıştır. İlgili toplumda kurumlar çalışkanlığı takdir eden ve ödüllendiren davranış normları ile şekillenmiş ise bu durum; ekonomideki aktörlerin üretken faaliyetlere yönelerek ekonomik büyümeye katkı sağlamasına yol açacaktır. Nitekim 19. Yüzyılda ABD ekonomisinin büyümesi incelendiğinde; Amerikan Anayasası ve Kuzeybatı Kanunu gibi çalışmayı ödüllendiren ve teşvik eden bir kurumsal çerçevenin sonucu olarak aile çiftlikleri, ticarethaneler, denizcilik şirketleri gibi ekonomik kurumların yanında yerel siyasi örgütlenmeler ve ABD Senato'su gibi siyasi kuruluşların gelişmesi sağlanmıştır. İlgili kuruluşların faaliyetleri ile kamunun harcamaları, eğitim ve tarım gibi temel sektörlere kanalize edilerek verimlilik artışı sağlanmış ve bu durum da ekonomik büyümenin yolunu açmıştır. Kurumların teşvik sisteminin, açıklananın aksine gerçekleşmesi durumunda ise üçüncü dünya ülkelerinin durumu ifade edilmiş olunacaktır.

Bir ülkenin ekonomik performans ve istikrarının kurumsal belirleyicileri olarak; mülkiyet haklarının uygulanması, bürokratik kalite ve etkinlik, hukuk ve düzenin işleyişi ve ekonomik özgürlükler olarak dört ana başlıkta toplanabilir (Biber, 2010, 16).

4.2.2.1. Mülkiyet Hakları ve Ekonomik Performans

Mülkiyet haklarının korunması ve doğru bir şekilde uygulanması hususu ekonomik performansın en önemli belirleyicilerinden biri olarak karşımıza çıkar. Bu noktada mülkiyet haklarının ekonomik performansı etkilemesinde izlediği yolun yönelimi yatırımların uzun dönemli ve sürdürülebilir olmasıyla doğrudan alakalıdır. Ekonomideki aktörlerin mülkiyet haklarının iyi korunduğuna ve uygulandığına yönelik edindikleri güven ile sermaye birikimlerini artırmaya yönelik motivasyon

kazanarak yatırımlarını artırması, ekonomideki sermaye birikiminin de artmasıyla ekonomik büyümenin ve istikrarın önünü açacaktır. (North, 2010, 14-20). Bunun yanında mülkiyetin hak edilişi sürecinde ve sonrasında ortaya çıkan işlem maliyetlerinin fazlalığı, kaynakların etkin ve verimli bir şekilde kullanılmasını engelleyerek ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etki bırakacaktır. İşlem maliyetlerinin azaltılmasının yolu ise mülkiyet haklarının şeffaf bir şekilde tanımlanması ve uygulanıp korunması ile mümkündür (Eroğlu, 2018, 172).

4.2.2.2. Devletin Yönetimi, Bürokratik Kalite ve Ekonomik Performans

Devletin yönetimi, bürokratik kalite ve bürokratik etkinlik unsurları da birçok yönüyle ekonomik faktörleri dolaylı ya da doğrudan etkilemektedir. Siyasi belirsizlik gerek yerli gerekse yabancı yatırımcıları ve sermayeyi kaçırarak üretimin azalmasına yol açmak üzere ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkiler[42] (Özdemir, 2021, 49). Bunun yanında siyasi istikrar iktisadi aktörler özelinde güven olgusu yaratıp yatırımlarını artırarak ekonomik büyümenin gerçekleşmesine zemin hazırlar. Ayrıca siyasi istikrar, ekonomik faaliyetlerde ortaya çıkan işlem maliyetlerini azaltarak kaynakların verimli bir şekilde kullanılmasını sağlar ve iktisadi faaliyetleri olumlu yönde etkiler.

Bir ülkenin yönetim şekli, kurumların etkinliği üzerinden ekonomik performansı olumlu ya da olumsuz yönde etkileyebilir. Demokratik rejimlerdeki kurumların ekonomik performansı olumlu yönde etkilemesi beklenir. Nitekim ilgili rejimlerde belirsizliğin ve ekonomik faaliyetlerde karşılaşılabilecek risklerin daha az olması, hukuki düzenin daha iyi işlediği algısıyla mülkiyet haklarının tanımlanmasının daha şeffaf yapılması ve uygulanması, toplumsal ve sosyal krizler nihayetinde oluşabilecek dalgalanmalara karşı daha oturmuş kurumları sayesinde daha güçlü olması gibi sebeplerle iktisadi aktörlerde oluşan güven nihayetinde yatırımların uzun dönemli olarak artışıyla birlikte ekonomik performans artışı yaşanmış olur (Rodrik, 2000, 23-27). Diğer yandan demokratik kurumlar iktisadi performansa olumsuz yönde etkiler de yaratabilir. Bürokrasinin yoğun bir şekilde işlediği ve rüşvetin

[42] İlgili argümana karşılık, toplumda hükümetin değişeceği algısı oluşmuşsa iktisadi ajanlar bunu olumlu yönde fiyatlandırabilir ve siyasi belirsizlik azalarak ekonomik aktiviteleri genişletir ve büyüme yönünde bir performans sergilenebilir. Ancak ilgili hükümetin yerine gelecek yeni hükümetin kimliği bilinmiyorsa, siyasi belirsizlik daha fazla artarak iktisadi ajanların ekonomik faaliyetler özelindeki kararlarını ertelemelerine sebebiyet vermek üzere ekonominin daralmasına neden olur (Özdemir, 2021, 50).

yaygın olduğu durumlarda etkinliğini kaybedebilir. Ayrıca demokratik yönetimdeki politika yapıcılar ya da yöneticiler, yeniden seçilme endişesiyle uzun vadeli büyümeyi sağlayacak politikalar yerine kısa dönemli fırsatçı politikalar izlemesi ve çıkar gruplarının baskıları sonucu kaynak dağılımını verimli bir şekilde gerçekleştirememesi nihayetinde büyüme olumsuz yönde etkilenebilir (Özdemir, 2021, 50-51; Acemoglu, Johnson, 2003).

Otokratik rejimler ekonomik performansı olumlu yönde etkilediği gibi olumsuz yönde de etkileyebilir. Yerli yatırımcılar, rejimden korktukları için yatırımlarını kendi ülkelerinden ziyade başka ülkelere yapmak için sermayeyi ülkeden çıkartabilir. Bunun yanında otokratik rejimlerde diktatörler nihai karar verici olduğu için tüm iktisadi faaliyetleri kendi çıkarlarına ve çıkar grubuna yönelik dizayn edebilir, piyasaya giriş engelleri koyarak tekelleşmeyi sağlayabilir. Böyle bir durumda ekonomideki aktörlerin işlem maliyeti, mülkiyet hakları, sözleşmeler ve hukuk gibi yatırımlarını doğrudan etkileyecek unsurlar karşısında güvensizlik duyması muhtemeldir. Güvensizlik duygusuyla yatırımcılar, uzun dönemli yatırımlardan kaçınırlar ve bu durum da iktisadi büyümeyi ve istikrarı olumsuz yönde etkileyecektir. Diğer yandan otokrasiyle yönetilen bir toplumda diktatörler iktisadi kararlar alınırken daha özgürdür, kimseye hesap verme gibi bir durumu yoktur. Dış müdahalelere kapalı olan diktatörler, karar alma aşamasındaki işlem maliyetlerini sıfırlamış olurlar ve kaynakları daha verimli alanlara yönlendirip iktisadi büyümeyi olumlu yönde etkilemiş olurlar. Ortaya çıkan iktisadi büyüme, kısa dönemlidir. Uzun vadeli ekonomik büyümenin gerçekleşebilmesi için, aktörlerin güvenini oluşturacak bir hukuksal sistemin gelişmesi ve hukukun üstünlüğünün kabul görmüş olması gerekmektedir (Rodrik, 2000, 19-22; North, 1993, 7; Çeştepe, Gençel, 2021, 1673).

İktisadi politikaların uygulanma sürecindeki şeffaflık ve kararlılık, ekonomik aktörlere güven sağlayan bir unsurdur. Belirsizliğin ortadan kalktığı böyle bir durumda işlem maliyetlerinin de düşmesi muhtemeldir. Aktörler ekonomiye karşı oluşan güven ile karar alma süreçlerini planlayıp hızla uygulamaya geçerek yatırımlarını şekillendirir ve büyümenin yolu açılır. İktisat politikalarının uygulanmasındaki kararlılık kadar uygulama şekli de önemlidir. Nitekim 1970'lerde ortaya çıkan petrol şoklarına karşılık birçok sahra altı ülkesi, uygulayacağı politikaları şeffaf bir şekilde paylaşması ve kararlılıkla bu politikaları uygulamalarına

rağmen makroekonomik istikrarı sağlayamamıştır. Bu noktadan hareketle denebilir ki; siyasal kurumlar, evrimsel sürecin bir parçası olan ve ekonomik şoklara karşı esnek olabilen kurumlar geliştirmelidirler. Böyle kurumların varlığı siyasi rejimlerin başarılı olduğunu gösterir. Zira ilgili şoklara karşı hızlı bir şekilde değişerek uyum sağlanması ve bu sürecin en az maliyetle atlatılarak şokların büyümesinin önüne geçilmesi; iktisadi aktörlerin güvenini sağlayıp yatırımların artarak ekonomik performansın olumlu yönde etkilenmesi anlamına gelmektedir. Uzun dönemli iktisadi büyümenin temel anahtarı, esnek kurumların varlığıyla ifade edilir. (Rodrik, 1999, 387-391; North, 1993, 8).

Güçlü kurumları olan ülkelere bakıldığı zaman genel itibariyle devletin ve bürokratik yapının etkin ve verimliliği teşvik edici bir biçimde var olduğu, hukukun üstünlüğü ilkesini benimsendiği, hak ve özgürlüklerin korunduğu, yolsuzlukların düşük olduğu ve iktisadi aktörler nezdinde güvenin tesis edildiği bir toplumsal ve ekonomik yapıya sahip olduğu söylenebilir. Bu ülkelerin dayandığı temel ilke demokrasidir. Diktatörlükleri sınırlayan, kazançlı alanlar özelinde tekellerin oluşmasını engelleyen, sosyal çatışmaları azaltan, belirsizlikleri şeffaf ve kararlı politika yönetimiyle minimuma indirerek güven tesis edilmesi ile uzun vadeli ekonomik büyümenin önünü açan bu rejimde özgür basın, örgütlenmedeki özgürlük ve seçim rekabeti de inşa ederek arzu edilen hükümet faaliyetlerini bir nevi ödüllendirirken arzu edilmeyen faaliyetleri de cezalandırmaktadır. Bu yönüyle hükümetler kaynakların etkin ve verimli kullanımını teşvik eden bir rejim olarak karşımıza çıkar. Aksi durumda ilgili hükümet iktidarı kaybetme riskiyle karşılaşabilir. Yani demokrasi bir nevi hükümetlerin motivasyonudur (Koçak, Uzay, 2018, 83).

4.2.2.3. Hukuk ve Düzenin Etkinliği ve Ekonomik Performans

Hukuk ve düzenin işleyiş şeklinin ekonomik performansı ve istikrarı birçok yönüyle etkilemesi beklenir. Hukuki kurumların varlığı, etkin bir şekilde işlemesi ve adalet mekanizmasının sürdürülebilirliği; mülkiyet haklarının korunmasını sağlar ve işlem maliyetlerini düşürerek sözleşmelerin uygulanabilirlik seviyesi olarak belirsizliği azaltır. Böylelikle ekonomik aktörlere güven sağlamak koşulu ile uzun dönemli yatırımlar artarak ekonomik büyüme ve istikrar yönünde gelişmelerin sağlanmasına zemin hazırlanmış olunur. (North, 2010, 20-40).

Tüm yönetim biçimlerinde var olan "hukuk ve düzen" kavramı, "hukukun üstünlüğü[43]" olgusuyla aynı anlama gelmez. Nitekim tüm yönetim biçimleri bir şekilde hukuk sistemine sahipken, hepsinin hukukun üstünlüğünü kabul ettiğini söylemek doğru olmaz. Hukukun üstünlüğü toplumdaki her türlü keyfi harekete, ayrıcalığa ve hükümetin geniş yetkilerle hareketine yasal düzeyde sınırlamalar koyarak engel teşkil eden kural ve kurumların mutlak hâkimiyetini ifade eder. Hukukun üstünlüğünü kabul ederek hareket eden demokratik ülkelerde piyasayı belirsizliğe sürecek her türlü keyfi uygulamaya engel olunacağından; belirsizlik durumları ortadan kalkarak ekonomik güvenin sağlandığı ve istikrarın daha kolay gerçekleştiği söylenebilir (Ata, 2009, 204-206).

Hukukun üstünlüğünün kabul edildiği bir kurumsal çerçeve, iktisadi gelişmeler için güvenli bir ortam hazırlar. Merkezi otoritenin zayıflığı, ilgili otoritenin parçalanması, etnik ve dini çatışmalar, iç çatışmalar ve anarşi gibi güvensizliğe sebebiyet veren ortamın oluşmasına engel olarak üretken faaliyetlerin gerçekleşebilmesi için uygun bir çevre inşa eder. Güvenin olduğu yerde ekonomik istikrarın da gerçekleşmesi kaçınılmazdır (Koçak, Uzay, 2018, 82-83). Bunun yanında bağımsız bir yargının ekonomik özgürlüklerin kazanılmasında önemli bir rol üstlendiği ve ekonomik performansı olumlu yönde etkilediği söylenebilir (Doğanay, Değer, 2020, 78).

4.2.2.4. Yolsuzluk ve Ekonomik Performans

Devlet yönetimi, bürokratik kalite ve etkinlik ile hukuk ve düzendeki etkinliğin doğrudan ilişkide olduğu ve ekonomik istikrarı etkileyen bir diğer unsur da yolsuzluktur. Tanzi (1998), yolsuzluğu ortaya çıkaran politik ve hukuki sebepleri aşağıdaki gibi ifade etmiştir:

- Hukukun üstünlüğünün kabul edilmediği rejimler
- Yolsuzluklara karşı verilen cezaların ve yaptırımların şiddetinin düşük olması
- Yolsuzlukla alakalı kanun ve yasaların açık ve anlaşılır biçimde düzenlenmiş olmaması

[43] Hukukun üstünlüğünün kabul edilmesiyle kurumlar; kanunlar çerçevesinde genel bir kabul edilebilirlik kazanır. Burada kanunların belirgin, öngörülebilir, tarafsız ve kesinlik gibi özelliklere sahip olması beklenir (Ata, 2009, 205).

- Yolsuzluğa karşı soruşturma ve yargılama sürecinde ortaya çıkan işlem maliyetleri
- Yasaların ve kanunların karmaşık olması sebebiyle ortaya çıkan işlem maliyetlerinin fazlalığı
- Vergi hukukunun sınırlarının açık bir şekilde belirlenmemesi
- Siyasi dokunulmazlık
- Politik ve demokratik hesap verebilirlikteki zayıflık
- Rekabetçi koşulların zayıflığı, tekelciliğin ve rant kollama faaliyetlerinin yaygınlığı
- Demokrasinin benimsenmemesi ve demokrasi açığı
- Bürokraside kalitenin eksikliği ve liyakatsiz kadrolaşma
- Politik istikrarsızlık
- Siyasi otoritenin yolsuzluğa karşı duyarsız oluşu
- Ekonomik özgürlüklerdeki zayıflık

Hukukun etkin bir şekilde çalışması ve hukukun üstünlüğünün kabul edildiği toplumlarda yolsuzluk olgusu azalır. Aksi durumda yolsuzluk ilgili piyasada bozulmuş ve adil olmayan bir sistemin oluşmasıyla güven unsurunu ortadan kaldırarak sermaye birikimini ilgili ekonomiden kaçırır ve uzun dönemli büyümeyi olumsuz yönde etkilemiş olur (Morris, Klesner, 2010, 1266).

Yolsuzluğun yaygın olduğu bir kurumsal çerçevede bürokrasinin zayıf olması muhtemeldir. Bu durum bürokrasi kademesinin rüşvet ve rant kollama yoluyla kaynakların dağılımını etkileyebileceği anlamına gelir. Böyle bir durum kamu harcamalarının verimsiz alanlara yönelerek ihalelerde fesatlıkların oluşmasına sebebiyet verir. Liyakati ortadan kaldıran yolsuzluk kurumu, girişimcileri teknolojik gelişmeleri takip edip ar-ge araştırmaları yaparak verimli bir üretim sahası oluşturmanın yerine rüşvetle daha kolay kazanç sağlanabilecek alanlara yönlendirir. Şeffaflık mekanizmasını da ortadan kaldıran yolsuzluk kurumu tekelleşmenin önünü açar. Yolsuzlukla kurulan iktisadi faaliyetler sonucu ortaya çıkan iktisadi kazanç uzun dönemli olmaz. Nitekim verim getirebilecek yatırımların oluşmadığı ilgili ekonomide uzun dönemli bir büyüme gerçekleşmez. Gelir dağılımındaki adaleti de olumsuz yönde etkileyen yolsuzluk olgusu, toplumdaki gelir makasının açılmasına sebebiyet vererek toplumdaki sosyo-ekonomik durumu kötüleştirir. Diğer taraftan

bürokratik işlem maliyetlerinin çok yoğun olduğu ekonomilerde iktisadi faaliyetlerin gerçekleşme süreci çok uzundur. Bu durum ilgili piyasanın hantal bir şekilde ilerleyerek etkinliği azaltmasına sebebiyet verir. Böyle bir durumda rüşvet mekanizması, yağlama etkisi yaratarak bürokratik engelleri kolay bir şekilde aşıp yatırımları hızlandırmak yoluyla üretim sürecine geçilerek büyümeyi ve istikrarı olumlu yönde etkileyecektir (Shleifer, Vishny, 1993, 615; Tanzi, 1998; Ehrlich, Lui, 1999). Diğer taraftan Kaufmann ve Wei (s. 20) 2000 yılında yaptığı bir çalışmada; bir ekonomideki şirket yöneticilerinin ortalamadan daha fazla rüşvet vererek işlerini idame ettirdiği durumlarda, ilgili yöneticilerin bürokrasideki yetkililerle yaptıkları pazarlığın süreci ve bir uzlaşmaya varmaları oldukça uzun zamanlar alabildiğini gözlemlemişlerdir. Böyle durumlarda etkinliğin azaldığı sonucuna vararak yağlama etkisinin ortaya çıkmadığını ifade etmişlerdir.

4.2.2.5. Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Performans

Ekonomik özgürlük kavramı; ekonomik aktörlerin piyasada üretim, tüketim ve bölüşüm faaliyetlerini yasal bir otoritenin baskısı ve yönlendirmesi olmadan yapması anlamına gelir. İlgili otoritenin iktisadi faaliyetlere herhangi bir müdahalesinin bulunmamasının yanı sıra bu faaliyetlerin özgür bir çerçevede gerçekleşmesi yönünde kurumları tasarlaması da önemlidir (Lau, Lam, 2002, 665).

İktisadi ajanların ekonomik aktivitelerini planlama ve uygulama süreçlerini kolaylaştırma yönünde politikaları barındıran ekonomik özgürlükler; serbest piyasa, özel girişim, gönüllü değişim, kapitalizm, sınırlı devlet, ticaretin serbestliği, düşük sermaye oranları, emek ve sermayenin serbestliği gibi liberal özellikleri bünyesinde barındırır (Akıncı, Yüce, Yılmaz, 2014, 82).

Ekonomik özgürlükler etrafında gerçekleşen iktisadi faaliyetlerin verimli ve etkin sonuçlar vereceği öngörülmektedir. Nitekim aktörlerin mal ve hizmetler üzerindeki mülkiyet haklarının tanımlanmış olması, mal ve hizmetlerin el değiştirme sürecinde devletin müdahalesinin olmaması ve bu değişimin gönüllülük esasıyla serbest bir ticaret ortamında yapılması; iktisadi aktörlerin ekonomi üzerine güvenlerini artırarak çalışmayı artırma yönünde bir teşvik sağlar. Böylelikle kaynakların etkin dağılımı sağlanarak verimlilik artışı gözlemlenir. Böyle bir ortamda ekonomik performansın olumlu yönde şekillenmesi beklenir (Güney, 2017, 32).

İktisadi faaliyetlerin içinde devletin rolünün artması, ekonomik özgürlüklerin kısıtlanması anlamına gelmektedir. Gönüllü mübadeleyi ve bireylerin tercihlerini etkileyen vergi, otoritenin piyasa özelindeki regülasyonları, rant kollama faaliyetleri, tekelci oluşumların önünü açmak, bürokrasinin yoğunlaşması gibi unsurların yanında hukuk sisteminin etkinliğini kaybetmesi ve yolsuzluk eğiliminin artması; aktörlerin ekonomik özgürlüklerini olumsuz yönde etkiler. Kaynakların verimli kullanılmasına engel teşkil eden bu tür unsurların ekonomik istikrar üzerinde negatif bir sonucu ortaya çıkarır (Konu, Ata, 2016, 197-199).

4.2.2.6. Toplumsal Çatışmalar ve Ekonomik Performans

Mülkiyet hakları, devlet yönetimi, bürokratik kalite ve etkinlik, hukuk ve düzenin işleyişi, yolsuzluk ve ekonomik özgürlükler gibi kurumların toplumsal risklerle olan ilişkileri de ekonomik faaliyetleri dolaylı olarak etkileyebilmektedir. Nitekim siyasi istikrarsızlığın olduğu, hukuk ve düzenin etkin olarak işlemediği, yolsuzluğun yaygın olduğu ve ekonomik özgürlüklerin kısıtlandığı bir kurumsal çerçevede iç ve dış çatışmalar, etnik ve dini gerilimler ve anarşi gibi toplumsal riskler ortaya çıkarabilir (Arslan, Doğan, 2014, 10-11):

- İç savaşlar, terörizm, darbe tehdidi, siyasal şiddet gibi iç çatışmalar (The PRS Group); siyasi istikrarsızlığın ve düzgün işlemeyen bir hukuk sisteminin göstergesidir. Mülkiyet haklarının tehlikeye girdiği böyle bir ortamda belirsizlik durumu yaratan iç çatışma hali, güven unsurunu tehdit ederek ekonomik performansı olumsuz yönde etkilemesi beklenir.
- Dış baskılar, savaşlar ve sınır ülkelerle gerilimleri ifade eden dış çatışma durumu (The PRS Group) politik istikrarsızlığın sonucu olarak karşımıza çıkar ve ekonomik performansı olumsuz önde etkilemesi beklenir. Diğer taraftan, bir devletin harcama kalemlerinde yüksek bir yer tutan savunma harcamalarının böyle durumlarda artıyor olması da ekonomik büyüme olarak karşımıza çıkar.
- Ülkedeki farklı etnik ve dini grupların birbirleriyle çatışması, ilgili ülkedeki demokrasi açığından kaynaklanmaktadır. Böyle bir ortamda siyasi istikrar ve ekonomik özgürlükler olumsuz olarak etkilenerek ekonomik büyüme noktasında faydasız sonuçlar ortaya çıkar.

4.2.3. Kurumsal İktisat ile Sosyo-ekonomik Koşullar Arasındaki İlişkisi

Çalışmanın bu kısmında bölüm boyunca incelenen ampirik ve teorik literatür ile kurumların ekonomik performansa etkileri üzerindeki açıklamalardan yola çıkılarak sosyo-ekonomik koşullar olarak ele alınan tüketici güveni, işsizlik ve yoksulluk ile kurumsal iktisat arasında bir ilişkinin kurulması amaçlanmaktadır.

4.2.3.1. Kurumsal İktisat ve Tüketici Güveni İlişkisi

Ekonominin gelecekteki performansını etkileyen "beklentiler" ile doğrudan ilişkisiyle öne çıkan "tüketici güveni", ekonomik ve politik istikrarı sağlama noktasında hayati bir önem taşımaktadır. Tüketici güveni, tüketicilerin ekonominin cari dönemdeki durumu ve kendi gelirlerinin gelecek dönemlerdeki istikrarını değerlendirerek tüketim ve tasarruf kararlarını belirmeleri yönüyle ekonomide büyümenin anahtarı olduğu söylenebilir. Piyasadaki aktörler (devlet, firmalar, bankalar) için tüketici güvenini belirlemek, kendi iktisadi faaliyetlerini şekillendirme yönünde yol gösterici olmaktadır. Nitekim tüketicilerin algıladıkları güven ile şekillendirdiği beklentiler sonucu aldıkları tüketim ve tasarruf kararları, devletin uygulayacağı politikanın yönünü belirlemenin yanında daha önceden uyguladığı politikaların etkinliğinin ölçülmesini sağlar. Firmalar ise üretimlerini azaltma-erteleme ya da artırma yönünde bir eğilime girerek ekonomik büyümenin ve istikrarın izleyeceği yolu belirler. Ekonomik büyüme ya da daralma durumuna göre üretim miktarı da değişeceği için doğrudan istihdamı ve yoksulluğu etkileyerek sosyo-ekonomik düzeyin şekillenmesine neden olur.

Hisse senedi piyasaları, büyüme, enflasyon ve işsizlik gibi reel ekonomik durumun yanında güvenli bir piyasa, devlet yönetimi, politik istikrar, kamu etkinliği, asayişin sağlandığı bir toplum düzeni ve yolsuzluk gibi unsurlardan da etkilenen tüketici güveni (Özsağır, 2007, 51) olumsuz yönde şekillenirse birçok ekonomik ve finansal krizin sebebi olarak karşımıza çıkar (Aygün, 2019, 4). İşsizliğin artması ve yoksulluğun derinleşmesiyle siyasal ve toplumsal bir bunalım sürecinin temelini oluşturan tüketici güvenini etkileyen faktörleri anlamak, ekonominin ve siyasal çerçevenin de ne yönde şekilleneceğini anlamada önemli bir durum olarak karşımıza çıkar.

Her ülkenin ve toplumun kendine has enformel kurumlarının oluşu, ilgili toplumda oluşturulan formel kurumların da yapısını etkilemektedir. Formel ve enformel kurumların her ülke için farklılık göstermesinden dolayı, ülkeler arasında bir olgunun nedenleri araştırılırken aynı kurumların farklı sonuçlar verdiği sonucu karşımıza çıkabilmektedir. Bu bağlamda bir ekonomide tüketici güvenini olumlu yönde etkileyebilecek kurumsal bir faktör, bir başka toplumda kötümser eğilimleri artırabilir. Ama genel itibariyle bir ekonomide büyümeyi (dolayısıyla tüketici güvenini) etkileyen kurumsal faktörlerin etkileme yönü, diğer şeyler sabitken, uzun dönemde benzer olarak yöneliş gösterir (Mičáková, 2014, 60).

Kurumların uzun dönemli büyümeyi ve ekonomik istikrarı teşvik edici politikaları kaynakların etkin ve verimli bir şekilde dağılmasını sağladığı için, tüketici güvenini de olumlu yönde etkileyecektir. Öte yandan kaynakların dağılımı belli bir grubun çıkarlarına göre tahsis edildiği bir ortamda tüketicilerin iktisadi karar alma süreçleri de olumsuz yönde etkilenecektir (North, 2010, 16-18; Acemoglu, Robinson, 2013, 76-78).

Tüketici güveni ve kurumlar arasındaki güvenin oluşması dört temel ilkeye bağlıdır (Gökalp, 2003, 164). İlk ilke olarak "açıklık", ekonomide ortaya çıkabilecek her türlü spekülasyon ve dedikoduya mahal vermeyecek şekilde ülkenin içinde bulunduğu ekonomik durumu tüm ekonomik birimlerle olduğu gibi paylaşmak ve atılacak adımları tüm açıklığıyla kamuoyunun bilgisine sunmak demektir. İkinci ilke olarak "iletişim", ekonomik reformların, muhataplarına şeffaf bir şekilde çeşitli iletişim kanalları ile iletilmesini sağlamaktır. Üçüncü ilke olarak "katılım", iktisadi karar alma süreçlerine konunun muhatapları olan ilgili ülkenin ekonomik birimlerini de dâhil etmek üzere demokrasi yönünde bir eğilimde olmayı ifade eder. Katılım ilkesi, tüm tarafların karar alma süreçlerine dâhil edilmesini ve iktisadi reformların halk tarafından desteklenmesini sağlar. Ayrıca hükümet ile toplum arasındaki güvenin oluşmasını sağlayan katılım ilkesi, tarafların dâhil edildiği ve uzlaşma ile şekillenen reformlar, eşitlik ve adalet olgularını güçlendirerek güvenin inşası yönünde bir yönelim oluşturur. Böylelikle ekonomik reformlardan olumsuz yönde etkilenecek olan kesimlerin isyan, protesto ve bunlar gibi her türlü yıkıcı eylemin önüne geçilmiş olur. Son ilke ise "istikrar"; hükümetlerin söz ve niyetlerindeki politikaların uygulamaya dökülmesi sonucu ekonomide yaşanacak istikrarı ifade eder. Politika

kesiminin kamuoyuyla paylaştığı ülkenin içindeki durum ve uygulanacak politikaları uygulamaması ya da oluşturulan beklentiler dışında bir politika uygulaması durumunda tüketicinin güveni kırılacak ve iktisadi olarak karar alma süreçlerini olumsuz yönde etkileyecektir. Bu durum da istikrarsızlıkla sonuçlanacaktır.

Siyasi istikrar ve kararlılık, tüketicilerin güveninin oluşmasında en önemli koşuldur. Siyasi kararlılık, ilgili hükümetlerin içinde bulunulan duruma dair tedbir ve politikaları yürürlüğe sokabilecek iradeyi ifade eder. Diğer tarafta iç ve dış güvenliğin sağlanması açısından da önemli bir yer tutan siyasi istikrar, hükümetin en tepeden en aşağı kademelere kadar uyumlu olmasıyla mümkündür. Siyasi istikrar ve kararlılığın sağlanması durumu söz ve niyetlerden çok yapılanlar ve yapılanların ilgili durumun uygunluk derecesi ile ilgilidir. Atılan adımların uzun dönemli sonuçlar vermesi, tüm tedbirlerin bir bütün olarak ele alınıp alınmamasına bağlıdır (Özsağır, 2007, 51).

İktisadi karar birimlerinden biri olan tüketicinin davranışları, gelecek ile ilgili beklentileri ve tüketicilerin gerek ekonomiye gerek diğer ekonomik ajanlara güveni ile şekillenmektedir. Bu faktörlerin pozitif yönde gelişmesiyle tüketicilerin davranışları da olumlu yönde gelişmektedir. Tüketiciler rasyonel beklentiler dâhilinde devletin uygulayacağı politikaları aktif olarak takip ederek uyum sağlama eğilimindedir (Özsağır, 2007, 55). Bu noktada tüketicilerin ilgili hükümetin atacağı adımlarla oluşturacağı güven, önemli bir yer teşkil etmektedir.

Demokrasilerin işlediği yönetim biçimlerinde öngörülebilirlik daha fazla olduğu için belirsizlikler nispeten daha azdır. Dış şoklara karşı daha dayanıklı olan demokratik rejimlerde kaynak dağılımındaki şeffaflık ve etkinlik ekonomiyi daha kaliteli büyümeye götürür. Demokrasi, uzlaşma ve müzakereyi teşvik eden ve istikrarlı ekonomik, politik ve sosyal kurumlar yaratır. Toplumun geniş kesiminin katılımı ve hukukun üstünlüğü yoluyla toplumsal çatışmaların önüne geçilerek ekonomik ajanlarda güven unsuru sağlamlaşır. Ekonomik verimlilik ve etkinliği sağlayan güven, dış şoklara karşı daha dayanıklı kurumların da varlığıyla toplumsal istikrar sağlanmış olur. Otokratik rejimlerin işlediği toplumlarda ise tüketicilerin rejimden korkması iktisadi faaliyetlerde karar alma süreçlerini olumsuz etkileyerek güvenin azalmasına yol açacaktır. (Rodrik, 2000, 19-32).

Tüketici güveninin olumlu yönde şekillenmesi politikacılar tarafından arzu edilir bir durumdur. Ekonomide tüketici güveninin beklentileri iyimser yönde şekillendirdiği ve belirsizliği azalttığı bir ortamda politika yapıcıları enflasyon, işsizlik ve büyüme gibi makro performans göstergelerinde başarılı olacak ve tekrar seçilme şanslarını artıracaktırlar. Ayrıca tüketicinin güveninin iyimser olarak şekillendiği bir piyasada politikalar daha kolay uygulamaya konularak daha hızlı sonuçlar verebilmektedir (Aygün, 2019, 5).

İşlem maliyeti, mübadeleye konu olan unsurun değerinin ölçülmesinin bedeli olmasının yanında hakları korumanın ve iktisadi ajanlar arasındaki anlaşmaları yürürlüğe sokma-denetlemenin maliyeti olarak karşımıza çıkar (North, 2010, 39). Güvenin olmadığı bir ortamda işlem maliyetlerinin yüksek olması kaçınılmaz olmaktadır. Tüketicilerin alacağı iktisadi kararlarda doğru ve uygun satıcıyı bulmak, sözleşmeler üzerindeki müzakereler, hükümet düzenlemelerine uymak ve hak arama süreçleri işlem maliyetleri kapsamına girer ve güvenin olmadığı bir ortamda işlem maliyetleri artarak ekonomik etkinlik azalmış olur. Kurumların en önemli rolü işlem maliyetini azaltmasıdır. Kurumların iyi işlediğini ve işlem maliyetinin düşük bir düzeyde olduğunu bilen tüketiciler gerek ekonomiye gerek diğer iktisadi ajanlara olan güvenlerinin artmasıyla davranışlarını pozitif anlamda şekillendirerek ekonomik etkinliğin oluşmasını sağlamış olurlar (Knack, Keefer, 1997, 1252; Fukuyama, 1998, 167).

Politik riskin olduğu bir ortamda, istikrarsızlık durumu ve geleceğe yönelik belirsizlikler ortaya çıkacağı için kurumlar işleyişini lâyıkıyla yerine getiremez. Parlamentonun kutuplaşması, hükümet krizi, iç ve dış tehditler, terörizm, siyasete askerin müdahalesi gibi durumlarda enflasyon, döviz kuru, büyüme, faiz oranları gibi makro iktisadi göstergeler üzerinde dalgalanmalar yaratarak istikrarsızlığa sebebiyet verecektir. Bu durum da tüketicilerin güvenini olumsuz yönde etkileyecek ve tüketim-tasarruf-yatırım kararlarını etkileyerek ilgili istikrarsızlık sürecini daha da perçinleyecektir (Rodrik, 2000, 26-31).

Hukuk sistemindeki altyapının güçlü olduğu ve bu altyapı üzerine inşa edilen hukuki düzenlemelerin de tüketicilerin güvenini pozitif yönde etkileyerek bireylerin ekonomik etkinliği sağlayacak iktisadi kararlar alması beklenir. İşlem maliyetini azaltan ve sözleşmelerin uygulamada güvenilir bir ortam oluşturan hukuki zemin,

mülkiyet haklarının korunduğu bir sistemle birlikte tüketici güvenini artıracak ve iktisadi faaliyetler güvenli bir çevrede gerçekleşebilecektir (Acemoglu, Robinson, 2013, 75).

Hukuk sisteminin inşa edilmesinin yanında hukukun üstünlüğü olgusunun da benimsendiği toplumlarda, keyfi alınabilecek tüm iktisadi ve sosyal hayatı etkileyebilecek kararların önüne geçilerek toplumsal ve ekonomik hayatın istikrarının yanı sıra asayişin sağlanmasını da beraberinde getireceği için "hukukun üstünlüğü" tüketici güveninin inşa edilmesinde önemli bir olgu olarak karşımıza çıkar (Ata, 2009, 204-206; Koçak, Uzay, 2018, 82-83).

Demokratik rejimle yönetilen, siyasi istikrarın olduğu ve hukuk sisteminin inşasının yanında hukukun üstünlüğünün de benimsendiği toplumlarda yolsuzluk olgusunun yaygınlaşmasının önüne geçilmesi beklenir. Yolsuzluk sonucu ortaya çıkan kaynak dağılımındaki etkinsizlik ve verimsizlik, bürokratik kalitenin zayıflığı, rüşvet ve rant kollama gibi uygulamaların varlığı tüketici güvenini olumsuz yönde etkileyecektir (Shleifer, Vishny, 1993, 615; Tanzi, 1998).

Ekonomik özgürlüklerin sağlandığı bir ekonomide, iktisadi faaliyetlerde etkin ve verimli sonuçların ortaya çıkması beklenir. İktisadi faaliyet süreçlerinde devletin müdahalesinin olmaması ve teşvik sistemi ile ekonomik ajanlar üzerinde güven sağlanarak olumlu bir etki ortaya çıkaracaktır (Güney, 2017, 32).

Ekonomik ve siyasi koşullar tüketici güvenini etkilediği gibi tüketici güveni siyasi aktörlerin davranışlarını da etkiler. Bunun yanında siyasiler de medyayı kullanarak oluşturdukları iyi ekonomi yönetimi yönündeki ikna edici algılar oluşturmaya çalıştıkları haberler ve güçlü liderler vasıtasıyla bir nevi partizanlık üzerinden beklentileri etkilemeye çalışılabilmektedir (Boef, Kellstedt, 2004, 634).

Belirsizliklerin altında karar verme mekanizmasının en temeldeki belirleyicileri risk ve güvendir. Tüketiciler için algılanan risk seviyesi işlemlerde ortaya çıkan maliyetlerle doğru orantılıdır. Bir başka ifade ile işlem maliyetinin artması tüketicilerin algılanan risk seviyesini de artırır. Bu noktada piyasada beliren asimetrik bilginin varlığı tüketici güveninin eğilimini belirleyen en önemli olgulardan biri olarak karşımıza çıkar. İktisadi aktörler ve piyasalar arasında cereyan eden etkileşimde tüketiciler piyasada olup biteni, malların fiyatları ve kalitesini tam olarak bilmesi mümkün değildir. Bilginin asimetrik dağılması da işlemler öncesinde

ters seçim problemini ortaya çıkarmakla beraber işlemler sonrasında ise ahlaki tehlike probleminin oluşmasına zemin hazırlar. Buradan hareketle toplumun siyasal ve ekonomik kurumlarının tüketici üzerinde oluşturduğu güven önemli bir unsur olarak karşımıza çıkar (Fidan, 2014, 75).

Bir ekonomideki bireylerin birlikte yaşama ve iş birliği ile çalışabilme kabiliyeti anlamına gelen sosyal sermaye olgusu da bir kurumdur. Kullanıldığında güçlenen, kullanılmadığında ise aşınabilen ve zamanla değişen sosyal sermaye olgusunun güçlü olduğu bir toplumda yaşamak daha kolaydır. Nitekim sosyal sermayenin olduğu toplumlarda işlerin ilerlemesini sağlayan ve kendi kendine organize olabilen örgütler ve ağlar vardır. Güven unsuru ile gelişen sosyal sermaye, yine tüketicilerde güveni de oluşturan önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır (Putnam, 1993, 5-6).

4.2.3.2. Kurumsal iktisat – İşsizlik ve Yoksulluk İlişkisi

Makro iktisat teorilerindeki temel amaç olan tam istihdam büyüme oranının belirlenmesi; işsizlik ve istihdam (dolayısıyla yoksulluk) konularının doğasını anlamak ve bunları etkileyen faktörleri tespit etmek noktasında bir motivasyon oluşturur. Ayrıca, ekonomilerde reel GSYİH'deki büyümenin temel kaynağı olarak karşımıza çıkan üretim faktörlerinin istihdamının değişmesi konusu, bir başka ifade ile GSYİH'deki artışların istihdamı da artırıyor olması, işsizlik konusunu büyüme çerçevesinde incelememiz gerektiği hususunu ortaya çıkarır. Büyümeyi ve istikrarı etkileyen en önemli unsur da toplam talepteki değişimlerdir (Yavuz, 2015, 61-62).

Toplam talepteki değişimlerin ekonomik istikrarın belirleyicisi olduğu noktasından hareketle, temelde toplam talebi, dolayısıyla makroekonomik istikrarı etkileyen ekonomik unsurların da sosyo-ekonomik koşulları etkilemesi beklenir. Bu bağlamda ekonomik faktörleri etkileyen kurumsal faktörler ve sosyo-ekonomik koşulları etkileyen ekonomik faktörlerle doğrudan ve dolaylı olarak şekillenen bir ilişkiler yumağı oluşmaktadır:

- Çoğulcu katılımın olduğu demokrasi ile yönetilen toplumlarda belirsizliklerin azalması ve güven unsurları ile ekonomik performans ve istikrar sağlanarak tüketici güveni ve işsizliğin olumlu yönde etkilenmesiyle yoksulluk azalmış olur. Bu bağlamda demokrasinin sosyo-ekonomik yaşam koşullarını olumlu yönde etkilediği söylenebilir.

- Demokratik yönetimlerde bürokrasinin yoğun bir şekilde işlemesi ve rüşvetin yaygın olması durumunda ortaya çıkan işlem maliyeti ekonomik performans ve istikrarı olumsuz yönde etkileyerek sosyo-ekonomik koşulları olumsuz yönde etkileneceği söylenebilir.
- Otokratik rejimlerde iktisadi aktörlerin ve piyasaya olan güvenin azalmasıyla ekonomik performans ve istikrardaki bozulmalarla beraber istihdamda azalma ve yoksullukta bir artış ortaya çıkar. Bu bağlamda otokrasinin sosyo-ekonomik yaşam koşullarını olumsuz yönde etkilediği söylenebilir.
- Otokratik rejimlerde kaynakların daha verimli alanlara yönlendirilmesi sonucu büyüme ve istihdam artışı, dolayısıyla da kısa dönemli bir ekonomik istikrar sağlanabilir. Ancak bu durum, tüketici güveninin artarak toplam talebin artması ve yoksulluğun azalması anlamına gelmeyebilir. Bu bağlamda otokratik rejim altında sağlanan kısa dönemli istikrarın sosyo-ekonomik yaşam koşullarını kesin olarak olumlu yönde etkileyeceği anlamı çıkarılamaz.
- Politikacıların aldıkları kararları açıklık ve iletişim kanalları vasıtasıyla kamuoyuyla paylaşması, piyasada güveni artırarak toplam talep ve yatırımlar vasıtasıyla ekonomik istikrar ve büyümedeki artışı izleyen istihdamın yükselişi sonucu yoksullukta bir azalma sağlamış olur. Bu bağlamda politikacıların açıklık ve iletişim kaynaklarını şeffaf ve doğru bir şekilde kullanmalarının sosyo-ekonomik yaşam koşullarını olumlu yönde etkileyeceği söylenebilir.
- Kamuoyuyla paylaşılan söz ve niyetlerin kararlılıkla uygulanmasıyla ortaya çıkan siyasi istikrar, ekonomik istikrarı da beraberinde getirir ve istihdamın artmasıyla yoksullukta azalma ortaya çıkar. Bu bağlamda siyasi istikrarın sağlanmasının sosyo-ekonomik yaşam koşullarını olumlu yönde etkileyeceği söylenebilir.
- Parlamentonun kutuplaşması, hükümet krizi, iç ve dış tehditler, darbeler, terörizm gibi politik riskin arttığı durumlarda ekonomik performans ve istikrarın bozulmasıyla istihdamda azalma – yoksullukta artış ortaya çıkar. Bu bağlamda politik riskteki artışın sosyo-ekonomik yaşam koşullarını olumsuz yönde etkileyeceği söylenebilir.

- Formel ve enformel kurumların uzun dönemli büyümeyi hedefleyen teşvikleri ekonomik istikrarı sağlayarak istihdam artışı – yoksullukta azalma sağlanmış olur. Bu bağlamda bir ekonomideki teşvik mekanizmasının sağlıklı bir şekilde çalışıyor olması ile sosyo-ekonomik yaşam koşullarının olumlu yönde etkileneceği beklenebilir.
- İktisadi faaliyet süreçlerinde karşılaşılan yüksek işlem maliyetleri piyasada ve aktörlerde güveni sarsarak istihdamda azalma – yoksullukta artış olarak karşımıza çıkar. Bu bağlamda ekonomilerdeki yüksek işlem maliyetlerinin sosyo-ekonomik yaşam koşullarını olumsuz yönde etkilediği söylenebilir.
- Sözleşmelerin uygulanması, mülkiyet haklarının korunması, hak arama süreçlerindeki eşitlik ve adalet, işlem maliyetleri gibi olguları ifade eden hukuk ve düzenin etkin bir şekilde çalışması ile ekonomik istikrarla beraber istihdamda artış ile yoksullukta azalma sağlanmış olur. Bu bağlamda ülkelerdeki hukuk ve düzenin sağlıklı bir şekilde işlemesi hususunun sosyo-ekonomik yaşam koşullarını iyileştirmesi beklenir.
- Hukukun üstünlüğü ilkesinin benimsenmediği toplumlarda hak arama süreçlerinde keyfilik durumları ile karşılama gibi olumsuz unsurların varlığının ortaya çıkmasının yarattığı maliyet ekonomik istikrarı da etkileyerek istihdamda azalmaya – yoksullukta artışa sebebiyet verir. Bu bağlamda hukukun üstünlüğü ilkesinin benimsenmediği bir ekonomide sosyo-ekonomik yaşam koşullarının olumsuz yönde etkilenmesi beklenir.
- Hukuk ve düzenin olduğu, fakat hukukun üstünlüğü ilkesinin benimsenmediği ülkelerde ortaya çıkan ekonomik büyümenin ekonomik istikrarı sağlayacağı ve sosyo-ekonomik yaşam koşullarını olumlu yönde etkileyeceği kesin bir şekilde söylenemez.
- Yolsuzluğun yaygın olmasıyla piyasada güven azalarak ekonomik istikrardaki bozulmayla istihdamda azalma – yoksullukta artış ortaya çıkar. Bu bağlamda bir ekonomide yolsuzluğun yaygın oluşunun sosyo-ekonomik koşulları kötüleştirdiği söylenebilir.
- Yolsuzluğun yaygın olduğu bir ülkede, yağlama etkisiyle ortaya çıkan ekonomik büyümeyle istihdam artışı sağlanabilir. Ancak bu durum ekonomik istikrarın sağlayabileceği ve yoksulluğun azalabileceği anlamına gelmeyebilir. Bu bağlamda yağlama etkisiyle ortaya çıkan ekonomik

büyümenin sosyo-ekonomik yaşam koşullarını kesin olarak iyileştirdiği sonucu çıkarılamaz.

- Hükümetler değişse bile yasal bağlamda gündelik işleyişin sekteye uğramadan devam etmesi anlamına gelen bürokratik kalitenin varlığının, iktisadi aktörler için öngörülebilirliği artırarak piyasada güven sağlamak yoluyla ekonomik istikrarı artırdığı ve böylelikle istihdamdaki artışla birlikte yoksulluğun azalmasıyla sosyo-ekonomik koşullarda iyileşmeyi sağladığı söylenebilir.
- Bürokrasinin zayıflığı ekonomik istikrarsızlık ile beraber istihdamda azalma – yoksullukta artış olarak karşımıza çıkar. Bu bağlamda bürokrasideki hantallığın sosyo-ekonomik yaşam koşullarını olumsuz yönde etkilediği söylenebilir.
- Bürokrasinin zayıflığı, yolsuzlukla birleştiği durumlarda yağlama etkisiyle ekonomik büyüme ve istihdam artışını sağlayabilir. Ancak bu durum ekonomide istikrarın sağlanacağı ve yoksulluğun azalacağı (dolayısıyla sosyo-ekonomik koşulların iyileşeceği) anlamına gelmeyebilir.
- Ekonomik özgürlük ortamının sağlanması ekonomik istikrarla beraber istihdam artışı – yoksulluğun azalması sağlanmış olur. Bu bağlamda ekonomik özgürlüklerin yaygın olduğu toplumlarda sosyo-ekonomik koşullarda bir iyileşme beklenir.
- Siyasi istikrarsızlık sonucu ortaya çıkan anarşi, iç ve dış savaşlar ile etnik ve dini gerilimler ekonomik istikrarsızlıkla istihdamda azalma – yoksullukta artış ortaya çıkar. Bu bağlamda toplumsal çatışma ve gerilimlerin artmasıyla sosyo-ekonomik koşullarda bir kötüleşme beklenir.
- Siyasi istikrarsızlık sonucu ortaya çıkan anarşi, iç ve dış savaşlar ile etnik ve dini gerilimlere yönelik savunma harcamalarının artması ekonomik büyümeyi sağlayabilir. Ama bu durum, ekonomik istikrarı sağlayarak istihdam artışı – yoksullukta azalma (dolayısıyla sosyo-ekonomik koşullarda iyileşme) anlamına gelmeyebilir.
- Sosyo-ekonomik koşulları olumlu yönde etkileyen bahse konu tüm kurumsal faktörler, ilgili ekonomide gelir dağılımında adaletsizliğin yüksek olması ve elde edilen faydanın ortaya çıkan işlem maliyetinden düşük olması durumlarında beklenilen olumlu sonucu vermeyebilir.

4.2.3.2.1. İşsizlik – Kurumsal İktisat İlişkisinde Farklı Yaklaşımlar

İşsizlik ve kurumların dolaylı yoldan etkileşimde olduğu birçok durumu gözlemlenebilmektedir. Daha çok işsizliğin kurumlara etkisi ile ortaya çıkan ilgili hususlar, demokrasiye güvenin şekillenmesinin yönü üzerine karşımıza çıkar.

Refah devleti anlayışı olmayan ülkelerde işsizlik demokratik devletlere olan güveni olumsuz etkiler. Ama diğer yandan işsizlik, refah devleti anlayışı olan ülkelerde demokratik kurumlara ve siyasete olan güvene daha fazla olumsuz etkide bulunur. Hâlbuki refah devletlerinde işsizliğin maliyetlerini gidermek üzere uygulanan politikalar (sosyal yardımlar ve işsizlik maaşı gibi) neticesinde güvenin daha fazla olması beklenir. Elde edilen sonuçlar aksini göstermektedir: refah devleti anlayışının zayıf olduğu ülkelerde işsizlik bireysel bir sorun olduğu için siyasete olan güven zaten düşüktür. Diğer taraftan refah devleti anlayışının sağladığı sosyal yardımları ve işsizliğin maliyetlerini düşürmek için kamu kesiminin sorumluluğu üstlenmesine rağmen bireylerin işsizlik deneyimleri, bireysel işsizlik olgusu olarak siyasi bir konu haline gelir. Bunların yanında gerek refah devleti anlayışının düşük olduğu ülkelerde gerek yüksek olduğu ülkelerde siyasete olan güvenin düşük olmasının bir sebebi de "statü yoksunluğu" dediğimiz olgudur. İşsiz olan bireylerin toplum nezdinde bir statüsü olmamasıyla beraber toplumsal dışlanmaya maruz kalması, işsizliğin maliyetinin sadece ekonomik olmadığını gösterir; sosyal ve psikolojik etkileri de göz ardı edilemez. Ayrıca işsiz kalan bireyler üzerinde toplumsal bir baskının da oluşması, bireylerin sosyal ve psikolojik etkilerini artırarak demokratik kurumlara ve siyasete olan güveni daha fazla azaltma eğilimine götürür (Giustozzi, Gangl, 2021, 267-268).

İşsizliğin demokrasiye olan güveni azaltması, işsiz kalan bireyin içinde bulunduğu durumdan dolayı baştaki otoriteyi sorumlu tutmasından kaynaklanır. Böyle bir durumda işsizliğin getirdiği sosyal, psikolojik ve ekonomik maliyetlerin de etkisiyle demokrasiye katılım düşerek toplum katılımcı bir toplum olmaktan uzaklaşabilir. Diğer taraftan birey işsiz kaldığı süreç boyunca hükümeti birçok yönüyle yanında görürse; sosyal yardımlarla desteklenir ve yeniden iş bulma konusunda kurumların yönlendirmesi gibi olumlu yönde yaklaşımlarla karşılaşırsa, siyasi değerlendirmeleri ya hiç değişmez ya da olumlu yönde bir eğilim içine girer. İlgili durumların ortaya çıkışı, siyasi ve ekonomik kurumların etkin ve verimli şekilde çalışmasıyla

mümkündür (Bauer, 2018, 8). Böylelikle etkin ve verimli işleyen kurumlar, hükümetlere enflasyon ve ödemeler dengesi hedeflerinden ödün vermeden ve kısıtlayıcı politikalar uygulamadan istikrarın sağlanmasına yardımcı olur (Cornwall, 1999, 265-266).

Kurumların kalitesinin, özellikle yolsuzluğun yüksek olduğu ülkelerde, GSYİH artmasına rağmen bu durumun sosyo-ekonomik koşullar üzerinde beklenen pozitif etkiyi ortaya çıkartmadığı görülebilir. Bu durumun sebebinin, elde edilen gelirin geniş bir tabana yayılmayarak yolsuzluğu şiar edinmiş dar bir kesimin elinde toplanması ile açıklanabilir. Nitekim gelirdeki artışın altyapıyı geliştiren ve uzun vadeli sonuçlar ortaya çıkarabilecek yatırımlara dönüşmemesi sonucu sosyo-ekonomik koşullarda; başta istihdamda olmak üzere bir gelişme kaydedilemeyebilir. Uzun dönemde sürdürülebilir ve verimli bir büyümenin oluşmadığı böyle durumlarda yolsuzluğun yaygın olmasının temeldeki nedeni demokrasi yoksunluğu ve siyasetteki istikrarsızlıktır. İktidar kaygısı taşıyan hükümetler, seçimleri kazabilmek için geliri verimsiz alanlara yönlendirerek ve bu alanlardaki yatırımların da belli çıkar grupları üzerinden yapması; yolsuzluk olgusunu artırarak artan gelirin toplumun kalan kesimine doğru yayılmasının önüne geçer. Ayrıca hukukun üstünlüğünün arka plana atıldığı ve yolsuzluğun yaygın olduğu ülkelerde belirli siyasal ayrıcalık elde etmek isteyen elitler arasındaki mücadele de çatışma haline dönüşerek siyasi istikrarsızlığı derinleştirebilme potansiyeli gösterir (Raifu, 2021, 17-20).

İşsizlik olgusu, hükümetlerin ekonomik düzeyde aldıkları politika kararlarını etkileyen en önemli sosyo-ekonomik unsurlardan birisi olarak karşımıza çıkmaktadır. İşsizliğin önüne geçilmek için makroekonomik faktörlerin yanında kurumsal faktörler de bir arada etkin bir şekilde işlemesi dâhilinde uzun dönemde bu problemin önüne geçilebilmektedir. Tek başına doğrudan etkileri olmayan kurumsal faktörler, çoğu zaman makroekonomik politikalarla birlikte etkin bir şekilde çalıştırılırsa olumlu sonuçlar elde edilebilmektedir. Bu noktada reel faiz oranları ve enflasyon kontrolü gibi toplam talebi etkileyen ve reel ücretlerin koordinasyonunu sağlayan makro faktörlerin yanında istihdamın korunması, sosyal yardımlar, vergi takozu, ücret koordinasyonu gibi maliye politikalarıyla beraber sendikalaşma, merkez bankasının bağımsızlığı, siyasi istikrar gibi kurumsal faktörlerin birlikte

çalışmasıyla işsizlik sorununun uzun dönemde önüne geçilebilir (Baccaro, Rei, 2005, 13).

Kurumsal kalitenin yüksek olduğu ülkelerin ekonomilerinde istihdam yönündeki politikaların kayıt dışı ekonomi üzerinde güçlü bir etkisi olduğu söylenebilir. Nitekim kurumsal kalitenin düşük olduğu ülkelerde kayıt dışı ekonomi artış eğilimdeyken, kurumsal kalitenin yükselmesi kayıt dışılığı azaltır. Bu fark en çok kurumsal kalitesi yüksek olan gelişmiş ülkelerle kurumsal kalitesi düşük olan gelişmekte olan ülkeler arasında kayıt dışı ekonominin hacmi karşılaştırıldığında daha iyi görülebilir. Yasa dışı piyasa güdümlü mal ve hizmet üretimi olarak tanımlanan kayıt dışı sektörden ortaya çıkan gelir, hükümetin düzenlemelerinden, vergilendirmeden ve uyumdan kaçan işlemler olarak ifade edilebilir. Yüksek düzeydeki bir işsizlik oranının olduğu ekonomide, kayıt dışı ekonominin hacminin toplam GSYİH içindeki payının daha yüksek olması beklenir. Gelişmiş ülkelerdeki kurumsal teşvikler ile kayıt dışı ekonominin artmasının önüne geçileceği öngörülür. Ekonomik teşviklerin yanında denetim mekanizmalarının ve yolsuzlukla mücadelenin iyi bir zemin üzerine inşa edildiği bir ekonomide oluşan yüksek kurumsal kalitenin etkisiyle işsizlik oranının kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkisini azaltması beklenir. Aksi durumda yolsuzluk seviyesinin yüksekliği, işsizlik oranındaki bir artış durumunun kayıt dışı ekonomiyi artırma eğilime sokacağı beklenir. Bunun yanında, kayıt dışı ekonominin hacminin büyüklüğü, özellikle kurumsal kalitenin zayıf olduğu gelişmekte olan ülkelerde siyasi istikrar ve devletin etkisizliğini önemli ölçüde olumsuz bağlamda etkilediği de söylenebilir. Bu durum da ancak, hükümetin karar alma sürecinde halkın katılımını daha fazla teşvik ederek ve kayıt dışı ekonomiyi en aza indirecek yolsuzluğun önlenmesi ve demokrasinin güçlendirilmesi ile mümkündür. Aksi durumda işsizliğin artışı kurumsal kalitenin zayıf olduğu ülkelerde kayıt dışı ekonomiyi de artırır (Sahnoun, Abdennadher, 2019, 5-7).

Kurumsal kalitenin yüksek olduğu ülkelerde refahın temelinde teknolojik gelişmeler ve eğitimin rolü çok önemlidir. Teknolojik gelişme ve ilerlemeleri sağlayarak etkin ve verimli bir büyüme hedefleyen siyasi ve ekonomik kurumlar için “eğitim” anahtar bir faktör olarak karşımıza çıkar. Nitekim teknolojik gelişmeyi sağlayacak bilgi ve becerinin kazanılacağı yer eğitim kurumlarıdır. Eğitime verilen teşvikler, bireylerin

yeteneklerini keşfetmelerine olanak sağlayarak kendileri ve dolayısıyla içinde bulundukları ülkenin ekonomisi için en verimli alanlarda çalışmalarını sağlar. Bu durum teknolojik gelişmeleri sağlamanın yanında ortaya çıkan verimliliğin de etkisiyle yeni istihdam alanlarına nitelikli işgücünün yetiştirilerek işsizliğin azalması yönünde bir etki yaratır (Acemoglu, Robinson, 2013, 79). Diğer taraftan kurumsal kalitenin düşük olduğu ülkelerde eğitim için teşvikler zayıftır. Bu durum da yeteneğini keşfedemeyen ve niteliksiz birçok genç işsiz ortaya çıkarır. Ekonomik ve sosyal açıdan birçok maliyeti ortaya çıkaran işsizlik, sosyal harcamaların artmasının yanı sıra hayata bakış akışını olumsuz etkileyerek siyasi muhalefet ve toplumsal gerginliklerin ortaya çıkmasına neden olur (Isengard, 2003, 357-359).

İstikrarsız ekonomik ve politik koşullar işsizliğin oluşmasında en büyük etkenler olarak görülürken; yüksek işsizlik de istikrarsız ekonomik ve politik koşulların sebebidir. İşsizliğin yüksek olduğu bir ekonomide kaynakların yetersiz kullanımı, toplam üretimin potansiyel çıktı düzeyinden daha düşük seviyede olması anlamına gelir. Bunun yanında işsizliğe yönelik çözüm bulunamayan toplumlarda bireyler ve özellikle gençler, iş bulabilmek umuduyla başka ülkelere taşınmayı cazip olarak görerek beyin göçü gerçekleşmesi olasıdır. Bu durum da bir toplumun gerek ekonomisini gerek toplumsal düzeni uzun solukta felakete götürebilecek bir unsurdur. İşsizlik ülkeler arasında statü farkı ortaya çıkarmasının yanında çekilen finansal zorluklar, yoksulluk, açlık, barınma, aile içi gerilim, özgüven kaybı gibi toplumun erozyonuna sebep olabilecek birçok faktörü de ortaya çıkarır (Maqbool ve diğ., 2013, 192-193).

Genel olarak "istihdam" olgusu, bireylerin günlük ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılan ücretleri kazanmak için çalışılması olarak ifade edilebilir. İşsizlik bu bağlamda zihinsel olarak piyasada belirlenen ücretlerde çalışmaya hazır olma durumlarına rağmen bireylerin aktif olarak iş aramalarını ifade eder. Nüfus, doğrudan yabancı yatırımlar, GSYİH, enflasyon, faiz oranları, dış borç gibi makroekonomik değişkenlerin uzun dönemde işsizlik üzerinde doğrudan etkileri vardır. Nüfus, GSYİH, doğrudan yabancı yatırımlar ve faiz oranlarının artışı işsizliği uzun dönemde pozitif olarak etkilerken; enflasyonla işsizlik arasında negatif bir ilişkinin varlığı söz konusudur. Buna ek olarak siyasi koşulların neticesinde ortaya çıkan işgücü hareketinin kısıtlanması durumu da işsizliği olumsuz yönde etkileyen

faktörler arasında yer alır (Maqbool ve diğ., 2013, 204-205). Ayrıca işgücü üzerindeki vergi yükü, reel ücretlerin düzeyi, toplam talep şokları, işgücü arzındaki şoklar, teknoloji, sendikaların etkinliği, işsizlik yardımları, sosyal yardımlar ve konjonktürel dalgalanmalar gibi birçok makroekonomik etkenin yanında para ve maliye politikaları da işsizliği etkilemektedir. Bu noktada kurumların varlığı tek başına yeterli değildir. Kurumlar, ekonomik politikalarla birlikte işlediği müddetçe işsizlik üzerinde etkin ve verimli bir sonuç elde edilebilir (Amisano, Serati, 2003, 462-465).

Günümüz dünyasındaki hızlı teknolojik ilerleme ve küreselleşme, işsizliği ve gelir dağılımdaki adaleti olumlu yönde etkilediği gibi olumsuz yönde de etkilemektedir. Yaratıcı yıkımın da etkisiyle makineleşme artmakta ve eskiden insan gücü ile yapılan birçok iş sahası artık makinelerle yapılmaktadır. Bu durum ilgili işgücünün kısa ve orta dönemde istihdam edilememesi demektir. Bunun yanında uzun dönemde ilgili makinelerin kullanımı ve tamiratı için gereken nitelikli işgücü gereksinimiyle istihdamın artışı sağlanabilmektedir (Acemoglu, Robinson, 2013, 84-85). Bu noktada kurumların aldığı rol önemlidir. Eğitim ve istihdam politikalarına teşviklerin yanında daha esnek işgücü piyasalarının oluşturulması ve işgücü piyasasının merkezileştirilmesinin sağlanması hem işsizliği azaltacak hem de gelir düzeyindeki farklılıkları azaltma eğilimine yönelmesini sağlayacaktır (Ayala, Martinez, Huerta, 2002, 194).

Kurumsal kalitenin yüksek olduğu ülkelerde işsizliğin maliyetlerini azaltma noktasında siyasilerin uyguladığı işsizlik yardımları istihdamın uzun dönemdeki eğilimini etkilemektedir. İşsizlik yardımlarının varlığı ve seviyesi, piyasadaki ücretlerin altına bir taban oluşturur. Diğer bir anlamıyla bireylerin hiç çalışmaması karşılığında alacağı işsizlik yardımlarının daha altında bir piyasa ücretinin oluşmaması durumunu ortaya çıkarır. Piyasada oluşan ücretlerin işsizlik yardımının üzerinde olması yeterli değildir; ayrıca işgücünü işsizlik yardımlarının karşısında cezbeden bir ücretin oluşması anlamına da gelir. Bireylerin belirli bir ücret tabanının oluştuğu böyle ekonomilerde kamusal istihdamın bu ücret tabanının belirli bir miktar üzerinde olması; işgücünün daha fazla ücret elde edebilmek amacıyla özel sektörlerde çalışması ve yeni işler kurulması yönünde psikolojik bir teşvik sağlar. Elde edecekleri gelirden mahrum kalmak istemeyen işgücü, daha etkin ve verimli

üretim ortaya koyar. Bu durum bir manada sübvansiyon etkisi görerek üretimdeki artışla beraber ekonomik büyümeyi getirerek daha fazla işgücü talebi yaratır ve istihdamı artırmış olur. İşgücünün sektörel olarak dağılması sürecinde ve verimliliğin artmasında işgücü piyasasındaki ücret ayarlamalarının önemi, kurumsal kalitenin düşük olduğu ülkelerdeki durumun incelenmesiyle daha iyi ortaya çıkacaktır. Nitekim kurumsal kalitenin düşük olduğu ülkelerde işsizlik yardımı gibi sosyal yardımların olmayışı, işgücü piyasasında ücretleri daha da aşağı çeker, hatta ücret ödemelerini geciktirerek en az üretken olarak görülen işgücünü işten ayrılmaya zorlar. Diğer yandan işsizlik yardımlarının yüksek olduğu ülkelerde ise işgücünün tembelleşmesi sonucu uzun dönemde işsizlikte bir artış durumu ortaya çıkabilmektedir (Boeri, Terrel, 2002, 71-73).

İşgücü piyasalarında reformlar yapmakta geç kalmış kurumlarda ortaya çıkan tablo genel itibariyle rant anlayışı ve devletin ele geçirilmesi için çıkar gruplarının çatıştığı bir piyasa ortamı karşımıza çıkarır. Kurumsal kalitenin olmadığı piyasalarda uzun süreli durgunluğu izleyen dönemde işgücü piyasasındaki yeniden yapılanma durumu; bir işi kaybetmenin nispeten daha nadir olarak oluşmasını, ancak bir defa kaybedildiğinde ise yeni bir iş bulmanın çok daha zor bir hale geldiği sert bir işgücü piyasasını da beraberinde getirir. İşçilere yönelik talebin zayıf olmasının yanında halen çalışmakta olup başka bir iş arayan kesimle ve işgücü piyasasına yeni girenlerle olan rekabet neticesinde iş bulmak zorlaşarak işsizlik süreleri olduğundan çok daha uzun bir sürece yayılır. Bir ülkedeki kurumların kaliteli oluşu, uzun dönem büyüme ve refahı halkın geniş bir kesimine yaymayı hedeflediği için, işsizlik sürelerinin politika uygulamalarını da yürürlüğe koymasını sağlar. Temeldeki ana hedef, istihdamın devamlılığının sağlanarak büyümedeki istikrardır. İstihdamın devamlılığı için ise kapsayıcı bir kurumlar dizisinin makroekonomik politikalarla birlikte işlemesi elzemdir. Bu durum da ancak hizmet sektörüne olan teşvikler, özelleştirme, yeniden yapılanmanın hızını etkileyecek bürokratik süreçlerin düzenlenmesi, çalışma mevzuatının düzenlenmesi ve uygulanması, sıkı istihdam koruma yasaları, sözleşmelerin uygulanması, sendikal sistemin güçlenmesi, hukuk ve düzendeki iyileştirmeler, bürokraside kalitenin artması, yolsuzlukla mücadele politikaları ve katılımcı bir yönetim anlayışı gibi kurumsal faktörlerin yanı sıra kamu ve özel harcamaların genişletilmesi, ihracatı destekleyen ve ithalatı yönlendiren

politikaların uygulanması, faizlerin ayarlanması gibi aktif para ve maliye politikaları ile mümkündür (Kupets, 2006, 229-231).

Kurumların etkin ve verimli çalışmadığı, kurumsal kalitenin düşük olduğu ülkelerde ayrıcalıklı bir kesim tarafından kontrol edilen kaynaklar, istihdamın sektörel olarak izlediği yolu belirler. Kendilerine daha fazla kazanç sağlamak isteyen elit kesim, toplumun diğer kesiminin de kaynaklarını sömüren bir anlayış içindedirler. Bu bağlamda, düşük istihdam yaratan ama yüksek gelirler getiren iş kollarının gelişmesine yönelik inşa edilen kaynak tahsisi, işsizliği de beraberinde getirmektedir. Bu noktada, yüksek oranda bir büyüme sağlanmış olsa bile büyümedeki bu artış istihdama yansıtılamaz (Acemoglu, Robinson, 2013, 91-94).

4.2.3.2.2. Yoksulluk – Kurumsal İktisat İlişkisinde Farklı Yaklaşımlar

Toplumsal huzursuzluğun yanında siyasi ve politik istikrarsızlığın en önemli sebepleri arasında olan yoksulluğun şiddetinin azaltılması, kurumların kalitesinin artırılması ile mümkündür. Ekonomik performansın farklı gelir grubuna ait ülkelerde istihdam yaratma ve yoksulluğu azaltma noktasında farklı etkileri olduğu iddia edilse de (Keefer, Knack, 1997; Acemoglu, Robinson, 2013; North, 2010; Chang, 2011; Kraay, 2006), hangi ülke grubu olursa olsun yoksulluğun azaltılmasında ortak olan tek olgu, kurumların kalitesinin artırılmasıdır. İlgili durumu, 2 farklı yaklaşımla açıklamak mümkündür.

Birinci yaklaşıma göre, gelir dağılımının sabit kaldığı durumda, ekonomik büyümenin yoksulluğu azalttığı gerçeği yadsınamaz. İkinci yaklaşıma göre ise yoksulluğun büyüme ve eşitsizlik ile eş zamanlı olarak etkileşimi incelendiğinde, hızlı bir büyümenin yoksulluğu da azalttığı durumunun garantisi yoktur. Nitekim ekonomideki büyümenin faydalı etkilerini, büyümeye eşlik eden gelir dağılımındaki eşitsizlikle beraber dengelendiği durumlarla karşılaşılabilmesi kaçınılmazdır. Bu bağlamda mutlak yoksulluktaki değişimlerin, gelir dağılımındaki eşitsizliklerle doğrudan etkisi olduğu söylenebilir. Diğer bir anlamıyla yoksulluğun ekonomik büyümeyle doğrudan bir etkileşimi yoktur. Asıl etki, gelir dağılımdaki adaletin büyüme ile yoksulluk arasında kurduğu köprü ile ortaya çıkar. Ekonomide ve toplumdaki kurumların kalitesinin zayıf olduğu durumlarda ortaya çıkan gelir dağılımdaki adaletsizlik, ekonomik büyümenin olması durumunda dâhi yoksulluğun üzerinde olumlu bir etki ortaya çıkarmayabilir (Dhrif, 2013, 95).

Gelişmiş ülkelerde kurumsal kalitenin de yüksek oluşu ve eşitsizliğin daha düşük seviyede olması, yoksulluğun da daha düşük seviyelerde olacağı anlamına gelir. Diğer taraftan gelişmekte olan ülkelerde, ekonomik kalkınmanın erken aşamalarının yaşandığı dönemlerde eşitsizliğin artması muhtemeldir. Bu durum yoksulluğun artmasının kesin bir fenomen olduğunu göstermez. Ekonomik büyüme ve kurumların kalitesindeki artış ile gelir dağılımındaki adaletsizliğe rağmen yoksulluğun şiddeti düşürülebilir (Perera, Lee, 2013, 77).

Kurumların kalitesinin artmasıyla yoksulluk üzerinde ortaya çıkan etkiler farklılık gösterebilir. Ülkelerin kurumlarının doğasının kendine özgü bir evrim ve değişim süreci ile oluşması; ilgili kurumun bir ülke grubunda büyüme, istihdam ve yoksulluk üzerinde farklı etki gösterirken başka bir ülke grubunda daha farklı sonuçlar ortaya çıkartabilmektedir. Örneğin; bazı ülkelerde yolsuzluğun yaygın olduğu bir toplumda kaynakların dağılımda ortaya çıkan etkinsizlikten dolayı büyümenin olumsuz olarak şekillenmesinin yanında gelir dağılımdaki adaletsizliğin artışıyla yoksullukta da artış olabilmektedir. Diğer yandan bazı ülkelerde ise yolsuzluk yağlama etkisi ile büyümede olumlu etki oluşturabilir, hatta yoksulluk üzerinde de olumlu bir etki bırakabilir (Perera, Lee, 2013, 83; Chang, 2011).

Kurumların yoksulluğa farklı etkiler göstermesinin yanında farklı kanallardan farklı derecelerde de etkileyebilmektedir. Bazı kurumlar doğrudan gelir dağılımını etkileyerek yoksullukla ilişki kurarken, bazıları ise ortalama gelire etki ederek yoksulluğu etkileyebilmektedir. Örneğin; yolsuzluğu kontrol etmek için sağlam bir piyasa sisteminin yanında etkili ve istikrarlı bir hükümete ve siyasi sisteme sahip bir ekonomi, özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyümeyi teşvik ederek gelir dağılımındaki eşitsizlikleri en aza indirmek yoluyla yoksulluğu azaltmak için gerekli koşulları sağlayabilir. Diğer yandan demokratik hesap verebilirlikteki kalite ve hukukun üstünlüğü, yolsuzluğu ortalama gelirleri etkilemek yoluyla azaltan bir etkileşim yaratabilmektedir (Tebaldi, Mohan, 2010, 1062-1063).

Gelir dağılımındaki adaletin düşük olmasıyla ortaya çıkan eşitsizlik ve yoksulluk durumu, özellikle nüfus olarak kalabalık ülkelerde daha yavaş düzeyde bir ekonomik büyüme ortaya çıkartır; çünkü gelir eşitsizliğinin ve yoksulluğun yüksek olması toplam talebi sınırlandıran bir etki gösterir. Bununla beraber gelir eşitsizliğinin

yoksul kesimi suç ve isyanlar gibi yıkıcı faaliyetlere teşvik etmesi de toplumsal gerilim ve huzursuzluğa sebep olabilmektedir (Perera, Lee, 2013, 72).

Kurumsal kalitenin yoksulluğu etkilediği durum, verimlilik artışının yoksulluğun derecesini, şiddetini ve görülme sıklığını düşürmesidir. Kurumsal verimliliğin gelir dağılımındaki adaletle bağlantısı pozitif yönde gelir düzeyi yüksek ülkelerde kurumların kalitesinin yüksek olmasıyla ortaya çıkar ve bu bağlantının gelir dağılımında adaleti daha fazla sağlaması beklenir. Diğer tarafta gelir düzeyi düşük olan ülkelerde kurumsal kalitenin de düşük olması, gelir dağılımındaki adaletsizliğin yüksek olmasına sebep olarak yoksulluğun derinleşmesine sebep olur. İlgili ülkelerin, derinleşen bir yoksulluktan kurtulabilmesi ise kurumların kalitesinin yükseltilmesine yönelik reformlarla mümkündür. Kurumsal reform, ekonomiyi kontrol eden çıkar gruplarının ya da elit azınlıkların gücünü azaltmakla mümkündür. Böylelikle "kurumsal belirsizlik[44]" azalarak hem kentsel hem de kırsal alanlardaki kamusal hizmetlerin tahsisi iyileştirme yönünde şekillenmeye başlar. Kurumların kalitesinin artmasıyla ortaya çıkan kaynak dağılımındaki iyileşme ve bürokratik kalitenin artışı, yoksul kesimin refahındaki artışı sağlamakla beraber yoksulluğun azalması yönünde teşvikler yaratmış olur (Chong, Calder, 2000b, 133).

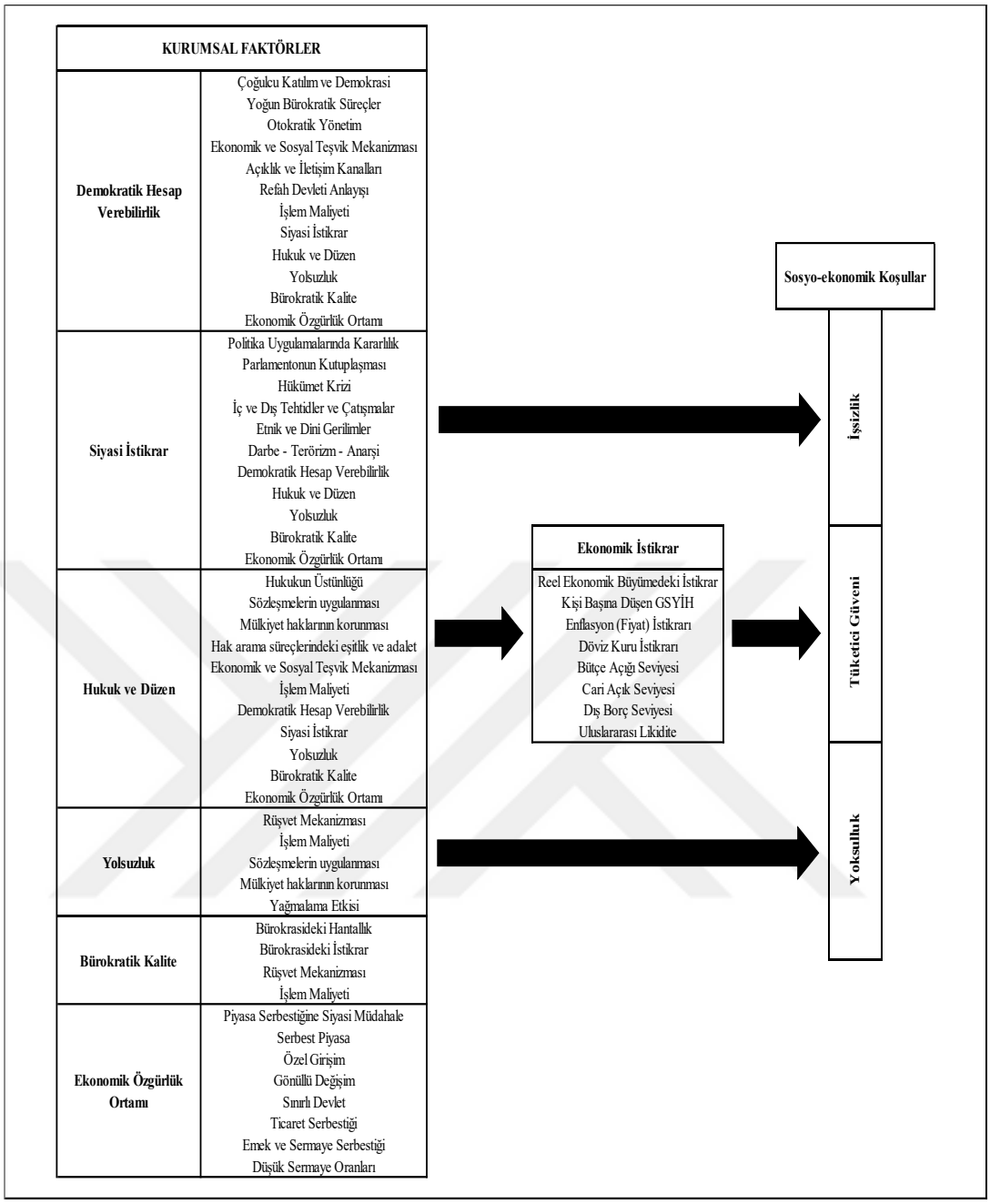
Sermaye yetersizliği, birçok ülkenin az gelişmişlik ve yoksulluk kısır döngüsüne girmesindeki temel faktörler arasındadır. Yoksullukla mücadele için gerekli olan sanayileşme, ekonomik istikrarın sağlanması, küresel rekabet yarışına katılım, modern teknolojinin kullanımı ve yaygınlaştırılması, çeşitli sektörlere yapılan yatırımlarla istihdam yaratmaktan geçmektedir. Gerekli olan yatırım ve döviz sağlanamazsa ve sermaye stoku kısıtlı kalırsa, ülkelerin az gelişmişlik ve yoksulluk döngüsünde kalacağı öngörülmektedir. Hükümetlerin yeterli mali kaynaklara erişememesi durumunun, ekonomik faaliyetleri yerine getirmede ve kalkınmayı sağlamakta zorluklar ortaya çıkaracağı aşikârdır. Sermaye eksikliğinin karşılanmasının temeldeki yolu ise yabancı yatırımları ülkeye çekebilmektir. Yoksullukla mücadelede yetersiz kalan gelişmekte olan ülkelerin özellikle ulusal tasarruflarının düşük düzeyde olması, "doğrudan yabancı yatırımları" bu noktada

[44] Kurumların belirsizliği, kurumsal kalitenin zayıflığı ile ilgilidir. Nitekim kurumların belirsiz olduğu durumlarda özel yatırım ve büyümeye teşvik noktasında bir engelleneme durumu söz konusudur. Çünkü, kurumların belirsiz olduğu bir piyasada, asıl işlevi mübadele sürecinde istikrar sağlayan bir çapa olan kurumlar, istikrarsızlığın ve şeffaflığın asıl kaynağı konumuna gelerek rant arayışı ve yolsuzluğun artışı yönünde bir üreme kanalı ortaya çıkarır (Chong, Calder, 2000b, 133).

sermayedeki kıtlığı aşmada önemli kılmaktadır. Yatırımcılar için güvenli bir ortamın oluşması, siyasi ve politik istikrar, hukukun üstünlüğü ve demokrasi ortamı gibi kurumlar, yabancılar için yatırımın önünü açabilecek ve güven sağlayabilecek temel unsurlar olarak karşımıza çıkar (Assadzadeh, Pourqoly, 2013, 161-162).

4.2.4. Kurumsal faktörlerin Sosyo-ekonomik Yaşam Koşulları ile Etkileşiminde Ekonomik Faktörlerin Aracılık Etkisi

Çalışmadaki anlatıların bütünlüğü, kurumların sosyo-ekonomik koşulları doğrudan etkilemesinin yanında daha çok vurgulanan olgu, kurumsal faktörlerin ekonomik faktörlerle birlikte etkin bir şekilde çalışması çerçevesinde olduğu görülmektedir. Bir başka ifade ile sosyo-ekonomik koşulların iyileşmesi, kurumsal faktörlerin doğrudan etkisinden çok ekonomik istikrarı etkilemesi kanalı ile gerçekleşmektedir. Aksi durumda elde edilen sonuçlar, bir yönüyle eksik kalacaktır (Chong, Calder, 2000b, 133; Baccaro, Rei, 2005, 13; Amisano, Serati, 2003, 462-465; Tebaldi, Mohan, 2010, 1062). Bu noktada kurumsal faktörlerin ekonomiye olan doğrudan etkisinin ekonomik faktörlerin sosyo-ekonomik koşullara doğrudan etkisi ile beraber değerlendirilmesi, kurumsal faktörlerin ekonomik faktörler aracılığı ile sosyo-ekonomik koşullara olan dolaylı etkisini ortaya çıkarır. Bu yönüyle kurumsal faktörlerin sosyo-ekonomik koşullara olan doğrudan etkilerinin yanında ekonomi aracılığı ile oluşan dolaylı etkilerinin incelenmesi, sosyo-ekonomik koşulların hangi etkilerle şekillendiğini ortaya çıkarmada daha etkili bir yol izleyeceği aşikârdır. Çalışmanın asıl amacını ortaya koyan bu olgu şekil 9'da görülmektedir.



Şekil 9: Kurumsal Faktörlerin Sosyo-ekonomik Yaşam Koşulları ile Etkileşiminde Ekonomik Faktörlerin Aracılık Etkisi

Literatürden faydalanılarak tarafımızca oluşturulmuştur.

Şekil 9'a göre demokratik hesap verebilirlik, siyasi istikrar, hukuk ve düzen, yolsuzluk, bürokratik kalite ve ekonomik özgürlük ortamı kurumsal faktörler olarak değerlendirilmektedir. Kendi içlerinde de ilişkileri dinamik bir süreçle devam eden kurumsal faktörler, sosyo-ekonomik koşulları doğrudan etkileyebileceği gibi ekonomik faktörler üzerinden istikrarı sağlayarak dolaylı yönden de etkilemektedir.

Böylece doğrudan ve dolaylı etkilerle beraber kurumların sosyo-ekonomik koşullara olan toplam etkisinin incelenebilmesi olanağı elde edilebilmektedir.

4.3. Kapsayıcı ve Sömürücü Kurumlar

Acemoglu ve Robinson (2013) "Ulusların Düşüşü" adlı çalışmalarında günümüzde bazı ülkelerin neden daha zengin, bazılarının ise neden daha fakir olduklarını ortaya koymaya çalışmışlardır. Bu bağlamda ekonomik ve siyasal kurumların tarihsel süreçte oluşumunu ve değişimini inceleyen Acemoglu ve Robinson; refah ve yoksulluğun kaynağını, ilgili kurumların kapsayıcı ya da sömürücü özelliklere sahip olması ve sahip olduğu bu özelliklerin doğası gereği ekonomi üzerindeki etkileri olarak ifade etmişlerdir. Ekonomik ve siyasal kurumların yapısı ve birbirleriyle olan etkileşimiyle şekillenen ekonomik ve toplumsal düzenin oluşumu, gelişimi ve sonuçları birçok süreçte doğrudan veya dolaylı olarak farklı şekillerde ortaya çıkmaktadır (Acemoglu, Robinson, 2013, 71-94):

Kapsayıcı ekonomik kurumlar, ekonomideki etkinlik ve verimliliği teşvik ederek ekonomik refahın artması yönünde aksiyonlar alır. Kapsayıcı ekonomik kurumlar için; mülkiyet haklarının toplumun tüm kesimlerine yönelik olarak korunması, bireylerin yatırım yapma isteklerini artıracağı ve ekonomide verimliliği sağlayacağı için en önemli esaslardan biridir. Sömürücü ekonomik kurumlar ise, toplumdaki belli bir kesimin çıkarları için diğer tüm kesimlerin gelirlerini ve zenginliklerini sömüren kurumlar olarak ifade edilebilir.

Devletin varlığı mülkiyet haklarının korunması, kamu hizmetleri ve özgürlük, hukuk gibi düzeni sağlayan tüm olguların sağlıklı biçimde işlemesi için elzemdir. Nitekim düzeni sağlamak ve yolsuzlukları ve hırsızlıkları önleyebilmek adına bireyler arası sözleşmelerin kurulması ve uygulanması için devletin zorlayıcı gücünün olması ve hissedilmesi gereklidir. Sistemin tüm ekonomik aktörler arasında koordineli biçimde işlemesi için tüm bu düzenlemelerin yanında kamu hizmetleri de önemli bir yer tutmaktadır. Tüm bu olgular göz önüne alındığında, devlet ile kapsayıcı ekonomik kurumlar arasındaki sıkı bağ ortaya çıkar.

Sömürücü ekonomik kurumlarda ise özel mülkiyet sadece belirli bir kesim için uygulanır, toplumun geneline inemez. Böyle bir durumda devletin gücü toplum refahını artırmaya yönelik olmaktan çıkar ve belli bir kesimin ekonomik gücünü

artırma yönünde işler. Nitekim özel mülkiyetin olmadığı bir toplumda bireyler ekonomik kararlar alırken baskılar hissederek istedikleri gibi hareket edemezler. Eğitim kurumlarının dahi ilgili sömürücü kurumların propaganda malzemesi olduğu böyle bir ortamda eşit şartları sağlayan bir hukuk sisteminin de varlığından söz edilemez.

Kapsayıcı ekonomik kurumlar ekonomideki bireyleri iktisadi karar alma süreçlerinde serbest bırakır. Bireyler yeteneklerine en uygun meslekleri seçip çalışabilirler ve bu süreçte toplumun diğer kesimleri ile eşit şartlarda faaliyetlerini sürdürebilecekleri kapsayıcı bir piyasanın içerisindedirler. Kapsayıcı bir piyasada fikirleri olanlar istedikleri işi kurabilir ve işçiler de daha çok verimli çalışabilecekleri iş ya da iş kollarına yönelebilirler. Böyle bir ortamda da daha verimli çalışan işyerleri, verimsiz çalışanların yerine geçerek ekonomik verimlilik ve etkinliğin de oluşmasını sağlar. Diğer taraftan sömürü ekonomik kurumlar, mülkiyet haklarını yalnızca dar bir kesimin hakları olarak inşa ettiklerinden kapsayıcı piyasalar da oluşmaz. Bireylerin ekonomik faaliyetlerinde alacakları kararlar baskıcı bir süreçte oluşacağı için yeteneklerine uygun işleri seçip değerlendirme şansları da ortadan kalkar. Böyle bir piyasa sisteminde kaynaklar, mülkiyet haklarını elinde bulunduran dar kesim için kullanılabilir ve toplumdaki diğer bireylerin oluşturabilecekleri zenginlikleri kendi zenginliklerini artırmak için bir manada sömürerek ekonomide verimliliğin ve etkinliğin de oluşmasına engel olurlar.

Kapsayıcı ekonomik kurumlar için refahın temelinde teknoloji ve eğitim yatar. Özel mülkiyeti teşvik ederek sözleşmeleri uygulamaya koyan ve eşit şartlar altında bir muamele ile ekonomideki bireylerin istedikleri işleri yapmaları noktasında serbestlik sağlayan ve bu yönleriyle refahı teşvik edici bir piyasa yapısı kuran kapsayıcı ekonomik kurumlar; bireylerin yatırımlarını en verimli kanallara yönlendirmesini sağlayarak yeni iş sahalarının kurulmasında anahtar rolü oynar. Teknolojinin ilerlemesi de kapsayıcı kurumların bu teşvik eden sisteminden kaynaklıdır. Teknolojinin ilerlemesini sağlayacak en önemli olgu da eğitimdir. Zira bireyler teknolojik gelişmeyi sağlayacak bilgi ve beceriye eğitim sayesinde ulaşırlar. Bu noktada kapsayıcı kurumların önemi bir kez daha ortaya çıkar; zira kapsayıcı piyasaları oluşturan ekonomik kurumlar, fikri ve becerisi olan gençleri harekete geçirerek eğitim olanaklarından faydalanmalarını sağlar. Diğer taraftan sömürücü

ekonomik kurumların oluşturduğu sömürücü bir piyasada bireyler iktisadi kararlar alma sürecinde özgür olmadıkları ve dolayısıyla yeteneklerini keşfedemedikleri için eğitim noktasında harekete geçmezler. Bunun yanında elit bir kesimin zenginliklerini artıracak ve diğer kesimlerin zenginliklerini sömürecek yönde politikalar içinde olan siyasi kurumlar için eğitim kurumlarının gelişmesi ve toplumun bilgi düzeyinin artması arzu edilecek bir durum değildir. Çoğu zaman da eğitim kurumları otoritenin bir propaganda aracıdır. Bu yüzden ekonomik kurumlar eğitim noktasında teşvikler yaratmazlar, yeni okullar inşa edip finansal olarak desteklemezler. Böyle bir ortamda da bireyler az eğitim görmüş birer çiftçi olarak hayatlarına devam ederler. Teknolojik bilginin gelişmesinin beklenemeyeceği böyle bir ortamda da ekonomik etkinlik, verimlilik ve refah artışı çok sınırlı olacaktır.

Bir toplumda kurumların kapsayıcı ya da sömürücü olmasında siyasal kurumların önemi çok büyüktür. Siyasetteki teşvikleri yönetme gücünü bünyesinde barındıran siyasal kurumlar; gücün kimin elinde olduğunu ve ne yönde kullanılacağını belirler. Bu bağlamda gücün dağılımının yeterince eşit dağılmadığı ve gücün kullanımının sınırlandırılmadığı siyasal kurumlar mutlakıyetidir. Diğer taraftan gücün toplumun geniş kesimlerine dağıldığı ve kullanımına sınırlamalar getirerek dar bir gruptan ziyade geniş bir tabana yayıldığı durumda işlev gören siyasal kurumlar ise çoğulcudur. Burada üzerinde durulması gereken nokta ise çoğulcu siyasal kurumların refah yaratma noktasında tek başına yeterli olmamasıdır. Çoğulculuğun yanında da ekonomik refah noktasında teşvikler yaratan, kamu hizmetlerini yerine getiren ve toplum düzeni sağlamak için hukuk ve düzeni oturtan merkezileşmiş ve güçlü bir devlet yapısının olması şarttır. Aksi durumda çoğulcu bir toplumda, merkeziyetçi bir devletin olmayışı, "gücü gücü yetene" anlayışıyla bir kargaşa ortamı oluşturacaktır. Bu noktadan hareketle yeterince merkezileşen ve çoğulcu bir anlayış benimseyen siyasal kurumlar "kapsayıcı siyasal kurumlar"; ilgili koşulların her ikisini de sağlayamayan siyasal kurumlar ise "sömürücü kurumlar" olarak karşımıza çıkar.

Ekonomik ve siyasal kurumlar arasında kuvvetli bir sinerji ve uyum vardır. Elitler otoritelere destek vererek siyasal kurumların varlıklarını korumalarını sağlar. Sömürücü siyasal kurumlar da varlıklarının meşruiyetini devam ettirebilmek için gücü dar ve elit bir kesimin çıkarlarına yönelik kullanarak ekonomik kurumları bu yönde tasarlar. Böylelikle ekonomik kaynakların hangi yönde ve ne şekilde

kullanılacağını elitler belirlemiş olur ve ekonomik kurumlar toplumun geri kalanının ortaya çıkarabileceği zenginliklerin elit kesim tarafından sömürüleceği bir düzene evrilmiş olur. Elitlerin gücünü kısıtlama noktasında çok sınırlı davranan sömürücü siyasi kurumların oluşturduğu ekonomik kurumlar, geleneğini devam ettirme eğilimdedir. Bir başka ifade ile daha çoğunlukçu söylemlerle mevcut siyasal kurumların yerini alan siyasi kurumlar da gücün sınırlandırılmasındaki muafiyetten yararlanmanın verdiği avantajı görmeleriyle aynı siyasal kurumları devam ettirme eğiliminde olurlar. Öte yandan gücü toplumun geniş kesimine dağıtan kapsayıcı siyasal kurumlar ise dar bir kesimin faydasını güderek piyasaya giriş engelleri koyarak baskı yapan ve böylelikle bir manada kaynakların kullanımını ilgili dar kesime devreden ekonomik kurumların oluşmasının önüne geçerler. Kaynakların daha adil bir biçimde dağılmasına olanak sağlayan kapsayıcı ekonomik kurumlar, kapsayıcı siyasi kurumların da devamlılığını sağlamış olur. Bunun yanında kapsayıcı ekonomik kurumların önemi her yönüyle yadsınamaz. Nitekim kapsayıcı ekonomik kurumların olduğu bir piyasada sömürücü siyasal kurumlara hâkimiyet kuran elitler piyasada rekabetle karşılaşacakları ve toplumun diğer bireylerinin mülkiyet hakları ve sözleşmeleriyle kısıtlanacakları için; sömürücü siyasal kurumlar varlıklarını koruyamazlar ve kapsayıcı siyasal kurumlara dönüşme yönünde bir eğilime girer.

Ekonomik büyümeyi teşvik eden kapsayıcı siyasal ve ekonomik kurumların inşası her ne kadar teoride siyasi otoriteler için daha faydalı gözükse de ilgili otoritenin ve çevresindeki elitlerin daha fazla zenginleşmesine engel olacağı için tercih edilmez. Bir başka ifade ile otorite ve elit kesim daha fazla zenginleşmelerine engel olacak her türlü kapsayıcı ekonomik kurumları bertaraf edip yeniden dizayn ederek sömürücü hale getirirler. Böylelikle toplumun diğer kesimleri iktisadi faaliyetlerin içinde olamazlar, kaynakları kullanamazlar ve giderek yoksullaşan bir sosyo-ekonomik düzenin içine dâhil olurlar. Hiçbir kısıtlamayla karşılaşmayan gücü elinde bulunduran kesim ise zenginliğine zenginlik katmış olur. İlgili ekonomik kurumların kapsayıcı olarak tasarlanması, otoritenin ve elit kesimin elinde bulundurduğu güç kullanımını kısıtlamasının yanında kullanılabilecek kaynakların dağılımını topluma yayarak kendilerinin yoksullaşmasına sebebiyet vereceği gerçeği ile sömürücü siyasal kurumların sömürücü ekonomik kurumları oluşturmaları noktasındaki temel uyarıcıdır.

Bir ülkedeki siyasal ve ekonomik kurumların kapsayıcı veya sömürücü olması toplumun tercihiyle doğrudan alakalıdır. Nitekim kurumların teşvik yapısıyla ortaya çıkan ekonomik büyümenin kazananları olduğu gibi kaybedenleri de vardır. Kapsayıcı siyasal ve ekonomik kurumların teşvikleriyle ortaya çıkan teknolojik gelişme ve ekonomik büyüme, beraberinde "yaratıcı yıkım" sürecini de destekler. Eskinin yeniyle değiştiği, kaynakların eski sektörlerden yeni sektörlere kaydığı, gücün tanımının ve sahibinin değiştiği bu dönemlerde eski kazananlar, yeni kaybedenler olarak karşımıza çıkabilirler. Örneğin sanayi devrimi öncesinde gücü elinde tutan Aristolar, sahip oldukları araziler ile gücün tanımını yapıp dar bir elit çevreyle siyasetin kendilerine sağladıkları ekonomik kurumların ayrıcalıklarıyla faaliyetlerde bulunmakta ve zenginliklerine zenginlik katmaktaydılar. Bunun yanında toplumdaki zanaatkârlar da ekonomik faaliyet içinde önemli bir yer teşkil etmekteydi. Teknolojik ilerlemeye bağlı olarak ortaya çıkan Sanayi Devrimi ile gücün tanımı arazilerden teknolojik buluşlara doğru yöneldi ve elitlerle beraber Aristoların siyasi gücünü tehlikeye soktu. Ayrıca ortaya çıkan yaratıcı yıkım süreci makineleşme ile zanaatkârların da işlerini kaybetme korkusuna büründürdü. Böyle bir ortamda sanayileşme sürecine muhaliflik yapan bu iki grup, toplumun çoğunluğu karşısında etki gösteremedi ve sanayileşme süreci hızlanarak ekonomik büyümenin önü açılmış oldu. Diğer taraftan Avusturya-Macaristan İmparatorluğu ve Rusya'da ilgili dönemde siyasal güçlerinin azalacağı endişesi taşıyan elitlerin ve ekonomik durumlarının kötüleşeceğini düşünen aktörlerin daha baskın bir rol oynamasıyla sanayileşme sürecine ayak uyduramadı ve ekonomik büyüme sürecinde Avrupa ülkelerinin gerisinde kaldılar. Buradan çıkarılabilecek sonuç ise yaratıcı yıkımın getirdiği süreç istikrarsızlaştırıcı ve dönüştürücü bir süreç olduğudur. Bu süreçte, siyasi güçlerini kaybedeceklerini sezen elit kesim ve ekonomik durumlarının kötüleşeceğini sezen aktörler ile yenilikleri isteyen toplumun diğer kesimi arasında çatışma çıkar. Bu çatışmanın kazananı, ekonomik büyümenin rotasını çizer.

Benzer süreç siyasal tercihlerde de kendini gösterir. Otoritenin ekonomik büyümeyi sağlayan kapsayıcı ekonomik kurumları tahsis etmemesi, kendi siyasal güçlerinden feragat etmeyi gerektirir. Belli bir elit kesimin kendilerine verdikleri destek ile varlıklarını güçlendiren ve meşrulaştıran siyasal kurumlar, karşılığında ilgili elitlerin zenginliklerini artıracak şekilde ekonomik kurumlar tahsis ederler. Bu noktada kapsayıcı ekonomik kurumların kurulmasının tek yolu, elitlerin kapsayıcı siyasal

kurumların oluşması yönünde atacakları adımlardır. Nitekim sömürücü siyasi kurumlar kendi güçlerinden feragat etmek istemedikleri için ekonomik kurumları bir elit topluluğu olmazsa başka bir elit topluluğuna yönelik dizayn eder ve böylece yeni elit gruptan alacağı destekle meşrutiyetini devam ettirebilir. Ancak elitler siyasal kurumlar üzerinde daha çoğunlukçu kurumlar kurulması noktasında baskı yaparsa, kapsayıcı ekonomik kurumlar oluşur. Oluşan kapsayıcı ekonomik kurumlar da zamanla piyasada herkesin eşit şartlar altında ekonomik aktivitelerini sürdürdükleri bir ortamda herhangi bir elit grubun kaynaklar üzerindeki gücünü kısıtlayarak ve kaynakları geniş bir kesime dağılmasını sağlayarak elitlerin etkinliğini kırmış olur. Elitler de siyasal kurumlara destek vermenin anlamsızlaşacağı böyle bir ortamda siyasal kurumlardan fayda göremeyeceklerini düşündükleri için destek vermekten vazgeçerler. Herhangi bir elitten destek alamayan siyasal kurumlar da zamanla meşrutiyetlerinin tek temeli olarak toplumu görürler ve kapsayıcı bir biçime dönüşürler. Toplumun sömürücü siyasal kurumlara karşı kullanabileceği ve ekonomide güveni ifade eden "mülkiyet hakları, hukuk ve düzen, sözleşmelerin uygulanması" gibi argümanları geliştiren kapsayıcı ekonomik kurumlar; sömürücü siyasal kurumlarla mücadele etmek ve onları kapsayıcı bir biçime dönüştürmedeki en önemli faktördür.

Ekonomik büyüme ve refah düzeyindeki artış, kapsayıcı ekonomik ve siyasal kurumların varlığına bağlıdır. Sömürücü kurumlar ise ekonomik durgunluğun ve yoksulluğun ortaya çıkışının temel nedenidir. Ancak sömürücü siyasal kurumların da büyümeyi sağladığı durumlar vardır. Toplumda gücü elinde bulunduran elitler, sömürücü ekonomik kurumlar altında kaynakların kullanımını verimli alanlara yöneltirlerse ekonomik büyüme sağlanabilir. Bunun yanında toplumdaki elit kesim, şayet siyaseten gücünün azalması yönünde bir tedirginlik yaşamıyorsa yaratıcı yakıma sınırlı da olsa izin vererek kapsayıcı ekonomik kurumların inşa edilmesini sağlayarak büyümenin önünü açabilir. Buradaki anahtar rol ise siyasal merkezileşmedir. Zira elit kesimin kendi çıkarları için kaynakları verimli alanlara yöneltmesini sağlayan olgu güçlü bir merkeziyetçi devletin varlığıdır. Ayrıca elitlerin kendi malları üzerindeki mülkiyetlerinin korunması, kanun ve düzenin sağlanması da ancak güçlü ve merkeziyetçi bir devlet anlayışıyla mümkündür.

Sömürücü kurumlar belirli bir düzeye kadar büyümeyi sağlayabilirler ama bu durum oldukça sınırlı kalır ve sürdürülebilir değildir. Ekonomik ve siyasi kurumların sömürücü nitelikte olması, yaratıcı yıkımı ortaya çıkaracak teşviklerin önüne geçer. Sömürücü kurumlar merkeziyetçi bir devletin sağladığı kaynak ve işgücü tahsisiyle bir sürece ve sınıra kadar hızlı bir ekonomik büyüme sağlayabilirler. Ancak sınıra gelindiğinde büyümenin hızı durur, hatta ekonomi durgunluğa doğru evrilir. Bunun yanında elde edilen bu ekonomik büyümeyi sağlayan düzenlemeler kırılgan bir yapı göstermektedir. Çünkü gücü elinde bulundurmak isteyen başka bir elit grup, hâlihazırda gücü elinde bulunduran elit grupla bir güç savaşına girmesiyle kendi içinde bir iç çatışma yaratmış olur. Gücü elinde bulundurmanın zenginliği eline geçirmek anlamına geldiği böyle bir düzen içinde elitlerin arasında cereyan eden iç çatışmalar, iç savaşlara hatta devletin çökmesine dahi sebebiyet verebilir. Bunun yanında büyümenin sömürücü siyasal kurumlara ve kapsayıcı ekonomik kurumlarla gerçekleştiği durumlarda ise ortaya çıkan zenginlikten daha fazla pay almak isteyen elit kesim büyümeyi teşvik etmek yerine sınırlandırma yönünde ekonomik kurumları tasarlamaları muhtemeldir. Böyle durumlarda kapsayıcı ekonomik kurumların sömürücü hale gelerek büyümenin durması her zaman muhtemel bir senaryo olarak karşımıza çıkar. Uzun soluklu büyümenin tek yolu ise yaratıcı yıkım süreci ile oluşan teknolojik gelişmelerdir. Bunun da tek yolu hem ekonomik hem de siyasal kurumların kapsayıcı nitelikte olmasıdır. Aksi durumda uzun soluklu bir büyüme sağlayamaz ve toplum giderek daha çok yoksullaşmaya mahkûm kalır.

4.4. Kurumsal Kalitenin Ölçülmesi

Kurumsal kaliteyi ölçmeye yönelik çalışmalar farklı yöntemlerle oluşturulan ölçütler dâhilinde şekillendirilmektedir. Daha çok hukukun üstünlüğü, mülkiyet hakları, yolsuzluk ve bürokratik kalite bağlamında yapılan kurumsal ölçümde temelde 3 farklı yöntem kullanılmaktadır (Ekodialog, 2021):

Gözlemlenebilme açısından kolay ve sade resmî kurumların kullanıldığı birinci yöntemde, daha çok mevcut hukuk kuralları çerçevesinde ölçümler yapılmaktadır. Daha çok yönetimin kalitesi, mülkiyet haklarının ve alacaklı haklarının korunabilirliğine odaklanan bu yöntemin avantajı, ölçümdeki kolaylıktır.

İkinci yöntemde, birinci yöntemde kullanılan doğrudan resmî kurumların ölçütlendirmelerinin aksine kurumların işleyişine yönelik değişkenler oluşturulup kurumsal kalite gözlemlenmektedir. Örneğin, darbe ve devrim gibi siyasi olayların gelişme sıklığına bakılarak siyasi istikrar ölçülmektedir. Diğer taraftan kamu lehine açılan davaların incelenerek kaçının kamu aleyhine sonuçlandığı incelenerek yargı bağımsızlığı ölçülürken, kayıt dışı ekonominin şiddetine bakılarak ekonomik kurumların etkinliği ölçülebilmektedir.

Üçüncü yöntem ise yabancı yatırımcılar için uzman kuruluşlarca ülke riskleri hakkında konunun uzmanlarınca belirli kurumsal göstergeler üzerinde anket yöntemi ile yapılan ölçümleri kapsar. Kurumsal kalitenin ölçülmesinde çok zor olan bazı göstergelerin de ölçülmesine imkân sağlayan bu yöntem daha çok yolsuzluk, mülkiyet hakları, anlaşmaların yürütülebilirliği ve anlaşmazlıkların çözülebilmesindeki etkinlik, hukuk ve düzen, siyasi istikrar gibi yabancı yatırımcıların yatırımlarını tehlikeye atabilecek unsurlar üzerinde şekillenmektedir.

Literatürde kurumsal kaliteyi ölçmek için kullanılan en önemli endeksler, genel çerçevesiyle Tablo 6'da açıklanmıştır:

Tablo 6: Kurumsal Kalite Ölçekleri

Veri Setinin Adı	İnceleme Dönemi ve Periyodu	İncelediği Değişkenler	Kapsadığı Ülke Sayısı
The Center for Systemic Peace – Polity Endeksi	1800'den itibaren - Yıllık	1) Kurumsallaşmış Demokrasi 2) Kurumsallaşmış Otokrasi 3) Rejim Dayanıklılığı	167
Freedom House – Özgürlük Endeksi	1955'ten itibaren - Yıllık	1) Siyasi Haklar 2) Sivil Özgürlükler	195
Fraser Institute – Dünyanın Ekonomik Özgürlüğü Endeksi	1970'ten itibaren - Yıllık	1) Hukuki Yapı ve Mülkiyet Hakları 2) Güçlü Paraya Erişim 3) Uluslararası Ticaret Serbestisi 4) Devletin Faaliyet Alanının Genişliği 5) Kredi, İşgücü ve İş Âlemi Konusunda Yasal Düzenlemeler	141

Tablo 6- devam

Heritage Foundation – Ekonomik Özgürlük Endeksi	1994'ten itibaren – Yıllık	1) Mülkiyet Hakları 2) Hukuksal Etkinlik 3) Hükümetin Bütünlüğü 4) Vergi Yükü 5) Kamu Harcamaları 6) Mali Sağlamlık 7) İş Özgürlüğü 8) Emek Özgürlüğü 9) Parasal Özgürlük 10) Ticaret Özgürlüğü 11) Yatırım Özgürlüğü 12) Finansal Özgürlük	161
The PRS Group – Uluslararası Ülke Risk Endeksi	1984'ten itibaren – Yıllık	1) Ekonomik Risk 2) Finansal Risk 3) Politik Risk	140
World Bank – Dünya Yönetişim Göstergeleri	2002'den itibaren - Yıllık	1) İfade Özgürlüğü ve hesap verebilirlik 2) Siyasi İstikrar ve Şiddetsizlik 3) Hükümet Etkinliği 4) İdari Kalite 5) Hukukun Üstünlüğü 6) Yolsuzluğun Kontrolü	213

The PRS Group, **ICRG Methodology**; The Center for Systemic Peace, **INSCR Data Page**; Freedom House**, Freedom in the World**; World Bank, **Worldwide Governance Indicators**; Heritage Foundation, **Index of Economic Freedom**; Fraser Institute, **Economic Freedom of the World**'den uyarlandı.

Çalışmada yapılan analizler için kullanılan veriler "The PRS Group – Uluslararası Ülke Risk Endeksi (ICRG)" üzerinden alınmış ve çeşitli düzenlemelere tabi tutularak analize dâhil edilmiştir.

5. KURUMSAL VE EKONOMİK RİSK FAKTÖRLERİNİN SOSYO-EKONOMİK YAŞAM KOŞULLARI İLE OLAN İLİŞKİLERİNİN ANALİZİ

Çalışmanın bu bölümünde, diğer bölümlerde teorik altyapısı sunulmaya çalışılan kurumsal ve ekonomik faktörlerin sosyo-ekonomik yaşam koşulları ile olan ilişkileri, farklı analiz yöntemleriyle ele alınmıştır. Bu bağlamda ilk olarak çalışmanın amacı ve öneminden bahsedilerek çalışmanın kapsamına değinilmiştir. Ardından analizlerde kullanılan değişkenler ve örneklem tanıtılarak istatistiksel ve ekonometrik analizler ve bu analizlerden elde edilen tahmin sonuçları sunulmuştur.

5.1. Çalışmanın Amacı, Önemi ve Kapsamı

5.1.1. Çalışmanın Amacı ve Önemi

Çalışmanın amacı, sosyo-ekonomik koşulların şekillenmesinin arkasında yatan unsurları belirlemede ekonomik faktörlerle birlikte kurumsal faktörlerin de ele alınarak, literatürdeki ikinci plana atılan "sosyal" kısımdaki dinamikleri ön plana çıkarmaktır. Bu bağlamda çalışmada yararlanılan analizlerde ekonomik ve kurumsal faktörlerin etkilerinin bir arada analiz süreçlerine dahil edilmesiyle sosyo-ekonomik koşullara olan etkiler geniş bir perspektifte incelenme olanağına kavuşmuştur. Çalışmada ilgili konu ile alakalı olarak literatürde kullanılan analizlerden daha farklı analizlerin uygulanmasının yanında veri setinin ve örneklemin genişliğinin getirdiği avantajlar ile elde edilen sonuçların literatüre katkı sağlaması hedeflenmektedir. Çalışmada kullanılan veri setinin ikincil kaynaklardan alınması bu çalışmanın kısıtını oluşturmaktadır.

5.1.2. Çalışmanın Kapsamı

Çalışmada, kurumsal ve ekonomik risk faktörlerinin sosyo-ekonomik yaşam koşulları üzerindeki etkileri rastgele seçilmiş 129 ülke için 3 farklı analizde farklı modeller ile incelenmiştir.

Toplam kurumsal risk puanı ile sosyo-ekonomik koşullar olarak ele alınan işsizlik, tüketici güveni ve yoksulluk arasındaki ilişkinin toplam ekonomik risk faktörleri ile daha iyi açıklanabileceği hipotezini sınamak için çalışmada ilk olarak yol (path) analizinden yararlanılmıştır. Bu ilişki; 2008 küresel kriz dönemi, kriz dönemi öncesi ve kriz dönemi sonrası olmak üzere birbirini izleyen 3 dönem özelinde irdelenmiştir. Bu bağlamda her bir dönem için kurulan dört model ve toplamda incelenen 12 model ile kurumsal risk puanı, sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risk puanı ve toplam ekonomik risk puanı arasında doğrudan, dolaylı ve toplam etkiler resmedilmiştir.

Çalışmada ikinci analiz olarak, sosyo-ekonomik yaşam koşulları ve kurumsal risk puanının otoregresif etkilerin varlığından yola çıkılarak 3 dalgalı ve 9 gözlemlenen değişkenden oluşan bir çapraz gecikmeli panel veri analizinden faydalanılmıştır. Kurumsal, ekonomik ve sosyo-ekonomik koşullardaki risklerin 2008-2012 yılları arasında etkileri görülen küresel finansal krizi dönemi, kriz öncesi ve sonrası olmak üzere 3 farklı zaman aralığında bir dönemden diğerine geçerken birbirleri ile olan otoregresif ve çapraz gecikmeli etkileri 6 farklı model ile incelenmiştir.

Çalışmada son olarak bağımlı değişken olan sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risk puanının dinamik yapısından yola çıkılarak dinamik panel veri analizinden faydalanılmıştır. Bu bağlamda, 2002-2019 yılları için ekonomik riskler içine dâhil edilen 8 değişken ve kurumsal riskler içine dâhil edilen 7 değişkenin dinamik bir süreç içerisinde bağımlı değişkenin gecikmesi ile birlikte toplam sosyo-ekonomik koşullarına etkileri 2 farklı model ile incelenmiştir.

Analiz süreçleri, her bir analiz için ayrı ayrı açıklanan teorik altyapıya uygun şekilde ilerlemiş ve modeller teorik altyapıya uygun şekilde kurularak ulaşılan sonuçlar literatür ile karşılaştırılıp açıklanmıştır.

5.2. Çalışma Örnekleminin ve Veri Setinin Tanıtılması

5.2.1. Örneklemin Tanıtılması

Çalışmada 2003-2019 yıllarını kapsayan süreçte 129 ülke analizlere dâhil edilmiştir. Analize dâhil edilen ülkeler tablo 7'de sunulmuştur.

Tablo 7: Çalışmada Örnekleme Dâhil Edilen Ülkeler

Almanya	Çin	Güney Kore	Kenya	Moldova	Sri Lanka
ABD	Danimarka	Haiti	Kolombiya	Namibya	Sudan
Angola	Dominik, Rep.	Hırvatistan	Kongo, Rep.	Nijer	Suriname
Arjantin	Ekvator	Hindistan	Kongo, DC	Nijerya	Suudi Arabistan
Arnavutluk	El Salvador	Hollanda	Kosta Rika	Nikaragua	Şili
Avustralya	Endonezya	Honduras	Kuveyt	Norveç	Tanzanya
Avusturya	Ermenistan	Hong Kong	Kuzey Kore	Oman	Tayland
Azerbaycan	Estonya	İngiltere	Küba	Pakistan	Tayvan
Bahamalar	Etiyopya	İran	Letonya	Panama	Togo
Bahreyn	Fas	İrlanda	Libya	P. Yeni Gine	Trinidad ve Tobago
Bangladeş	Fildişi S.	İspanya	Litvanya	Paraguay	Tunus
Belarus	Filipinler	İsrail	Lübnan	Peru	Türkiye
Belçika	Finlandiya	İsveç	Lüksemburg	Polonya	Uganda
BAE	Fransa	İsviçre	Macaristan	Portekiz	Uruguay
Bolivya	Gabon	İtalya	Madagaskar	Romanya	Ürdün
Botsvana	Gambiya	İzlanda	Malavi	Rusya	Vietnam
Brezilya	Gana	Jamaika	Malezya	Senegal	Yemen
Brunei	Gine	Japonya	Mali	Sierra Leone	Yeni Zelanda
Bulgaristan	Gine-Bissau	Kamerun	Malta	Singapur	Zambiya
Burkina Faso	Guatemala	Kanada	Meksika	Slovakya	
Cezayir	Guyana	Katar	Mısır	Slovenya	
Çek Cumhuriyeti	Güney Afrika	Kazakistan	Moğolistan	Somali	

Tablo 7'de de görüldüğü üzere, örneklem 129 ülkeden oluşmaktadır. Örneklemin oluşturduğu ülkeler, gelir grubuna göre dört farklı kategoride değerlendirilmektedir. İlgili tanımlama Dünya Bankası Atlas Veri Seti'ne göre; alt gelir grubuna ait 19 ülke, alt-orta gelir grubuna ait 26, üst-orta gelir grubuna ait 35 ve üst gelir grubuna ait 49 ülke bulunmaktadır.

5.2.2. Veri Setinin Tanıtılması

Çalışmada analizlerde kullanılan bağımlı ve açıklayıcı değişkenlerin tümü, Politik Risk Servisi Grubu (PRS Grup) tarafından "Uluslararası Ülke Risk Rehberi (ICRG)" başlığı altında yayınlanan raporda hesaplanan verilerden oluşmaktadır.

Çalışmada kullanılan bağımlı değişken, "Sosyo-ekonomik Koşullar (Socioeconomic Conditions)" dır. İlgili değişkeni (socio) oluşturan unsurlar, görevdeki siyasi iktidarın her türlü eylem ve politikalarını kısıtlayabilecek ve toplumsal olarak memnuniyetsizliği körükleyebilecek sosyal ve ekonomik baskılar ile doğrudan ilişkilidir. Bu unsurlar tüketici güveni, işsizlik ve yoksulluktan oluşur. Her bir alt risk faktörü maksimum 3 puandan oluşmakla beraber toplam sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risk puanı, 0 ile 12 arasında değerler alır. En yüksek riske sahip olan ülke en düşük puan olan sıfır (0) ile puanlanır. Diğer taraftan en düşük riske sahip olan ülke en yüksek puan olan on iki (12) ile puanlanır. İlgili ülkenin sosyo-

ekonomik yaşam koşullarında yıllara göre risk artarsa, risk puanı düşerken; risk azalırsa risk puanı yükselir (The PRS Group).

Çalışmada kullanılan bağımsız değişkenlerin listesi ise tablo 8'de sunulmuştur:

Tablo 8: Çalışmada Kullanılan Bağımsız Değişkenler

Değişkenin Türü	Değişkenin Kısaltması	Değişkenin Adı	Risk Puanları (En Düşük / En Yüksek)
Kurumsal Risk	ist	Siyasi İstikrar	0 / 12
Kurumsal Risk	ask	Siyasete Ordunun Etkisi	0 / 6
Kurumsal Risk	dhv	Demokratik Hesap Verebilirlik	0 / 6
Kurumsal Risk	brk	Bürokratik Kalite	0 / 4
Kurumsal Risk	huk	Hukuk ve Düzen	0 / 6
Kurumsal Risk	yol	Yolsuzluk	0 / 6
Kurumsal Risk	yat	Yatırım Ortamı	0 / 12
Ekonomik Risk	gdp	Reel GDP Artışı	0 / 10
Ekonomik Risk	kbgdp	Kişi Başı GDP	0 / 5
Ekonomik Risk	enf	Enflasyon İstikrarı	0 / 10
Ekonomik Risk	dkuru	Döviz Kuru İstikrarı	0 / 10
Ekonomik Risk	btc	Bütçe Dengesi	0 / 10
Ekonomik Risk	cari	Cari Açık	0 / 15
Ekonomik Risk	dborc	Dış Borç	0 / 10
Ekonomik Risk	liq	Uluslararası Likidite	0 / 5
Toplam Kurumsal Risk	ist + ask + dhv + brk + huk + yol + yat		0 / 52
Toplam Ekonomik Risk	gdp + kbgdp + enf + dkuru + btc + cari + dborc + liq		0 / 75

The PRS Group, **ICRG Methodology**'den uyarlandı.

Tüm değişken türlerinde, yıllar boyunca risk artarsa risk puanı azalırken; riskler azalırsa risk puanları artış gösterir. Diğer bir ifade ile yüksek riske sahip ülkeler düşük bir puan ile derecelendirilirken, düşük riske sahip olan ülkeler yüksek bir risk puanı ile derecelendirilir.

Çalışmada kullanılan bağımsız (açıklayıcı) değişkenler özelinde verilecek bilgilerin kurulan modelleri daha anlaşılır kılacağı düşünüldüğünden, tablo 8'de belirtilen açıklayıcı değişkenlerin için genel bir çerçeve sunulmuştur (The PRS Group):

Siyasi İstikrar (Government Stability): Hükümetin ilgili dönemde kamuoyuyla paylaştığı politikaların ve programların yürütülebilme kabiliyetinin yanı sıra görevini meşru dönemde devam ettirebilmesi anlamına gelir. Hükümet birliği, yasama gücü ve halk desteği olmak üzere üç alt bileşen dâhilinde hesaplanır. Yüksek riskli

ülkelerde iktidara gelebilme noktasında siyasi bir çatışmadan, yasama gücünün iyi işlememesinden ve iktidara karşı halkın desteğinin azalmasından söz edilebilir.

Siyasete Ordunun Etkisi (Military in Politics): Halk tarafından seçilmeden siyasete dolaylı ya da doğrudan ordunun etkisini ölçen bir değişkendir. Ordunun siyasete doğrudan veya dolaylı olarak etkisi, demokratik hesap verebilirlik, bütçenin dağılımı (savunma harcamalarındaki artış), hükümet politikalarının çarpıtılması ve siyasi istikrar gibi birçok unsuru etkilemektedir. Yüksek riskli olan ülkelerde siyasete askerin etkisinin fazla olduğu ifade edilebilir.

Demokratik Hesap Verebilirlik (Democratic Accountability): Hükümetlerin kendi halklarına karşı duyarlılığın ve sorumluluğun bir göstergesi olarak ifade edilen "demokratik hesap verebilirlik" değişkeni, demokrasinin şekillenmesi üzerinden hesaplanır. Yüksek riskli ülkelerde otarşinin hâkim olduğu, düşük riskli ülkelerde demokrasinin hâkim olduğu ifade edilebilir.

Bürokratik Kalite (Bureaucracy Quality): Bürokrasinin kurumsal güç ve kalitesi, hükümetlerin değişmeleri sonucu ortaya çıkabilecek şokların etkisini minimize etmesi açısından önemlidir. Nitekim hükümetler değişse bile uygulamaların sürdürülebilirliği sosyal ve iktisadi hayatın devamlılığı açısından hayati bir öneme sahiptir. Yüksek riskli ülkelerde hükümet değişimleri günlük idari işlerin dâhi tıkanması anlamına gelirken; düşük riskli ülkelerde bürokratik mekanizma yerleşmiş ve siyasi baskıdan uzak olarak günlük rutinlerini olağan bir şekilde devam ettirebileceğini ifade eder.

Hukuk ve Düzen (Law and Order): Hukuk ve düzen tek bir bileşeni oluşturan, fakat iki farklı unsuru ayrı ayrı değerlendiren bir değişkendir. Hukuk unsuru, sistemin tarafsızlığını ve gücünü ifade eden "Hukukuk Üstünlüğü" kavramıyla eşdeğerken; düzen kavramı da halkın yasalara uygunluğunu değerlendirir. Yüksek riskli ülkelerin yargı sisteminin iyi işlemediği sonucuna varılır.

Yolsuzluk (Corruption): İlgili veri setinde kullanılan yolsuzluk kavramı, politik sistem içerinde var olan yozlaşma anlamında kullanılmıştır. İç ve dış ticaretin gelişim ve politika belirleme süreçlerinde ortaya çıkabilecek yolsuzluk, finansal ve ekonomik işleyişi bozabileceği gibi kamu kesiminin bireyler üzerindeki etkisini de olumsuz yönde etkileyecektir. Böyle bir durumda, siyasi ve bürokratik yapının ve kanunların etkisinin azalması beklenir. Yüksek risk puanına sahip ülkelerdeki kanun ve nizamın

bozulduğu, siyasi iktidarların asli görevlerini yerine getirme noktasında büyük sıkıntılar yaşamalarını, halk içinde huzursuzluk ve hatta çatışmaların ortaya çıkabileceğini, kayıt dışı ekonomideki artışı, ekonomide yeni işler yaratılamamasını ve gelirin halkın tüm kesimine yayılmasını ifade eder.

Yatırım Ortamı (Investment Profile): Yatırımlarda oluşabilecek riskleri etkileyen unsurları kapsar: sözleşmelerin sürdürülebilirliği, kamulaştırma, kârın dağılımı ve ödemelerdeki gecikmeler.

Reel GDP Artışı: Belirli bir ülkenin, 1990 baz yılına göre, GSYİH'deki yıllık artış ve azalışları ifade eder. Risk puanı, aşağıdaki ölçeğe göre belirlenir:

Tablo 9: Reel GDP Artışı (%) Risk Puanının Belirlenmesi

Reel GDP Artışı (%)	Risk Puanı
6 ve üzeri	10
5 – 5.9	9.5
4 – 4.9	9
3 – 3.9	8.5
2.5 – 2.9	8
2 – 2.4	7.5
1.5 – 1.9	7
1 – 1.4	6.5
0.5 – 0.9	6
0 – 0.4	5.5
(-0.1) – (-0.4)	5
(-0.5) – (-0.9)	4.5
(-1) – (-1.4)	4
(-1.5) – (-1.9)	3.5
(-2) – (-2.4)	3
(-2.5) – (-2.9)	2.5
(-3) – (-3.4)	2
(-3.5) – (-3.9)	1.5
(-4) – (-4.9)	1
(-5) – (-5.9)	0.5
(-6) ve aşağısı	0

The PRS Group, **ICRG Methodology**'den uyarlandı.

Kişi Başı GDP: Belirli bir yıl içinde, ilgili yıldaki ortalama döviz kuru üzerinden ABD dolarına dönüştürülen kişi başı GSYİH'nin toplam GSYİH içindeki yüzdesini ifade eder. Risk puanı aşağıdaki ölçeğe göre belirlenir:

Tablo 10: Ortalama Kişi Başı GDP (%) Risk Puanının Belirlenmesi

Ortalama Kişi Başı GDP (%)	Riks Puanı
250 ve üzeri	5
200 – 249.9	4.5
150 – 199.9	4
100 – 149.9	3.5
75 – 99.9	3
50 – 74.9	2.5
40 – 49.9	2
30 – 39.9	1.5
20 – 29.9	1
10 – 19.9	0.5
9.9 ve aşağısı	0

The PRS Group, **ICRG Methodology**'den uyarlandı.

Yıllık Enflasyon Oranı: Yıllık tahmini enflasyon oranındaki (tüketici fiyat endeksinin ağırlıksız ortalaması) yüzde değişimdir. Risk puanı, aşağıdaki ölçeğe göre belirlenir:

Tablo 11: Enflasyon Risk Puanının Belirlenmesi

Yıllık Enflasyon Oranındaki Değişim (%)	Risk Puanı
<2	10
2 – 2.9	9.5
3 – 3.9	9
4 – 5.9	8.5
6 – 7.9	8
8 – 9.9	7.5
10 – 11.9	7
12 – 13.9	6.5
14 – 15.9	6
16 – 18.9	5.5
19 – 21.9	5
22 – 24.9	4.5
25 – 30.9	4
31 – 40.9	3.5
41 – 50.9	3
51 – 65.9	2.5
66 – 80.9	2
81 – 95.9	1.5
96 – 110.9	1
111 – 129.9	0.5
130 ve üzeri	0

The PRS Group, **ICRG Methodology**'den uyarlandı.

Döviz Kuru İstikrarı: Bir para biriminin, 12 aylık bir takvim yılı döneminde, ABD doları karşısındaki değerinin yüzde olarak değişimini ifade eder. Risk puanı, aşağıdaki ölçeğe göre belirlenir:

Tablo 12: Döviz Kuru İstikrarsızlığı Risk Puanının Belirlenmesi

Ulusal Para Biriminin Değerlenmesi, Pozitif Değişim	Ulusal Para Biriminin Değerini Kaybetmesi, Negatif Değişim	Risk Puanı
0 – 99	(-0.1) – (-4.9)	10
10 – 14.9	(-5) – (-7.4)	9.5
15 – 19.9	(-7.5) – (-9.9)	9
20 – 22.4	(-10) – (-12.4)	8.5
22.5 – 24.9	(-12.5) – (-14.9)	8
25 – 27.4	(-15) – (-17.4)	7.5
27.5 – 29.9	(-17.5) – (-19.9)	7
30 – 34.9	(-20) – (-22.4)	6.5
35 – 39.9	(-22.5) – (-24.9)	6
40 – 49.9	(-25) – (-29.9)	5.5
50 ve üzeri	(-30) – (-34.9)	5
	(-35) – (-39.9)	4.5
	(-40) – (-44.9)	4
	(-50) – (-54.9)	3.5
	(-55) – (-59.9)	3
	(-60) – (-69.9)	2.5
	(-70) – (-79.9)	2
	(-80) – (-89.9)	1.5
	(-90) – (-99.9)	1
	(-100) ve aşağısı	0.5
		0

The PRS Group, **ICRG Methodology**'den uyarlandı.

GSYİH'nin Yüzdesi Olarak Bütçe Dengesi: Belirli bir yıl içerisinde merkezi yönetim bütçe dengesinin (hibeler dâhil), ilgili yılda ulusal para birimi cinsinden tahmini GSYİH'nin yüzdesi olarak ifade edilir. Risk puanı, aşağıdaki ölçeğe göre belirlenir:

Tablo 13: Bütçe Dengesi Risk Puanının Belirlenmesi

Bütçe Dengesi (% GDP)	Risk Puanı
4 ve üzeri	10
3 – 3.9	9.5
2 – 2.9	9
1 – 1.9	8.5
0 – 0.9	8
(-0.1) – (-0.9)	7.5
(-1) – (-1.9)	7
(-2) – (-2.9)	6.5
(-3) – (-3.9)	6
(-4) – (-4.9)	5.5
(-5) – (-5.9)	5
(-6) – (-6.9)	4.5
(-7) – (-7.9)	4
(-8) – (-8.9)	3.5

Tablo 13 - devam

(-9) – (-9.9)	3
(-10) – (-11.9)	2.5
(-12) – (-14.9)	2
(-15) – (-19.9)	1.5
(-20) – (-24.9)	1
(-25) – (-29.9)	0.5
(-30) ve aşağısı	0

The PRS Group, **ICRG Methodology**'den uyarlandı.

GSYİH'nin Yüzdesi Olarak Cari Denge: Belirli bir yıla ait ödemeler dengesinin cari hesabındaki tahmini bakiyesi, o yılın ortalama döviz kuru üzerinden ABD dolarına çevrilerek, ilgili ülkenin tahmini GSYİH'sinin yüzdesi olarak ifade edilir ve kapsanan dönem için ortalama döviz kuru üzerinden ABD dolarına dönüştürülür. Risk puanı, aşağıdaki ölçeğe göre belirlenir:

Tablo 14: Cari Denge Risk Puanının Belirlenmesi

Cari Denge (% GDP)	**Risk Puanı**
10 ve üzeri	15
8 – 9.9	14.5
6 – 7.9	14
4 – 5.9	16.5
2 – 3.9	13
1 – 1.9	12.5
0 – 0.9	12
(-0.1) – (-0.9)	11.5
(-1) – (-1.9)	11
(-2) – (-3.9)	10.5
(-4) – (-5.9)	10
(-6) – (-7.9)	9.5
(-8) – (-9.9)	9
(-10) – (-11.9)	8.5
(-12) – (-13.9)	8
(-14) – (-15.9)	7.5
(-16) – (-16.9)	7
(-17) – (-17.9)	6.5
(-18) – (-18.9)	6
(-19) – (-19.9)	5.5
(-20) – (-20.9)	5
(-21) – (-21.9)	4.5
(-22) – (-22.9)	4
(-23) – (-23.9)	3.5
(-24) – (-24.9)	3
(-25) – (-26.9)	2.5
(-27) – (-29.9)	2
(-30) – (-32.5)	1.5
(-32.5) – (-34.9)	1
(-35) – (-39.9)	0.5
(-40) ve aşağısı	0

The PRS Group, **ICRG Methodology**'den uyarlandı.

GSYİH'nin Yüzdesi Olarak Dış Borç: Belirli bir yılda, o yılın ortalama döviz kuru üzerinden ABD dolarına çevrilen tahmini brüt dış borç, o yıl için ortalama döviz kuru üzerinden ABD dolarına çevrilen gayri safi yurtiçi hasılanın yüzdesi olarak ifade edilir. Risk puanı, aşağıdaki ölçeğe göre belirlenir:

Tablo 15: Dış Borç Risk Puanının Belirlenmesi

Bütçe Dengesi (% GDP)	Risk Puanı
0 – 4.9	10
5 – 9.9	9.5
10 – 14.9	9
15 – 19.9	8.5
20 – 24.9	8
25 – 29.9	7.5
30 – 34.9	7
35 – 39.9	6.5
40 – 44.9	6
45 – 49.9	5.5
50 – 59.9	5
60 – 69.9	4.5
70 – 79.9	4
80 – 89.9	3.5
90 – 99.9	3
100 – 109.9	2.5
110 – 119.9	2
120 – 129.9	1.5
130 – 149.9	1
150 – 199.9	0.5
200 ve üstü	0

The PRS Group, **ICRG Methodology**'den uyarlandı.

İthalat Teminat Ayı Olarak Net Uluslararası Likidite: Belirli bir yıl için, resmi altın rezervleri de dâhil olmak üzere, o yılın ortalama döviz kuru üzerinden ABD dolarına çevrilen toplam tahmini resmi rezervler, dönemin serbest piyasa fiyatından ABD dolarına çevrilmiş, ancak IMF kredileri ve para otoritelerinin dış borçları, dönemin ortalama döviz kuru üzerinden ABD dolarına çevrilen aylık ortalama mal ithalat maliyetine bölünür. Bu, ithalatın kaç aylık rezervlerle finanse edilebileceğini gösteren karşılaştırmalı bir likidite riski oranı sağlar. Risk puanları daha sonra aşağıdaki ölçeğe göre atanır:

Tablo 16: Uluslararası Likidite Risk Puanının Belirlenmesi

Uluslararası Likidite	Riks Puanı
15 ve üzeri	5
23 – 14.9	4.5
9 – 11.9	4
6 – 8.9	3.5
5 – 5.9	3
4 – 4.9	2.5
3 – 3.9	2
2 – 2.9	1.5
1 – 1.9	1
0.6 – 0.9	0.5
0.5 ve aşağısı	0

The PRS Group, **ICRG Methodology**'den uyarlandı.

5.3. Verilerin Düzenlenmesi

Çalışmada faydalanılan veri setlerinin düzenleyicisi olan PRS Grup puanlamayı yaparken; ilgili ülkenin ilgili değişkeninde içinde bulunduğu durum yüksek bir riski ifade ediyorsa daha düşük puan, düşük bir riski ifade ediyorsa daha yüksek puan metodolojisini kullanmaktadır. Anlam bağlamında bir karışıklık yarattığı düşünülen bu metodolojik betimlemede anlam kargaşasının önüne geçmek için bir dönüştürme işlemi yapılmıştır. Dönüştürme işleminin ardından, risk durumları ve puanları ifade edilirken; "yüksek riskli ülkeler daha yüksek puanla derecelendirilirken, düşük riskli ülkeler daha düşük risk puanıyla derecelendirilir." şeklinde daha sağlıklı bir yorum yapılabilecektir.

İlgili dönüşüm, aşağıdaki gibi yapılmıştır:

$$P_{new} = Pd_{max} \tag{5.1}$$

P_{new}= *Yeni risk puanı*
P_{max}=*Serinin alabileceği en yüksek risk puanı*
P_d= *Serinin düzeydeki risk puan değeri*

Dönüşümden sonra, çalışmada kullanılan verilerin, dönüşüm öncesi ve sonrasındaki risk puan karşılaştırması Tablo 17'de sunulmuştur.

Tablo 17: Verilerin Dönüşümü Öncesi ve Sonrasındaki Risk Puanlarının Karşılaştırılması

Değişkenin Adı	Dönüşüm öncesi en riskli ülkenin aldığı puan	Dönüşüm sonrası en riskli ülkenin aldığı puan	Dönüşüm öncesi en risksiz ülkenin aldığı puan	Dönüşüm öncesi en risksiz ülkenin aldığı puan
Sosyo – ekonomik Koşullar	0	12	12	0
Siyasi İstikrar	0	12	12	0
Siyasete Ordunun Etkisi	0	6	6	0
Demokratik Hesap Verebilirlik	0	6	6	0
Bürokratik Kalite	0	4	4	0
Hukuk ve Düzen	0	6	6	0
Yolsuzluk	0	6	6	0
Yatırım Ortamı	0	12	12	0
Reel GDP Artışı	0	10	10	0
Kişi Başı GDP	0	5	5	0
Enflasyon	0	10	10	0
Döviz Kuru	0	10	10	0
Bütçe Dengesi	0	10	10	0
Cari Denge	0	15	15	0
Dış Borç	0	10	10	0
Uluslararası Likidite	0	5	5	0
Toplam Kurumsal Risk	0	52	52	0
Toplam Ekonomik Risk	0	75	75	0

Tablo 17'ye göre, dönüşüm öncesi en riskli ülkenin sosyo-ekonomik koşullardaki risk puanı 0 iken; dönüşüm sonrası bu puan 12'dir. Diğer taraftan dönüşüm öncesi en risksiz ülkenin sosyo-ekonomik risk puanı 12 iken; dönüşüm sonrası 0 olmuştur. Benzer durumlar, analize dâhil edilen ve tablo 17'de sunulan değişkenlerin hepsi için geçerlidir.

5.4. Çalışmada Faydalanılan Analizlerin Teorik Altyapısı ve Tahmin Sonuçları

Çalışmada 3 farklı analizden faydalanılmıştır. Çalışmanın bu kısmında ilgili analizlere ait teorik altyapı açıklanarak model kurulum süreçlerinin sunulmasını takriben tahmin sonuçları ve değerlendirmeler bir arada verilmiştir. Çalışmada kullanılan analizler aşağıdaki gibidir:

1) Yol (Path) Analizi
2) Çapraz Gecikmeli Panel Analizi
3) Dinamik Panel Veri Analizi

5.4.1. Yol (Path) Analizi

Yol analizi, dışsal değişkenlerin içsel değişkenler üzerindeki dolaylı, dolaysız ve toplam etkilerini bir yol şemasında görselleştirerek karmaşık gibi görülen etkileşimlerin sunumunu kolaylaştıran bir tekniktir. Bir başka ifade ile yol analizi değişkenler arasındaki doğrudan ve dolaylı nedenselliği yapısal denklemler aracılığı ile ortaya koymak için geliştirilen bir yöntemdir (Özdamar, 2017, 215). Çoklu regresyon yönteminin özel bir kullanım tekniği olarak ifade edilebilen yol analizi sürecinde her bir bağımlı değişkenin bağımsız değişkenler üzerine etkileri ayrı ayrı incelenebildiğinden analiz, birden fazla regresyon analizine imkân sağlar (Daşdağ ve diğ., 2006, 1). Yol analizinde regresyon analizinden farklı olarak değişkenler içsel ve dışsal değişken olmak üzere iki şekilde isimlendirilir. Modelde dışsal değişkenler ya da farklı içsel değişkenlerce açıklanabilen değişkenler içsel değişken; hiçbir değişkenle açıklanamayan değişkenler ise dışsal değişken olarak ifade edilir (Şimşek, 2007, 16).

Regresyon analizini temel alan yol analizinin regresyon analizine göre daha esnek ve kapsamlı bir yapısı olması, değişkenlerin hem bağımlı hem de bağımsız değişken olabilmesi durumu ve grafiksel gösterime imkân sağlaması durumları ile daha üstündür (Suhr, 2008, 1-2). İlk defa 1921 yılında S. Wright tarafından ortaya konulan ve 1966 yılında O. D. Duncan tarafından geliştirilen yol analizinin varsayımları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Özdamar, 2017, 215-216):

- Modeldeki değişkenler arasında doğrusal, eklenebilir ve sebep-sonuç ilişkilerinin olması,
- Modeldeki hata terimleri arasında ilişkinin olmaması (otokorelasyon),
- Değişkenler arası tek yönlü nedensellik yöneliminin olması,
- Değişkenlerin sayısal değerlerle ifade edilmesi,
- Nedensel/Bağımsız değişkenlerin ölçüm hatası içermemesi (ilgili değişkenlerin değişim genişliğine bağlı olarak hata terimi içerebilir).

Yol analizinde izlenmesi gereken süreç aşağıdaki gibi ifade edilebilir (Suhr, 2008, 3):

- Model spesifikasyonunu desteklemek için ilgili teori ve araştırma literatürünü gözden geçirilmesi
- Modelin belirtilmesi (diyagram, denklemler gibi)
- Modelde temsil edilen değişkenler için ölçülerin seçilmesi

- Verilerin toplanması
- Ön tanımlayıcı istatistiksel analizlerin yapılması (ölçekleme, eksik veriler, doğrusallık sorunları, aykırı değer tespiti gibi)
- Modeldeki parametrelerin tahmin edilmesi
- Model uyumunun değerlendirilmesi
- Sonuçların yorumlanması ve sunulması

5.4.1.1. Yol Analizi Model Kurulum Süreci

5.4.1.1.1. Verilerin Dönüştürülmesi

Analizde, 129 ülkeden(N=129) oluşan bir örneklemden faydalanılmıştır. Bu ülkeler, tablo 7'de sunulduğu gibidir. Ülkelerin seçimi yapılırken tüm gelir gruplarından, tüm coğrafyadan ve tüm yönetim şekillerinden ülkeler rastgele seçilerek analize dâhil edilmiştir.

Kullanılan değişkenler, PRS Grup-ICRG veri setinden Tablo 3Ba'da yer alan ve sosyo-ekonomik yaşam koşullarını ifade eden işsizlik (RI), tüketici güveni (RTG) ve yoksulluk (RY) risk puanlarıdır.

Kurumsal risk faktörleri olarak, PRS Group-ICRG veri setinden Tablo 3B'de yer alan politik risk faktörleri kullanılmıştır. Bu bağlamda; siyasete askerin etkisi (ask), yolsuzluk (yol), hukuk ve düzen (huk), siyasi istikrar (ist), demokratik hesap verebilirlik (dhv), bürokratik kalite (brk) ve yatırım profili (yat) risk faktörleri kurumsal kalite unsurları olarak belirlenmiştir.

Ekonomik risk faktörleri olarak, PRS Group veri setinden Tablo 4B ve 5B'de yer alan ekonomik ve finansal risk faktörleri kullanılmıştır. Bu bağlamda, kişi başı GDP (kbgdp), reel GDP'deki büyüme (gdp), yıllık enflasyon oranı (enf), GSYİH'nin yüzdesi olarak bütçe dengesi (btc), GSYİH'nin yüzdesi olarak cari işlemler hesabı (cari), GSYİH'nin yüzdesi olarak dış borçlar (dborc), net uluslararası likidite (liq) ve döviz kuru istikrarı (dkuru) ekonomik risk unsurları olarak belirlenmiştir.

Analizde kullanılan veri seti 2003-2017 yıllarını kapsamaktadır. İlgili dönem, 2008 küresel kriz dönemi temel alınarak; 2003-2007, 2008-2012 ve 2013-2017 yılları (5'er yıllık dönemlerle) sırasıyla kriz öncesi dönem (kod), kriz dönemi (kd) ve kriz sonrası dönem (ksd) olarak belirlenmiştir. İlgili analizde öncelikle her bir değişkenin ilgili

zaman dilimindeki ortalaması alınarak her bir ülkenin değişkenler özelinde nicel olarak tek bir değer alması sağlanmıştır. Bu noktada;

$$R(x)_{kod} = \frac{\sum_{r=2003}^{2007} r(x)}{5} \tag{5.2}$$

$$R(x)_{kod} = \frac{\sum_{r=2008}^{2012} r(x)}{5} \tag{5.3}$$

$$R(x)_{kod} = \frac{\sum_{r=2013}^{2017} r(x)}{5} \tag{5.4}$$

r(x): x faktörünün düzeydeki değeri
R(x): x faktörünün t dönemi(kriz öncesi dönem, kriz dönemi ya da kriz sonrası dönem) ortalama değeri

formülleri uygulanmıştır.

Risk faktörlerinin değeri belirlenirken, PRS Group ICRG endeksi Tablo2b'de ifade edilen "kompozit risk değerlendirilmesi" hesaplamasından faydalanılarak, toplam kurumsal risk puanı (RK) ve toplam ekonomik risk puanı (RE) her ülke için ayrı ayrı hesaplanmıştır. Analizde, her ülke için ayrı ayrı "gözlenen risk puanı değişkenleri" oluşturulmuş ve analiz gözlenen değişkenler üzerinden şekillendirilmiştir. Buna göre;

$$RK_t = R(ist)_t + R(ask)_t + R(brk)_t + R(yol)_t + R(huk)_t + R(dhv)_t + R(yat)_t \tag{5.5}$$

$$RE_t = R(gdp)_t + R(kbgdp)_t + R(enf)_t + R(dkuru)_t + R(btc)_t + R(dborc)_t + R(cari)_t + R(liq)_t \tag{5.6}$$

t= kriz öncesi dönem(kod), kriz dönemi(kd), kriz sonrası dönem(ksd)

formülleri uygulanmıştır.

Yapılan düzenlemelerle birlikte ilgili periyotlarda değişkenlerin ortalamasının toplamı alınarak tek bir değişken olmak üzere toplam kurumsal risk ve ekonomik risk değişkenleri "gözlemlenen değişkenler (observed variables)" olarak oluşturulmuş ve analize dâhil edilmiştir.

5.4.1.1.2. Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo 18'de modele dâhil edilen tüm gözlemlenen değişkenler arasındaki sıfırıncı dereceden korelasyonlar, standart hatalar ve değişkenlere ait ortalamalar kod, kd ve ksd için gösterilmiştir.

Tablo 18: kod için Tanımlayıcı İstatistikler

	M(STD)	min - max	Riss	Rtg	Ryks	RE	RK
Riss	2.05 (1.15)	0 - 4	1				
Rtg	1.81 (0.62)	0.5 – 3.89	0.36***	1			
Ryks	2.28 (1.39)	0 – 4	0.58***	0.45***	1		
RE	20.69 (7.7)	4.5 - 46.06	0.49***	0.61***	0.7***	1	
RK	17.56 (7.52)	2.61 - 40.2	0.6***	0.54***	0.84***	0.6***	1
Not: ***, %1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.							

Tablo 18'de de sunulduğu üzere, toplam kurumsal risk puanı ile yoksulluk risk puanı arasında güçlü bir korelasyonun olduğu dikkat çekmektedir. Bunun yanında, diğer faktörler arasındaki korelasyonun şiddeti ortalama düzeylerdedir.

Tablo 19: kd için Tanımlayıcı İstatistikler

	M(STD)	min - max	Riss	Rtg	Ryks	RE	RK
Riss	2.07 (1.08)	0 - 4	1				
Rtg	2.00 (0.47)	1.1 - 4	0.33***	1			
Ryks	2.23 (1.4)	0 - 4	0.57***	0.41***	1		
RE	21.77 (6.63)	7.4 - 39.8	0.34***	0.53***	0.4***	1	
RK	18.63 (7.49)	3.9 - 40.8	0.57***	0.53***	0.84***	0.34***	1
Not: ***, %1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.							

Tablo 19'de de sunulduğu üzere, toplam kurumsal risk puanı ile yoksulluk risk puanı arasında güçlü bir korelasyonun olduğu dikkat çekmektedir. Bunun yanında, diğer faktörler arasındaki korelasyonun şiddeti ortalama düzeylerde olmakla beraber korelasyon düzeyleri kod'a göre nicel olarak düştüğü gözlemlenmektedir. Bu düşüş, özellikle toplam ekonomik riskler ile diğer faktörler arasında daha fazla belirginlik göstermektedir.

Tablo 20: ksd için Tanımlayıcı İstatistikler

	M(STD)	min - max	Riss	Rtg	Ryks	RE	RK
Riss	2.06 (1.08)	0 - 4	1				
Rtg	1.92 (0.4)	1.03 – 3.78	0.38***	1			
Ryks	2.22 (1.4)	0 – 4	0.56***	0.5***	1		
RE	21.58 (5.75)	7.3 - 35.11	0.51***	0.55***	0.53***	1	
RK	19.97 (7.29)	5.4 - 38	0.55***	0.67***	0.84***	0.52***	1
Not: ***, %1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.							

Tablo 20'de sunulduğu üzere, toplam kurumsal risk puanı ile yoksulluk risk puanı arasında güçlü bir korelasyonun olduğu dikkat çekmektedir. Bunun yanında, diğer faktörler arasındaki korelasyonun şiddeti ortalama düzeylerde olmakla beraber korelasyon düzeyleri kd'ye göre nicel olarak arttığı gözlemlenmektedir. Bu artış,

özellikle toplam kurumsal ve ekonomik riskler ile diğer faktörler arasında daha fazla belirginlik göstermektedir.

Tanımlayıcı istatistik sonuçlarına göre;

- Ortalama işsizlik puanı için, minimum ve maksimum değerler her üç dönem aynı kalmakla beraber ortalama değer kd'de artmış, ksd'de azalmıştır ve bu değişimlerin çok düşük düzey olduğu görülmektedir.
- Ortalama tüketici güveni risk puanının değeri kd'de artmakla beraber seri boyunca minimum ve maksimum değerlerin de arttığı dikkat çekmektedir. Ksd'de bu değerler azalmakla beraber ortalama ve minimum değer kod'e göre daha yüksek bir değerde olmakla beraber maksimum değerin daha düşük bir düzeyde kaldığı görülmektedir.
- Ortalama yoksulluk risk puanının kd'deki ortalama değeri azalırken, ksd'de kd'ye göre hemen hemen aynı kalmakla beraber maksimum ve minimum puan değerleri her üç dönem için de değişmediği görülmektedir.
- Toplam ekonomik risk puanının ortalama değeri kd'de artmış, ksd'de ise azalmıştır. Bununla beraber ksd'deki ortalama değer, kod'e göre daha fazla olduğu dikkat çekmektedir. Dikkat çeken bir diğer husus ise kd'de minimum değer artarken maksimum değerin azalmasıdır. Ksd'de ise minimum değer kd'ye göre hemen hemen aynı kalmakla beraber maksimum puanın azaldığı görülmektedir. Maksimum değer dönemler boyunca azalırken ortalama değerin kod'e nispeten artması, toplam ekonomik risk puanının kriz dönemiyle beraber küresel ölçekte bir artış gösterdiği anlamı çıkarılabilmektedir.
- Toplam kurumsal risk puanının ortalama ve minimum değerlerinin dönemler boyunca arttığı gözlemlenirken maksimum puanı kd'de arttığı ve ksd'de azaldığı dikkat çekmektedir.

5.4.1.1.3. Analiz Spesifikasyonu

Çalışmanın bu bölümünde kriz öncesi dönem (kod – 2003-2007), kriz dönemi (kd – 2008-2012) ve kriz sonrası dönem için (ksd – 2013-2017);

- toplam kurumsal riskin (RK), çalışmada ele alınan sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riskler olarak işsizlik (RI), tüketici güveni (RTG) ve yoksulluktaki (RY) risklere doğrudan etkisi,
- toplam kurumsal risklerin toplam ekonomik riskler (RE) aracılığı ile işsizlik, tüketici güveni ve yoksulluğa olan dolaylı etkisi
- toplam kurumsal riskin sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risklere toplam etkisi

yol analizi ile incelenmiştir. Konu ile ilgili literatürden yola çıkılarak, kurulan modellerin sınadığı hipotezler, tablo 21'de sunulmuştur.

Tablo 21: Yol Analizi için Sınanan Hipotezler

Hipotezler	
Hipotez-1	Kurumsal risk puanının yoksulluk risk puanını etkilemede 2008 kriz dönemi, kriz öncesi dönem ve kriz sonrası dönemde ekonomik risk puanının aracılık etkisi vardır.
Hipotez-2	Kurumsal risk puanının tüketici güveni risk puanını etkilemede 2008 kriz dönemi, kriz öncesi dönem ve kriz sonrası dönemde ekonomik risk puanının aracılık etkisi vardır.
Hipotez-3	Kurumsal risk puanının işsizlik risk puanını etkilemede 2008 kriz dönemi, kriz öncesi dönem ve kriz sonrası dönemde ekonomik risk puanının aracılık etkisi vardır.

Hipotezler genel itibariyle ilgili zaman dilimlerinde kurumsal risklerin ile sosyo-ekonomik yaşam koşullarını arasındaki ilişkinin ekonomik riskler aracılığı ile daha iyi açıklayabileceği öngörüsüyle kurulmuştur. Nitekim aracı değişken, herhangi iki değişken arasındaki etkileşimin düzeyini ve yönünü belirlemede kullanılan bir değişkendir. Bir başka ifade ile bağımsız değişkende meydana gelen bir değişimin öncelikle aracı değişkende oluşturduğu değişim tespit edilir. Ardından, aracı değişkende gerçekleşen değişimin yansıması bağımlı değişkene etkisi gözlemlenir. Yani, bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişki aracı değişkenle daha iyi ve anlaşılır düzeyde açıklanması durumu, aracılık etkisindeki beklenen misyondur.

İlgili misyon, aracılık etkisinin geçerli olabilmesi ise gerekli olan şartları da özetlemektedir. Buna göre ilk şart; bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni etkilemesi ve bu etkileşim istatistiksel olarak anlamlı olmasıdır. İkinci şart, bağımsız değişkenin aracı değişkeni anlamlı düzeyde etkilemesidir. Üçüncü şart ise değişkenler, bağımsız değişkenin aracı değişken ile yol analizine dâhil edildiğinde aracı değişkenin bağımlı

değişkene etkisi istatistiksel olarak anlamlı olmasıdır. Kurulan modelde, bağımlı değişkenle bağımsız değişken arasında anlamlı bir sonuç çıkmazsa kullanılan araç değişken tam aracılık görevi görür. Diğer yandan bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki etkileşimde istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç çıkmakla beraber etkide bir azalma meydana geliyorsa kısmi aracılık söz konusudur (Baron ve Kenny, 1986, 1174). Buna göre, aracılık etkisinin ölçülmesi için gereken birinci ve ikinci şartlara istinaden; kurumsal risk puanının tüm dönemler için yoksulluk, tüketici güveni, işsizlik ve toplam ekonomik risk puanına olan etkilerinin aracısız şekilde standardize edilmiş tahmin sonuçları tablo 22'de görülmektedir.

Tablo 22: Yol Analizi için 1. ve 2. Şartların Standardize Edilmiş Tahmin Sonuçları

	kod	**kd**	**ksd**
RK → RY	0.83**	0.84**	0.83**
RK → RTG	0.57**	0.55**	0.57**
RK → RI	0.07	0.1	0.01
RK → RE	0.62**	0.63**	0.71**
Not: **, %5 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.			

Tablo 22'ye göre,

- Her üç dönem için de toplam kurumsal risk puanı toplam ekonomik risk puanını etkiler ve bu etki istatistiksel olarak anlamlıdır.
- Her üç dönem için de toplam kurumsal risk puanı yoksulluk risk puanını etkiler ve bu etki istatistiksel olarak anlamlıdır.
- Her üç dönem için de toplam kurumsal risk puanı tüketici güveni risk puanını etkiler ve bu etki istatistiksel olarak anlamlıdır.
- Her üç dönem de toplam kurumsal risk puanının işsizlik risk puanına etkisi istatistiksel olarak anlamsızdır.

Buna göre; aracılık etkisinin ölçümü için gerekli birinci şart olan bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni etkilemesi durumu kurumsal faktörlerin yoksulluk ve tüketici güvenindeki riskleri etkilemesi noktasında her üç dönemde de geçerli olmakla birlikte işsizliği etkileme noktasında her üç dönemde de geçerli değildir. Bu durumda Hipotez-3'ün geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca aracılık etkisinin sınanması için gerekli ikinci şart olan bağımsız değişkenin araç değişkenini

etkilemesi durumu (RK → RE) her üç dönemde de geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

5.4.1.1.4. Analizin Tasarımı

Çalışmada oluşturulan yol analizinde kurumsal riskin sosyo-ekonomik yaşam koşullarını ifade eden işsizlik, tüketici güveni ve yoksulluk üzerine doğrudan ve ekonomik risk aracılığı ile dolaylı etkilerinin yanında toplam etkilerinin incelenmesi amaçlanmıştır. Modelde kullanılan değişkenlerin, ICRG veri setinde kendi özelinde bir faktör olarak oluşturulmuş olması ve değişkenlerin tamamıyla gözlemlenebilen değişkenler boyunca şekillenmesi sebepleriyle herhangi bir açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizi yapılması gerekmemektedir.

Modeller, dört farklı denklemle açıklanabilir:

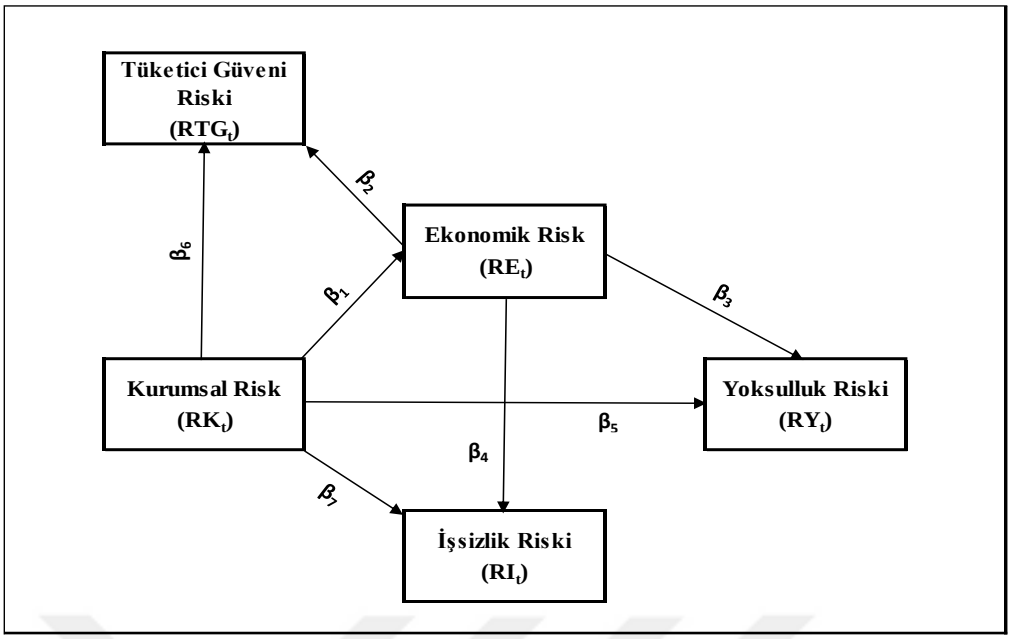
1. Model: $RE_t = \alpha_1 + \beta_1 RK_1 + \varepsilon_1$ (5.7)

2. Model: $RY_t = \alpha_2 + \beta_5 RK_t + \beta_3 RE_t + \varepsilon_2$ (5.8)

3. Model: $RTG_t = \alpha_3 + \beta_6 RK_t + \beta_2 RE_t + \varepsilon_3$ (5.9)

4. Model: $RI_t = \alpha_4 + \beta_7 RK_t + \beta_4 RE_t + \varepsilon_4$ (5.10)

1. modelde toplam ekonomik risk puanının tahmincisi olarak toplam kurumsal risk faktörü ele alınmıştır. 2. Modelde yoksulluğa, 3. Modelde tüketici güvenine, 4. Modelde ise işsizliğe olan toplam kurumsal riskin ve toplam ekonomik riskin etkileri incelenmiştir. Şekil 10'da yol analizi şematize edilerek sunulmuştur.



Şekil 10: Yol Analizi Gösterimi

Şekil 10'a göre;

- β_1; t döneminde toplam kurumsal riskin toplam ekonomik riske olan doğrudan etkisini gösteren katsayı,
- β_2; t döneminde toplam ekonomik risklerin tüketici güveni riskine olan doğrudan etkisini gösteren katsayı,
- β_3; t döneminde toplam ekonomik riskin yoksulluk risk puanına olan doğrudan etkisini gösteren katsayı,
- β_4; t döneminde toplam ekonomik riskin işsizlik risk puanına olan doğrudan etkisini gösteren katsayı,
- β_5; t döneminde toplam kurumsal riskin yoksulluk risk puanına olan doğrudan etkisini gösteren katsayı,
- β_6; t döneminde toplam kurumsal riskin tüketici güveni risk puanına olan doğrudan etkisini gösteren katsayı,
- β_7; t döneminde toplam kurumsal riskin işsizlik risk puanına olan doğrudan etkisini gösteren katsayı

olarak ifade edilir.

Çalışmada kurulan yol analizinde dolaylı etkiler ise aşağıdaki gibi gösterilebilir:

- t döneminde toplam kurumsal riskin toplam ekonomik risk aracılığı ile yoksulluk risk puanına etkisi: $\beta_1 * \beta_3$
- t döneminde toplam kurumsal riskin toplam ekonomik risk aracılığı ile işsizlik risk puanına etkisi: $\beta_1 * \beta_4$
- t döneminde toplam kurumsal riskin toplam ekonomik risk aracılığı ile tüketici güveni risk puanına etkisi: $\beta_1 * \beta_2$

Toplam kurumsal riskin sosyo-ekonomik yaşam koşullarına olan toplam etkiler ise aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

- t döneminde toplam kurumsal riskin yoksulluk risk puanına olan toplam etkisi: $\beta_5 + \beta_1 * \beta_3$
- t döneminde toplam kurumsal riskin işsizlik risk puanına olan toplam etkisi: $\beta_4 + \beta_1 * \beta_7$
- t döneminde toplam kurumsal riskin tüketici güveni risk puanına olan toplam etkisi: $\beta_6 + \beta_1 * \beta_2$

5.4.1.1.5. Model Uyumluluğu

Kurulan modellerde tanımlayıcı istatistiklerin ve tahmin sonuçlarının belirlenmesi için AMOS Graphics (v.24) ve Stata (v.15) paket programından faydalanılmıştır. Kurulan modellerin çoklu doğrusal dağılıma uymaktadır (skewness değerleri; kod için: -.157 ile 1.491 arası; kd için: -.277 ile 1.117 arası; ksd için: -.163 ile 0.818). Bunun yanında, modellerde çoklu doğrusallık sorunu da yoktur. (kod için kurtosis: -2.718 ve c.r.: 1.845; kd için kurtosis: -.103 ve c.r.: -.070; ksd için kurtosis: -.206 ve c.r.: -.169). Bu noktalardan hareketle modeller, normallik ön şartlarını karşılamaktadır. Modeller, "Maksimum Olabilirlik Yöntemi" ile tahmin edilmiş olup, olası spesifikasyon sapmalarının önüne geçebilmek için kümelenmiş sağlam standart hataları (clustered robust standart errors) tekniği uygulanmıştır. Ayrıca, kurulan modellerde değişkenlerin doğrudan, dolaylı ve toplam etkilerinin istatistiksel olarak anlamlılık durumlarını görebilmek için, AMOS Graphics (v.24) paket programında boostrap tekniğine başvurulmuştur.

Modellerin uyumluluğunu gösteren en temel analizlerin referans değerleri ve çalışmada kurulan modelin uyumluluk sonuçları tablo 23'te sunulmuştur.

Tablo 23: Yol Analizi Model Uyum Sonuçları

Uyum Ölçekleri	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	kod için Uyum Sonuçları	kd için Uyum Sonuçları	ksd için Uyum Sonuçları
cmin **p value**	$0 \leq cmin \leq 2df$ $0.05 \leq p \leq 1.00$	$2df \leq cmin \leq 3df$ $0.01 \leq p \leq 0.05$	7.074* 0.215*	7.385* 0.194*	8.172* 0.147*
df			5	5	5
cmin/df	$0 \leq cmin/df \leq 2$	$2 < cmin/df \leq 3$	1.415*	1.477*	1.634*
GFI	$0.95 \leq GFI < 1.00$	$0.90 \leq GFI < 0.95$	0.98*	0.98*	0.97*
CFI	$0.97 \leq CFI \leq 1.00$	$0.95 \leq CFI \leq 0.97$	0.99*	0.99*	0.99*
TLI	$0.95 \leq TLI \leq 1.00$	$0.90 \leq TLI < 0.95$	0.98*	0.98*	0.98*
SRMR	$0 \leq SRMR \leq 0.05$	$0.05 < SRMR \leq 0.10$			
RMSEA **PCLOSE**	$0 \leq RMSEA \leq 0.05$ $0.10 < P \leq 1.00$	$0.05 \leq RMSEA < 0.08$ $0.05 \leq P \leq 0.10$	0.06** 0.1**	0.06** 0.350	0.07** 0.289
Not: *; iyi uyumu, **; kabul edilebilir uyumu temsil etmektedir.					

Engel, K. S., Moosbrugger, H., Müller, H., **Evaluating the Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures** (*Methods of Psychological Research Online, 2003, 8*(2)), 56'dan uyarlandı.

Modelin iyi uyum sonuçlarına göre,

- Gözlemlenen değişken verileriyle kurulan modeller arasındaki uyumu sınayan ki-kare test değeri (Beşkardeşler, 2018, 27) ve anlamlılık sonucu tüm dönemler için iyi uyum derecesinde uyumludur.
- Ki-kare testinin serbestlik derecesine oranı tüm dönemler için iyi uyum derecesinde uyumludur.
- Gözlenen kovaryans matrisindeki varyans ve kovaryansların nispi miktarının ilişkisini ölçen GFI değeri (Beşkardeşler, 2018, 30) tüm dönemler için iyi uyum derecesinde uyumludur.
- Bağımsızlık modelinde üretilen kovaryans matrisi ile önerilen YEM modelinin ürettiği kovaryans matrisinin karşılaştırılmasıyla ortaya çıkan oranı yansıtan karşılaştırmalı uyum indeksi olarak ifade edilen CFI değeri (Tezcan, 2008, 41) dört dönem için de iyi uyum derecesinde uyumludur.
- Model karmaşıklığını dikkate alarak karşılaştırılan modellerin serbestlik derecelerini hesaba katarak bağımsız ve önerilen modeller arasındaki uyumu gösteren Tucker-Lewis Index (TLI) değeri (Tezcan, 2008, 42) dört dönem için de iyi uyum derecesinde uyumludur.
- Standart metrikte gözlenen ve ima edilen kovaryanslar arasındaki fark olarak ifade edilen standartlaştırılmış Ortalama Hataların Karekökü olarak

adlandırılan SRMR değeri (Şen, 2019, 74) dört dönem için de iyi uyum derecesinde uyumludur.

- Yaklaşık hataların ortalama karekökü olarak isimlendirilen ve ana kütledeki yaklaşık uyumun bir ölçüsünü ifade eden RMSEA değeri (Beşkardeşler, 2018, 29), dört dönem için de kabul edilebilir uyum derecesinde uyumludur.

Sonuçlara göre, model uyum testleri her dönem için olumlu sonuçlar vermiş olup kurulan modellerin doğru bir şekilde spesifikasyonun yapıldığı söylenebilir.

5.4.1.1.6. Tahmin Sonuçları ve Sonuçların Tartışılması

Çalışmanın bu kısmında, kurulan yol modelleri için kriz öncesi dönem, kriz dönemi ve kriz sonrası dönemlere ait standardize edilmiş tahmin sonuçlarına yer verilmiştir. Çalışmada kurulan yol modelleri için gerekli olan ön şartlar ve model uyum şartları test edilmiş ve gerekli koşulların sağlandığı anlaşılmıştır. Bu bağlamda kurulan yol modelleri için standardize edilmiş regresyon tahmin sonuçları tablo ve şekil olarak aşağıda sunulmaktadır.

Tablo 24: Yol Analizi Standardize Edilmiş Tahmin Sonuçları

Standardize Edilmiş Tahmin Sonuçları		**kod**	**kd**	**ksd**
Model-1	**RE**			
	RK	0.62(0.05)***	0.63(0.04)***	0.71(0.04)***
	cons	1.58(0.25)***	1.28(0.23)***	0.99(0.24)***
Model-2	**RY**			
	RK	0.76(0.03)***	0.77(0.03)***	0.71(0.04)***
	RE	0.12(0.02)***	0.11(0.02)***	0.16(0.03)***
	cons	-0.7(0.09)***	-0.63(0.09)***	-0.58(0.09)***
Model-3	**RTG**			
	RK	0.39(0.07)***	0.36(0.08)***	0.25(0.07)***
	RE	0.30(0.06)***	0.31(0.07)***	0.46(0.06)***
	cons	1.86(0.41)***	1.93(0.37)***	2.04(0.34)*
Model-4	**RI**			
	RK	-0.01(0.09)	0.01(0.09)	-0.13(0.08)
	RE	0.13(0.03)***	0.14(0.03)***	0.2(0.03)***
	cons	1.39(0.27)***	1.45(0.26)***	1.66(0.24)***
	var(e.RE)	0.61(0.07)	0.6(0.05)	0.49(0.06)
	var(e.RY)	0.3(0.03)	0.29(0.03)	0.3(0.04)
	var(e.RTG)	0.62(0.05)	0.64(0.06)	0.57(0.07)
	var(e.RI)	0.99(0.01)	0.98(0.02)	0.98(0.006)
	$\mathbf{R^2}$	0.74	0.75	0.74
	Not: ***, %1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir. Parantez içindeki değerler, kümelenmiş sağlam standart hataları göstermektedir.			

Tablo 24'e göre;

- Model-1'de, toplam kurumsal risk puanı toplam ekonomik risk puanını her üç dönemde de (kod-kd-ksd) pozitif yönde etkiler ve sonuçlar istatistiksel olarak anlamlıdır. Ayrıca kurumsal riskin ekonomik riski etkilemesi dönemler boyunca artış eğilimi göstermektedir.
- Model-2'de, toplam kurumsal ve ekonomik riskler her üç dönemde de yoksulluk risk puanını pozitif yönde etkiler ve bu etkileşim istatistiksel olarak anlamlıdır. Kurumsal riskin yoksulluğa etkisi kriz döneminde artarken kriz sonrası dönemde azalmakla beraber ekonomik riskin etkisi kriz döneminde azalmış ve kriz sonrası dönemde artmıştır.
- Model-3'te, toplam kurumsal ve ekonomik riskler her üç dönemde de tüketici güveni risk puanını pozitif yönde etkiler ve bu etkileşim istatistiksel olarak anlamlıdır. Tüketici güvenine kurumsal risk puanının etkisi dönemler boyunca azalma eğiliminde iken toplam ekonomik risk puanının etkisi ise dönemler boyunca artmaktadır.
- Model-4'te, toplam ekonomik faktörlerin işsizlik riskine etkisi her üç dönemde de pozitif ve anlamlı iken toplam kurumsal riskin etkisi her üç dönemde de istatistiksel olarak anlamsızdır. Bunun yanında toplam ekonomik risk puanının etkisi dönemler boyunca artış göstermiştir.
- Toplam kurumsal risk puanının yoksulluk ve toplam ekonomik riske etkileri her üç dönem için de nicel olarak yüksek iken, tüketici güvenine etkisi nispeten daha düşüktür. Bunun yanında toplam ekonomik risk puanı her üç dönemde de tüketici güvenini işsizlik ve yoksulluğa göre daha yüksek bir değerde etkilemektedir.

Çalışmada kurulan modeller için her üç dönemdeki standardize edilmiş regresyon sonuçları, doğrudan, dolaylı ve toplam etkiler olarak tüm dönemler boyunca tablo 25'te yer almaktadır.

Tablo 25: Yol Analizi için kod – kd ve ksd için Doğrudan, Dolaylı ve Toplam Etkiler

	kod			kd			ksd		
	Doğrudan Etki	**Dolaylı Etki**	**Toplam Etki**	**Doğrudan Etki**	**Dolaylı Etki**	**Toplam Etki**	**Doğrudan Etki**	**Dolaylı Etki**	**Toplam Etki**
RK→RE	0.62* (0.06)		0.62* (0.06)	0.63* (0.05)		0.63* (0.05)	0.71* (0.05)		0.71* (0.05)
RK→RY	0.76* (0.03)	0.07* (0.02)	0.83* (0.02)	0.75* (0.03)	0.08* (0.02)	0.83* (0.02)	0.71* (0.04)	0.12* (0.02)	0.83* (0.03)
RK→RTG	0.39* (0.08)	0.18* (0.04)	0.57* (0.06)	0.36* (0.09)	0.19* (0.05)	0.55* (0.07)	0.25* (0.08)	0.33* (0.05)	0.58* (0.07)
RK→RI	-0.01 (0.09)	0.08* (0.02)	0.07 (0.09)	0.13 (0.09)	0.09* (0.02)	0.22 (0.09)	-0.13 (0.09)	0.14* (0.03)	0.01 (0.08)
RE→RY	0.12* (0.03)		0.12* (0.03)	0.13* (0.03)		0.11* (0.03)	0.16* (0.03)		0.16* (0.03)
RE→RTG	0.3* (0.06)		0.3* (0.06)	0.31* (0.08)		0.31* (0.08)	0.46* (0.07)		0.46* (0.07)
RE→RI	0.13* (0.03)		0.13* (0.03)	0.14* (0.03)		0.14* (0.03)	0.2* (0.03)		0.2* (0.03)

Not: *, %1 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir. Parantez içindeki değerler, kümelenmiş sağlam standart hataları göstermektedir.

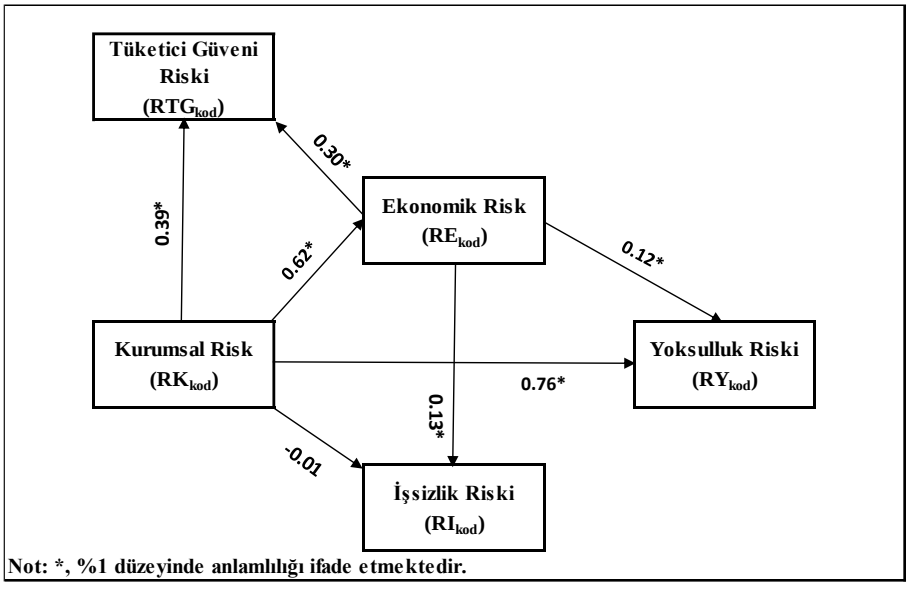
Tablo 25'teki sonuçlara göre tüm dönemler için kurumsal risk puanının işsizlik risk puanına olan doğrudan ve toplam etkisi istatistiksel olarak anlamsız olmakla beraber diğer tüm değişkenler için sonuçların istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Buna göre;

- Elde edilen "etki" sonuçları, kriz öncesi dönem, kriz dönemi ve kriz sonrası dönem için benzerlik göstermektedir.
- Toplam kurumsal risk faktörünün toplam ekonomik risk faktörlerine olan doğrudan etkisinin pozitif ve anlamlı oluşu ile beraber ekonomik risk faktörünün sosyo-ekonomik koşullar olarak ele alınan tüketici güveni, işsizlik ve yoksulluğa olan doğrudan etkisinin pozitif ve anlamlı oluşu; kurumsal faktörlerle sosyo-ekonomik koşullardaki riskler arasındaki dolaylı etkiyi de anlamlı kılmaktadır. Bir başka deyişle kurumsal riskler ekonomik riskleri etkiler; ekonomik riskler de tüketici güveni, işsizlik ve yoksulluğu etkiler.
- Toplam kurumsal risk faktörünün tüketici güveni ve yoksulluk risk faktörüne doğrudan etkisinin pozitif ve anlamlı oluşu ile beraber ekonomi aracılığı ile ortaya çıkan dolaylı etkilerin de anlamlı oluşu; toplam etkilerin de anlamlı olmasını sağlar. Böyle bir durumda, sosyo-ekonomik koşullardan tüketici güveni ve yoksulluk risk faktörünün arkasında yatan dinamikler doğrudan, dolaylı ve toplam etkiler boyunca incelenebileceği için araştırmacılara geniş bir perspektif sunmaktadır. Bu perspektif,

değerlendirmelerin alanını genişlettiği için daha sağlıklı sonuçlar elde edilmesine ve daha doğru politikaların uygulanmasına zemin hazırlar. Nitekim kurumsal faktörlerin tüketici güveni ve yoksulluğa olan doğrudan etkilerin anlamlı oluşunun yanında ekonomik faktörler aracılığı ile ortaya dolaylı etkilerin de anlamlı oluşu; aracılık etkisini de geçerli kılmaktadır.

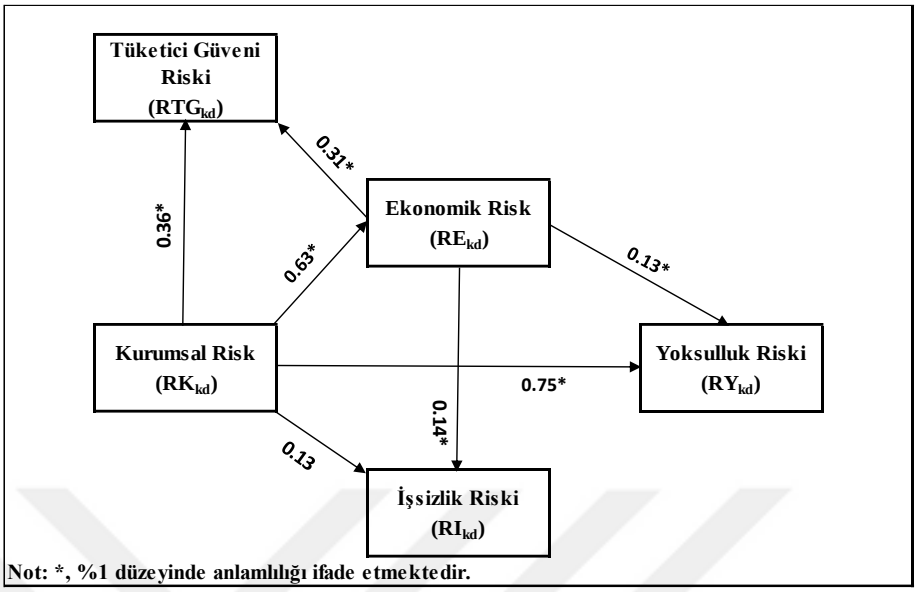
- Toplam kurumsal risk faktörünün işsizlik risk faktörüne ekonomi aracılığı ile ortaya çıkan dolaylı etkinin anlamlı oluşuna rağmen doğrudan etkisinin anlamsız oluşu, toplam etkiyi anlamsız kılar. Bu durum işsizliğin yalnızca kurumsal faktörlerin ekonomiyi, ekonominin de işsizliği etkilemesiyle ortaya çıkan dolaylı etki ile incelenebilmesi anlamına gelmektedir. Bu durum, Amisano ve Serati (2003) ile Baccaro ve Rei (2005)'nin ulaştığı sonuç ile paralellik taşımaktadır. Kurumsal faktörlerin işsizliğe olan doğrudan etkinin anlamsız olması, dolaylı etkinin anlamlı olmasına rağmen aracılık etkisini geçersiz kılmaktadır.
- Sonuçlar ve aracılık etkisinin etkinliği için gerekli şartlar değerlendirildiğinde, Hipotez-1 ve Hipotez-2 kabul edilirken Hipotez-3 reddedilmiştir.

Kurulan modellerin her üç dönem için de yol şekilleri, sonuçlarla birlikte aşağıda sunulmuştur.



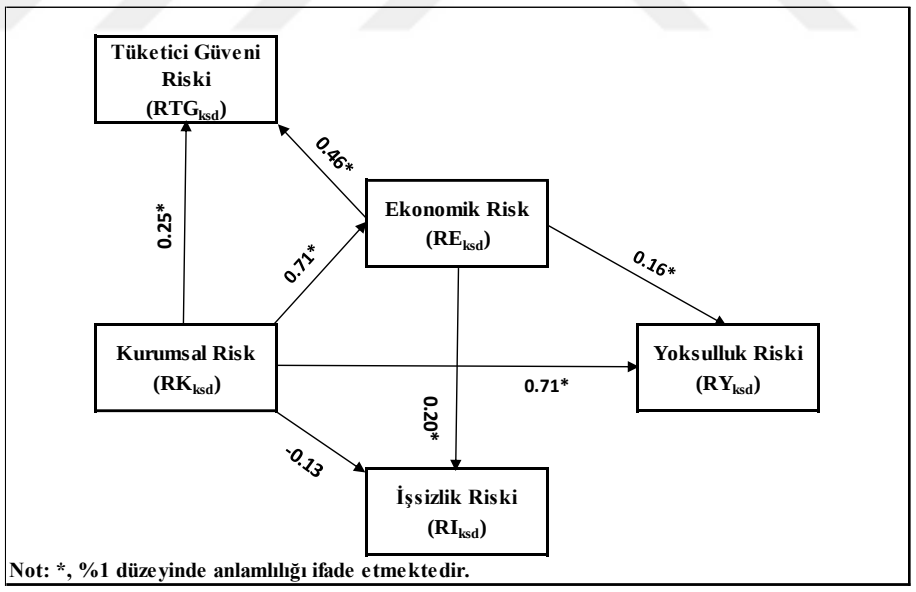
Şekil 11: Yol Analizi kod için Standardize Edilmiş Tahmin Sonuçlarının Şematik Gösterimi

Şekil-11'e göre, kurumsal riskin işsizlik riskine olan doğrudan etkisi dışındaki tüm doğrudan ve dolaylı etkiler istatistiksel olarak anlamlıdır.



Şekil 12: Yol Analizi kd için Standardize Edilmiş Tahmin Sonuçlarının Şematik Gösterimi

Şekil-12'ye göre, kurumsal riskin işsizlik riskine olan doğrudan etkisi dışındaki tüm doğrudan ve dolaylı etkiler istatistiksel olarak anlamlıdır.



Şekil 13: Yol Analizi ksd için Standardize Edilmiş Tahmin Sonuçlarının Şematik Gösterimi

Şekil-13'e göre, kurumsal riskin işsizlik riskine olan doğrudan etkisi dışındaki tüm doğrudan ve dolaylı etkiler istatistiksel olarak anlamlıdır.

Elde edilen standardize edilmiş tahmin sonuçlara göre; kurumsal risk puanındaki artışın ekonomik risk puanına doğrudan etkisi kriz öncesi dönemden kriz sonrası döneme doğru periyodik olarak arttığı gözlemlenmiştir. İlgili durum, kriz dönemindeki ekonomik ve finansal çalkantıdan hızlı bir şekilde çıkabilmek için kurumsal faktörlerdeki esnemelerle açıklanabilir. Nitekim ekonomik faktörlerin yoksulluk, tüketici güveni ve işsizliğe olan etkileri kriz öncesi dönemden kriz sonrası döneme göre periyodik bir artış göstermesi bu hususu desteklemektedir. Ayrıca ekonomik risk puanının kriz döneminde kriz öncesi döneme göre yoksulluk, tüketici güveni ve işsizlik üzerindeki etkisi, kriz sonrası dönemin kriz dönemine göre etkisinden görece daha azdır. Bu durum, kriz döneminden çıkabilmek için uygulanan genişletici politikaların kriz sonrası dönemde ekonomik istikrarın sağlanabilmesi için daraltıcı politikalara dönülmesiyle açıklanabilir. Bunun yanında ekonomik riskin sosyo-ekonomik koşullara doğrudan etkileri dönemler boyunca periyodik olarak artarken, kurumsal risklerin de sosyo-ekonomik koşullara doğrudan etkileri aynı nispette azalmıştır. Bu durum ekonomideki risklerin doğrudan etkilerinin arttıkça kurumsal kalitedeki esnemelere işaret etmektedir. Zira kaliteli kurumlar ekonomide keyfi politikaların uygulanmasına sınırlamalar getirmektedir. Fakat kriz döneminden daha hızlı çıkabilmek için politika kararlarının daha hızlı alınarak uygulamaya konması, birçok kurumsal kalitenin de esnetilmiş olduğuna işaret etmektedir. Bu durum kurumsal faktörlerin sosyo-ekonomik koşullara doğrudan etkilerinde, dönemler boyunca etkilerin azalmasında da görülebilmektedir. Benzer bir değerlendirme, toplam etkiler için de yapılabilmekle beraber dolaylı etkilerden dolayı nispeten farklılıklar bulunmaktadır.

Yoksulluk risk puanına her üç dönemde de kurumsal risk puanı, ekonomik risk puanından nicel olarak daha fazla etkisi olduğu görülmektedir. İşsizlik risk puanına ise kriz öncesi dönem ve kriz döneminde kurumsal risk puanının etkisi ekonomik risk puanına göre nicel olarak daha fazla iken kriz sonrası dönemde ekonomik risk faktörünün etkisi daha fazladır. Kurumların işsizlik risk puanına etkisi sadece kriz döneminde pozitif bir değer alırken ekonomik faktörlerin işsizliğe etkisi dönemler boyunca artmaktadır ve etki kurumsal faktörlerden daha fazla olduğu görülmektedir.

Kurumsal faktörlerin sosyo-ekonomik koşullara dolaylı etkileri, bir başka ifade ile kurumsal faktörlerin ekonomik faktörler aracılığı ile sosyo-ekonomik koşulları

etkileme düzeyleri de tıpkı doğrudan ve toplam etkilerde olduğu gibi periyodik olarak bir artış söz konusudur. İlgili durum, kurumsal faktörlerin ekonomik faktörlere ve ekonomik faktörlerin de sosyo-ekonomik koşullara doğrudan etkilerinin geometrik olarak artışından kaynaklanmaktadır. İlgili aracılık etkisi, yoksulluk ve tüketici güveninde kısmi iken; işsizlikte aracılık etkisinden birinci şartı karşılamadığı için söz konusu değildir. Nitekim kurumsal risk puanının yoksulluk ve tüketici güvenine doğrudan etkileri hiçbir aracılık etkisi olmadığı durumdaki doğrudan etkilerden daha düşük bir düzeydedir. Bunun yanında, kurumsal riskin işsizliğe hiçbir aracılık etkisi olmadığı durumda anlamsız olmakla beraber; aracılık etkisi için toplam ekonomik risk faktörleri ile analize dâhil edildiğinde, kurumsal risk faktörlerinin ekonomik risklere etkisi ve ekonomik risklerin de işsizliğe etkisi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu durum, kurumsal faktörlerle işsizlik arasındaki etkileşimin yalnızca ekonomik faktörler aracılığı ile ortaya çıkan dolaylı etki ile incelenebileceği anlamına gelmektedir.

Toplam kurumsal riskler yoksulluk riskini toplam ekonomik risklere göre her üç dönemde de "doğrudan" daha fazla etkilerken, işsizlik riskini etkilemede toplam ekonomik risklerin doğrudan etkinliği daha fazla görülmektedir. Bunun yanında kriz öncesi dönemi ve kriz döneminde toplam kurumsal risklerin tüketici güveni riskine doğrudan etkisi toplam ekonomik risklere göre daha fazla iken, kriz sonrası dönemde toplam ekonomik risklerin doğrudan etkisinin kurumsal risklere göre nicel olarak daha yüksek olduğu görülmektedir.

Yol analiz sonuçları genel olarak değerlendirilirse, kurumsal faktörlerin sosyo-ekonomik koşullar olarak ifade edilen tüketici güveni ve yoksulluk faktörlerine doğrudan etkilediği görülmektedir. Bunun yanında ekonomik faktörler de sosyo-ekonomik koşulları (tüketici güveni, işsizlik ve yoksulluk) doğrudan etkilemektedir. Kurumsal faktörlerin de ekonomik faktörleri doğrudan etkilediği hususu göz önüne alınırsa, ilgili faktörlerin sosyo-ekonomik koşullara olan etkileri dolaylı yoldan da incelenebilmektedir. Bu ilişkiler yumağı sosyo-ekonomik koşulların ve arkasında yatan dinamiklerin incelenmesi noktasında geniş bir perspektif sunacaktır.

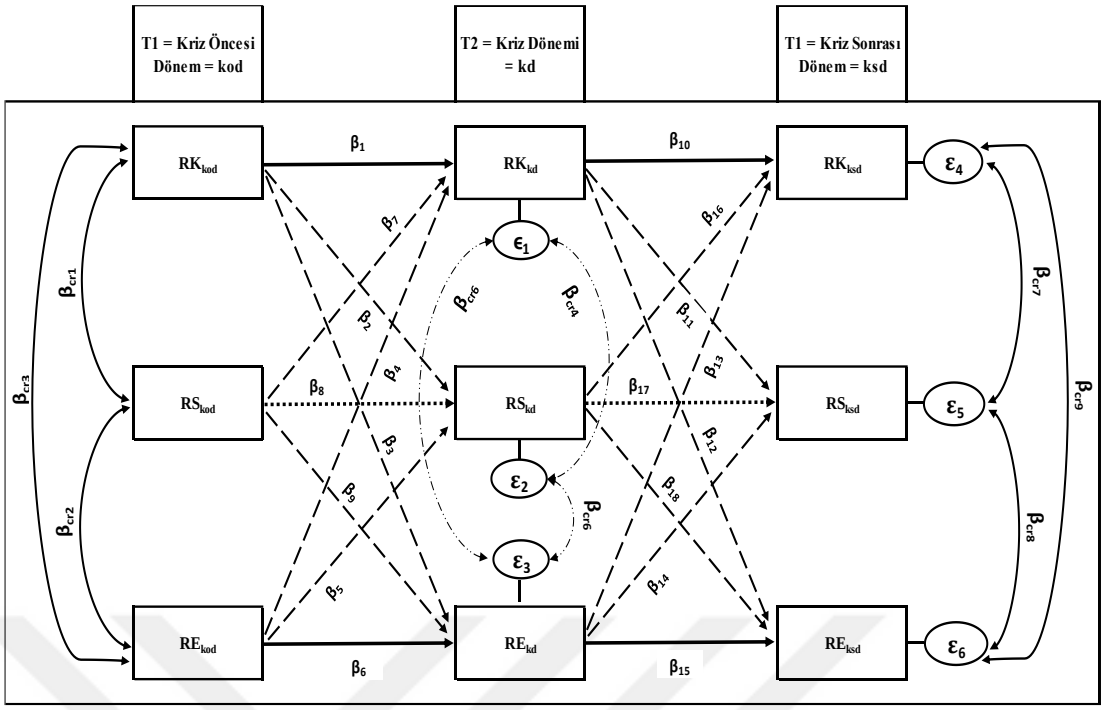
5.4.2. Çapraz Gecikmeli Panel Analizi (ÇGPA)

Çapraz gecikmeli panel analizi, davranış bilimleri literatüründe son zamanlarda çok ilgi gören "yumurta – tavuk" sorunsalına benzersiz bir güçlülükte yaklaşım sunan

sunar. ÇGPA, zamansal öncelik gereksinimini karşılayarak X değişkenin Y değişkenine, Y değişkeninin de X değişkeni üzerindeki etkisini göstererek, dinamik ilişkileri karşılıklı nedensellik ilişkisi içinde diğer modellere nazaran daha etkili çözümlemeler getirebilmektedir (Talsmaa, Schüza, Schwarzerc, 2018, 137). Boylamsal veriler için daha geniş bir yapısal eşitlik modeli (YEM) başlığı altında değerlendirilen ÇGPA; literatürde "Nedensel Modeller", "Doğrusal Panel Modelleri" ve "Otoregresif Çapraz Gecikmeli Modeller" olmak üzere birçok farklı isimle yer almaktadır. Otoregresif ve simplex modellerle de ilişkili olan ÇGPA, belirli zaman periyotları arasında bir değişkenin kendisi ya da bir başka değişken üzerindeki etkisini ölçmesi sebebiyle, tekrar tekrar ölçülebilen yapıların yapısal ilişkilerini inceleme noktasında çok güçlü ve doğru sonuçlar verdiği söylenebilir (Selig ve Little, 2012, 265). ÇGPA yaklaşımının güçlü olan tarafı, söz konusu değişkenler arasındaki eş zamanlı ilişkilerin yanında bu değişkenlerin zaman içindeki kararlılığı ve birbirleriyle zaman içindeki etkileşimlerini aynı anda ölçülebilmesidir (Beutel ve diğ., 2021, 569).

Davranış bilimlerinde yaygın olarak kullanılan yapısal eşitlik modeli (YEM) - yol analizinden faydalanılarak oluşturulan ÇGPA, tıpkı YEM analizinde olduğu gibi, gözlemlenebilen değişkenlerce oluşturulan gizli değişkenler aracılığı ile şekillendirilen faktör analitik modellemesi ile yapılabileceği gibi sadece gizli değişkenler arasında ya da sadece gözlemlenen değişkenlerle de oluşturulabilir (Loehlin, 2004, 8-30; Byrne, 2010, 5-15; Raykov, Marcoulides, 2000).

Model oluşturma sürecinde tüm zaman boyutları içindeki değişkenler arasındaki ilişkiler doğrusal olarak kabul edilmektedir. Nedensellik ilişkisi olarak ifade edilen bu doğrusal ilişkiler iki farklı şekilde karşımıza çıkar. Bunlardan ilki tek yönlü oklarla gösterilen nedensellik ilişkisinde; bir değişkenin diğer bir değişken üzerindeki etkisinin ifade edildiği bir regresyon yapısına sahiptir. Çift yönlü olarak gösterilen diğer nedensellik ilişkisi ise değişkenler arası 2 yönlü nedenselliğin ölçüldüğü kovaryansı ifade etmektedir. Bu ilişkiler doğrudan olabileceği gibi modelin kurulum şemasına bağlı olarak dolaylı da olabilmektedir (Tezcan, 2008, 22).



Şekil 14: ÇGPA için Şematize Edilmiş Gösterimi

Şekil 14'te, oluşturulan 3 dalgalı-9 değişkenli bir ÇGPA şematize edilmiştir. Gözlemlenebilen değişkenlerce oluşturulan modelde, değişkenler arası otoregresif etkilerin yanı sıra çapraz gecikmeli etkiler incelenmiştir. Ayrıca, aynı zaman dilimindeki değişkenler arası oluşturulan kovaryanslarla değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi ölçülmeye çalışılmıştır. T1 dönemindeki değişkenleri dışsal değişken, T2 ve T3 dönemindeki değişkenler de içsel değişkenler olarak ifade edilir. Tek yönlü oklar ise değişkenler arasındaki tek yönlü nedensellik etkileşimini ifade eder. Ayrıca gözlenen değişkenler arasındaki potansiyel tüm ölçüm hatalarının dikkate alınarak oluşturulan her bir denklem modeli için hata terimi eklenir ve bu hata terimlerinin varyansları tahmin edilerek ilgili hata terimleri arasında oluşturulan kovaryanslarla değişkenler arasındaki karşılıklı nedensellik ilişkileri incelenir. Bu açıklamalar ışığında (Crano, 1972, 261; Burns ve diğ., 2003, 1169):

- Şekil 14'te β_1, β_6, β_8, β_{10}, β_{17} ve β_{15} farklı zaman dilimlerinde gözlemlenen aynı değişkenlerin değerleri arası otoregresif etkileri ifade eder. Bir başka ifade ile lineer regresyon üzerine kurulu olan otoregresif etkiler, değişkenlerin mevcut değerlerinin geçmiş değerleriyle bağlı olduğu doğrudan ve tek yönlü nedensel ilişkiyi ifade eder.

- Şekil 14'te β_2, β_3, β_4, β_5, β_7, β_9, β_{11}, β_{12}, β_{13}, β_{14}, β_{16} ve β_{18} değişkenler arası potansiyel bir nedenselliği ölçen çapraz gecikmeli etkileri ifade eder. Bir başka ifade ile çapraz gecikmeli etkiler, belirli bir zaman diliminde gözlemlenen bir değişkenin bir sonraki zaman diliminde bir başka gözlemlenebilen değişken üzerindeki potansiyel doğrudan ve tek yönlü nedensellik ilişkisinin ölçütüdür.
- β_{cr1}, β_{cr2}, β_{cr3}, β_{cr4}, β_{cr5}, β_{cr6}, β_{cr7}, β_{cr8} ve β_{cr9} katsayıları, Dışsal gözlenen değişkenler arasında oluşturulan kovaryansları ve ϵ_1, ϵ_2, ϵ_3, ϵ_4, ϵ_5 ve ϵ_6 hata terimleri arasında ilişki bağları olarak oluşturulan kovaryansları ifade eder. İlgili katsayılar, bağlı oldukları değişkenler arasındaki iki yönlü nedensellik ilişkisini açıklama yönüyle önemli bir işlev görmektedir. Bunun yanında senkronize korelasyon olarak da ifade edilen ve ilgili kovaryansların ölçeklendirilmiş bir biçimi olarak karşımıza çıkan korelasyon katsayıları da ilgili değişkenlerin aynı dönem boyunca süreç ve sonuç faktörlerindeki değişimin ne derece ilişkili olduğunu gösterir.

ÇGPA'da otoregresif ve çapraz gecikmeli etkileri daha iyi anlayabilmek bağlamında, şekil 14'te kurulan modelin kurulum sürecini anlamak gerektiğine inandığımız için bu bölümde, modelin kurulum sürecinden ve değişkenlerden bahsedilecektir.

5.4.2.1. ÇGPA Model Kurulum Süreci

5.4.2.1.1. Verilerin Dönüştürülmesi

Analizde, 129 ülkeden (N=129) oluşan bir örneklemden faydalanılmıştır. Bu ülkeler, tablo 7'de gösterildiği gibidir. Ülkelerin seçimi rastgele yapılarak tüm gelir gruplarından, tüm coğrafyadan ve tüm yönetim şekillerinden ülkeler analize dâhil edilmiştir.

Kullanılan değişkenler olarak, sosyo-ekonomik yaşam koşullarını ifade eden değişken, PRS Group ICRG veri setinden Tablo 3Ba'da yer alan ve işsizlik, tüketici güveni ve yoksulluk risklerini içinde barındıran "sosyo-ekonomik koşullar (socio)" değişkeni olarak belirlenmiştir.

Kurumsal risk faktörleri olarak PRS Group ICRG veri setinden Tablo 3B'de yer alan politik risk faktörleri kullanılmıştır. Bu bağlamda siyasete askerin etkisi, yolsuzluk,

hukuk ve düzen, siyasi istikrar, demokratik hesap verebilirlik, bürokratik kalite ve yatırım profili risk faktörleri kurumsal kalite unsurları olarak belirlenmiştir.

Ekonomik risk faktörleri olarak, PRS Group veri setinden Tablo 4B ve 5B'de yer alan ekonomik ve finansal risk faktörleri kullanılmıştır. Bu bağlamda, kişi başı GDP (kbgdp), reel GDP'deki büyüme (gdp), yıllık enflasyon oranı (enf), GSYİH'nin yüzdesi olarak bütçe dengesi (btc), GSYİH'nin yüzdesi olarak cari işlemler hesabı (cari), GSYİH'nin yüzdesi olarak dış borçlar (dborc), net uluslararası likidite (liq) ve döviz kuru istikrarı (dkuru) ekonomik risk unsurları olarak belirlenmiştir.

Analizde, 3 zaman diliminde değişkenlerin otoregresif (özbağlanımlı) ve çapraz gecikmeli olarak birbirleriyle olan etkileşimi incelenmiştir. Bu bağlamda, 2003-2007, 2008-2012 ve 2013-2017 yılları arasında, ilgili sosyo-ekonomik, kurumsal ve ekonomik risk faktörlerin 5'er yıllık zaman dilimleri içindeki ortalamaları alınmıştır. Baz dönem olarak 2003-2007 dönemi seçilmiştir. 2008-2012 dönemi, küresel kriz dönemi olarak belirlenmiş ve ilgili risk faktörlerinin kriz öncesi (kod), kriz dönemi (kd) ve kriz sonrası (ksd) süreçlerdeki etkileşiminin incelenmesi amaçlanmıştır. Buna göre ilk olarak formül 5.2, 5.3 ve 5.4'teki dönüşümler uygulanmıştır.

Risk faktörlerinin dönemsel değeri belirlenirken, PRS Group ICRG endeksi Tablo2b'de ifade edilen "kompozit risk değerlendirilmesi" hesaplamasından faydalanılarak, toplam sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risk puanı (RS) toplam kurumsal risk puanı (RK) ve toplam ekonomik risk puanı (RE) her ülke için ayrı ayrı hesaplanmıştır. Analizde, her dönem için ayrı ayrı "gözlenen risk puanı değişkenleri" oluşturulmuş ve analiz gözlenen değişkenler üzerinden şekillendirilmiştir. Buna göre, toplam kurumsal ve ekonomik risklerin elde edilmesi için yapılan dönüşümler formül 5.5 ve 5.6'da olduğu gibidir. Toplam sosyo-ekonomik koşullar için risk puanı ise;

$$RS_t = R(tg)_t + R(iss)_t + R(yks)_t \tag{5.11}$$

t= kriz öncesi dönem(kod), kriz dönemi(kd), kriz sonrası dönem(ksd)

şeklindedir.

Yapılan düzenlemelerle birlikte, 3 zaman dilimi için (kriz öncesi dönem, kriz dönemi ve kriz sonrası dönem) 5'er yıllık periyotlarda olmak üzere sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risk, kurumsal risk ve ekonomik risk değişkenleri "gözlemlenen değişkenler (observed variables)" olarak oluşturulmuş ve analize dâhil edilmiştir.

5.4.2.1.2. Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo 26, modele dâhil edilecek tüm gözlemlenen değişkenler arasındaki sıfırıncı dereceden korelasyonlar, standart hatalar ve değişkenlere ait ortalamalar gösterilmiştir.

Tablo 26: ÇGPA için Tanımlayıcı İstatistikler

	M(STD)	min - max	RS_{kod}	RK_{kod}	RE_{kod}	RS_{kd}	RK_{kd}	RE_{kd}	RS_{ksd}	RK_{ksd}	RE_{ksd}
RS_{kod}	6.14(2.6)	1.38 - 11.89	1								
RK_{kod}	17.56(7.52)	2.61 - 40.2	0.84***	1							
RE_{kod}	20.7 (7.7)	4.52 - 46.07	0.74***	0.60***	1						
RS_{kd}	6.30 (2.44)	1.46 - 12	0.96***	0.83***	0.75***	1					
RK_{kd}	18.63(7.45)	3.93 - 40.84	0.83***	0.98***	0.63***	0.84***	1				
RE_{kd}	21.77(6.63)	7.39 - 39.83	0.43***	0.27***	0.78***	0.48***	0.34***	1			
RS_{ksd}	6.21(2.42)	1.67 - 11.78	0.94***	0.82***	0.71***	0.98***	0.83***	0.44***	1		
RK_{ksd}	19.97(7.29)	5.4 - 38	0.82***	0.95***	0.60***	0.82***	0.97***	0.30***	0.85***	1	
RE_{ksd}	21.58(5.75)	7.3 - 35.11	0.58***	0.43***	0.72***	0.60***	0.50***	0.77***	0.63***	0.52***	1

Not: ***, %1 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir. Parantez içindeki değerler, kümelenmiş sağlam standart hataları standart hataları göstermektedir.

Tablo 26'da belirtilen ortalama ve min – max değerlere göre;

- Sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riskler için, kriz dönemindeki ortalama risk değeri (6.30) kriz öncesi döneme göre (6.14) artış olduğu görülmektedir. Diğer taraftan kriz sonrası dönemde ortalama risk değeri (6.21) kriz dönemine göre nispeten daha düşük, kriz öncesi döneme göre ise daha yüksektir.
- Kurumsal faktörlerdeki riskler için, kriz dönemindeki ortalama risk değeri (18.63) kriz öncesi döneme göre (17.56) arttığı görülmektedir. Diğer taraftan kriz sonrası dönemde ortalama kurumsal risk değeri (19.97) hem kriz dönemine göre hem de kriz öncesi döneme göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Bir başka ifade ile ortalama kurumsal risk değeri, dönemler boyunca artış göstermektedir.
- Ekonomik faktörlerdeki ortalama riskler için kriz dönemindeki değer (21.770) kriz öncesine göre (20.691) daha yüksek olmakla birlikte kriz sonrası dönemle (21.576) kıyasla da daha yüksektir, ama bu fark çok azdır. Kriz sonrası dönemde ise risk değeri kriz öncesi döneme göre daha yüksektir.

- İlgili dönemler için minimum ve maksimum değişkenlere ait değerlendirmeler, bölüm 5.4.1.1.2'de yer almaktadır.

Tablo 26'ya göre değişkenler arası korelasyonlar incelendiğinde;

- Bütün korelasyon değerleri pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bunun yanında, ÇGPA analizinde otoregresif olarak etkileşime sokulan değişkenler için kurumsal faktörlerdeki riskler ile sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riskler, dönemler boyunca yüksek bir korelasyona sahip olduğu görülmektedir (RK_{kd} & RK_{kod} için 0.98, RK_{ksd} & RK_{kd} için 0.97) . Bu durum ilgili faktörlerin kararlı ve istikrarlı olduğu sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Otoregresif etkileşim içinde olan bir diğer faktör olarak ekonomik etkilerin dönemler arasındaki korelasyonu, kurumsal ve sosyo-ekonomik yaşam koşullarına göre nispeten daha küçük olmakla beraber yine de yüksek bir korelasyon vardır (RE_{kd} & RE_{kod} için 0.78, RE_{ksd} & RE_{kd} için 0.77).
- Çapraz gecikmeli etkiler için analize dâhil edilen değişkenlerde, kurumsal faktörlerle sosyo-ekonomik yaşam koşulları arasında dönemler boyunca nispeten yüksek ve benzer bir korelasyona sahip olduğu görülmektedir (RS_{kd} & RK_{kod} için 0.83, RS_{ksd} & RK_{kd} için 0.83). Bu durum, ilgili faktörler arasındaki ilişkinin kararlı ve istikrarlı olduğunu ortaya koyar. Diğer taraftan, sosyo-ekonomik risk faktörleri ile ekonomik riskler arasında dönemler boyunca değişkenlik gösteren ve istikrarsız olarak ilerleyen korelasyon ilişkisi olduğu görülmektedir (RS_{kd} & RE_{kod} için 0.75, RS_{ksd} & RE_{kd} için 0.44). Bu durum, kriz döneminde ortaya çıkan ekonomik risklerin etkilerinin sonraki dönemlerdeki sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riskler için farklı etkiler gösterdiği sonucunu ortaya koyar.
- Analizde çapraz gecikmeli etkilerin incelendiği diğer değişkenler için, ekonomik risk faktörleri ile kurumsal risk faktörleri arasında nispeten daha zayıf bir korelasyona sahip olduğu görülmektedir (RE_{kd} & Rk_{kod} için 0.27, RE_{ksd} & RK_{kd} için 0.50, KR_{kd} & RE_{kod} için 0.34, RK_{ksd} & RE_{kd} için 0.30). Bu durum, ilgili faktörler arasındaki ilişkilerin, kendi arasında daha zayıf ama sosyo-ekonomik koşullardaki risklerle nispeten daha güçlü ilişkide olduğu sonucunu ortaya koymaktadır.

İlgili değişkenlerin tüm dönemler boyunca birbirleriyle olan ilişkilerinin daha iyi anlaşılabilmesi için, şekil 14'te görüldüğü üzere 3 dalgalı–9 değişkenli gözlemlenebilen değişkenlerce bir ÇGPA oluşturularak, değişkenlerin bir arada otoregresif ve çapraz gecikmeli etkileri incelenmiştir.

5.4.2.1.3. Analizin Tasarımı

Şekil 14'te görüldüğü üzere analiz 3 dalgalı-9 gözlemlenen değişkenli bir ÇGPA olarak tasarlanmıştır. Modelde kullanılan değişkenler, oluşturulma biçimi olarak kendileri birer faktörü ifade ettiği ve ilgili değişkenlerin tamamıyla gözlemlenebilen değişkenler boyunca oluşturulduğu için, herhangi bir açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizi yapılmamıştır.

Model, altı farklı denklemle açıklanmaktadır:

1. Model: $RK_{kd} = \alpha_1 + \beta_1 RK_{kod} + \beta_7 RS_{kod} + \beta_4 RE_{kod} + \varepsilon_1$ (5.12)

2. Model: $RS_{kd} = \alpha_2 + \beta_8 RS_{kod} + \beta_2 RK_{kod} + \beta_5 RE_{kod} + \varepsilon_2$ (5.13)

3. Model: $RE_{kd} = \alpha_3 + \beta_6 RE_{kod} + \beta_9 RS_{kod} + \beta_3 RK_{kod} + \varepsilon_3$ (5.14)

4. Model: $RK_{ksd} = \alpha_4 + \beta_{10} RK_{kd} + \beta_{16} RS_{kd} + \beta_{13} RE_{kd} + \varepsilon_4$ (5.15)

5. Model: $RS_{ksd} = \alpha_5 + \beta_{17} RS_{kd} + \beta_{11} RK_{kd} + \beta_{14} RE_{kd} + \varepsilon_5$ (5.16)

6. Model: $RE_{ksd} = \alpha_6 + \beta_{15} RE_{kd} + \beta_{18} RS_{kd} + \beta_{12} RK_{kd} + \varepsilon_6$ (5.17)

Burada toplam sosyo-ekonomik koşullardaki riskler (RS), toplam ekonomideki riskler (RE) ve toplam kurumsal riskler (RK); kriz öncesi dönemde (kod), kriz döneminde (kd) ve kriz sonrası dönemde (ksd) olmak üzere 3 farklı zaman döneminde ölçülen farklı yapılar şeklinde ifade edilmiştir.

Lineer regresyon katsayıları β_1, β_6, β_8, β_{10}, β_{15} ve β_{17} otoregresif etkileri gösterir. Bir başka ifade ile ilgili katsayılar, daha sonra ölçülen bir yapının kendi üzerindeki etkisini tanımlar. Ayrıca otoregresif etkiler, risk faktörlerinin yapı üzerindeki bir zaman döneminden diğerine geçerken bir durumdan diğerine olan kararlılığını tanımlar. Bu kararlılık, değişkenlerin zaman içindeki istikrarını da gösterir. İlgili otoregresif katsayı ne kadar sıfıra yakınsa, değişkenlerin zaman içindeki durumlarında önemli bir yeniden düzenlemeler olduğu anlamına gelmektedir. Diğer

taraftan katsayıların büyük olması, ilgili değişkenlerin zaman içinde çok az değiştiğini ve istikrarlı olduğunu ifade eder.

Modellerdeki β_2, β_3, β_4, β_5, β_7, β_9, β_{11}, β_{12}, β_{13}, β_{14}, β_{16} ve β_{18} katsayıları çapraz gecikmeli etkileri gösterir. Diğer bir ifade ile çapraz gecikmeli etkiler, bir değişkenin farklı bir dönemde ölçülen başka bir değişken üzerindeki potansiyel nedensellik etkilerini temsil eder. Bu nedenle bir değişkenin 1. zaman dilimindeki değeri 2. zaman dilimindeki bir başka değişken ile ilişkili ise çapraz gecikmeli etkinin varlığından söz edilebilir.

Gözlenen değişkenler ve hata terimleri arasındaki kovaryansları temsil eden β_{cr1}, β_{cr2}, β_{cr3}, β_{cr4}, β_{cr5}, β_{cr6}, β_{cr7}, β_{cr8} ve β_{cr9} katsayıları, ilgili değişkenlerin birlikte hangi yönde değiştiğini gösteren doğrusal bir iki yönlü nedensellik ilişkisini ortaya koyar. İlgili değişkenler arasındaki kovaryansların nicel olarak ölçeklendirilmiş bir biçimi şeklinde karşımıza çıkan senkron korelasyon katsayıları ise bir değişkendeki değişimin diğeri üzerinde yarattığı etkiyi ifade eder. Bir başka ifade ile korelasyon katsayıları, ilgili değişkenler arasındaki ilişkinin gücünü açıklar.

Analizde 1. denklemde kriz öncesi dönemdeki sosyo-ekonomik koşullarındaki, ekonomideki ve kurumlardaki risklerin kriz dönemindeki sosyo-ekonomik koşullarındaki risk faktörlerini açıklama gücü ele alınmıştır. Benzer şekilde 2. denklemde kriz dönemindeki ekonomik risklere kriz öncesi dönemdeki ekonomik, kurumsal ve sosyo-ekonomik koşullardaki risklerin etkilerinin ölçülmesi amaçlanmıştır. 3. denklemde de kriz dönemindeki kurumsal risklere kriz öncesi dönemin ekonomik, kurumsal ve sosyo-ekonomik koşullardaki risklerin etkileri gözlemlenmiştir. 4, 5 ve 6. denklemlerde ise kriz sonrası ortaya çıkan risk faktörleriyle kriz dönemindeki risk faktörlerinin etkileşimi ele alınmıştır.

Modeller için oluşturulan denklemlerden de anlaşılacağı üzere ÇGPA'nın bir özelliği olarak; çapraz gecikmeli etkilere otoregresif etkilerin de dâhil edilerek ölçümlerin yapılması durumu, çapraz gecikmeli etkilerle tahmin edilen değişkendeki varyansın önceki seviyeleri için kontrol edilen artık varyans olduğu anlamına gelir. Diğer bir ifade ile modele çapraz gecikmelerle beraber otoregresif etkilerin ilave edilmesi, ilgili değişkenler arası anlamlı olan çapraz gecikmeli bir etkinin 1. zaman diliminde ilişkilendirilmiş olmasından kaynaklanma gibi bir olasılığın önüne geçmeyi sağlar.

Bu istatistiksel özellikten dolayı ÇGPA'ya "artık değişim modeli" de denebilir (Selig ve Little, 2012, 266).

5.4.2.1.4. Model Uyumluluğu

Varsayımsal ilişkilerin kararlılığını belirlemek için dikkate alınan zaman dönemleri içinde tüm olası otoregresif ve çapraz gecikmeli etkilerin (düz oklar) yanı sıra tüm kovaryans etkileri (eğri oklar) dikkate alınmıştır. Analizdeki temel amaç, sosyo-ekonomik koşullardaki risklerin yanı sıra ekonomideki ve kurumlardaki risklerin otoregresif ve çapraz gecikmeli olarak birbirleriyle etkileşimini kriz dönemi, kriz öncesi ve sonrası dönemleri baz alarak belirleyebilmektir. Analizde, AMOS Graphics (v.24) ve Stata (v.15) paket programından faydalanılmıştır.

Gözlemlen değişkenlerin tümünün normal dağılıma uymaktadır (skewness değeri: -0.179 ile 0.222 arasında) ve modelde çoklu doğrusallık sorunu yoktur (kurtosis: 1.818 ve c.r.: 0.734). Bu bağlamda model maksimum olabilirlik yöntemi ile tahmin edilmiştir. Model, normallik ön şartlarını karşıladığı için herhangi bir boostrap yöntemine gerek kalmaksızın maksimum olabilirlik yöntemiyle tahmin edilmiş olup olası spesifikasyon probleminin önüne geçebilmek için kümelenmiş sağlam standart hataları (clustered robust standart errors) tekniği uygulanmıştır.

Modelin uyumluluğunu gösteren en temel analizlerin referans değerleri ve çalışmada kurulan modelin uyumluluk sonuçları tablo 27'de görülmektedir.

Tablo 27: ÇGPA için Model Uyumluluk Sonuçları

Uyum Ölçekleri	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Analiz Uyum Sonuçları	Sonuç
cmin	$0 \leq cmin \leq 2df$	$2df \leq cmin \leq 3df$	8.325	İyi uyum
p value	$0.05 \leq p \leq 1.00$	$0.01 \leq p \leq 0.05$	0.684	İyi uyum
df			11	
cmin/df	$0 \leq cmin/df \leq 2$	$2 < cmin/df \leq 3$	0.757	İyi uyum
GFI	$0.95 \leq GFI < 1.00$	$0.90 \leq GFI < 0.95$	0.986	İyi uyum
CFI	$0.97 \leq CFI \leq 1.00$	$0.95 \leq CFI \leq 0.97$	1	İyi uyum
TLI	$0.95 \leq TLI \leq 1.00$	$0.90 \leq TLI < 0.95$	1	İyi uyum
SRMR	$0 \leq SRMR \leq 0.05$	$0.05 < SRMR \leq 0.10$	0.006	Kabul edilebilir uyum
RMSEA	$0 \leq RMSEA \leq 0.05$	$0.05 \leq RMSEA < 0.08$	0	İyi uyum
PCLOSE	$0.10 < P \leq 1.00$	$0.05 \leq P \leq 0.10$	0.86	İyi uyum

Engel, K. S., Moosbrugger, H., Müller, H., **Evaluating the Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures** (*Methods of Psychological Research Online, 2003, 8*(2)), 56'dan uyarlandı.

Modelin iyi uyum sonuçlarına göre SRMR değeri kabul edilebilir uyum, modelin diğer tüm uyum değerleri[45] iyi uyum derecesinde uyumlu olduğu görülmektedir.

5.4.2.1.5. Tahmin Sonuçları

Çalışmanın bu bölümünde, ÇGPA tahmin sonuçlarına yer verilmiştir. Çalışmada kurulan ÇGPA modeli için gerekli olan ön şartlar ve model uyum şartları test edilmiş ve gerekli koşulların sağlandığı anlaşılmıştır. Bu bağlamda, kurulan ÇGPA modeli için standardize edilmiş regresyon tahmin sonuçları tablo 28'de sunulmaktadır.

Tablo 28: ÇGPA için Standardize Edilmiş Tahmin Sonuçları

Standardize Edilmiş Sonuçlar		**Coef.(STD)**	**R^2**			
Model-1	**RK_{kd}**		0.96		**var(ϵ_1)**	0.04(0.01)
	RK_{kod}	0.95(0.03)***			**var(ϵ_2)**	0.07(0.01)
	RS_{kod}	-0.03(0.04)			**var(ϵ_3)**	0.32(0.05)
	RE_{kod}	0.08(0.03)***			**var(ϵ_4)**	0.06(0.01)
	cons	0.13(0.005)***			**var(ϵ_5)**	0.04(0.01)
Model-2	**RS_{kd}**		0.93		**var(ϵ_6)**	0.33(0.06)
	RK_{kod}	0.05(0.03)*			**var(RK_{kod})**	1
	RS_{kod}	0.86(0.04)***			**var(RS_{kod})**	1
	RE_{kod}	0.09(0.03)***			**var(RE_{kod})**	1
	cons	0.2(0.07)***				
Model-3	**RE_{kd}**		0.68		**cov(ϵ_1, ϵ_2)**	0.55(0.23)**
	RK_{kod}	-0.26(0.08)***			**cov(ϵ_1, ϵ_3)**	1.5(0.43)***
	RS_{kod}	-0.08(0.1)			**cov(ϵ_2, ϵ_3)**	0.55(0.23)**
	RE_{kod}	1.00(0.05)***			**cov(ϵ_4, ϵ_5)**	0.48(0.09)***
	cons	1.41(0.18)***			**cov(ϵ_4, ϵ_6)**	2.23(0.54)***
Model-4	**RK_{ksd}**		0.94		**cov(ϵ_5, ϵ_6)**	0.69(0.15)***
	RK_{kd}	0.93(0.03)***			**cov(RK_{kod}, RS_{kod})**	16.28(1.9)***
	RS_{kd}	0.07(0.04)			**cov(RK_{kod}, RE_{kod})**	34.7(5.73)***
	RE_{kd}	-0.05(0.02)*			**cov(RS_{kod}, RE_{kod})**	14.59(1.88)***
	cons	0.4(0.09)***				
Model-5	**RS_{ksd}**		0.96		**cor(ϵ_1, ϵ_2)**	0.33(0.08)***
	RK_{kd}	0.05(0.03)*			**cor(ϵ_1, ϵ_3)**	0.27(0.07)***
	RS_{kd}	0.96(0.03)***			**cor(ϵ_2, ϵ_3)**	0.23(0.08)***
	RE_{kd}	-0.04(0.02)*			**cor(ϵ_4, ϵ_5)**	0.53(0.06)***
	cons	0.11(0.07)*			**cor(ϵ_4, ϵ_6)**	0.38(0.07)***
Model -6	**RE_{ksd}**		0.67		**cor(ϵ_5, ϵ_6)**	0.41(0.06)***
	RK_{kd}	0.02(0.01)*			**cor(RK_{kod}, RS_{kod})**	0.84(0.02)***
	RS_{kd}	0.29(0.06)***			**cor(RK_{kod}, RE_{kod})**	0.6(0.05)***
	RE_{kd}	0.62(0.07)***			**cor(RS_{kod}, RE_{kod})**	0.73(0.04)***
	cons	0.9(0.24)***				
Genel R^2	0.99					

Not: *** %1; ** %5; * %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir. Parantez içindeki değerler, kümelenmiş sağlam standart hataları göstermektedir.

[45] İyi uyum değerlerinin neyi ifade ettiği, "Yol (Path) Analizi" bölümünde açıklanmıştır.

Sonuçlara göre,

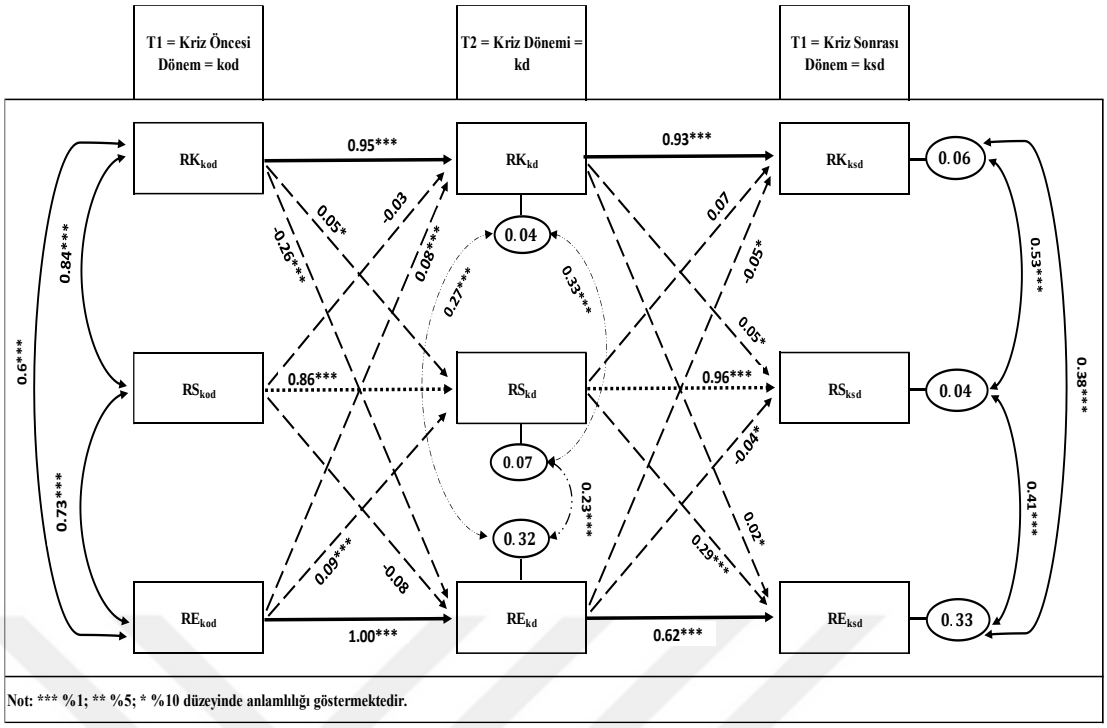
- Model-1 (R^2: 0.96) için, T1 zaman dilimindeki (kriz öncesi dönem) kurumsal riskler T2 zaman dilimindeki kurumsal risklerdeki değişimleri açıklamada pozitif ve anlamlı bir otoregresif etkiye sahiptir ve etki oranı nicel olarak çok yüksektir (β_1= 0.95). Diğer taraftan kriz öncesi dönemdeki sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risklerin kriz dönemindeki kurumsal risk faktörlerini çok düşük miktarda azalttığı görülmekle beraber bu ilişki istatistiksel olarak anlamsızdır (β_7= -0.03). Ayrıca, T1 dönemindeki ekonomik risklerin T2 dönemindeki kurumsal risklerdeki değişime pozitif bir etkisi vardır ve bu çapraz gecikmeli etki istatistiksel olarak anlamlıdır (β_4= 0.08).
- Model-2 (R^2: 0.93) için, kriz öncesi zaman dönemindeki sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risklerin, kriz dönemindeki sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risklerin değişimlerini tahmin etmedeki otoregresif etkisi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır (β_8= 0.86). Bunun yanında kriz öncesi dönemdeki kurumsal ve ekonomik risklerin kriz döneminde sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risklere olan çapraz gecikmeli etkileri pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır (β_2= 0.05 ; β_5= 0.09).
- Model 3 (R^2: 0.68) için, kriz öncesi dönemdeki ekonomik riskler aynı yönlü olarak kriz dönemindeki ekonomik riskleri değişimleri açıklamakla beraber bu tek yönlü otoregresif nedensellik ilişkisi istatistiksel olarak anlamlıdır (β_6= 1.00). Krizden önceki kurumsal risklerdeki bir değişim, kriz dönemi ekonomik riskleri azaltma eğilimde olup bu çapraz gecikmeli etki istatistiksel olarak anlamlıdır (β_3= -0.26). Son olarak, T1 dönemindeki sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risklerin T2 dönemindeki ekonomik risklere etkisi negatif olup bu ilişki istatistiksel olarak anlamsızdır (β_9= -0.08).
- Model-4 (R^2: 0.94) için, kriz döneminde var olan kurumsal risklerin artması, kriz sonrası dönemki kurumsal riskleri artırır ve bu güçlü otoregresif etki istatistiksel olarak anlamlıdır (β_{10}= 0.93). Bunun yanında kriz dönemindeki ekonomik risklerdeki bir artışın çapraz gecikmeli olarak bir sonraki dönemdeki kurumsal risklere etkisi ise negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır (β_{13}= -0.05). Ayrıca, T2 dönemindeki sosyo-ekonomik koşullardaki riskler T3 dönemindeki kurumsal riskleri artırma eğiliminde

olup bu çapraz gecikmeli tek yönlü nedensellik ilişkisi istatistiksel olarak anlamsızdır (β_{16}= 0.07).

- Model-5 (R^2: 0.96) için, T2 dönemindeki sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risklerin T3 zaman dilimindeki sosyo-ekonomik yaşam koşullarına olan otoregresif etkisi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır (β_{17}= 0.96). Ayrıca, kriz dönemindeki ekonomik risklerin kriz sonrası dönemdeki sosyo-ekonomik yaşam koşullarına çapraz gecikmeli olarak tek yönlü nedensel etkisi negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır (β_{14}= -0.04). Kriz dönemindeki kurumsal risklerin kriz sonrası dönemde sosyo-ekonomik yaşam koşullarına etkisi pozitif olmakla beraber çapraz gecikmeli olarak modellenen bu etki istatistiksel olarak anlamlıdır (β_{11}= 0.05).
- Model-6 (R^2: 0.67) için, ekonomik risk faktörlerinin otoregresif olarak kriz döneminden kriz sonrası döneme doğru olan tek yönlü nedensellik etkileşim pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır (β_{15}= 0.62). Diğer taraftan kriz dönemindeki sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riskler, kriz sonrası dönemin ekonomik risklerindeki değişimi pozitif olarak etkiler ve bu etkileşim istatistiksel olarak anlamlıdır (β_{18}= 0.29). Ayrıca kriz dönemindeki kurumsal faktörlerdeki artış yönündeki bir değişim, kriz sonrası dönemde sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riskleri artırma eğilimde olup bu ekli istatistiksel olarak anlamsızdır (β_{12}= 0.02).
- ÇGPA modelinde genel R^2: 0.99'tur.
- Değişkenler arasında oluşturulan kovaryansların tümü pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır.
- İlgili değişkenler arasındaki kovaryansların nicel olarak ölçeklendirilmiş bir biçimi şeklinde karşımıza çıkan senkron korelasyon katsayılarının hepsi de (β_{cr1}, β_{cr2}, β_{cr3}, β_{cr4}, β_{cr5}, β_{cr6}, β_{cr7}, β_{cr8} ve β_{cr9}) pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır.

5.4.2.1.6. Tahmin Sonuçlarının Tartışılması

Tablo 28'de sunulan ÇGPA için standardize edilmiş tahmin sonuçlarının şematik olarak gösterimi şekil 15'te sunulmuştur.



Şekil 15: ÇGPA için Standardize Edilmiş Tahmin Sonuçlarının Şematik Gösterimi

Şekil 15'e göre, toplam kurumsal riskin kriz öncesi dönem, kriz dönemi ve kriz sonrası dönem boyunca (T1, T2 ve T3) otoregresif etkilerin güçlü bir etkileşim sergilediği görülmektedir. Bu durum toplam kurumsal risk faktörünün, bir dönemden diğerine geçerken istikrarlı olduğunu ifade eder. Toplam kurumsal riskin otoregresif etkilerinin yüksek olması, ilgili zaman dilimlerinde değişkenlerin çok az değiştiğini göstermekle beraber herhangi bir dönemde kurumsal risklerde meydana gelen bir değişimin diğer dönemdeki toplam kurumsal risk faktörlerinin güçlü bir şekilde etkilenmesi anlamına gelir. Nitekim verilerin ham hali incelendiğinde, ilgili kurumsal risk faktörlerinin herhangi bir ülke için ilgili yıllar arasında (2003-2017) kriz dönemi, öncesi ya da sonrası fark etmeksizin uzunca yıllar değişmediği ya da herhangi bir yılda meydana gelen bir değişimin diğer yıllarda sabit kalarak uzunca süreler devam ettiği görülmektedir. Analizde kurumsal risklerin otoregresif etkilerinin dönemler arasında istikrarlı olarak süregelmesi, literatürde sıklıkla vurgulanan "kurumsal faktörlerin kısa ve orta dönemde değişmediği, değişimin uzun dönemler gerektirdiği" varsayımıyla uyumludur (Acemoglu ve Robinson, 2013; North, 1993; Williamson, 2016).

Analiz sonuçlarına göre, kurumsal risk faktörlerindeki istikrarlı yönelim gibi sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riskler için dönemler arası otoregresif etkiler de istikrarlı bir şekilde ilerlediği görülmektedir. Dönemler arası etkiler incelendiğinde, T1 döneminden T2 dönemi olan otoregresif etkinin, T2'den T3'e olan etkiden bir miktar daha az olduğu görülmektedir. Bu durum, kriz öncesi sosyo-ekonomik koşulların kriz döneminde de büyük ölçüde aynı kaldığı, bunun yanında sosyo-ekonomik koşulları iyi olan bir kesimin kriz döneminde durumlarının önceki döneme göre kötüleştiği anlamına gelir. Zira kd'de sosyo-ekonomik koşullardaki risk puanının ortalaması bir önceki dönem olan kod'a göre artmış olması, bu hususu desteklemektedir. Diğer taraftan kriz döneminde oluşan sosyo-ekonomik yaşam koşullarının istikrarlı bir şekilde krizden sonraki döneme taşındığı görülmektedir. Ayrıca verilerin ham hali incelendiğinde, ilgili sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risk faktörlerinin herhangi bir ülke için ilgili yıllar arasında (2003-2017) kriz dönemi, öncesi ya da sonrası fark etmeksizin uzunca yıllar değişmediği ya da herhangi bir yılda meydana gelen bir değişimin diğer yıllarda sabit kalarak uzunca süreler devam ettiği görülmektedir.

Toplam ekonomik riskin dönemler boyunca otoregresif etkileri ise analiz sonuçlarına göre değişkenlik göstermektedir. Analiz sonuçlarına göre, kriz öncesi dönemdeki ekonomik risklerin kriz dönemindeki ekonomik risklere olan tek yönlü otoregresif etkisi güçlü ve istikrarlıdır. Bir başka deyişle kriz öncesi dönemdeki ekonomik risklerdeki bir artış, kriz dönemindeki ekonomik riskleri güçlü bir şekilde artırma eğilimindedir. Nitekim kriz döneminde ekonomik risklerdeki değişimler bir önceki dönemden gelen risk faktörlerinin değişiminin de etkisini güçlü bir şekilde kapsar. Yani kriz döneminde ortaya çıkan ekonomik faktörlerdeki değişimler, bir önceki dönem olan kriz öncesi dönemin etkilerini güçlü bir şekilde içinde barındırır. Diğer taraftan kriz dönemindeki oluşan ekonomik risklerdeki değişimler, kriz sonrası dönemde ekonomik risk faktörlerindeki değişimi açıklamada bir önceki otoregresif etkiye göre oldukça düşük bir açıklama ve tahmin etme gücüne sahiptir. Bu durumun sebebi, küresel ölçekte meydana gelen finansal krizin etkisinin daha çok içinde bulunduğu dönemle ilişkisinin olmasıdır. Bir başka ifade ile kriz döneminde meydana gelen makroekonomik istikrarsızlık, içinde bulunduğu dönemin koşullarını yansıtır ve kriz sonrası dönemin ekonomik faktörlerindeki değişimleri açıklamada nicel olarak düşük düzeyde kalmasına sebep olmaktadır. Bu yüzden kriz

dönemindeki ekonomik risklerin kriz sonrası dönemdeki ekonomik risklerle ilişkisi diğer dönemlere nazaran nispeten düşüktür.

Değişkenler arasındaki otoregresif etkilerin geneline bakıldığında, kurumsal ve sosyo-ekonomik koşulların yıllar boyunca kriz dönemi, öncesi ya da sonrası fark etmeksizin istikrarlı bir şekilde kendilerini korudukları sonucuna varılır. Diğer taraftan ise, ekonomik riskler için makroekonomik değişkenleri doğrudan etkileyecek bir kriz durumu olmadığı müddetçe otoregresif etkiler istikrarlı bir şekilde yönelim gösterirken, makroekonomik değişkenleri doğrudan etkileyen dönemlerin bir sonraki dönem için otoregresif etkisi normal dönemlerdeki etkilere göre dikkate alınır bir fark gözlemlenmektedir.

Sosyo-ekonomik koşullardaki risklerin kurumsal risklere doğru çapraz gecikmeli etkiler incelendiğinde, T1 dönemindeki sosyo-ekonomik koşullara ait risklerdeki pozitif yönlü bir değişim kriz döneminde kurumsal faktörlerdeki riskleri azaltma eğiliminde olup, bu durum istatistiksel olarak anlamsızdır. Benzer şekilde T2 döneminde sosyo-ekonomik koşullardan kurumsal risklere doğru pozitif bir etki olmakla beraber bu etkileşim de istatistiksel olarak anlamsızdır. Bu durum hangi özel zaman diliminde olursa olsun sosyo-ekonomik koşullardaki risklerin kısa dönemde kurumsal riskleri etkilemediği anlamına gelmektedir.

Kurumsal faktörlerden sosyo-ekonomik yaşam koşullarına doğru çapraz gecikmeli tek yönlü nedensellik etkileşimlerine bakıldığında, kriz öncesi ve kriz dönemindeki kurumsal faktörlerin kriz dönemindeki ve kriz sonrası dönemdeki sosyo-ekonomik koşullara pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkileşim olduğu görülmektedir. Bu durum kurumsal faktörlerdeki risklerdeki bir artışın kriz dönemi ya da sonrası fark etmeksizin sosyo-ekonomik koşullardaki riskleri artırdığı görülmektedir. Bu durum literatürde kurumsal faktörlerdeki risklerin artışının doğrudan bir etki ile sosyo-ekonomik koşulları kötüleştirmesi hususu ile uyumludur (Acemoglu, Robinson, 2013; Rodrik, 2000; Chong, Calderon, 2000a).

Sosyo-ekonomik koşullara doğru ekonomik risklerin çapraz gecikmeli etkileri incelendiğinde, T1 dönemindeki ekonomik risklerin T2 dönemindeki sosyo-ekonomik yaşam koşullarını kötüleştirme yönünde bir etki yaratırken, T2 dönemindeki ekonomik risklerdeki pozitif yönlü bir değişimin T3 döneminde sosyo-ekonomik koşulları iyileştirdiği görülmektedir. Bu etkileşimlerin gücü düşük bir

düzeyde olmakla birlikte makro-ekonomik değişkenlere finansal ve ekonomik krizler gibi olağanüstü bir etkinin olmadığı dönemlerdeki ekonomik risklerdeki artışların bir sonraki dönemde normal olarak sosyo-ekonomik koşulları kötüleştirmesi beklenir. Diğer taraftan kriz dönemleri gibi olağanüstü durumların yaşandığı zaman dilimlerinde ortaya çıkan ekonomik riskler, içinde bulunulan zor durumdan en az zararla çıkılmasını sağlamaya yönelik de arttığı için (örneğin, krizden etkilenen vatandaşlara yapılan doğrudan gelir aktarımları, vergi regülasyonları, sosyal yardımlar vb. gibi bütçe açığını artıran unsurlar ve parasal genişleme), kriz dönemini izleyen zaman diliminde ekonomik risklerdeki artışların sosyo-ekonomik yaşam koşullarını küçük bir düzeyde de olsa iyileştirmesi beklenebilmektedir. Sonuçlar, sosyo-ekonomik koşulları etkileyen ekonomik faktörlerin dinamik bir yapıda olduğu ve cari dönemdeki şartlarına göre değiştiği varsayımı ile (Gong, 2021) örtüşmektedir.

Kurumsal ve ekonomik risklerin sosyo-ekonomik koşullara olan çapraz gecikmeli etkileri bir arada değerlendirildiğinde, kısa dönemde sosyo-ekonomik koşulları etkilemede ekonomik faktörlerin etkinliği sonucu çıkarılabilmektedir. Nitekim kısa dönemde ekonomi politikalarının elde edilmek istenen sonuca göre şekillendirilmesiyle daha hızlı bir süreçte hedeflenen amaçlara ulaşılabilir. Bunun yanında kurumsal faktörlerin değişimi için uzun yılların gerekli olması kısıtı altında ve sosyo-ekonomik koşullara doğru her dönemdeki çapraz gecikmeli etkilerinin istikrarlı şekilde aynı yönde etkilemesi hususu göz önüne alındığında; sosyo-ekonomik koşulların uzun dönemde iyileştirilmesi ve kalıcılığının kurumsal faktörlerdeki iyileşmeyle mümkün olabileceği sonucu çıkarılabilir.

Ekonomik riskler için çapraz gecikmeli etkiler incelendiğinde, T1 döneminde kurumsal risklerdeki artışlar T2 döneminde ekonomideki riskleri azalttığı görülmekle birlikte T2 dönemindeki kurumsal risklerdeki pozitif yönlü değişimin T3 dönemindeki ekonomik riskleri artırma eğiliminde olduğu söylenebilir. Kurumsal faktörlerdeki risklerin artışının ekonomik göstergeleri iyileştirmesi durumu, literatürde de yer aldığı şekliyle kurumsal risklerdeki artışların ekonomik kararların hızla alınarak bir manada yağlama etkisi ortaya çıkartmasıyla kısa vadede makroekonomik değişkenleri ve istikrarı iyileştirdiği durumla uyumludur (Shleifer, Vishny, 1993; Tanzi, 1998; Ehrlich, Lui, 1999). Bunun yanında sonuçlara göre kriz döneminde ortaya çıkan kurumsal risklerin kriz sonrası dönemde düşük bir miktarda

da olsa toplam ekonomik riskler üzerinde pozitif bir etki yarattığı görülmektedir. Bu durum kriz döneminde ortaya çıkan ekonomik buhrandan daha çabuk çıkılabilmek için kurumsal risklerdeki gevşemenin artması ile açıklanabilmektedir. Nitekim toplam kurumsal risklerin ortalamasının dönemler boyunca geometrik olarak arttığı görülmektedir. Bu noktadan hareketle belli bir düzeydeki kurumsal risklerin ekonomide yağlama etkisi yarattığı; diğer taraftan kurumsal risklerin yağlama etkisi yarattığı düzeyi aşması ile ekonomik risklerin de arttığı sonucuna ulaşılabilir. Kurumsal risklerin ekonomik riskleri farklı dönemlerce farklı şekilde etkilemesi durumu, kısa dönemde kurumsal faktörlerin esnetilerek ya da katılaştırılarak ekonomide amaçlanan düzeyde etki çıkartılabileceği anlamına gelmektedir. Bir başka ifade ile kısa dönemde kurumsal riskleri ekonomiye yarattığı etkiler dinamik bir süreçte etkindir.

Diğer taraftan kriz öncesi ekonomik risklerdeki bir artışın kriz dönemindeki kurumsal risklere etkisi pozitif; kriz dönemindeki ekonomik risklerdeki artışın kriz sonrası dönemdeki kurumsal risklere etkisi negatif yönlüdür ve bu çapraz gecikmeli tek yönlü nedensellik etkileri istatistiksel olarak anlamlı olmakla beraber etkileme güçleri oldukça düşüktür. Bu durum cari dönemde ekonomi ortaya çıkan risklere göre bir sonraki dönemde kurumsal risklerin kendini şekillendirdiği sonucu çıkarılabilir. Bu noktada ekonomik risklerden kurumsal risklere olan çapraz gecikmeli etkilerin yanında kurumsal risklerden ekonomik risklere olan çapraz gecikmeler bir arada değerlendirildiğinde, karşılıklı negatif bir çapraz gecikmeli nedensellik ilişkisi olduğu dikkat çekmektedir. Bir başka ifade ile kurumsal risklerin bir sonraki ekonomik riskleri pozitif olarak etkilediği dönemde ekonomik riskler bir sonraki kurumsal riskleri negatif yönde etkilemektedir. Ekonomik ve kurumsal risklerin birbirleriyle olan bu çapraz gecikmeli nedensellik etkileşimi sosyo-ekonomik koşullardaki güçlü otoregresif etki göz önüne alındığında, birbirlerini dengelediği sonucu çıkarılabilir.

Sosyo-ekonomik koşullardaki risk puanının ekonomik risk puanında yarattığı çapraz gecikmeli etkiler incelendiğinde ise, T1 dönemindeki sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risklerin artışı T2 dönemindeki ekonomik riskleri azaltma eğiliminde iken bu durum istatistiksel olarak anlamsız olduğu görülmektedir. Bunun yanında T2 dönemindeki sosyo-ekonomik koşullardaki kötüleşme T3 dönemindeki ekonomik

riskleri artırmıştır. Bu durum, krizin olmadığı dönemlerde sosyo-ekonomik koşullardaki risklerin bir sonraki dönemin ekonomik risk faktörleri üzerindeki etkinin önemsiz olduğu sonucunu çıkarmakla birlikte kriz dönemlerinde ortaya çıkan sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki kötüleşmenin bir sonraki döneme güçlü bir şekilde aktarıldığı da göz önüne alındığında, ilgili koşulları iyileştirmek için hükümetler tarafından bir takım fedakârlıkların (örneğin, doğrudan gelir aktarımları, vergi regülasyonları, sosyal yardımlar vs. gibi bütçe açığını artıran unsurlar ve parasal genişleme) kriz sonrası dönemde de devam edildiği şeklinde değerlendirilebilir. Bir başka ifade ile kriz döneminde kötüleşen sosyo-ekonomik koşullardaki riskleri iyileştirmek için, kurumsal ve sosyo-ekonomik koşullardaki güçlü otoregresif etkinin de göz önünde bulundurulduğu durumda, ekonomik risklerdeki artışlarla telafi edilmeye çalışıldığı söylenebilir.

Analizde kovaryans etkileri incelendiğinde, tüm ikili değişkenler için dönemlerin içinde kurulan kovaryansların pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu görünmektedir. İlgili değişkenlerin birlikte hangi yönde değiştiğini gösteren doğrusal bir iki yönlü nedensellik ilişkisini ortaya koyan kovaryans katsayılarının sonuçlarına göre, herhangi iki değişkenin cari dönemdeki değişimi aynı yönde bir hareket göstermektedir. Bir başka ifade ile cari dönemde kovaryansı oluşturulan herhangi iki risk değişkeninden biri artış gösterdiğinde diğer risk değişkeni de artış gösterir.

Analiz sonuçlarına göre senkron korelasyonlar incelendiğinde, T1 döneminde kurumsal risklerle sosyo-ekonomik riskler, kurumsal risklerle ekonomik riskler ve sosyo-ekonomik koşullarla ekonomik riskler arasındaki etkileşimin gücü oldukça yüksek iken kriz döneminde oldukça düşmüş ve T3 döneminde T2 dönemine göre artmış olsa da T1 dönemine göre daha azdır. Bu durum, normal dönemlerde risk faktörleri arasındaki iki yönlü nedensellik ilişkisinin oldukça yüksek olduğunu, kriz döneminde ise normalin dışına çıkılıp ilgili değişkenler üzerinde farklı etkiler meydana geldiği için etkileşimin gücünün azaldığı, kriz döneminden sonra ise bu etkileşimin yine artmaya devam ettiği şeklinde değerlendirilebilir.

5.4.3. Panel Veri Analizi

Ekonometrik veriler, en genel itibariyle yatay kesit (cross-section) verileri, zaman serisi (time-series) verileri ve panel (longitudinal) veriler olmak üzere üç kategoride değerlendirilir Buna göre (Tatoğlu, 2020a, 1-3; Gujarati, 2003, 28);

- Zamanın belirli bir noktasında farklı birimlerden toplanan verilere yatay kesit verileri denilmektedir. Hane halkı, firma, ülke gibi unsurlardan oluşan birimlere (N) ait T zamanındaki X değişkenine ait veriler, yatay kesit verisi olarak değerlendirilir. Yatay kesit verilerinde birim sayısı birden fazla iken (N>1), ölçülen değişkenin zamanı ise belirlidir (T=1). Bir başka ifade ile yatay kesit verileri birden fazla birim için sadece bir dönem hakkında gözlem içerir.
- Zaman serisi verileri, belirli bir birime ait farklı değişkenlerin farklı zaman birimlerine göre (gün, ay, yıl, mevsim vb.) değişimlerini inceleyen verilere denir. K ülkesinin (N=1, bir adet) 2000-2020 arasındaki enflasyon oranı (T=21, birden fazla) zaman serisi verisi olarak değerlendirilir. Diğer bir deyişle zaman serisi verileri sadece bir birim için birden fazla döneme ait gözlemler içerir.
- Birimlere ait yatay kesit verilerinin (N>1), belirli bir dönem içinde (T>1) bir araya getirilmesi ile oluşturulan verilere de panel veri denir. Bir başka ifade ile panel veri, N sayıda birim ile her bir birime karşılık gelen T sayıda gözlemden oluşmaktadır. Bu durum, birden fazla birim için birden fazla döneme ait gözlemleri bir arada değerlendirme fırsatı verir.

Bir panel veri setinde, mevzu olan her bir yatay sayısının aynı gözlem sayısına eşit olması durumu dengeli panel olarak ifade edilirken, bir eşitliğin olmaması halinde dengesiz panel olarak adlandırılır. Dengesiz paneller, verilerin eksik olması durumu olarak karşımıza çıkarken bu durum genel itibariyle incelenen zaman dilimi için bazı dönemlere ait verilerin kamuoyuyla paylaşılmaması durumunda ortaya çıkar. Bunun yanında panel verisinde yatay kesit sayısı zaman sayısından fazla ise (N>T) kısa panel, gözlem sayısı yatay kesit sayısından fazla ise (T>N) uzun panel olarak tanımlanır (Kutlar, 2017, 11-12).

Panel veri analizinin yapısı ve hizmet ettiği amaç itibariyle birçok avantajı vardır. Bu avantajlar şu şekilde sıralanabilir (Baltagi, 2005, 3-7; Gujarati, 2003, 637-638; Hsiao, 2014, 4-7):

- Panel veri analizinde zaman boyu yatay kesit verilerle birlikte analiz kapsamına alındığından birimlere özgü farklılıkların kontrolü, gözlemlenebilmesi ve ölçülebilmesi çok daha kolaydır. Heterojenlik

varsayımı ile açıklanan bu olgunun analiz öncesinde tespit edilmesi, sağlıklı sonuçlar elde etmek açısından önem arz eder.

- Zaman serileri ve yatay kesit serilerine göre daha geniş örneklem hacmine sahip olan panel veride (NxT sayıda gözlem) karmaşık modellerin kurulması ve hipotezlerin açıklanması noktasında etkili sonuçlar elde edilmesi muhtemeldir. Bunun yanında daha az çoklu doğrusal bağlantının oluşu ve daha fazla serbestlik derecesinin ortaya çıkmasından dolayı yapılan ekonometrik analizlerin tahmin sonuçları da daha güvenilir olmaktadır.
- Panel veri analizi, zaman boyutunun kısa olduğu durumların yanında uzun olduğu durumları da inceleyebilir ve uyum dinamiğine odaklanan çalışmaların yapılmasına olanak sağlar. Böylelikle işsizlik ve yoksulluk gibi iktisadi problemlerin süreleri incelenebilmektedir. Bu durum, yatay kesit ve zaman serilerinin tek başına açıklayamadığı birçok durumun panel veri analizi ile açıklanabileceği anlamına gelir. Politika yapıcıların iktisadi politikaları düzenlemesinde de öngörü sahip olmasına fırsat tanıyan panel veri analizleri, tekrarlanan yatay kesitlerin varlığı sayesinde birçok makro ve mikro iktisadi göstergelerin etkilendiği unsurları, etkili olduğu süreleri ve etkili olabileceği süreleri öngörme noktasında birçok fikir sahibi olunmasına da olanak sağlar.

Panel veri analizlerinin avantajlarının yanında verilerin toplanması ve düzenlenmesinde ortaya çıkan aksaklıklar, ölçüm hatalarının varlığı, zaman boyutunun sınırlı olmasının yanında uzun zaman boyutuna sahip kesitlerde yatay kesit problemleri ile karşılaşılması gibi dezavantajlarla da karşılaşılması mümkündür (Baltagi, 2005, 7-8).

Panel veri analizinin amacını, tüm bu anlatımlardan yola çıkarak, yatay kesitte bulunan her bir birimin birlikte ya da tek başına, ilgili birimlere bağlı açıklayıcı değişkenlerin zaman içindeki değişiminin yönünü ve gücünü, diğer değişkenler aracılığı ile belirleyebilmek olarak özetlenebilir.

5.4.3.1. Panel Veri Modellerinin Sınıflandırılması

Panel veriden faydalanılarak oluşturulan regresyon modelleri, literatürde panel veri regresyon modeli şeklinde betimlenmektedir (Gujarati, 2003, 320). Genel bir doğrusal panel veri modeli tanımlanacak olursa;

$$Y_{it} = \beta_{0_{it}} + \beta_{1_{it}} X_{1_{it}} + \beta_{2_{it}} X_{2_{it}} + \ldots + \beta_{k_{it}} X_{k_{it}} + \varepsilon_{it} \quad (5.18)$$

ya da;

$$Y_{it} = \beta_{0_{it}} + \sum_{k=1}^{K} (\beta_{k_{it}} X_{k_{it}}) + \varepsilon_{it} \quad (5.19)$$

i =1, … , N; t= 1, … , T

şeklinde ifade edilebilir.

Burada;

- yatay kesit boyutu olarak da ifade edilen i, birey, hane halkı, firma, şehir, ülke gibi birimleri,
- zaman boyutu olarak da ifade edilen i, gün, ay, yıl, mevsim gibi analizde riayet edilen zamanı,
- β_{0it}, t. zaman içinde i. birime ait sabit terimi,
- β_{kit}, t. zaman içinde i. birime ait Kx1 boyutlu parametreler vektörünü,
- X_{kit}, t. zaman içinde i. birime ait k açıklayıcı değişkeninin değerini,
- ϵ_{it}, hata terimini

ifade etmektedir. Ayrıca hata terimi "u" için sabit varyanslı ve ortalamasının sıfır olduğu varsayımı geçerlidir. Bu modelde sabit ve eğim parametrelerinin birimlere ve zamana göre farklı değerler aldığı söylenebilir.

Panel veri setinde üzerinde durulması gereken bir diğer kavram grubu da veri setine ait birim ve zaman etkileridir. Panel verilerde birçok farklı birim bir arada gözlemlenebilir ve tüm birimlerin kendilerine ait birtakım özellikleri vardır. Birimlere göre değişen ama zamana göre değişmeyen ve birimlerin özelliklerini yansıtan değişkenlere birim etki ismi verilir. Ülkelere göre tarımsal üretimde coğrafya birim etkiye örnek gösterilebilir. Diğer taraftan zamana göre değişen fakat birimlere göre sabit kalan ve ilgili zaman döneminin özellikleri yansıtan değişkenler ise zaman etkisi ismini alabilir. İhracatı etkileyen faktörlerin ele alındığı bir çalışmada ihracat yapılan ülkelerdeki belli dönemlerdeki savaş ya da doğal afetler zaman etkisine örnek gösterilebilir (Tatoğlu, 2020a, 5).

Bu noktadan hareketle panel veri modellerinin, analize dâhil edilen parametrelerin birim&zaman etkilerine göre birbirinden farklı olarak modellenmesi durumu ile ortaya çıkan betimlemeler, aşağıdaki gibi sınıflandırılabilir (Tatoğlu, 2020a, 37-38):

1) Hem sabit hem de eğim parametrelerinin birimlere ve zaman göre sabit olduğu ve "klasik model" olarak da ifade edilen modeller:

$$Y_{it} = \beta_0 + \sum_{k=1}^{K} (\beta_k X_{k_{it}}) + \varepsilon_{it} \qquad (5.20)$$

$$i = 1, \dots, N; \quad t = 1, \dots, T$$

2) "Birim etkili model" olarak da bilinen, sabit parametrenin birimlere göre heterojen olduğu ve eğim parametresinin sabit, sabit parametrenin de birimlere göre değer aldığı modeller:

$$Y_{it} = \beta_{0_i} + \sum_{k=1}^{K} (\beta_k X_{k_{it}}) + \varepsilon_{it} \qquad (5.21)$$

$$i = 1, \dots, N; \quad t = 1, \dots, T$$

3) Sabit parametrenin birimlere ve zaman göre heterojen olduğu ve dolayısıyla eğim parametresinin sabit, sabit parametrenin de birimlere ve zamana göre değerler aldığı "Birim ve zaman etkili model" olarak da bilinen modeller:

$$Y_{it} = \beta_{0_{it}} + \sum_{k=1}^{K} (\beta_k X_{k_{it}}) + \varepsilon_{it} \qquad (5.22)$$

$$i = 1, \dots, N; \quad t = 1, \dots, T$$

4) Tüm parametrelerin birimlere göre heterojen olduğu ve dolayısıyla tüm parametrelerin birimlere göre değer aldığı ve zamana göre sabit olduğu modeller:

$$Y_{it} = \beta_{0_i} + \sum_{k=1}^{K} (\beta_{ki} X_{k_{it}}) + \varepsilon_{it} \qquad (5.23)$$

$$i = 1, \dots, N; \quad t = 1, \dots, T$$

5) Tüm parametrelerin hem birimlere hem de zamana göre değer aldığı modeller:

$$Y_{it} = \beta_{0_{it}} + \sum_{k=1}^{K} (\beta_{kit} X_{k_{it}}) + \varepsilon_{it} \quad (5.24)$$

$i = 1, \ldots, N; \quad t = 1, \ldots, T$

Birinci model, temel model olarak ifade edilir. Gözlemlerin hepsinin homojen olarak varsayıldığı modelde bağımsız değişkenlerin hata terimleri ile ilişkisiz olduğu durumda havuzlanmış en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilebilmektedir. Bu yönüyle temel model, "havuzlanmış model" olarak da ifade edilebilir. İkinci model, "sabit parametresi değişken model" olarak tanımlanabilir. Nitekim model kurulurken, modele çeşitli sebeplerle dâhil edilmeyen değişkenlerin etkilerinin modelde sabit terim veya hata terimi aracılığı ile ifade edilebilmesi ilgili modeli literatürde en çok kullanılan model yapmaktadır. İkinci model yalnızca birimlere göre değişkenlik içerir ve bu yüzden "tek yönlü model" olarak ifade edilir. Üçüncü model ise birimlerin yanında zamana göre de değişkenlik içerdiği için "iki yönlü sabit etkili model" olarak betimlenir. Dördüncü model, sabit ve eğim parametreleri birimlere göre değişkenlik gösterirken beşinci modelde sabit ve eğim parametreleri hem birimlere hem de zamana göre değişkenlik gösterir (Hsiao, 2014, 10-13).

Bu noktadan hareketle panel veri modelleri zaman ve kesit etkilerini farklı şekillerde içinde barındıran ve farklı avantajlar sunan; klasik model, sabit etkili model ve rastgele (rassal) etkili modeller olmak üzere üç kategoride incelenebilir. Bunun yanında, kurulan modelde değişen varyans, otokorelasyon ve birimler boyunca yatay kesit bağımlılığı gibi etkinliği bozan varsayımların varlığı dâhilinde Huber-Eicker ve White Yöntemi, Arellano-Froot ve Rogers Yöntemi, Balgati ve Wu Yöntemi, Newey-West Yöntemi, Parks-Kmenta Yöntemi, Beck-Kartz Yöntemi, Driscoll-Kraay Yöntemi gibi dirençli tahminciler kullanılmaktadır (Tatoğlu, 2020a, 304-346; Hoechle, 2007; Reed, Ye, 2011; Moundigbaye, 2017; Moundigbaye, Rea, Reed, 2017).

5.4.3.2. Çoklu Doğrusal Bağlantı Varsayımı

Panel veri analizinde bağımsız değişkenlerin açıklanan değişken üzerinde ya da birbirleri arasında etkilerinin olduğu durumlarda ortaya çıkan çoklu doğrusallık, tahmin edilen regresyon katsayılarının sapmalı sonuçlar vermesine sebep olabilmektedir. Panel veri modellerinde gözlem sayısının nicel olarak fazla olması

her bir birimden de bilgi alınabilmesine olanak sağladığından çoklu doğrusallığın büyük bir problem olmaktan çıkarsa da analize başlarken ilgili varsayımın sınanması önemlidir. Kurulan modelde bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin bir sonucu olarak doğan çoklu doğrusal bağlantı sorununun belirlenmesinde klasik model için test yapılması kafi gelmektedir. "Varyans Büyütme Faktörü Testi (VİF)" çoklu doğrusal bağlantının saptanmasında en çok kullanılan testtir. Bununla birlikte modelde çoklu doğrusallık sorunu tespit edilirse, çoklu doğrusallığa sebep olan değişken(ler) modelden çıkarılıp sorununun önüne geçilebileceği gibi farklı istatistiki ve ekonometrik yöntemler de kullanılabilir (Tatoğlu, 2020a, 259-260).

5.4.3.3. Homojenlik ve Heterojenlik Varsayımı

Panel veri analizinde, model seçimi ve tahmin yöntemini belirlemek için aksiyon alırken bakılması gereken ilk olgu olarak yatay kesitte bulunan birimler için geçerli olan eğim katsayılarının homojen veya heterojenlik durumunun belirlenmesi gelir (Baltagi, 2005, 201). Nitekim model seçimi ve tahmin yöntemini belirlemek için uygulanacak olan birim kök testleri ile eş bütünleşme ve nedensellik testleri, analize dâhil edilen değişkenlerin eğim katsayılarının homojen ya da heterojen olmasına göre seçilecektir.

Panel veri yöntemlerinde bu katsayının genellikle heterojen olduğu varsayılır (Hsiao, 2014, 40). Diğer yandan kurulan modelin heterojen yapıda olmasına rağmen herhangi bir heterojenliğin belirlenmesi noktasında test yapılmadan homojen modellere uygun tahmin yöntemlerinin uygulanması, tahmin edilen regresyon katsayılarının gerçeklikten uzak sonuçlar vermesine sebep olarak analizin güvenilirliğini düşürmektedir. Bu mahiyette homojenlik-heterojenlik durumunun belirlenmesi sağlıklı sonuçlara ulaşabilmek adına önem arz etmektedir.

Literatürde homojenlik&heterojenlik durumlarının belirlenmesi için çeşitli testler geliştirilmiştir. Bu testler (Ando, Bai, 2015, 112);

- Pesaran vd. (1996) testi
- Phillips and Sul (2003) testi
- Pesaran and Yamagata (2008) testi
- Blomquist and Westerlund (2013) testi
- Su and Chen (2013) testi

olarak ifade edilebilir.

5.4.3.4. Dinamik Panel Veri Analizi

Belirli bir dönem içinde oluşan iktisadi faaliyetlerin geçmiş dönemdeki davranış biçimleri ve deneyimlerin etkisi altında olması ile ilgili faaliyetler arasındaki ilişkilerin incelenmesi sürecinde değişkenlerin gecikmeli değerlerinin açıklayıcı faktörler olarak kullanılması ile oluşturulan analiz yöntemi dinamik analiz olarak ifade edilmektedir. Statik modellerden, modelin kurulumu sürecinde gecikmeli değişken(ler)in de dâhil edilmesiyle ayrılan dinamik modeller, genel itibariyle otoregresif etkilerin varlığı dâhilinde bağımlı değişkenin gecikmeli değerinin ya da değerlerinin bağımsız değişken olarak modele dâhil edilmesiyle oluşturulmaktadır. Bir başka ifade ile, bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerinin statik panel veri modeline eklenmesi sonucu dinamik panel veri modeli elde edilir. Bu mahiyette otoregresif bir panel veri modeli aşağıdaki gibi gösterilebilir (Baltagi, 2005, 135; Bond, 2002, 4; Greene, 2003, 308):

$$Y_{it} = \gamma Y_{i,t-1} + x'_{it}\beta + \varepsilon_{it} \qquad i: 1, \dots, N\,;\, t: 1, \dots, T \tag{5.25}$$

Denklem 5.25'te $\epsilon_{it} = \mu_i + v_{it}$biçiminde ifade edilir. Kesitlerin i'yi, zamanın ise t'yi gösterdiği durumda; $Y_{i,t-1}$ bağımlı değişkenin bir dönem gecikmeli değerini, x'_{it} $K\ x\ 1$ boyutundaki bağımsız değişken vektörü, β ilgili vektörün katsayısını, μ_i yatay kesite ait bireysel etkileri, v_{it} ise zaman etkilerini belirtir. Burada, denklemde bağımsız değişken olarak yer alan ve bağımlı değişkenin gecikmeli değerini ifade eden $Y_{i,t-1}$ ile hata terimleri arasındaki korelasyon sebebi ile ortaya çıkan içsellik problemi, geleneksel panel veri modellerinde tutarsız ve sapmalı sonuçların elde edilmesine yol açar. Bu noktadan hareketle, dinamik panel veri tahmin yöntemlerinin geliştirilmesini analizler sonucu elde edilecek çıktıların doğruluğu ve önerilecek politikaların faydalı olması noktasında önemli bir husus olarak karşımıza çıkmıştır (Baltagi, 2005, 135; Tatoğlu, 2020b). Dinamik bir panel veri modelinde genel varsayımlar aşağıdaki gibi ifade edilebilir(Greene, 2016'dan akt. (Kızılırmak, 2021, 105)):

1.) Güçlü Dışsallık Varsayımı: $E[u_{it}[X_i\alpha_i] = 0$ (5.26)

2.) Sabit Varyans Varsayımı: $E[u_{it}^2[X_i\alpha_i] = \sigma_{it}^2$ (5.27)

3.) Ardışık İlişkisizlik Varsayımı: $E[u_{it}u_{is}[X_i\alpha_i] = eğer\ t \neq s\ ise$ (5.28)

4.) Gözlemlerin İlişkisizliği Varsayımı: $E[u_{it}u_{js}[X_i, \alpha_i, X_j\alpha_j] = 0$ (5.29)

Yukarıda bahsedilen sorunları gidermek ve varsayımları sağlayabilmek için dinamik panel veri analizlerinde GMM yönteminin kullanılması önerilmektedir. İlgili yöntem, uygulamadaki kolaylıklar ve analize dâhil edilen araç değişkenler için daha basit varsayımlara dayanmasından dolayı dinamik modellerin tahmininde yaygın olarak kullanılmaktadır (Ayvacık, 2021, 115). Bu bağlamda Arellano-Bond (1991) fark GMM, Arellano-Bover (1995) ve Blundell-Bond (1998) Sistem GMM yöntemleri dinamik olarak oluşturulmuş modellerin tahmininde popülerlik kazanmıştır. İlgili yöntemler;

1.) Zaman boyutunun gözlem sayısından düşük olduğu durumda (T<N),

2.) Doğrusal bir ilişkinin varlığı durumunda,

3.) Bağımlı değişkenin, geçmiş değerleriyle etkileşim içinde olduğu dinamik süreçlerde,

4.) Bağımsız değişkenlerin katı dışsal olmadığı durumlarda,

5.) Otokorelasyon ve değişen varyansın olduğu durumlarda

daha etkin ve tutarlı sonuçlar üretmektedir (Roodman, 2009, 100). Arellano-Bond (1991) fark GMM yönteminde değişkenlerin düzeydeki değerleri, fark değişkenleri aracılığı ile tahmin ederken; Blundell-Bond (1998) yönteminde fark değişkenleri, değişkenlerin düzey değerleri aracılığı ile tahmin edilmektedir. Bunun yanında, Arellano-Bover (1995) ve Blundell-Bond (1998) Sistem GMM yöntemi Arellano-Bond (1991) tarafından geliştirilen fark GMM yönteminin etkinliğini, analize dâhil edilen araç değişkenlerin birinci dereceden farklarının sabit etkilerle bağlantılı olmadığı ek varsayımıyla birçok araç değişken kullanımına olanak vererek artırır. Bu durumda kurulan model, iki denklemli bir formasyonla incelendiğinden elde edilen tahmin sonuçları da daha tutarlı olabilmektedir (Roodman, 2009, 86-95). Ayrıca, sistem GMM yönteminde birinci dereceden fark yöntemine alternatif olarak

ortogonal sapmalarla dönüşüm yapılması imkânı tanımaktadır. Bu bağlamda modeldeki değişkenlerin mümkün tüm gelecek değerlerinin ortalamasının farkı alınarak veri kaybı minimum düzeyde tutulmakta ve elde edilen sonuçların düşük düzeyde sapmalı çıkmasına olanak sağlamaktadır. Nitekim büyük örneklemli çalışmalarda sistem GMM yönteminin diğer dinamik panel veri yöntemlerine nazaran daha etkin sonuçlar verdiği görülmekle beraber, otokorelasyon, heteroskedastisite ve normal dağılım gibi etkinliği bozan varsayımlarda da elde edilen tahmin sonuçlarının daha tutarlı olduğu vurgulanmaktadır (Tatoğlu, 2020b, 138).

Dinamik panel veri modeli tahminlerinde kullanılan GMM yöntemi, beraberinde bir takım spesifikasyon testlerinin de sağlanmasını gerektirmektedir. Araç değişkenlerin geçerliliğini sınayan Sargan ve Hansen test sonuçlarına göre aşırı tanımlama kısıtlamalarının geçerliliği ölçülebilirken; ardışık bağımlılığı dikkate alarak modelde otokorelasyon olup olmadığını ölçen Arellano ve Bond(1991)'un önerdiği testin sonuçları da dikkate alınmalıdır (Roodman, 2009, 87; Tatoğlu, 2020b, 169).

5.4.3.4.1. Dinamik Panel Veri Modelinin Kurulması ve Arellano ve Bover / Blundell ve Bond İki Aşamalı Sistem GMM Tahmincisi

Çalışmada, bağımlı değişken olarak sosyo-ekonomik yaşam koşullarına ekonomik risk faktörleri (gdp, kbgdp, enf, dkuru, btc, cari, dborc, liq) ve kurumsal risk faktörlerinin (yat, ist, ask, brk, yol, dhv, huk) etkileri dinamik bir süreçte ele alınmıştır. Nitekim çalışmada bağımlı değişken olarak ele alınan sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risk puanının geçmiş dönemleri ile olan ilişkisi göz önüne alındığında dinamik panel veri analizinden faydalanılması uygun bulunmuştur. Ayrıca, veri setinin geniş bir örneklemden oluşması (N: 129) ve zaman boyutunun gözlem sayısından düşük oluşu (T<N) sebebi ile "Arellano ve Bover / Blundell ve Bond'un İki Aşamalı Sistem GMM" tahmincisinden yararlanılmıştır. Bu bağlamda sosyo-ekonomik yaşam koşulları ile ekonomik ve kurumsal riskler arasındaki doğrusal ilişkinin analizinde Roodman (2009) tarafından geliştirilen STATA programı komutu "xtabond2"den faydalanılmıştır. Ayrıca, iki aşamalı standart hataların sapmalı sonuçlar vereceği dikkate alınarak küçük örnek düzeltmesi (robust) kullanılarak daha etkin iki aşamalı tahminciler elde edilmesi amaçlanmıştır. Bunun yanında analizde fark alma yerine ileri ortogonal sapmalar dönüşümünü kullanılmış

ve artık kalıntının varyans-kovaryans matrisinin (H) formu kontrol edilmiştir. Kullanılan araç değişken sayısını azaltmak için de "collapse" komutundan faydalanılmıştır.

5.4.3.4.2. Dinamik Panel Veri Analizi için Modellerin Kurulumu

Analizde kurulan 1. Model, sosyo-ekonomik yaşam koşulları ile gecikmeli değeri ve ekonomik riskler arasındaki doğrusal ilişkiyi tahmin etmek için kurulan modeldir. 2. Model ise sosyo-ekonomik yaşam koşulları ile gecikmeli değeri ve kurumsal riskler arasındaki doğrusal ilişkiyi tahmin etmek için kurulan modeldir. Buna göre;

1. Model:

$$RS_{it} = \beta_0 + \alpha RS_{i,t-1} + \beta_1 R(gdp)_{it} + \beta_2 R(kbgdp)_{it} + \beta_3 R(enf)_{it} + \beta_4 R(dkuru)_{it} + \beta_5 R(btc)_{it} + \beta_6 R(cari)_{it} + \beta_7 R(dborc)_{it} + \beta_8 R(liq)_{it} + \varepsilon_{i1t} \quad (5.30)$$

2. Model:

$$RS_{it} = \beta_0 + \alpha RS_{i,t-1} + \beta_1 RE_{it} + \beta_2 R(yat)_{it} + \beta_3 R(ist)_{it} + \beta_4 R(ask)_{it} + \beta_5 R(brk)_{it} + \beta_6 R(dhv)_{it} + \beta_7 R(huk)_{it} + \beta_8 R(yol)_{it} + \varepsilon_{i2t} \quad (5.31)$$

1. modelde ekonomik risk faktörlerinin sosyo-ekonomik koşullara etkilerinin tesbit edilmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda sosyo-ekonomik yaşam koşullarının gecikmesi önceden belirlenmiş değişken (pre-determined) olarak analizde GMM'e dâhil edilmiş olup daha derin gecikme düzeylerinin bağımlı değişkeni etkileme durumu göz önüne alınarak gecikme sınırları geniş bir düzeyde tutulmuştur. Ayrıca ekonomik faktörlerin gecikmeli değerleri içsel değişken, düzey değerleri de araç değişken olarak analize dâhil edilmiştir. Bunun yanında analizin kapsadığı zaman diliminde ortaya çıkabilecek zaman etkilerini elimine edebilmek için zaman kukla değişkeni modele dahil edilmiştir. Bu bağlamda sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riskin gecikmeli değeri ve ekonomik risk faktörlerinin gecikmeli değerleri, ekonomik risk faktörlerinin düzey değerleri aracılığı ile sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risk puanını etkileme durumunun analiz edilmesi amaçlanmaktadır.

2. modelde, 1. modelde olduğu gibi bağımlı değişkenin daha derin düzeydeki gecikmeleri analizde kullanılmıştır. Bunun yanında kurumsal risk faktörlerinin

otoregresif etkileri de göz önüne alınarak gecikmeli değerleri analize içsel değişken olarak eklenmiştir. Ayrıca araç değişken olarak da toplam ekonomik risk faktör ve kurumsal risk değerlerinin düzeydeki değerleri analize araç değişken olarak eklenmiştir. Bunun yanında analizin kapsadığı zaman boyutunda ortaya çıkan etkileri elimine edebilmek için zaman kukla değişkeni analizde yer verilmiştir. Bu bağlamda sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riskin gecikmeli değeri ve toplam ekonomik risk puanının gecikmeli değeri ile kurumsal faktörlerin gecikmeli değerleri, toplam ekonomik risk puanının ve kurumsal faktörlerin düzey değerleri aracılığı ile sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risk puanını etkileme durumunun analiz edilmesi amaçlanmaktadır.

5.4.3.4.3. Tanımlayıcı İstatistikler

Çalışmada kurulması planlanan modellere ait değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri, tablo 29 ve tablo 30'da sunulmuştur.

Tablo 29: Dinamik Panel Veri Analizi Model-1'de Kullanılan Değişkenler için Tanımlayıcı İstatistikler

	M(STD)	socio	gdp	kbgdp	enf	dkuru	btc	dborc	cari	liq
socio	6.15 (2.5)	1								
gdp	1.99 (1.73)	-0.19***	1							
kbgdp	2.88 (1.84)	0.86***	-0.34***	1						
enf	1.45 (1.43)	0.54***	-0.02***	0.5***	1					
dkuru	0.67 (1.22)	0.16***	0.2***	0.019***	0.36***	1				
btc	3.68 (1.66)	0.32***	0.15***	0.32***	0.19***	0.09***	1			
dborc	4.05 (3.38)	0.12***	0.12***	0.07***	0.05***	0.04***	0.16***	1		
cari	3.96 (2.26)	0.47***	-0.03***	0.45***	0.22***	0.11***	0.45***	0.31***	1	
liq	2.72 (1.49)	0.17***	0.08***	0.08***	0.14***	0.1***	0.06***	0.29***	0.28***	1
Not: *, %1 düzeyinde anlamlılığı gösterir.**										

Tablo 29'a göre, sosyo-ekonomik yaşam koşulları ile KBGDP arasındaki güçlü korelasyon dikkat çekmekle beraber diğer değişkenler arasındaki korelasyon değerleri daha ılımlı düzeyde olduğu görülmektedir.

Tablo 30: Dinamik Panel Veri Analizi Model-2'de Kullanılan Değişkenler için Tanımlayıcı İstatistikler

	M(STD)	socio	yat	ist	ask	brk	yol	dhv	huk
socio	6.15 (2.5)	1							
yat	3.28 (2.09)	0.74***	1						
ist	4.08 (1.5)	0.12***	0.21***	1					
ask	2.1 (1.7)	0.68***	0.66***	0.03***	1				
brk	1.8 (1.09)	0.79***	0.68***	-0.03***	0.7***	1			
yol	3.33 (1.18)	0.7***	0.63***	0.02***	0.62***	0.76***	1		
dhv	1.92 (1.63)	0.39***	0.46***	-0.27***	0.55***	0.58***	0.53***	1	
huk	2.28 (1.32)	0.71***	0.6***	0.14***	0.61***	0.62***	0.68***	0.32***	1
Not: *, %1 düzeyinde anlamlılığı gösterir.									

Tablo 30'a göre, sosyo-ekonomik koşullardaki risk puanı ile kurumsal risk puanları ve kurumsal risk puanlarının kendi aralarındaki korelasyon değerlerindeki güçlü ilişki dikkat çekmektedir.

5.4.3.4.4. Çoklu Doğrusal Bağlantı ve Homojenlik Varsayımı Sonuçları

Çalışmada kurulan modeller için çoklu doğrusal bağlantı varsayımı "Varyans Büyütme Faktörü Testi (VİF)" ile homojenlik varsayımı "Pesaran ve Yamagata (2008) testi" ile sınanmıştır. Buna göre sınama sonuçları tablo 31'de gösterilmektedir.

Tablo 31: Dinamik Panel Veri Analizi Modelleri için Çoklu Doğrusallık ve Homojenlik Test Sonuçları

	VIF	Eğim Heterojenliği Testi
Model - 1	2.09	7.888***
Model - 2	2.76	3.002***
Not: ***, %1 düzeyinde anlamlılığı gösterir.		

Tablo 31'deki sonuçlara göre, VIF testi ile her iki modelde de çoklu doğrusallık probleminin olmadığı tespit edilmiştir. Bunun yanında eğim katsayısının homojenliğini test eden Pesaran ve Yamagata test sonucu da null hipotezini %1 istatistik seviyesinde reddedilerek değişkenlerin heterojenlik durumunu göstermektedir.

5.4.3.4.5. Spesifikasyon Testleri

Çalışmada kurulan modellerin geçerliliğini sınamak için dinamik panel analizine özgü spesifikasyon testleri tablo 33'te gösterilmektedir.

Tablo 32: Dinamik Panel Veri Analizi için Spesifikasyon Test Sonuçları

	Model - 1	**Model - 2**
Grup Sayısı	129	129
Gözlem Sayısı	2064	2064
Araç Değişken Sayısı	120	120
Arellano - Bond Test - AR(1)	-4.41 (0.00)	-4.82 (0.00)
Arellano - Bond Test - AR(2)	-1.46 (0.143)	-0.58 (0.563)
Hansen Test	101.16 (0.288)	101.44 (0.282)
Hansen Test- Grup Hariç	97.04 (0.175)	94.34 (0.153)
Hansen Test- Fark	4.14 (0.903)	3.10 (0.960)
Not: Parantez içindeki değerler istatistiksel anlamlılık düzeylerini gösterir.		

Tablo 32'teki sonuçlara göre;

- Araç değişkenleri geçerliliği test eden Hansen testi, her iki modelde de istatistiksel olarak anlamsız olup, araç değişkenlerin geçerli olduğu alternatif hipotez kabul edilmektedir.
- Araç değişkenlerin dışsallığını kontrol eden Hansen Testi (grup hariç) ve Fark Testleri, her iki model için de istatistiksel olarak anlamsız olup araç değişkenlerin içselliğini kabul eden alternatif hipotez geçerlidir.
- Ardışık bağımlılığın dikkate alınarak yapılan Arellano Bond testi, her 2 modelde de AR(1) düzeyinde anlamlı, AR(2) düzeyinde ise anlamsızdır. Birinci seviyede otokorelasyonun varlığı ve ikinci düzeyde otokorelasyonun olmadığı durum, analizde spesifikasyon hatası olmadığını göstermektedir.
- Grup sayısının 129 ve gözlem sayısının 2064 olduğu göz önüne alınarak kullanılan araç değişken sayısının her iki model için de (120) gözlem sayısından küçük olması, modellerin güvenilirliği anlamına gelmektedir.

5.4.3.4.6. Tahmin Sonuçları ve Sonuçların Tartışılması

Çalışmada kurulan her iki model için de geçerli spesifikasyon testleri sonucu yapılan analiz sonuçlarına göre zaman kukla değişkenleri her iki model için de tekil ve bütün olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir.

Model-1 için tahmin sonuçları tablo 34'te gösterilmektedir.

Tablo 33: Dinamik Panel Veri Analizi Model-1 Tahmin Sonuçları

Model 1	Değişken	Katsayı
socio	**l.socio**	0.89 (0.09)***
	gdp	0.05 (0.01)***
	kbgdp	0.25 (0.04)***
	enf	0.03 (0.01)**
	dkuru	0.03 (0.01)**
	btc	0.006 (0.01)
	dborc	-0.003 (0.008)
	cari	0.01 (0.01)
	liq	0.03 (0.01)**
Not: *** %1, ** %5, * %10 düzeyinde anlamlılığı gösterir. Parantez içindeki değerler robust standart hataları gösterir.		

Tablo 33'e göre; sosyo-ekonomik koşulların gecikmesinin düzey değerine etkisi 0.89 puandır. Bir başka ifade ile gecikmeli değerin risk puanındaki 1 puanlık artış, düzey risk puanı değerini 0.89 puan artırdığını göstermektedir ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu durum, sosyo-ekonomi yaşam koşullarındaki riskin yapısının kendi içinde dinamik bir süreçle ve güçlü bir otoregresif etki ile etkileşim içinde olduğunu göstermektedir.

Reel GDP artışındaki 1 puanlık risk, sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riski 0.05 puan artırmaktadır ve bu durum istatistiksel olarak anlamlıdır. Nitekim reel büyümede ortaya çıkan durum, tüketici güvenini olumsuz etkileyebileceği gibi işsizliği ve dolayısıyla yoksulluğu da olumsuz anlamda etkileyebilmektedir.

Kişi başı GDP'deki risk puanının 1 puanlık artışı, sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risk puanını 0.25 puan artırmaktadır ve bu durum istatistiksel olarak anlamlıdır. KBGDP iktisadi aktörlerin harcanabilir gelirini doğrudan etkileyen bir unsur olarak tüketici güveni ile beraber yoksulluktaki riskleri de artırabilmektedir.

Enflasyondaki risklerin 1 puanlık artışı, sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riski 0.03 puan etkilemektedir ve sonuç istatistiksel olarak anlamlıdır. İktisadi aktörlerin alım gücünü etkileyen önemli bir faktör olarak enflasyondaki artışlar tüketici güvenini ve yoksulluğu olumsuz yönde etkileyebilmektedir.

Döviz kurundaki risklerin 1 puanlık artışı sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riski 0.03 puan artırmaktadır ve sonuç istatistiksel olarak anlamlıdır. Nitekim döviz

kurlarındaki artışlar, enflasyon artışı ile birlikte tüketici güveni ve yoksulluğu olumsuz yönde etkileyebilmektedir.

Uluslararası likiditede risklerindeki 1 puanlık artış sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riskleri 0.03 puan etkilemektedir ve sonuç istatistiksel olarak anlamlıdır. Ulusal rezervlerde ortaya çıkan risklerin ekonomi üzerindeki çok boyutlu etkileri tüketici güveni, işsizlik ve yoksulluğu olumsuz yönde etkileyebilmektedir.

Bütçe açığı, cari açık ve dış borçlardaki risklerin sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki etkileri istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

Çalışmada kurulan model-2 için tahmin sonuçları tablo 35'te gösterilmektedir.

Tablo 34: Dinamik Panel Veri Analizi Model-2 Tahmin Sonuçları

Model 2	Değişken	Katsayı
socio	l.socio	0.87 (0.09)***
	RE	0.04 (0.008)***
	R(yat)	0.07 (0.02)***
	R(ist)	0.04 (0.01)***
	R(ask)	0.06 (0.03)*
	R(brk)	0.28 (0.06)***
	R(yol)	0.04 (0.04)
	R(dhv)	-0.04 (0.02)*
	R(huk)	0.12 (0.04)***
Not: *** %1, ** %5, * %10 düzeyinde anlamlılığı gösterir. Parantez içindeki değerler robust standart hataları gösterir.		

Tablo 34'teki sonuçlara göre; Sosyo-ekonomik koşulların gecikmesinin düzey değerine etkisi 0.87 puandır. Bir başka ifade ile gecikmeli değerin risk puanındaki 1 puanlık artış, düzey risk puanı değerini 0.87 puan artırdığını göstermektedir ve sonuç istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu durum, sosyo-ekonomi yaşam koşullarındaki riskin yapısının kendi içinde dinamik bir süreçle etkileşim içinde olduğunu ve güçlü otoregresif etkiyi göstermektedir.

Toplam ekonomik risk puanındaki 1 puanlık artış, sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riski 0.04 puan etkilemektedir ve sonuç istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yatırım ortamının risk puanındaki 1 puanlık artışı, sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risk puanını 0.07 puan artırmaktadır ve sonuç istatistiksel olarak anlamlıdır. Sözleşmelerin sürdürülebilirliği, kamulaştırma, kârın dağılımı ve ödemelerdeki gecikmeler gibi yatırım profilini etkileyerek yerli ve yabancı

yatırımları olumsuz yönde etkileyen bir kurumsal faktör olarak yatırım ortamı, işsizliği, tüketici güvenini ve yoksulluğu da olumsuz yönde etkileyebilmektedir (Acemoglu, Robinson, 2013; Özdemir, 2021; Perotti, 1996; Zouhaier, 2012).

Siyasi istikrardaki riskin 1 puanlık artışı sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risk puanını 0.04 puan artırmaktadır ve sonuç istatistiksel olarak anlamlıdır. Siyasi iktidarın iktidarda bulunduğu dönem içindeki kamuoyuyla paylaştığı politikaları gerçekleştirebilme kabiliyetinin yanında meşru bir şekilde ilgili dönemde görevini yürütebilmesini ifade eden siyasi istikrar (The PRS Group), birçok yönüyle ekonomiyi etkilemektedir. Hükümetlerin söz ve niyetlerindeki politikaların aktif olarak uygulamaya dökülmesi, ekonomide yaşanacak istikrarı da beraberinde getirmektedir. Nitekim iktisadi aktörler, rasyonel beklentiler ışığında devletin uygulayacağı politikaları aktif olarak takip ederek uyum sağlama eğilimindedir. Bu bağlamda iktisadi aktörlerin, siyasi istikrar sonucu oluşan güven ortamı ekonomiyi olumlu yönde etkileyebilmektedir (Özsağır, 2007). Aksi durumda ekonomide ortaya çıkan geleceğe yönelik belirsizlikler, hükümet krizi, parlamentodaki kutuplaşma, ani hükümet değişiklikleri, iç ve dış çatışmalar, terörizm ve makro iktisadi göstergelerdeki dalgalanmalar aktörlerin beklentilerini ve güvenini olumsuz yönde etkileyerek tüketim-tasarruf-yatırım kararları ekonominin dezavantajına şekillenebilmektedir (Özsağır, 2007; Arslan, Doğan, 2014; Alper, 2019). Devrim ve darbelere kadar giden bir sürecin de önünü açan siyasi istikrarsızlık (Mauro, 1995; Ekodialog, 2021), siyasi bir belirsizlik ortamı yaratabilmekte ve ülkedeki sermayeyle beraber yatırımcıları kaçırarak üretimin azalması noktasında bir etki yaratabilmektedir (Özdemir, 2021; Perotti, 1996). Diğer taraftan siyasi istikrar, ekonomideki öngörülebilirliği artırdığı için ortaya çıkabilecek şoklara karşı direnç sağlar ve kaynak dağılımındaki etkinlikle beraber aktörler üzerinde güven ortamı sağlar (Rodrik, 2000). Siyasi istikrarla oluşan güven ortamında hane halkının tüketim düzeyini de artarak ekonomik büyüme olumlu yönde etkilenebilmektedir (Dada, Fanowopo, 2020). Kayıt dışı ekonominin de önüne geçen siyasi istikrar (Sahnoun, Abdennadher, 2019), gelir dağılımdaki adaleti etkilemesinin (Tebaldi, Mohan, 2010) yanında işlem maliyetlerini azaltarak kaynakların etkin ve verimli bir şekilde kullanılmasını sağlamaktadır (Özdemir, 2021). Tüm bu hususlar ele alındığında, siyasi istikrarsızlığın tüketici güveni, işsizlik ve yoksulluk özelinde sosyo-ekonomik koşulları olumsuz yönde etkilemesi beklenmektedir.

Hukuk ve düzendeki risk puanının 1 birimlik artışı, sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riskleri 0.12 puan artırmaktadır ve sonuç istatistiksel olarak anlamlıdır. Sistemin gücünü ve tarafsızlığını belirten "Hukukun Üstünlüğü" unsurunu ifade eden "Hukuk" kavramı ve halkın yasalara gösterdiği saygıyı ifade eden "Düzen" unsurları ekonomi için hayati öneme sahiptir. Toplumdaki her türlü keyfi harekete, ayrıcalığa ve siyasilerin geniş yetkilerle hareket etmesini engelleyen kurallar bütününü temsil eden bu ilke, piyasayı belirsizliğe sürükleyecek her türlü uygulamaya engel olacağından ekonomide güven unsurunu sağlamaktadır (Ata, 2009). Mülkiyet haklarının korunması ile şekillen hukuk ve düzen kavramı, sözleşmelerin uygulanabilirliğini garanti ederek iktisadi faaliyetlerin sürekliliğini sağlamaktadır (Knack, Keefer, 1995; Robin, 1994; Acemoglu, Johnson, Robins, 2001; Chong, Calder, 2000b) ve bu durum işlem maliyetlerini azaltarak iktisadi verimliliğin ve etkinliğin önünü açmaktadır (North, 1993; Acemoglu, Robinson, 2013; Çeştepe, Gençel, 2021). Bu yönüyle piyasanın kapsamı belirlenerek tarafsız yasal yaptırımların gelişmesi sağlanmakla beraber iş bölümünde ve dolayısıyla ekonomide etkinlik sağlanmaktadır (Greif, 2004). Mülkiyet haklarının korunması ve sözleşmelerin uygulanabilirliğinin garanti edilmesiyle beraber her türlü keyfi uygulamanın önüne geçilmesiyle piyasadaki belirsizlik durumları ortadan kaldırılmış olup piyasaya güven duygusu hâkim olmaktadır. Bu durum toplumsal, sosyal ve ekonomik dalgalanmalara karşı güçlü bir set oluşturarak doğrudan yabancı yatırımların sürekliliğini sağlamakta ve uzun dönemli ekonomik performansı olumlu yönde etkilemektedir (Rodrik, 1999; 2000). Ayrıca demokrasinin gelişimine katkı sunan hukuk ve düzen unsuru (Barro, 2000), etnik gerilimleri de minimuma indirerek iktisadi performansı olumlu yönde etkilemektedir (Collier, 2000). Dış ticaret işlemlerinin de gelişmesine katkı sağlayan hukukun üstünlüğü ilkesi (Rigobon, Rodrik, 2005), piyasada sağladığı güven ortamı ve ekonomik özgürlüklere katkıları ile yatırımların artmasını ve ekonomik faaliyetlerin dinamizmini sağlamaktadır (Doğanay, Değer, 2020; Assadzadeh, Pourqoly, 2013). Ayrıca hukukun üstünlüğü ve düzenin devamlılığı, kayıt dışı ekonomiyi minimuma indirerek işsizliği (Ghrissi, 2021) ve kişi başı GDP üzerinde olumlu etki yaratarak yoksulluğu azaltmaktadır (Dollar, Kraay, 2000; Tebaldi, Mohan, 2010). Tüm bunların yanında hukuk ve düzenin etkin biçimde işlediği toplumlarda demokrasinin işlemesi, yolsuzluğun düşük olması (Morris, Klesner, 2010; Tanzi, 1998), ekonomik teşvikler, kaynak

dağılımdaki etkinlik ve verimlilik, teknolojinin gelişmesi, bürokrasinin etkin bir şekilde çalışması ve bürokratik kalite gibi unsurlar aracılığı ile ekonomik istikrar ve uzun dönemli büyüme olumlu yönde etkilenmektedir (Acemoglu, Robinson, 2013). Bu durum, hukuk ve düzen ilkesinin işsizlik, tüketici güveni ve yoksulluk özelinde sosyo-ekonomik koşulları etkilediğini göstermektedir.

Siyasete askerin etkisindeki risk puanının 1 birimlik artışı, sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki riski 0.06 puan artırmaktadır ve sonuç istatistiksel olarak anlamlıdır. Halk tarafından demokratik bir süreçle seçilmemiş ve siyasete dolaylı veya doğrudan ordunun etkisini ifade eden risk puanı; bütçenin dağılımı, hükümetin para ve maliye politikaları, kaynakların dağılımı, siyasi ve toplumsal istikrar, demokrasi, hukukun üstünlüğü, bürokratik yapı, yolsuzluk gibi birçok unsuru da etkilemektedir (The PRS Group). Tüm hususların ekonomiye olan etkileri, yukarıdaki açıklamalara paralel olarak işsizlik, tüketici güveni ve yoksulluk özelinde sosyo-ekonomik koşulları olumsuz yönde etkileyebilmektedir.

Bürokratik kalitede risk puanındaki 1 puanlık artış, sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risk puanını 0.28 puan artırmaktadır ve sonuç istatistiksel olarak anlamlıdır. Hükümetlerin değişmesine rağmen bürokratik uygulamaların sürdürülebilirliği, günlük idari işlerin aksamadan devam etmesi ve siyasi baskıdan rutin işlemlerin devamı anlamına gelen ilgili risk puanı, sosyal ve iktisadi hayatın devamlılığı açısından önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır (The PRS Group). Nitekim oturmuş bir bürokratik düzen, siyasi istikrarla beraber yolsuzluğun azalması, yatırım ortamının kalitesindeki süreklilik, hukuk ve düzenin sağlıklı bir şekilde işleyişine devam ederek hukukun üstünlüğü ilkesinin benimsenmesi, iktisadi ajanlar özelindeki güven, makro iktisadi değişkenlerdeki istikrar gibi birçok unsurun da oturmuş bir düzende devam ederek ekonomi üzerinde olumlu bir etki göstermektedir. Bu mahiyette bürokratik kalitedeki riskin yüksek olması işsizliğin, tüketici güveninin ve yoksulluğun da artışı anlamına gelmektedir.

Yolsuzluk risk puanının 1 birimlik artışı, sosyo-ekonomik yaşam koşullarındaki risk puanını 0.04 puan artırmaktadır ve sonuç istatistiksel olarak anlamsızdır. Yatırım ortamındaki kalitenin sürekliliği, siyasi istikrarın durağanlığı, bürokrasideki kalitenin sağlamlığı ve hukukun üstünlüğü ilkesinin benimsenebilirliğinin yüksek olması gibi kurumsal faktörlerle toplumsal ve ekonomik düzenin sağlanabildiği bir toplumda

yolsuzluk algısı unsurunun etkisinin anlamsız olması beklenen bir durum olabilmektedir.

Yolsuzluk faktörü diğer kurumsal faktörlerin de bozulmasıyla ekonomik istikrara ve sosyo-ekonomik faktörlere doğrudan etki edebilmektedir. Nitekim bir ülkedeki politik ve siyasi ortam içindeki yozlaşmayı ifade eden yolsuzluk kavramı genel itibariyle politika belirleme süreçlerinde ortaya çıkabileceği gibi iç ve dış ticaretin gelişimi sürecinde de ortaya çıkabilmektedir. Bu durum, iktisadi ve finansal süreçlerin sağlıklı bir biçimde ilerleyebilmesini etkilemektedir. Dolayısıyla bürokratik, siyasi ve hukuki düzen sekmeye uğrayarak bireylerin kurumsal düzene karşı güveni olumsuz yönde etkilenebilmektedir. Nitekim yolsuzluğun yaygın olduğu toplumlarda iktidardaki siyasiler asli görevlerini yerine getirmeleri noktasında sıkıntılar yaşayabilmektedir. Bunun yanında, yolsuzluğun etkisinin geniş kesimlere yayıldığı bir ortamda hukukun üstünlüğü ilkesinin etkisinin düşmesi beklenmektedir (The PRS Group). Kanun ve nizamın bozulmasıyla toplum içinde ortaya çıkan huzursuzluk ortamı, iç çatışmalara kadar giden bir politik kargaşayı ortaya çıkarabilmektedir (Arslan, Doğan, 2014). Ekonomik süreçleri de olumsuz yönde etkileyen yolsuzluk kavramı kayıt dışı ekonomiyi artırmakta (Sahnoun, Abdennadher, 2019), üretilen iktisadi değerin halkın tüm kesimine inmesinde ve yeni iş sahalarının oluşturulması noktalarında engel teşkil etmektedir (Gupta, Davoodi, Alonso-Terme, 2001). İktisadi aktörlerin yatırım yaparak üretim yelpazesini genişletmek yerine rüşvet mekanizması ile daha kolay kazanç sağlayabilecekleri alanlara yönelmesi üretkenlikteki verimliliği ve teknolojik gelişmeleri de olumsuz yönde etkileyebilmektedir (Salinas-Jimenez, Salinas-Jim, 2007). Rant kollama faaliyetlerinin yaygınlaşmasıyla kaynakların verimli alanlara yönelmesine ket vuran ve tekelleşmenin önünü açan yolsuzluk kavramı, iktisadi aktörlerin ekonomik özgürlüklerini de olumsuz yönde etkilemekte ve tekelleşmenin önünü açabilmektedir (Konu, Ata, 2016). Uzun dönemli ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkileyen yolsuzluk (Ehrlich, Lui, 1999; Shleifer, Vishny, 1993), güven unsurunu da ortadan kaldırarak sermayeyi ilgili ekonomiden kaçırabilmekte (Morris, Klesner, 2010), iktisadi aktörlerin yatırım kararlarını etkilemekte (Zouhaier, 2012) ve çeşitli finansal ve ekonomik krizlerin ortaya çıkmasının zeminini hazırlamaktadır (Aygün, 2019). Tüm bu hususlar ele alındığında, siyasi istikrar, hukuk ve düzen, yatırım ortamı gibi farklı kurumsal faktörlerin de bozulmasıyla yolsuzluk kavramının işsizlik, tüketici

güveni ve yoksulluk özelinde sosyo-ekonomik koşulları olumsuz yönde etkilemesi beklenmektedir.

Demokratik hesap verebilirlikteki risk puanındaki bir artışın sosyo-ekonomik koşullardaki riski 0.04 puan azalttığı ve bu durumun istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucu bulunmuştur. Sonucun beklenilenden farklı bir sonuç vermesi durumunun açıklanması için öncelikle demokratik hesap verebilirliğin ekonomik istikrara olan etkilerinin incelenmesi faydalı olacaktır. Nitekim, demokrasi ile yönetilen ve çoğulcu katılımın esas alındığı ülkelerde geleceğe yönelik öngörülebilirliğin artması, belirsizliklerin azalması ile ekonomik aktörlerin güven duygularının sağlamlaşması sağlanmaktadır. İlgili unsurlar, ekonomik istikrarı sağlayarak sosyo-ekonomik koşulların iyileşmesine neden olmaktadır. Bunun yanında, demokratik yönetimlerdeki bürokrasinin yoğun bir şekilde işlemesi durumu sonucunda ortaya çıkan işlem maliyetleri ve bu maliyetlere katlanmak istemeyen ekonomik ajanların rüşvet mekanizması ile kaynak dağılımındaki adaleti bozarak etkinsizlik ve verimsizlik durumlarına sebep olmaları; ekonomik istikrarı olumsuz yönde etkileyerek sosyo-ekonomik koşulların kötüleşmesini sağlayabilmektedir. Diğer taraftan, otokratik rejimlerde aktörlerin piyasaya olan güvenlerinin azalmasıyla tüketim ve yatırım kararları aracılığı ile ekonomik istikrarın bozulması sonucu sosyo-ekonomik koşullar olumsuz yönde etkilenirken; karar verme mekanizması olarak tek bir elden yönetilmesi unsuru ile kaynakların verimli alanlara yönetilmesi ve işlem maliyetini düşürmesi durumları ile sosyo-ekonomik koşulları kısa dönemde olumlu olarak etkileyebilmektedir. Görüldüğü üzere bir ülkenin yönetiminin demokrasi ya da otokrasiye yönelme durumu, iktisadi aktiviteleri kısa dönemde farklı şekillerde etkileyebilmektedir. Bu durum, aktiviteler sürecinde ortaya çıkan işlem maliyeti ile doğrudan ilişkilidir. Nitekim işlem maliyetini azaltan her türlü müdahale kısa dönemde iktisadi aktiviteleri canlandırarak sosyo-ekonomik koşulları iyileştirme yönünde bir etki yaratacağı hususu göz ardı edilemez. Diğer taraftan, uzun dönemde hukukun üstünlüğü ile birlikte işleyen bir demokrasinin yokluğu; kaynakların yalnızca belirli bir elit kesimce kullanılması ve gelir dağılımındaki adaletin bozulmasının yanında yerli ve yabancı yatırımcının güven unsurunu zedelemesiyle yatırım ortamının bozulmasına sebep olarak ekonomiyi olumsuz yönde etkileyecek ve bu durum sosyo-ekonomik koşulları olumsuz yönde etkileyecektir (Rodrik, 2000,

19-32; North, 1993, 7; Çeştepe Gençel, 2021, 1673; Özdemir, 2021, 50-51; Acemoglu, Robinson, 2013, 71-94).

Çalışmanın kapsamının 2008 küresel kriz dönemi ve sonrasını da kapsadığı göz önüne alındığında, kriz döneminin getirdiği olumsuz tablonun en hızlı biçimde önüne geçilebilmesi ve istikrarın tekrar sağlanabilmesi tüm ülkeler için elzem bir durum olmuştur. Bu bağlamda ekonomideki çalkantılı sürecin zararının minimuma en hızlı şekilde indirilebilmesi için politika kararların da hızlı bir şekilde çıkartılıp uygulamaya konulması gerekliliği doğmuştur. Bu da ancak ilgili kararların tek bir karar mekanizması üzerinden alınması durumuna karşlık gelen ve demokratik hesap verebilirlik riski olarak karşımıza çıkan kurumsal faktörün esnetilmesi ile mümkün olmuştur. Zira çalışmanın ikinci analiz yöntemi olan ÇGPA sonuçlarında kurumsal risk faktörünün belli bir düzeye kadar esnetilmesi durumunun ekonomide bir yağlama etkisi ortaya çıkardığı görülmekte olup, burada çıkan sonucu desteklediği anlaşılmaktadır. Bunun yanında demokratik hesap verebilirlikteki riskin tam bir otokratikleşme durumunu ifade ettiği ve hukukun üstünlüğü, bürokratik kalite, siyasi istikrar, yatırım ortamı gibi diğer kurumsal faktörlerin de etkin çalışmasını engellediği bir ortamda, toplumsal ve ekonomik istikrarsızlığın ortaya çıkarak sosyo-ekonomik koşulları olumsuz etkilemesi durumu daha muhtemel olmaktadır. Nitekim ÇGPA sonuçlarında da görüldüğü üzere kurumsal faktörlerdeki esnemenin belli bir düzeyi aşması ile ekonomik istikrarsızlığa sebebiyet vermesi hususu da bu durumu desteklemektedir.

6. SONUÇ VE TARTIŞMA

Ekonomi ile toplumsal değerler arasında süregelen etkileşimi inceleyen sosyo-ekonomi kavramı, merkezinde insanı konumlandırarak ekonomik değişimlerin toplum üzerindeki etkilerini araştırmaktadır. Özellikle iktidar sahiplerinin eylem ve politikalarını belirleyen ve etkileyen sosyo-ekonomik koşullar, toplumsal huzursuzluğu da körükleyebilecek politik bir unsur olarak karşımıza çıkar. Politik süreçlerin yanı sıra üretim, tüketim ve bölüşüm süreçleriyle birlikte eğitim, bilim, teknoloji ve çevrebilim gibi toplumsal faaliyetleri ve insanların yaşam ortamlarını inceleme kapsamında bulunduran sosyo-ekonomi unsuruna; iş adamları, yatırımcılar, akademisyenler ve ekonomistler için iktisadi faaliyetlerin süreçlerini anlamada ve şekillendirmede kritik bir rol atfedilmektedir. Tüm bu hususlar genel olarak değerlendirildiğinde, bir toplumun sosyo-ekonomik koşullarını ve arkasında yatan dinamikleri belirlemek politik, ekonomik ve bilimsel açıdan hayati bir öneme sahip olduğu söylenebilir.

Çalışmanın amacı, sosyo-ekonomik koşulları etkileyen ekonomik faktörlerin kurumsal faktörlerle birlikte incelenmesidir. Bu bağlamda Çalışmada 2008 küresel kriz dönemi, kriz öncesi dönem ve kriz sonrası dönemde 129 ülkeyi kapsayan 3 farklı analizle ilgili değişkenler arasındaki etkileşimler tüm yönleri ile ele alınmıştır. Çalışmada PRS Group-ICRG veri setinden faydalanılmıştır.

Literatürde sosyo-ekonomik koşulların arkasında yatan dinamikler genel itibariyle ekonomik unsurlar çerçevesinde değerlendirilmiş ve kurumsal faktörler göz ardı edilmiştir. Oysaki kurumsal faktörlerin sosyo-ekonomik koşullara doğrudan etkilerinin yanında ekonomik faktörler aracılığı ile de etkilediği birçok durum vardır. Bu bağlamda çalışmada ilk analiz olarak, kurumların sosyo-ekonomik koşullara olan doğrudan ve ekonomik faktörler aracılığı ile dolaylı etkilerinin varlığını tespit edebilmek için yol (path) analizinden yararlanılmıştır. Yol analizinden hareketle sosyo-ekonomik koşullar olarak değerlendirilen tüketici güveni, işsizlik ve yoksulluk risk puanlarına toplam kurumsal risk ve toplam ekonomik risklerin etkileri doğrudan,

dolaylı ve toplam etkiler olarak kriz dönemi, kriz öncesi dönem ve kriz sonrası dönemleri içindeki farklılaşmalarla açıklanmıştır.

Analiz sonuçları kriz dönemi, kriz öncesi dönem ve kriz sonrası dönemde "etkiler" noktasında benzer sonuçlar vermektedir. Nitekim sonuçlara göre her üç dönemde de toplam kurumsal risklerin toplam ekonomik risklere ve toplam ekonomik risklerin işsizlik, tüketici güveni ve yoksulluk risk puanına olan pozitif ve anlamlı doğrudan etkileri tespit edilmiştir. Toplam kurumsal faktörlerin ise tüketici güveni ve yoksulluk risk puanına doğrudan etkisi her üç dönem için de pozitif ve anlamlı, işsizlik risk puanına olan etkisi ise istatistiksel olarak anlamsızdır. Bu noktadan hareketle;

- Toplam kurumsal riskler; tüketici güveni, işsizlik ve yoksulluk risk puanlarını ekonomi aracılığı ile açıklayabilmektedir. Bu noktada kurumsal faktörlerin sosyo-ekonomik koşullara dolaylı etkileri ortaya çıkmaktadır.
- Toplam kurumsal risk puanının tüketici güveni ve yoksulluğa olan doğrudan etkilerinin anlamlı olmasıyla birlikte dolaylı etkilerin de anlamlı olması durumu; kurumsal faktörlerin sosyo-ekonomik koşullar olarak ele alınan tüketici güveni ve yoksulluk risk puanına olan toplam etkisini de anlamlı kılmaktadır. Bu durum, ekonomik ve kurumsal faktörlerin etkilerinin birlikte ya da ayrı ayrı incelenebilmesine imkân tanıyarak tüketici güveni ve yoksulluğun arkasında yatan dinamiklerin etkilerini incelemede geniş bir perspektifte olanak sağlamaktadır.
- Kurumsal risk puanının işsizlik risk puanına doğrudan etkisinin olmaması ve ekonomi aracılığı ile dolaylı etkisinin olması durumu; işsizliğe etki eden faktörlerin toplam etkisinin anlamsız olmasına yol açmaktadır. Bir başka ifade ile işsizlik kurumsal faktörlerle açıklanamaz; yalnızca kurumların ekonomiyi, ekonominin ise işsizliği etkilemesi ile ortaya çıkan dolaylı etki ile açıklanabilmektedir.
- Kurumsal risk faktörlerinin tüketici güveni ve yoksulluk risk puanına olan hem doğrudan hem de dolaylı etkilerinin anlamlı oluşu; ekonomik risk faktörünün aracılık etkisini ortaya çıkarırken; işsizliğe olan doğrudan etkinin anlamsız oluşu, dolaylı etkinin anlamlı sonuç vermesine rağmen aracılık etkisini ortadan kaldırmaktadır.

- Ortaya çıkan etkilerin nicel değerleri ise kriz öncesi dönem, kriz dönemi ve kriz sonrası dönem için farklılaştığı görülmektedir. Bu farklılaşmalar, içinde bulunan dönemin kendine özgü dinamiklerinin ortaya çıkardığı özelliklerinden kaynaklanmaktadır.

Yol analizi sonuçları, hangi dönemde olursa olsun kurumsal faktörlerin sosyo-ekonomik koşulları etkilediğini göstermektedir. Bu durum, sosyo-ekonomik koşulları yalnızca ekonomik faktörlerle açıklamanın kısır bir bakış açısı olarak kalması anlamına gelmektedir. Bir başka ifade ile sosyo-ekonomik koşulların arkasında yatan dinamiklerin belirlenmesinde yalnızca ekonomik faktörlerin değil, kurumsal faktörlerin de dikkate alınması gerekliliğini ortaya koymaktadır. Zira toplumun "sosyal" kısmının iyi çözümlenmesi, geçmişten geleceğe birikimsel bir süreçle oluşan ve ilerleyen kurumların ne şekilde toplumun enformel kurallarının sınırlarını çizdiğini ve formel kurallarla bir bütün halinde hareket ettiğini çözümlemekle mümkün olacaktır.

Kurumsal faktörlerin ekonomik faktörlerle birlikte sosyo-ekonomik koşulları etkilemedeki rollerinin incelenmesi hususu; iş adamları, yatırımcılar, politikacılar, akademisyenler ve ekonomistler için alınacak iktisadi faaliyet kararları, uygulanacak iktisadi politikalar ve toplumsal dinamiklerin belirlenmesi hususlarında daha geniş bir perspektif sunacağı aşikârdır. Ortaya çıkan bu geniş perspektif ile kaynakların daha etkin ve verimli kullanımının sağlanmasının yanında doğru yatırım kanalları ve istihdam alanları oluşturularak iktisadi faaliyetlerdeki devamlılığın, konjonktürel dalgalanmalara rağmen, sağlıklı bir şekilde ilerleyebileceği öngörülmektedir. Ayrıca uygulanacak iktisadi politikaların daha sağlam temellere dayanmasıyla, politikalar sonucu elde edilen çıktının daha etkili ve kalıcı olması beklenmektedir. Bir başka ifade ile makroekonomik faktörlerin yanında kurumsal faktörlerin de bir arada etkin bir şekilde işlemesi dâhilinde uzun dönemli sonuçlar elde edilmesi daha güçlü bir ihtimaldir. Diğer taraftan akademisyenler ve ekonomistler için de hayati bir öneme sahip olan kurumların yapısını ve toplumsal yansımalarını anlamak hususu; yapılacak bilimsel çalışmaların daha doğru ve sağlıklı sonuçlar vermesini sağlayacaktır.

Literatürde kurumsal faktörlerin ve sosyo-ekonomik koşulların otoregresif etkileri üzerinde durulmaktadır. Bir başka ifade ile kurumsal faktörler ve sosyo-ekonomik

koşulların değişimi kısa bir süreçte gerçekleşmez; değişimin süreci uzun yılları kapsar. Sosyo-ekonomik koşulları etkilemede kurumsal ve ekonomik faktörleri bir arada değerlendirirken otoregresif etkilerin dinamik süreçlerinin de göz önünde bulundurulması, sapmasız sonuçların elde edilmesi noktasında elzemdir. Bu bağlamda, ilgili otoregresif etkilerin tespiti bağlamında çalışmada ikinci analiz olarak çapraz gecikmeli panel analizinden yararlanılmıştır.

Çapraz gecikmeli panel analizi; toplam ekonomik ve kurumsal risk faktörleriyle sosyo-ekonomik koşulların kriz öncesi dönem, kriz dönemi ve kriz sonrası dönem boyunca çapraz gecikmeli ve otoregresif etkileri çerçevesinde şekillendirilmiştir. Analiz sonuçlarına göre toplam kurumsal ve sosyo-ekonomik koşullar risk puanlarının bir dönemden diğerine geçerken, hangi dönem olduğu fark etmeksizin, güçlü bir otoregresif etki sergilediği görülmüştür. Bu durum, konjonktürel dalgalanmalara rağmen, ilgili unsurların uzun yıllar değişmeden ve istikrarlı bir şekilde devam ettiği anlamına gelmektedir. Diğer yandan toplam ekonomik risk puanının otoregresif etkileri, bir dönemden diğerine geçerken nicel olarak kayda değer bir değişimle ilerlediği sonucuna ulaşılmıştır. İlgili sonuç, ekonomik faktörlerin içinde bulunduğu dönemin şartlarından ve konjonktürel dalgalanmalardan etkilendiğini ifade etmektedir.

Çapraz gecikmeli panel analizinde çapraz gecikmeli etkiler değerlendirildiğinde ise; cari dönem kurumsal risk puanındaki bir artışın bir sonraki dönemin sosyo-ekonomik koşullarını, hangi dönem olduğu fark etmeksizin, olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Diğer yandan cari dönem ekonomik risk puanının bir sonraki sosyo-ekonomik koşullara etkisinin konjonktürel dalgalanmalara göre değişiklik gösterdiği görülmektedir. Bu hususlar kurumsal faktörlerin sosyo-ekonomik koşulları etkilemede uzun dönemde istikrarlı bir yapı sergilediğini gösterirken; ekonomik faktörlerin etkilerinin içinde bulunduğu dönemin koşullarına göre farklılaştığını ifade eder. Bu noktadan hareketle sosyo-ekonomik koşulları kısa dönemde dış şoklara göre şekillendirmede ekonomik faktörlerin etkinliğinin fazla olduğu; uzun dönemde ise daha kalıcı sosyo-ekonomik koşullardaki ilerlemelerin kurumsal faktörlerle sağlanabileceği söylenebilir.

ÇGPA sonuçlarına göre sosyo-ekonomik koşullardaki risk puanından kurumsal faktörlere ait risk puanına doğru çapraz gecikmeli etkilerin tüm dönemler boyunca

istatistiksel olarak anlamsız oluşu, sosyo-ekonomik koşullarda ortaya çıkan risklerdeki artışların kurumsal faktörleri etkilemediği anlamına gelmektedir. Diğer yandan sosyo-ekonomik koşullardan ekonomik risklere doğru çapraz gecikmeli etkiler, içinde bulunan dönemin konjonktürel yapısına göre değişiklik göstermektedir.

ÇGPA sonuçlarına göre bir diğer dikkat çeken husus, kurumsal faktörlerle ekonomik faktörler arasında karşılıklı negatif çapraz gecikmeli nedensellik ilişkisinin varlığıdır. Bunun yanında belli bir düzeydeki kurumsal riskin ekonomide yağlama etkisi yaratarak ekonomik riski azalttığı sonucu çıkarılabilmektedir. Toplam kurumsal riskin ekonomide yağlama etkisi yarattığı düzeyin üzerine çıkması durumunda ise toplam kurumsal riskin toplam ekonomik riski artırdığı görülmektedir.

ÇGPA sonuçlarına göre altı çizilmesi gereken başka bir husus da toplam kurumsal, ekonomik ve sosyo-ekonomik koşullardaki risk puanlarının cari dönemdeki (kriz öncesi dönem, kriz dönemi, kriz sonrası dönem) korelasyon ilişkilerindeki değişimlerde ortaya çıkmaktadır. Nitekim kriz döneminde faktörler arasındaki korelasyon, kriz öncesi döneme göre düşmektedir. Kriz sonrası dönemde ise korelasyon ilişkisi artmaktadır. Bu durum, ilgili faktörlerin kriz dönemleri gibi konjonktürel durumun kötüleştiği zaman dilimlerinde kendi aralarındaki etkileşiminin zayıfladığı; kriz dönemleri dışındaki zaman dilimlerinde ise arttığını göstermektedir.

Çalışmadaki ilk analiz olarak yol analizi ile sosyo-ekonomik koşulların arkasında yatan dinamiklerin tespitinde yalnızca ekonomik unsurların değerlendirilmesinin kısır bir bakış açısı yaratacağını; kurumsal faktörlerle birlikte ekonomik unsurların değerlendirilmesi hususunun ise geniş bir perspektif sağlayacağı ortaya konulmuş ve kurumsal faktörlerin önemi ön plana çıkarılmıştır. İkinci analiz olan çapraz gecikmeli panel analizi ile toplam kurumsal, ekonomik ve sosyo-ekonomik koşullar faktörlerinin otoregresif ve çapraz gecikmeli etkileri tespit edilerek kurumsal faktörlerin sosyo-ekonomik koşullar üzerindeki istikrarlı ve uzun dönemli etkisi vurgulanmıştır. Yapılan her iki analizde de kurumsal ve ekonomik riskler, toplam puan türünden analize dâhil edilerek yapılmıştır.

Çalışmada üçüncü analiz olarak, hangi kurumsal ve ekonomik risklerin toplam sosyo-ekonomik koşulları ne şekilde etkilediğinin tespiti için, bağımsız değişken

olan sosyo-ekonomik koşulların ÇGPA'da sonucu elde edilen güçlü otoregresif etkisinden yola çıkılarak, dinamik panel veri analizinden faydalanılmıştır.

Dinamik panel veri analiz sonuçlarına göre kurulan ilk modelde sosyo-ekonomik koşulların gecikmesinin düzey değerine olan etkisi, yani otoregresif etki, oldukça kuvvetli bulunmuştur. Bununla beraber reel büyüme, kişi başı GDP, enflasyon(fiyat) istikrarı, döviz kuru istikrarı ve net uluslararası likiditedeki risklerin, sosyo-ekonomik koşullardaki riskleri etkilemede pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür. Bir başka ifade ile ilgili değişkenlerde meydana gelen bir bozulmanın sosyo-ekonomik koşulları olumsuz yönde etkilediği söylenebilir. Diğer taraftan bütçe dengesi, cari açık ve dış borç risklerinin etkileri ise istatistiksel olarak anlamsız olarak bulunmuştur.

Sosyo-ekonominin parçalarından biri olan ekonomi, sonuçlardan da anlaşılacağı üzere sosyo-ekonomik koşulları etkilemede önemli bir yer tutmaktadır. İktisadi süreçleri canlandıran, piyasada aktörler üzerinde güven unsuru sağlayan ve belirsizleri azaltan faktörler olarak ekonomik faktörlerin istikrarı durumu sosyo-ekonomik yaşam koşullarının iyileşmesi için önemlidir. Farklı makroekonomik faktörlerdeki oynaklığın dengesiz biçimde ilerlemesi anlamına gelen ekonomik istikrarsızlık kavramı içinde değerlendirilen unsurlar olarak, sonuçlardan da anlaşılacağı üzere, reel büyüme (dolayısıyla kişi başı GDP), enflasyon(fiyat) ve döviz kuru ve uluslararası likiditede istikrarındaki risklerin sosyo-ekonomik koşullardaki riskleri artırdığı görülmektedir. Hane halkı açısından tüketim-tasarruf kararlarını, yatırımcı açısında üretim ve yatırım kararlarını doğrudan etkileyen ilgili unsurlardaki istikrarsızlık durumu belirsizliklerle birlikte beklentileri şekillendirerek piyasanın dinamizmini olumsuz yönde etkileyebilmektedir.

En basit haliyle, istikrarsızlıklar dahilinde oluşan çıktı düzeyindeki azalmayla beraber geleceğe yönelik belirsizliklerle hane halkı tüketim harcamalarını erteleme eğiliminde olup yatırımcılar da yatırım ve üretim kararlarını öteler. Özellikle ekonomideki aktiviteleri doğrudan şekillendiren fiyat ve döviz kuru istikrarsızlıkları durumları aktörler için piyasada güvensiz bir ortam yaratarak alınacak iktisadi kararların sürekliliği noktasında olumsuz bir hava yaratacaktır. Zira fiyat ve döviz kuru istikrarının olmadığı yerde geleceğe yönelik belirsizlikler oluşur; bu durum yerli ve yabancı yatırımcıların yatırım kararlarıyla tüketicilerin harcama-tasarruf

kararlarını doğrudan etkileyecektir. Azalan tüketici güveni ile birlikte hane halkının harcama kararlarını ertelemesiyle şirketler ekonomik istikrarsızlığı da göz önüne alarak üretimlerini azaltır ve bu durum iş sahalarının daralarak işsizliğin artmasına sebep olur. Bunun yanında istikrarsızlıkla birlikte oluşan güvensiz bir piyasada potansiyel tüm yerli ve yabancı yatırımların da gerçekleşememesi ile işgücü piyasasının denge konumundan uzaklaşması durumu ortaya çıkar. İstikrarsızlıkla beraber oluşan bu süreç sosyo-ekonomik yaşam koşulları doğrudan olumsuz yönde etkileyecektir. Nitekim işsizlikle beraber hayatlarını idame ettirmek için gerekli ihtiyaçları karşılayamayan bireylerin gelir ve insani yoksulluk açısından durumları kötüleşir. Diğer taraftan, sürekli bir istihdamı olan işgücünün yoksulluk içinde yaşama durumları, ekonomik istikrarın olduğu bir ülkede oldukça düşük olacaktır. Üretimdeki artış beraberinde istihdam alanlarının genişlemesini getirerek, hane halkının geliri artırır. Ekonomideki istikrarla birlikte tüketici güveni artarak hane halkı daha çok harcama eğilimine girer. Bu durum, üretimin daha çok artarak şirket sahiplerinin işgücüne daha fazla ödeme yapması anlamına gelmesinin yanında potansiyel tüm yatırımların da geçekleşmesiyle ekonomide bir çarpan etkisi yaratacaktır.

Küreselleşen günümüz dünyasında uluslararası ekonomik aktiviteler sonucu ortaya çıkan ödemelerin finansmanı için sahip olunan resmi rezervlerin toplamındaki risk durumunu ifade eden uluslararası likiditedeki risklerin de sonuçlara göre ekonomik risklerin varlığı durumunda sosyo-ekonomik koşulları olumsuz yönde etkilediği anlaşılmakladır. Nitekim ekonomik olarak istikrarsızlığın olduğu bir ülkedeki aktörlerle belirsiz bir piyasa ortamında yapılacak ekonomik faaliyetler karşılığında ödemeler için bir nevi garanti olarak görülen ülkenin rezervlerindeki riskli durum, reel ekonomide dış ticaret işlemlerindeki faaliyetlerin aksaması olarak yansımaktadır. Üretim faaliyetlerini olumsuz yönde etkileyen bu durum, işsizlik ve yoksulluğu dolaylı yönde etkileyebilmektedir. Diğer yandan, ekonomik risklerle beraber resmi ulusal rezervlerdeki risklerin olduğu bir piyasa ortamında dış borçların ve cari açığın sosyo-ekonomik koşulları etkilemede anlamsız olduğu görülmektedir. Zira ekonomideki büyüme, fiyat istikrarsızlığı, döviz kuru istikrarsızlığı ve rezervlerdeki sıkıntılı durumlar küresel anlamda ülkenin risk durumunu etkileyeceği için ilgili ülkenin dış borç edinmesi sürecini de zora sokacaktır. Dış ticaret işlemlerinin de etkileneceği böyle bir ortamda cari işlemler açığı da anlamsız kalacaktır.

Sonuçlardan da anlaşılacağı üzere sosyo-ekonomik koşulların güçlü otoregresif etkilerinin yanı sıra KBGDP'nin sosyo-ekonomik koşulları etkilemede diğer ekonomik faktörlere nazaran en önemli unsur olduğu anlaşılmaktadır. Hane halkının ne kadar üretim sürecine dahil olduğunun ve dolaylı olarak da elde edilen ortalama gelirin bir göstergesi olarak KBGDP, aslında aktörlerin piyasaya olan güveninin yanında üretim süreçlerinin artması ile doğrudan alakalıdır. Nitekim çıktı düzeyindeki artış ve istihdam alanlarının genişlemesi sonucu oluşan ekonomik değerin gelirlere yansıması ve yoksulluğu iyileştirmesi, fiyat ve döviz kuru istikrarıyla birlikte sosyo-ekonomik koşullar noktasında oldukça önemli olduğu sonucu çıkarılabilir. Bunun yanında ekonomik istikrarsızlığın olduğu bir ekonomide sosyo-ekonomik durumların iyileştirilmesi için yapılan maliye politikaları, sonuçlardan da anlaşılacağı üzere, işlevsiz kalacaktır. Çünkü piyasa aktörlerinin güvensiz olduğu bir ortamda toplam talebi genişletici politikalar nihayetinde harcanabilir gelirleri artan bireyler tasarrufa yöneleceklerdir. Nitekim piyasada bir belirsizlik ortamı vardır ve bu belirsizlik ortamında yatırımcılar ve şirketler, yatırım ve üretim yapmaktan kaçınacaklardır. Üretimin artmadığı ve yeni iş sahalarının oluşmadığı böyle bir ortamda tüketici güvenindeki olumsuz eğilimler daha da artacaktır. Toplam talebi genişletici yönde uygulanan maliye politikaları böyle bir ortamda sosyo-ekonomik koşulları iyileştirme yönünde etkisiz kalacaktır ve ayrıca devletlerin bütçe dengesine bir yük oluşturmakla beraber ekstra vergi yükü olarak hane halkı ve yatırımcılara geri dönecektir.

Sosyo-ekonomik koşullardaki iyileşme, ekonomideki dinamizmin göstergesi olan ekonomik unsurların istikrarının sağlanması ile mümkündür. Başta reel ekonomik büyümenin ve dolayısıyla KBGDP'nin istikrarının sürekliliğinin sağlanması noktasında atılacak arz yönlü politikalar ve belirsizlikleri azaltarak piyasada güven ortamını tesis edip üretim ve yatırımın devamlılığını sağlayan fiyat ve döviz kuru istikrarıyla beraber rezervlerin artışına yönelik ortodoks uygulamaların sosyo-ekonomik koşulları iyileştirmede önemli bir etkisi olacaktır.

Dinamik panel veri analizi için oluşturulan ikinci modelin sonuçlarına göre ise sosyo-ekonomik koşulların güçlü otoregresif etkisinin yanı sıra toplam ekonomik risklerin etkisi pozitif ve anlamlı bulunmuştur. Kurumsal faktörler olarak ele alınan siyasi istikrar, yatırım ortamı, askerin siyasete müdahalesi, bürokratik kalite ile

hukuk ve düzen unsurlarındaki risklerin artışın sosyo-ekonomik koşullardaki riskleri artırdığı; demokratik hesap verebilirlik değişkenindeki riskin artışının sosyo-ekonomik koşullardaki riski azalttığı ve bu etkileşimler istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülürken yolsuzluk riskinin etkisi istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

Sosyo-ekonomik koşulları etkileyen kurumsal faktörlerin ortak özelliğine bakıldığında, ilgili unsurların piyasadaki belirsizlikleri azaltıp öngörülebilirliği artırarak güven ortamını sağlaması olduğu söylenebilir. Nitekim sözleşmelerin sürdürebilirliği, kârın dağılımı, kamulaştırma ve ödemelerdeki gecikmeler gibi unsurları kapsayan yatırım ortamındaki risk faktörü yerli ve yabancı yatırımcılar için bir güven ortamı oluşturduğu söylenebilir. Bunun yanında hükümet krizleri ve ani hükümet değişiklikleri, kamuoyuyla paylaşılmış söz ve niyetlerin politika yapıcıları tarafından uygulamaya dökülmesindeki kararlılık gibi birçok unsuru da içinde bulunduran siyasi istikrarın belirsizlikleri azaltıp öngörülebilirliği artırarak hem hane halkının hem de yatırımcıların nezdinde güven yaratarak ekonomik faaliyetlere olumlu yönde katkı sağladığı söylenebilir. Diğer taraftan iyi dizayn edilmiş hukuk sistemi ve düzenin hâkim olduğu ekonomilerde sözleşmelerin uygulanabilirliği ve mülkiyet haklarının korunmasının yanı sıra tarafsızlığın ilke edinilmiş olunmasıyla siyasilere geniş haklar tanınmasının önüne geçilmesi, keyfilikleri engellemesi ve kayıt dışılığı minimuma indirmesi gibi birçok unsuru da sağlayarak piyasadaki ve toplumdaki öngörülebilirliği artırmak üzere işlem maliyetlerini düşürerek güven ortamını sağlamaktadır. Siyasete doğrudan ya da dolaylı olarak askerin etkisinin de ekonomideki aktörlerin ve piyasa ortamındaki güveni etkilediği gerçeği yadsınamaz. Son olarak da hükümetlerin değişmesine rağmen bürokrasideki her türlü uygulamanın sürdürülebilirliği, günlük işleyişin aksamadan ve düzen içinde devam etmesi durumunu ifade eden bürokratik kalite unsurunun öngörülebilirliği artırarak gerek piyasada gerek toplumda güven ortamının sağlanmasında hayati önem taşıdığı söylenebilir.

Sonuçlardan da anlaşılacağı üzere sosyo-ekonomik koşulların güçlü otoregresif etkisinin yanında bürokratik kalite, sosyo-ekonomik koşullardaki riski en çok etkileyen kurumsal faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bürokratik kalitenin sağlanabildiği bir piyasa ortamı, içinde hukuk ve düzenin sağlandığı, her türlü keyfiliğin önüne geçilebildiği ve siyasi otoritenin değişmesi durumlarında yaratılan

düzenin herhangi bir aksamaya uğramadan devam ettiği bir kurumsal ortamı yansıttığı için; belirsizliklerin azaltılmasıyla oluşan geleceğe yönelik öngörülebilirlik, işlem maliyetlerini minimum düzeye indirecektir. Böyle bir durumda piyasadaki aktörler nezdinde oluşan güven ekonomideki dinamizmi sağlayacak ve yeni istihdam alanlarının oluşturulmasıyla yoksulluğun önüne geçilebilecektir. Toplumun refahını artıran süreç, sosyo-ekonomik koşulların iyileşmesini sağlayacaktır. Diğer yandan, analizde yolsuzluktaki risklerin sosyo-ekonomik koşullardaki riski artırmakla birlikte bu etkileşimin istatistiksel olarak anlamsız sonuç verdiği görülmektedir. Bürokratik kalitenin yanı sıra iyi işleyen hukuk sisteminin ve düzenin sürekliliğinin sağlandığı ve yatırım ortamının sağlıklı biçimde ilerlediği kurumsal bir düzende, yolsuzluk eğiliminin sosyo-ekonomik koşulları etkilemede anlamsız bir sonuç vermesi olağandır. Nitekim politik ve siyasi ortam içindeki yozlaşma durumunda yolsuzluk yapmaya meyil eden kişi ya da kişiler, etkin bir şekilde işleyen kurumların varlığına karşın keyfi kararlar alamayacak ve almaya kalksalar bile yerleşmiş olan kurumsal düzenden bu kararları uygulayamayacaklardır. Bu kişiler etkin bir şekilde işleyen tüm kurumsal düzene rağmen yolsuzluk aksiyonunu alsalar dahi, hukukun üstünlüğü ilkesi ile caydırıcı cezai yaptırımlarla karşılaşacaktır. Bahse konu olan tüm bu hususlar, ekonomideki dinamik süreci etkilememekle birlikte sosyo-ekonomik koşullara olan etkiyi de anlamsız kılabilmektedir. Yolsuzluk unsurunun, ancak diğer kurumsal faktörlerin etkinliğinin bozulmasıyla ekonomik istikrarsızlığa ve sosyo-ekonomik faktörlerdeki kötüleşmeye sebep olan etkilerinin daha belirgin olarak ortaya çıkabileceği düşünülmektedir.

Çalışmada faydalanılan dinamik panel veri analizinde, çalışmanın kapsamının 2008 küresel kriz dönemini içinde barındırması ve ilgili dönemden en az zararla çıkılabilmesi için alınacak politika kararlarının hızla alınması ve uygulanması durumları göz önüne alındığında, bu durumun ancak tek bir karar mekanizması üzerinden hızla alınması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bu durum da ancak demokratik hesap verebilirlik riski olarak ifade edilen kurumsal faktörün esnetilmesi ile mümkün olabileceği üşünülmektedir. Nitekim ÇGPA'da kurumsal faktörlerdeki risklerin bir düzeye kadar esnetilmesinin ekonomide yağlama etkisi ortaya çıkartması durumu, dinamik panel veri analizinde ortaya çıkan sonucu desteklemektedir. Diğer taraftan ilgili kurumsal faktördeki riskin; hukukun üstünlüğü ve düzenin

sürdürebilirliğinin zedelenmesi, bürokratik kalitenin sarsılması, siyasi istikrarsızlık ortamının oluşması ve yatırım ortamının güvensiz bir pozisyona düşmesi gibi toplumsal ve ekonomik düzeni bozacak seviyede artması, uzun dönemde ekonomideki yağlama etkisini ortadan kaldırarak ekonomik istikrarı ve dolayısıyla sosyo-ekonomik koşulları olumsuz yönde etkileyeceği aşikardır. Zira ÇGPA sonuçlarında kurumsal risklerdeki artışın belli bir seviyeyi aşmasından sonra ekonomik riskleri de arttırdığı sonucu, bu hususu desteklemektedir.

Kurumsal faktörlerin toplumda ve piyasadaki öngörülebilirliği artırarak belirsizlik ortamını azaltması ve güven ortamını sağlaması hususu, literatürde de tam olarak kurumlardan beklenen rolün ne olduğunu yansıtmaktadır. Nitekim iyi bir şekilde dizayn edilen ve çalışan kurumların toplumun huzuru ve ekonomik aktivitelerin devamlılığını sağladığı söylenebilir. Piyasadaki düzenin ne şekilde işlediğinin ve aktörlerin neyi yapıp neyi yapamayacağının sınırlarını çizen kurumlar, ekonomideki istikrarı da beraberinde getirecektir. Zira ekonomideki aktörlerin haklarının ve özgürlük alanlarının korunması, hukukun üstünlüğünün kabul edilmesi, düzenin devamı, yolsuzlukların önüne geçilmesi ve siyasi istikrarın hakim olması; yatırımlardaki artışların yanında kaynakların etkin ve verimli alanlara yönelmesi ile birlikte ekonomide oluşan dinamizm nihayetinde ekonomik büyümedeki istikrarı sağlayacaktır. Bu durum yeni istihdam alanları oluşturacak ve işgücünün harcanabilir gelirini artıracaktır. Politika yapıcılarının da keyfi hareket etmesinin önüne geçen etkin işleyen kurumlar nihayetinde ekonomideki fiyat ve döviz kuru istikrarı başta olmak üzere ekonomik istikrar ortamın da sağlanması ile hem tüketicilerin hem yatırımcıların piyasaya olan güveni artacaktır. Tüketim harcamalarının arttığı böyle bir ortamda üretimin de buna karşılık artmasıyla istihdam alanları daha da genişleyecek; şirketler işgücüne daha çok ücret vermeyi kabul edecektir. Bir çarpan etkisinin oluştuğu süreç yoksulluğu da azaltarak toplumun refahının artmasına ve sosyo-ekonomik koşulların iyileşmesini sağlayacaktır.

Kurumsal faktörleri oluşturan değişkenler sosyo-ekonomik koşullara olan etkilerinin belirlenmesi için dinamik bir süreçte toplam ekonomik risk değişkeni ile analize dahil edildiğinde; ilgili değişkenlerin en az toplam ekonomik risk faktörü kadar, hatta bazı değişkenler özelinde daha fazla etkileri ortaya çıkmıştır. Bu durum kurumsal faktörlerin sosyo-ekonomik koşulları iyileştirmesi noktasında en az ekonomik

faktörler kadar önemli olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Etkin bir şekilde işleyen kurumsal faktörlerin oluşturulması ise hatları kesin bir şekilde belirlenen formel kurallarla mümkün olacaktır. Etkin ve verimli sonuçlar elde edebilmek için toplumun enformel kuralları ile de uyumlu olması gereken bu formel kuralların başında anayasal düzenlemeler gelmektedir. Oluşturulan anayasal düzenlemelerin enformel kurallarla uyumlu olması, ilgili yasaları uygulamanın maliyetini düşürecektir. Aksi durumda ortaya çıkan maliyetler yasaları uygulamanın faydasını aşacaktır ve kurumsal kaliteyi oluşturmaya yönelik tüm çabalar anlamsız kalacaktır. Enformel kurallarla uyumlu bir anayasa ile oluşturulacak kurumsal düzenin toplumun tüm kesimlerince ve ekonomideki aktörlerce daha kolay kabul edilebileceği düşünülmektedir. Böylelikle ekonomik aktivitelerin de istikrarlı olarak süregeleceği ve oluşan toplumsal kalkınmanın, sosyo-ekonomik koşullardaki iyileşmeyi de beraberinde getireceği öngörülmektedir.

Literatürde yalnızca ekonomik faktörler özelinde şekillenen sosyo-ekonomik faktörlerin arkasında yatan dinamiklerin belirlenmesi hususu, kurumsal faktörlerin dışlanmasıyla dar bir perspektifte kalacağı aşikardır. Bu çalışmada literatürde oluşan bu eksikliğin giderilmesi amaçlanarak, sosyo-ekonomik koşullara olan etkilerin belirlenmesi için kurumsal faktörler birçok yönüyle ekonomik faktörlerle birlikte farklı analiz süreçlerine dahil edilmiş ve elde edilen sonuçlara istinaden çeşitli politika önerilerinde bulunulmuştur. İlgili çalışmanın geliştirilebileceği gelecek çalışmalarda, analiz süreçlerine dahil edilen ülkeler gelir grubu, coğrafi konum ve yönetim şekillerine göre farklı gruplar altında kategorize edilerek; ortaya çıkabilecek olası farklı sonuçlarla daha geniş bir perspektif sağlanabileceği öngörülmektedir.

KAYNAKÇA

Acar, Mustafa. 2020. Özgürlük ve Medeniyetin Temel Kurumu: **Özel Mülkiyet. Hukuk ve İktisat Yaklaşımından Mülkiyet Hakları**. ed. Coşkun Can Aktan. İzmir: SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Merkezi Yayınları: 15-32.

Acaravcı, Ali, Cuma Bozkurt, Sinan Erdoğan. 2015. MENA Ülkelerinde Demokrasi-Ekonomik Büyüme İlişkisi. **İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi**. c. 3. s. 4: 119-129.

Acemoglu, Daron, Simon Johnson. 2003. Unbundling Institutions. **Journal of Political Economy**. c. 113. s. 5: 949-995.

Acemoglu, Daron, Simon Johnson, James A. Robins. 2001. The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. **American Economic Review**. c. 91. s. 5: 1369–1401.

Acemoglu, Daron, Simon Johnson, James A. Robinson, Pierre Yared. 2008. Income and Democracy. **American Economic Review.** c. 98. s. 3: 808-842.

Acemoglu, Daron. 2003. Why Not a Political Coase Theorem? Social Conflict, Commitment, and Politics. **Journal of Comparative Economics**. c. 31. s. 4: 620-652.

Acemoglu, Daron. James A. Robinson. 2013. **Ulusların Düşüşü: Güç, Zenginlik ve Yoksulluğun Kökenleri.** çev. Faruk R. Velioğlu. 37. bs**.** İstanbul: Doğan Kitap.

Açıkgöz, Reşat. Ömer Şükrü Yusufoğlu. 2012. Türkiye'de Yoksulluk Olgusu ve Toplumsal Yansımaları. **İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi**. c. 1. s. 1: 76-117.

Adams, Richard H. Junior. 2004. Economic Growth, Inequality and Poverty: Estimating the Growth Elasticity of Poverty. **World Development**. c. 32. s. 12: 1989-2014.

Agovino, Massimiliano, Antonio Garofalo, Massimiliano Cerciello. 2018. Do Local Institutions Affect Labour Market Participation? The Italian Case. **The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy**. c. 19. s. 2.

Ak, Muammer. 2016. Toplumsal Bir Olgu Olarak Yoksulluk. **Akademik Barış Dergisi.** s. 54: 296-306.

Akalın, Gülsüm, Serkan Dilek. 2007. Belirsizlik Altında Tüketicilerin Kararları. **ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi**. c. 3. s. 6: 33-48.

Akıncı, Merter, Gönül Yüce, Ömer Yılmaz. 2014. Ekonomik Özgürlüklerin İktisadi Büyüme Üzerine Etkileri: Bir Panel Veri Analizi. **Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**. c. 14. s. 2: 81-96.

Aksan, Gamze. 2012. Yoksulluk ve Yoksulluk Kültürünün Toplumsal Görünümleri. **Selçuk Üniversitesi SBE Dergisi.** s. 27: 9-19.

Aktan, Coşkun Can. 2002a. Yoksulluk Sorununun Nedenleri ve Yoksullukla Mücadele Stratejileri. **Yoksullukla Mücadele Stratejileri**. ed. Coşkun Can Aktan. Ankara: Hak-İş Konfederasyonu. http://www.canaktan.org/ekonomi/yoksulluk/anasayfa-yoksulluk.htm#google_vignette [09.09.2021].

_____. 2002b. Dünyada ve Türkiye'de Kadın-Erkek Eşitliği ve Cinsiyetler Arası Yoksulluk. **Yoksullukla Mücadele Stratejileri**. ed. Coşkun Can Aktan. Ankara: Hak-İş Konfederasyonu. http://www.canaktan.org/ekonomi/yoksulluk/anasayfa-yoksulluk.htm#google_vignette [09.09.2021].

_____. 2010. Monetarizm ve Rasyonel Beklentiler Teorisi. **Ekonomi Bilimleri Dergisi**. c. 2. s. 1: 168-187.

_____. 2018. Mülkiyet Hakları İktisadı: Mülkiyet Yapısı ve İktisadi Performans Arrasındaki İlişki. **Uluslarası Emek ve Toplum Dergisi**. c. 7. s. 19: 423 - 443.

Aktan, Coşkun Can, İstiklal Yaşar Vural. 2002c. Yoksulluk: Terminoloji, Temel Kavramlar ve Ölçüm Yöntemleri. **Yoksullukla Mücadele Stratejileri**. ed. Coşkun Can Aktan. Ankara: Hak-İş Konfederasyonu. http://www.canaktan.org/ekonomi/yoksulluk/anasayfa-yoksulluk.htm#google_vignette [09.09.2021].

Aktan, Coşkun Can, Tarık Vural. 2005. Eski Kurumsal İktisat. **Kurumsal İktisat: Kurallar, Kurumlar ve Ekonomik Gelişme**. ed. Coşkun Can Aktan. SPK Yayını: 7-20.

_____. 2006a. Kurallar ve Kurumların Sosyolojik Temelleri Üzerine Bir İnceleme: Terminoloji ve Tipoloji. **Kurallar, Kurumlar ve Düzen : Kurallar ve Kurumların Sosyolojik Temelleri.** ed. Coşkun Can Aktan. Ankara: SPK Yayınları Kurumsal Araştırma Serisi No: 1: 9-19.

_____. 2006b. Kural ve Kurumların Oluşumu. **Kurallar, Kurumlar ve Düzen: Kurallar ve Kurumların Sosyolojik Temelleri.** ed. Coşkun Can Aktan. Ankara: SPK Yayınları Kurumsal Araştırma Serisi No: 1: 54-64.

Aktan, Çoşkun Can, Hüseyin Şen. 2001. Ekonomik Kriz: Nedenler ve Çözüm Önerileri. **Yeni Türkiye Dergisi**. c. 2. s. 42: 1225-1230.

Aktan, Çoşkun Can, Serdar Yay. 2021. Hukuk ve İktisat Yaklaşımı: Hukukun İktisadi Analizi ve Kurumsal İktisat. **Kurumsal İktisat: Kurallar ve Kurumların İktisadi Gelişme Açısından Önemi.** ed. Çoşkun Can Aktan. Ankara: Astena Yayınları: 9-20.

Aktan, Çoşkun Can, Tuba Elif Yay, Serdar Yay. 2019. Biyoloji ve İktisat: Evrimsel Biyolojiden Evrimsel İktisada. **Evrimsel İktisat**. ed. Çoşkun Can Aktan, Serdar Yay. Ankara: Divan Kitap: 11-59.

Akyurt, Yalın Akşit. 2020. İktisat Teorisi Çerçevesinde Emek Piyasası ve İşsizlik: Oyun Teorisindeki Karşılıkları. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi.

Ali, Sajid, Zulkornain Yusop, S. Ranjanee Kaliappan, Lee Chin, M. Saeed Meo. 2021. Impact of Trade Openness, Human Capital, Public Expenditure and Institutional Performance on Unemployment: Evidence from OIC Countries. **International Journal of Manpower**. c. 43. s.5: 1108-1125.

Alkan, Buket. 2018. Ekonomide Belirsizlik ve Türkiye İçin Bir Belirsizlik Endeksi Önerisi. Yayınlanmış Doktora Tezi. Marmara Üniversitesi SBE. İşletme ABD. İstanbul.

Alper, Ali Eren. 2019. BRICS-T Ülkelerinde Politik İstikrar ve Ekonomik Performans İlişkisi. **Business and Economics Research Journal**. c. 9. s. 1: 49-56.

Altınok, Serdar. 2000. **İktisada Giriş (Ders Notları)**. Konya.

Amisano, Gianni, Massimiliano Serati. 2003. What Goes Up Sometimes Stays Up: Shocks and Institutions As Determinants of Unemployment Persistence. **Scottish Journal of Poltical Economy**. c.50. s. 4: 440-470.

Ando, Tomohiro, Jushan Bai. 2015. A Simple New Test for Slope Homogeneity in Panel Data Models with Interactive Effects. **Economics Letters**. c.136: 112-117.

Ardıyok, Şahin. [20.12.2016]. Türk Hukukunda Yeni Bir Yaklaşım: Hukuk ve Ekonomi Öğretisi. https://silo.tips/download/trk-hukukunda-yeni-bir-yaklam-hukuk-ve-ekonomi-retisi

Aren, Sadun. 2005. **İstihdam, Para ve İktisadi Politika**. 12. bs. Ankara: Savaş Yayınevi.

Arestis, Philip, Malcolm Sawyer. 2005. Aggregate Demand, Conflict and Capacity in the Inflationary Process. **Cambridge Journal of Economics**. c. 29. s. 6: 959–974.

Arısoy, İbrahim. 2012. Türkiye Ekonomisinde İktisadi Güven Endeksleri ve Seçilmiş Makro Değişkenler Arasındaki İlişkilerin VAR Analizi. **Maliye Dergisi.** s. 162: 304-315.

Arpacıoğlu, Özge. 2012. Dünyada ve Türkiye'de Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadele. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İktisat ABD. Gaziantep.

Arpacıoğlu, Özge, Metin Yıldırım. 2011. Dünyada ve Türkiye'de Yoksulluğun Analizi. **Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**. c. 4. s. 2: 60-76.

Arslan, Ünal, Cem Doğan. 2014. Demokrasi ve Ekonomik Büyüme. **Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**. c. 1. s. 1: 1-13.

Asongu, Simplice A., Oasis Kodila-Tedika. 2017. Institutions and Poverty: A Critical Comment Based on Evolving Currents and Debates. **Social Indicators Research**. c. 139. s. 1: 99-117.

Assadzadeh, Ahmad, Javad Pourqoly. 2013. The Relationship between Foreign Direct Investment, Institutional Quality and Poverty: Case of MENA Countries. **Journal of Economics, Business and Management**. c. 1. s. 2:161-165.

Ata, Ahmet Yılmaz. 2009. Kurumsal İktisat Çerçevesinde Yolsuzluğun Fırsat ve Motivasonları : AB Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme. Yayınlanmış Doktora Tezi. Çukurova Üniversitesi. Adana.

Atmaca, Zeliha. 2019. Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadelede Eğitim Politikaları. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Üniversitesi SBE. İktisat Politikası ABD. İstanbul.

Avcı, Gizem Mukiyen. 2021. Güçlü Kurumsal Yapı Daha Yüksek Mutluluk Getirir mi? Çok Boyutlu Panel Veri Modeli Analizinden Kanıtlar. **Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**. c. 12. s. 23: 181-213.

Ay, Mehmet, Hakan Latif Haydanlı. 2017. Vergi Yükü Ekseninde Toplumsal Yapının Gelir Dağılımı ve Yoksullukla İlişkisi. **Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**. c. 4. s. 3:136-153.

Ayala, Luis, Rosa Martinez, Jesus R. Huerta. 2002. Institutional Determinants of Unemployment - Earnings İnequality Trade-off. Applied Economics. c. 34. s. 2: 179-195.

Aydın, Durmuş. 2014. Küreselleşme ve Yoksulluk. Humanitarian and Social Research Center (INSAMER). https://www.academia.edu/7912142 [09.08.2021].

Aydın, Murat, Timur Turgay. 2011. Yoksullukla Mücadelede Vergi Politikası ve Türkiye. **Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi**. c. 16. s. 1: 249-274.

Aygün, Meryem Nur. 2019. Türkiye'de Ekonomiye Güven Analizi Üzerine Bir Uygulama. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ekonometri Ana Bilim Dalı Yöneylem Araştırması Bilim Dalı. İstanbul.

Aypek, Nevzat, Ünsal Bal, Adnan Güzel, Çoşkun Küçüközmen, Yüksel İltaş. 2009. **Ekonomik Terimler Sözlüğü**. Ankara: Gazi Kitapevi.

Aytun, Cengiz, Cemil Serhat Akın. 2014. Kurumsal Kalite ve Ekonomik Büyüme: Panel Nedensellik Analizi. **Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**. c. 18. s. 1: 89-100.

Ayvacık, Eda. 2021. Çalışma Sermayesi Düzeyini Etkileyen Faktörler Ve Bu Faktörlerin Firma Kârlılığı Üzerine Etkilerinin Dinamik Panel Veri Analiziyle Belirlenmesi. Yayımlanmış Doktora Tezi. Atatürk Üniversitesi SBE. İşletme ABD. Erzurum.

Baccaro, Lucio, Diego Rei. 2005. **Institutional Determinants of Unemployment in OECD Countiries: A Time Series Cross-Section Analysis**. International Institute for Labour Studies. ILO. Switzerland.

Baltagi, Badi H. 2005**. Econometric Analysis Of Panel Data**. 3. bs. England: John Wiles & Sons Ltd.

Bardhan, Pranab. 1997. Corruption and Development: A Review of Issues. **Journal of Economic Literature.** c. 35. s. 3: 320-1346.

Baron, Reuben M., Kenny A. David. 1986. The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and

Statistical Considerations. **Journal of Personality and Social Psychology**. c. 51. s. 6: 1173-1182.

Barrientos, Armando, Andrew Shepherd. 2003. **Chronic Poverty and Social Protection. Chronic Poverty and Social Protection. University of Manchester**. https://www.chronicpoverty.org/pdfs/2003conferencepapers/barrientos.pdf [18.09.2020].

Barro, Robert J. 1997. **Determinants of Economic Growth: a Cross-Country Empirical Study**. Cambridge and London: MIT Press.

_____. 1999. Determinants of Democracy. **The Journal of Political Economy.** c. 107. s. 6: 158-183.

_____. 2000. Rule of Law, Democracy, and Economic Performance**. Index of Economic Freedom**. Washington, DC: Heritage Foundation: 31-49.

Basu, Santonu, Sushanta Mallick, 2008. When Does Growth Trickle Down to the Poor? The Indian Case. **Cambridge Journal of Economics.** c. 32. s. 3: 461-477.

Bauer, Paul C. 2018. Unemployment, Trust in Government, and Satisfaction with Democracy: An Empirical Investigation. **Sociological Research for a Dynamic World**. c. 4: 1-14.

Baykal, Kemal Burak. 2021. Türkiye'de İşsizlik Sigortasından Yararlanma Sürelerinin Sağkalım Analizi ile Modellenmesi. Yayınlanmış Doktora Tezi. Ekonometri ABD İstatistik BD. Marmara Üniversitesi SBE. İstanbul.

Bekiroğlu, Cemil. 2010. Türkiye'de İşsizlik Sorununun Çözümlenmesinde Uygulanan. Ekonomi Politikalarının Analizi. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Kadir Has Üniversitesi SBE. İstanbul.

Beltran, Helena, Alain Durré. 2003. **The Determinants of Consumer Confidence: The Case of United States and Belgium**. ECON Discussion Papers 53: 1-37.

Berber, Metin. 2016. **Makro İktisat**. Trabzon: Celepler Matbaacılık Basım Yayın ve Dağıtım.

Bergh, Andreas, Irina Mirkina, Therese Nilsson. 2015. Pushed by Poverty or by Institutions? Determinants of Global Migration Flows. IFN Working Paper No. 1077.

Besley, Timothy, Torsten Persson, Daniel Sturm. 2005. Political Competition and Economic Performance: Theory and Evidence from the United States. NBER Working Paper No. 11484.

Beşel, Furkan, Fatih Yardımcıoğlu. 2016. Tüketici Güven Endeksi ile Makro Değişkenler Arasındaki İlişki. **36th International Congress on Politic, Economic and Social Studies, 24-26 August 2016**. İstanbul: 475-487. https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/50040427/36._ICPESS_2016_Proceedings-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1669501485&Signature=OUbQVey9YukLGOhgI-5apmJDWCqpjKEop91o0D6NHL2crOEYiobpPf267FkUHbPnRZL6BkrNNe3PQU4BMpxXvu3Cgau7EvVyZfbcxQLlhczxgSCvWkYnTZbS0Ks8rh0QqokdhRwsur62nxoxQjUpsH50mNW18VNYvrk2A8VX1k5fJtEeKlXGcEZEhK-

2gyXUYReWgmGoykeGxSWCNmsgB3TmVkX1PcmnqfxrtC8lSqUuN1v2HsbkpHWiD-BiZDCqQAhL3i-~dxGJax2e5zU-7cbNLPFaV~MkAwJnvuteiVbd6BSkzQAQY7mVnRu6jUdyFTNhxnL1Wmus5fUim-d~pw__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA#page=493 [12.09.2021].

Beşkardeşler, Gamze. 2018. Yapısal Eşitlik Modellemesi ve Amos Uygulamaları. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. FBE - İstatistik ABD. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi. Eskişehir. 2018.

Beşkaya, Ahmet, ve Uğur Ursavaş. 2014. Eski ve Yeni Kurumsal İktisat. **Journal of Business Economics and Political Science.** c. 3. s. 5: 1-16.

Beutel, Kristen Bottema, So Yoon Kim, Shannon Crowley, Paul Yoder. 2021. Developmental Associations Between Joint Engagement and Autistic Children's Vocabulary: A cross-Lagged Panel Analysis. **Autism**. c. 25. s. 2: 566-575.

Biber, Ahmet Emre. 2010. İktisadi Büyümede Kurumsal Faktörler ve Kurumsal Değişim. **Akademik Bakış Dergisi**. s. 19.

Bieler, Andreas, Jamie Jordan, Adam David Morton. 2019. EU Aggregate Demand As a Way out of Crisis? Engaging the Post-Keynesian Critique. **Journal of Common Market Studies**. c. 57, s. 4: 805-822.

Bilge, Orhan. 2009. Ekonomik Krizlerin Yoksulluk Üzerine Etkileri. Sosyal Yardım Uzmanlık Tezi. Türkiye Cumhuriyeti Başbakanlık Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü. Ankara .

Bilgiç, Dilan. 2020. Dünya'da ve Türkiye'de Yoksulluk: Türkiye'de Yoksullukla Mücadelede Sosyal Yardımların ve Sivil Toplum Kuruluşlarının Etkileri. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Maliye ABD. Harran Üniversitesi SBE. Şanlıurfa.

Bilgili, Yüksel. **Makro İktisat**. 7. Bs. İstanbul: 4T Yayınevi.

Bloom, David E., Johannes J. Schünemann, Rainer Kotschy, Klaus Prettner, Johannes Schünemann. 2018. Health and Economic Growth: Reconciling the Micro and Macro Evidence. IZA DP No. 11940, Institute of Labor Economics.

Bocutoğlu, Ersan. 2014. Ana Akım Konjonktür Teorileri ve 2007 Küresel Finansal Kriz. **International Review of Economics and Management.** c. 2, s. 2: 1-39.

Bocutoğlu, Ersan, Metin Berber, Kenan Çelik. 2006. **Makro İktisada Giriş**. Trabzon: Derya Kitabevi.

Boef, Suzanna De, Paul M. Kellstedt. 2004. The Political (and Economic) Origins. **American Journal of Politic Science**. c. 48, s. 4: 633-649.

Boeri, Tito, Katherine Terrel. 2002. Institutional Determinants of Labor Reallocation in Transition. **Journal of Economic Perspective.** c. 16, s. 1: 51-76.

Bond, Stephen. 2002. Dynamic Panel Data Models: A Guide to Micro Data Methods And Practice. Cemmap Working Paper - CWP09/02, University College London. London: The Institute For Fiscal Studies Department of Economics.

Booth, Anne. 1997. Rapid Economic Growth and Poverty Decline: A Comparison of Indonesia and Thailand 1981-1990. **Journal of International Development.** c. 9, s. 2: 169-187.

Bradley, Peter. 2021. An Institutional Economics Framework to Explore Sustainable Production and Consumption. **Sustainable Production and Consumption.** c. 27: 1317-1339.

Bruneckiene, Jurgita, Robertas Jucevicius, Ineta Zykiene, Jonas Rapsikevicius, Mantas Lukauskas. 2021. Quantum Theory and Artificial Intelligence in the Analysis of the Development of Socio-Economic Systems: Theoretical Insights. **Developing Countries and Technology Inclusion in the 21st Century Information Society**. ed. Alice S. Etim. IGI Global: 22-38.

Burns, J. W., B. Glenn, S. Bruehl, R. N. Harden, K. Lofland. 2003. Cognitive Factors İnfluence Outcome Following Multidisciplinary Chronic Pain Treatment: A Replication And Extension Of A Cross-Lagged Panel Analysis. **Behaviour Research and Therapy**. c. 41. s. 10: 1163-1182.

Byrne, Barbara M. 2010. **Structural Equation Model Modeling with AMOS; Basic Concepts, Applications, and Programming**. 2. bs. London: Routledge.

Canbay, Tülin, Sibel Selim. 2010. Türkiye'de Hanehalkı Yoksulluğu. **Ege Akademik Bakış**. c. 10. s. 2: 627-649.

Castells-Quintana, David, Vicente Royuela. 2012. Unemployment and Long-Run Economic Growth: The Role of Income Inequality and Urbanisation. **Investigaciones Regionales.** s. 24: 153-173.

Cebula, Richard J. 2011. Economic Growth, Ten Forms of Economic Freedom, and Political Stability: An Empirical Study Using Panel Data, 2003–2007. **Journal of Private Enterprise.** c. 26. s. 20: 61-81.

Cepparulo, Alessandra, Juan Carlos Cuestas, Maurizio Intartaglia. 2016. Financial Development, Institutions, and Poverty Alleviation: An Empirical Analysis. **Applied Economics.** c. 49. s. 36: 3611-3622.

CFI. Corporate Finance Institute. [25.11.2021]. Social Economics. https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/economics/social-economics/

Chang, Ha-Joon. 2011. Reply to the comments on Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History. **Journal of Institutional Economics.** c. 7. s. 4: 595-613.

Chavance, Bernard. 2019. **Kurumsal İktisat.** 1. bs. çev. Tuba Akıncılar Onmuş. İstanbul: İletişim Yayıncılık.

Chen, Chaoyi, Mehmet Pinar, Thanasis Stengos. 2021. Determinants of Renewable Energy Consumption: Importance of Democratic Institutions. **Renewable Energy.** c. 179: 75-83.

Chong, Alberto, Cesar Calderon. 2000a. Institutional Quality and Income Distribution. **Economic Development and Cultural Change.** c. 48, s. 4: 761-786.

_____. 2000b. Institutional Quality and Poverty Measures in a Cross-Section of Countries. **Economic of Governance**. c.1. s. 2: 123-135.

Churchill, Sefa Awaworyi, Russel Smyth. Ethnic Diversity and Poverty. 2017. **World Development**. c. 95: 285-302.

Coase, Ronald H.. 1937. The Nature of the Firm. **Economica.** c. 4. s. 16: 386-405.

Cole, Julio H.. 1999. The Contribution of Economic Freedom to World Economic Growth, 1980-1999. **Cato Journal.** c. 23: 189-198.

Collier, Paul. 2000. Ethnicity, Politics, and Economic Performance**. Economics and Politics**. c.12. s. 3: 225–245.

Commons, John R.. 1931. Institutional Economics. **The American Economic Review**. c. 21. s. 4: 648 - 657.

_____. 1959(1934). **Institutional Economics; Its Place in Political Economy**. Cilt 1. Madison: The University of Wisconsin Press.

Cornwall, Wendy. 1999. The Institutional Determinants of Unemployment. **Growth, Unemployment and Inflation: Essays in Honour of John Cornwall.** ed. Mark Setterfield. Macmillan Press LTD: 254-271.

Crano, William D.. 1972. Does Intelligence Cause Achievement?: Does Intelligence Cause Achievement? : A Cross- Lagged Panel Analaysis. **Journal of Educational Psychology.** c. 63. s. 3: 268-275.

Çalışkan, Şadan. 2010. Türkiye'de Gelir Eşitsizliği ve Yoksulluk. **Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi.** c. 2. s. 59: 89-132.

_____. 2017. Eğitim-İşsizlik ve Yoksulluk İlişkisi. **The Journal of Social Economic Research.** c.7. s. 13: 284-308.

Çeştepe, Hamza, Hasret Gençel. 2021. Ekonomik Kalkınmada Kurumsal Faktörlerin Rolü: Doğu Asya Ülkelerinden Ampirik Kanıtlar. **Gaziantep University Journal of Social Science.** c. 20. s. 4: 1669-1686.

Çetin, Tamer. 2012. Yeni Kurumsal İktisat. **Sosyoloji Konferansları 1.** s. 45: 43 -57.

_____. 2016. Kurumsal ve Organizasyonel İktisat Üzerine. **İktisat ve Toplum.** s. 64: 10-19.

Çiçen, Yıldırım Beyazıt. 2020. Yeni Kurumsal İktisat Perspektifi ve İşlem Maliyetleri. Kurumsal İktisat, **Kurumsal İktisat: Kurallar ve Kurumların İktisadi Gelişme Açısından Önemi.** ed. Çoşkun Can Aktan. İzmir: SOBİAD: Hukuk ve İktisat Araştırmaları Merkezi Yayınları: 178-216.

Çoban, Orhan. 2012. **İktisada Giriş.** 3.bs. Konya: Atlas Akademi.

Dada, James Temitope, Oyinkansola Fanowopo. 2020. Economic Growth And Poverty Reduction In Nigeria: The Role Of Institutions. **Ilorin Journal of Economic Policy.** c. 7. s. 7: 1-15.

Das, Kuntal, Thomas Quirk. 2016. Which Institutions Promote Growth? Revisiting the Evidence. **Economic Papers: A Journal of Applied Economics and Policy.** c. 35. s. 1: 37-58.

Daşdağ, M. Mutlu, M. Yusuf Çelik, Ömer Satıcı, Zeki Akkuş, H. Çoşkun Çelik. 2006. Hangi Tür Analizlerde Path Analizi Kullanılmalıdır? **IX. Uluslararası Biyoistatistik Kongresi, 5-9 Eylül 2006.** Zonguldak: Karaelmas Üniversitesi Tıp Fakültesi Biyoistatistik Anabilim Dalı. https://avys.omu.edu.tr/storage/app/public/hbozoglu/120495/PATH_ANALZ_son.pdf [21.10.2021].

Dawson, John W.. 1998. Institutions, Investment, and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence. **Economic Inquiry.** c. 36. s. 4: 603-619.

_____. Causality in the Freedom-Growth Relationship. **European Journal of Political Economy.** c. 19, s.3: 479-495.

Dayıoğlu, Tuğba, Yılmaz Aydin. 2020. İktisat Politikalarının Etkinliği: Uyarlamacı Bekleyişler ve Rasyonel Beklentiler Hipotezi. **İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi.** c. 12, s. 13: 168-180.

Demir, Ömer. 1996. **Kurumcu İktisat.** 1. bs. Ankara: Vadi Yayınları.

Demirbaş, Dilek. 2005. Yeni Kurumsal İktisat Üzerine Bir İnceleme. **Kurumsal İktisat: Kurallar, Kurumlar ve Ekonomik Gelişme**. ed. Coşkun Can Aktan. SPK Yayını: 40-49.

Demirci, Rasih. [09.06.2021]. Ekonomik Kriz ve Yoksulluk. https://www.turkocaklari.org.tr/yazar/rasih-demirci/ekonomik-kriz-ve-yoksulluk-1744.

Demirgil, Bünyamin. 2019. Ekonomik Büyümede Güven Faktörünün Etkisi: Türkiye Örneği. **Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi.** c. 6. s. 3: 155-163.

Derya, Hülya. 2017. Kurumsal İktisadın Katkıları Üzerinde Değerlendirme. **Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi.** c. 16. s. 63: 1092-1110.

Devangi, Liyanage, H. Perera Grace, H. Y. Lee. 2013. Have Economic Growth and Institutional Quality Contributed to Poverty and Inequality Reduction in Asia? **Journal of Asian Economics.** c. 27: 71-86.

Dhrif, Abdelhafidh. 2013. A Revisit of the "Growth-Inequality-Poverty" Relationship: the Role of Institutional Quality. **International Journal of Advances in Management and Economics.** c. 2. s. 1: 94-102.

Didinmez, İrem. 2021. Yoksulluk ile Mücadelede Vergi Politikalarının Rolü. **Kırklareli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences.** c. 10. no. 2: 292-312.

Dietrich, Hans, Joachim Möller. 2015. Youth Unemployment in Europe – Business Cycle. **International Economics and Economic Policy.** c. 13. s. 1: 5-25.

Dinar, Gülenay Baş. 2013. Kurum, İçgüdü ve Alışkanlık Kavramları Temelinde Veblen'in Kurumsal Evrim Teorisi. **Amme İdare Dergisi.** c. 46. s. 4: 45 - 65.

Dinler, Zeynel. 2016. **İktisada Giriş.** 26. bs. Bursa: Ekin Yayıncılık.

Doğan, Eda. 2014. Türkiye'de Yoksulluğun Ölçülmesi. Uzmanlık Tezi. T.C. Kalkınma Bakanlığı Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü.

Doğan, İbrahim. 2017. **Kurumsal İktisat.** Ankara: Gazi Kitapevi.

Doğan, Zehra. 2015. Neo Klasik ve Neo Kurumsal İktisat Okulları Bağlamında Yoksulluğun Ekonomi Politiği. Doktora Tezi. Abant İzzet Baysal Üniversitesi SBE. Bolu.

Doğan, Zehra, Ünzile Kurt. 2016. Yeni Kurumsal İktisadın Dalları. **Journal of Life Economics.** c. 3. s. 1: 115-130.

Doğanay, Muharrem Akın, Mustafa Kemal Değer. 2020. Kurumlar ve Ekonomik Büyüme: Panel Veri Analizi (2002-2018). **Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**. c. 10. s. 19: 75-94.

Dolfsma, Wilfred. 2016. Mediated Preferences—How Institutions Affect Consumption. **Journal of Economic Issues.** c. 36. s. 2: 449-457.

Dollar, David, Aart Kraay. 2000. Paroperty Rights, Political Rights, and the Development of Poor Countries in the Post-Colonial Period. World Bank Working Papers.

_____. 2002a. Growth is Good for Poor. **Journal of Economic Growth.** c. 7. s. 3: 195-225.

_____. 2002b. Spreading the Wealth. **Foreign Affairs.** c. 81. s. 1: 120-133.

_____. 2003. Institutions, Trade, and Growth. **Journal of Monetary Economics.** c. 50. s. 1: 133-162.

_____. 2004. Trade, Growth, and Poverty. **The Economic Journal.** c. 114. s. 493: F22-F49.

Dura, Yahya Can. 2006. Mülkiyet - Verimlilik İlişkisi : Mülkiyet Hakları Teorisi. **Yönetim ve Ekonomi.** c. 13. s. 2: 225 - 236.

Duygulu, Aylin Abuk. 1998. Döviz Kuru İstikrarının Ekonomik İstikrar Açısından Değerlendirilmesi. **D.E.Ü. İ.İ.B.F.Dergisi.** c. 13. s. 1: 107-118.

Easterly, William. 2001. Can institutions resolve ethnic conflict? **Economic Development and Cultural Change.** c. 49. s. 4: 687-706.

_____. 2007. Globalization, Poverty, and All That: Factor Endowment versus Productivity Views. **Globalization and Poverty.** ed. Ann Harrison. University of Chicago Press: 109 - 142.

Ebaidalla, Ebaidalla Mahjoub . 2016. Determinants of Youth Unemployment in OIC Member States: A Dynamic Panel Data Analysis. **Journal of Economic Cooperation and Development.** c. 37. s. 2: 81-102.

Eggertsson, Thrainn . 2019. Neoinstitutional Economics. çev. Gazi Sonkur. **Kurumsal İktisat**. ed. Coşkun Can Aktan. SOBİAD: Hukuk ve İktisat Araştırmaları Merkezi: 63-83.

Ehrlich, Isaac, Francis T. Lui. 1999. Bureaucratic Corruption and Endogenous Economic Growth. **Journal of Political Economy.** c. 107. s. 6: 270-293.

Ekodialog. 2021. [11.01.2022]. Kurumsal Kalite. https://ekodialog.com/Makaleler/kurumsal-kalite.html

Elsner, Wolfram, Henning Schwardt. 2014. Trust and Arena Size: Expectations, Institutions, and General Trust, and Critical Population and Group Sizes. **Journal of Institutional Economics.** c. 10. s. 1: 107-134.

Emanuel, David Andersson, Ake E. Andersson, Bjorn Harsman, Zara Daghbashyan. 2015. Unemployment in European Regions: Structural Problems Versus the Eurozone Hypothesis. **Journal of Economic Geography.** c. 15. s. 5: 883-905.

Emin, Emin. 2018. Dünya Yoksulluk ve Eşitsizlik Raporu. İHH İnsani Yardım Vakfı. İNSAMER: İstanbul.

Engel, Karin Schermelleh, Helfried Moosbrugger, Hans Müller. Evaluating the Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures. **Methods of Psychological Research Online.** c. 8. s. 2: 23-74.

Erdoğan, Dilek. 2018. İşlem Maliyeti Bakışıyla Sözleşme Süresinin Belirlenmesi: Havacılık Sektöründe Ampirik Bir Araştırma. **26. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, 10-12 Mayıs 2018.** Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi. https://www.researchgate.net/publication/325119199_ISLEM_MALIYETI_TEORISI_BAKISIYLA_SOZLESME_SURESININ_BELIRLENMESI_HAVACILIK_SEKTORUNDE_AMPIRIK_BIR_ARASTIRMA [04.06.2021].

Eroğlu, Merve Yolal. 2018. Kurumsal İktisata Açılan Yeni Bir Pencere: Douglass C. North Perspektifinde Kurumların Değerlendirilmesi. **Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi.** c. 5. s. 2: 163-178.

Ertürk, Emin. 1999. **Makro İktisat: Küresel Ekonomide Makroekonomik Analize Giriş.** Bursa: Alfa Yayınları.

Eser, Rüya, Davletkan Toigonbaeva. 2011. Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat. **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi.** c. 6. s. 1: 287-321.

Ferreiro, Jesus, Felipe Serrano. 2009. Institutions, Expectations and Aggregate Demand. **Macroeconomic Theory and Macroeconomic Pedagogy.** ed. Giuseppe Fontana, Mark Setterfield. Palgrave Macmillan: 309-322.

Fidan, Hüseyin. 2014. Asimetrik Bilginin Elektronik Ticaret Üzerindeki Etkileri ve Tüketici Güveni Üzerine Bir Uygulama. Yayınlanmış Doktora Tezi. SDU SBE. Isparta.

Flik, Robert J., Bernard M. Vanpraag. 1991. Subjective Poverty Line Definitions. **De Economist.** c. 139. s. 3: 311-330.

Fraser Institute. **Economic Freedom of the World.** https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom

Freedom House. **Freedom in the World.** https://freedomhouse.org/report/freedom-world

Frisby, Craig L.. 1998. Poverty and Socioeconomic Status. **Test Interpretation and Diversity: Achieving Equity in Assessment.** ed. J. H. Sandoval, C. L. Frisby, K. F. Geisinger, J. D. Scheuneman J. R. Grenier. American Psychological Association: 241-270.

Fukuyama, Francis. 1998. **Güven - Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması.** çev. Ahmet Buğdaycı. İstanbul: İş Bankası Kültür Yayınları.

Gafar, John. 1998. Growth, Inequality and Poverty in Selected Caribbean and Latin American Countries, with Emphasis on Guyana. **Journal of Latin American Studies.** c. 30. s. 3: 591-617.

Garner, Alan C.. 2002. Consumer Confidence After September 11. **Economic Review.** c. 87. s. 2: 5-25.

Gencer, İsmail. 2019. Dünyada ve Türkiye'de Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadele Politikaları. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Adnan Menderes Üniversitesi SBE. Aydın.

Gezer, Tuba. 2019. Maliye Politikasının Tüketici Güveni Üzerindeki Etkisi: Türkiye Uygulaması. Yayınlanmış Doktora Tezi. Maliye ABD. Kütahya Dumlupınar Üniversitesi SBE. Kütahya.

Ghrissi, Elkame. 2021. The Shadow Economy and Unemployment in Tunisia: Main Recommendations. **International Journal of Scientific & Engineering Research**. c. 12. s. 9: 666-680.

Giustozzi, Carlotta, Markus Gangl. 2021. Unemployment and Political Trust Across 24 Western Democracies: Evidence on a Welfera State Paradox. **Arca Sociologica.** c. 64, s. 3: 255-273.

Glaeser, Edward L., Rafael La Porta, Florencio Lopez-De- Silanes, Andrei Shleifer. 2004. Do Institutions Cause Growth? **Journal of Economic Growth.** c. 9. s.3: 271-303.

Gokcekus, Omer, Yui Suzuk. 2014. Is there a Corruption-effect on Conspicuous Consumption? **The Journal of Applied Economic Research.** c. 8. s. 3: 215-235.

Gong, Daqing. 2021. Modeling the Complexity and Dynamics of Socioeconomic Systems. **Discrete Dynamics in Nature and Society**.

Göçer, İsmet, Mehmet Mercan, Hakan Hatunluoğlu. 2012. Seçilmiş OECD Ülkelerinde Cari İşlemler Açığının Sürdürülebilirliği: Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Çoklu Yapısal Kırılmalı Panel Veri Analizi. **Maliye Dergisi.** s. 163: 449-467.

Göger, Kübra. 2020. Kurumsal İktisat ve Büyüme İlişkisi : Türk Cumhuriyetleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Ömer Halis Demir Üniversitesi. Niğde.

Gökalp, Nuri. 2003. Ekonomide Güven Faktörü. **Yönetim ve Ekonomi.** c. 10. s. 2: 163-174.

Greene, William H.. 2003. **Econometric Analaysis.** New York: Prencite Hall.

Greif, Avner. 2004. Impersonal Exchange without Impartial Law: The Community Responsibility. **Chicago Journal of International Law.** c. 5. s. 1: 109-138.

Gujarati, Damodar N.. 2003. **Basic Econometrics.** McGraw-Hill Higher Education.

Gupta, Sanjeev, Hamid Davoodi, Rosa Alonso-Terme. 2001. Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty?. **Economics of Governance (Springer).** c. 3. s. 1: 23-45.

Güleç, Cansu. 2015. Thorstein Veblen ve Gösterişçi Tüketim Kavramı. **Erciyes University Journal of Social Sciences Institute.** c. 1. s. 38: 62-82.

Gündoğan, Naci. 2008. Türkiye'de Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadele. **Ankara Sanayi Odası**: 42-56.

Güney, Alptekin. 2009. İşsizlik Nedenleri, Sonuçları ve Mücadele Yöntemleri. **Türk-İş İş Hukuku ve İktisat (Kamu İşletmeleri İşverenleri Sendikası Yayını).** c. 10. s. 4: 135-159.

Güney, Taner. 2017. Türkiye ve BRICS ülkelerinde Ekonomik Özgürlüğün Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi. **International Review of Economics and Management.** c. 5. s. 2: 30-47.

Güran, M. Cahit, Serpil Oğuz. 2010. Kamu Ekonomisi Alanında Geçmişten Günümüze Yaşanan Gelişmeler ve Geleceğe İlişkin Beklentiler. **Maliye Dergisi.** s. 158: 75-102.

Güriş, Selahattin. 2018. **Uygulamalı Panel Veri Ekonometrisi.** 1. bs. İstanbul: Der Yayınları.

Gürses, Didem. 2007. Türkiye'de Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadele Politikaları. **Balıkesir University The Journal of Social Sciences Institute.** c. 10. s. 17: 59-74.

Gwartney, James D., Holcombe G. Randall, A. Lawson Robert. 2004. Economic Freedom, Institutional Quality, and Cross-Country Differences in Income and Growth. **Cato Journal.** c. 24. s. 3: 205-233.

Haan, Jakob, Clemens L.J. Siermann. 1998. Further Evidence on the Relationship between Economic Freedom and Economic Growth. **Public Choice.** c. 95. s. 3-4: 363-380.

Haan, Jakob, ve Jan Egbert Sturm. 2000. On the Relationship between Economic Freedomand Economic Growth. **European Journal of Political Economy.** c. 16. s. 2: 215-241.

Hall, Robert E., Charles I. Jones. 1999. Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others? Working Paper 6564, NBER.

Hamilton, David B. 1987. Institutional Economics and Consumption. **Journal of Economic Issues.** c. 21. s. 4: 1531-1554.

_____. 1999. Veblen, Commons and the Industrial Commission. **The Founding of Institutional Economics : The Leisure Class and Sovereignty**. ed. Warren J Samuels. London: Routledge: 3-13.

Hamilton, Wahton H.. 1919. The Institutional Approach to Economic Theory. **The American Economic Review.** c. 9. s. 1: 309-318.

Helliwell, John F.. 1992. Empirical Linkages between Democracy and Economic Growth. **British Journal of Political Science.** c. 24. s. 2: 225-248.

Heritage Foundation. Index of Economic Freedom. https://www.heritage.org/

Hodgson, Geoffrey. 2010. Learning from Early Attempts to Generalize Darwinian Principles to Social Evolution. **Journal of Evolutionary Psychology**. c. 8. s. 2: 153-167.

_____. 1998a. Some Possible Differences Between American and European Institutionalism. **Technology, Innovation and Industrial Economics: Institutionalist Perspectives.** ed. Dilmus D James, John W Mogab. Boston: Springer Science - Business Media: 127-146.

_____. 1998b. The Approach of Institutional Economics. **Journal of Economic Literature.** c. 37. s. 1: 166-192.

_____. 2004**. The Evolution of Institutional Economics : Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism.** London: Routledge.

_____. 2000. What Is the Essence of Institutional Economics? **Journal of Economic Issues.** c. 34. s. 2: 317-329.

_____. 1994. The Return of Institutional Economics. **The Handbook of Economic Sociology.** ed. Neil J. Smelser, Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press: 58-76.

_____. 2007. The Revival of Veblenian Institutional Economics. **Journal of Economc İssues.** c. 31. s. 2: 325-340.

Hoechle, Daniel. 2007. Robust Standard Errors for Panel Regressions with Cross-Sectional Dependence. **The Stata Journal.** c. 7. s. 3: 281–312.

Hollandersa, David, Rens Vliegenthart. 2011. The Influence of Negative Newspaper Coverage on Consumer Confidence: **The Dutch Case. Journal of Economic Psychology.** c. 32. s. 3: 367-373.

Howell, David. 2010. Institutions, Aggregate Demand and Cross-Country Employment Performance: Alternative Theoretical Perspectives and the Evidence. SCEPA Working paper series. 2010-5. Schwartz Center for Economic Policy Analysis (SCEPA).

Hsiao, Cheng. 2014. **Analysis of Panel Data.** 3.bs. Cambridge University Press.

Ilyas, Muhammad, Muhammad Khan Asif. 2018. Democracy versus Dictatorship: An Empirical Investigation of Determinants of Unemployment. **Pakistan Business Review.** c. 20. s. 3: 525-534.

İncedal, Sümer. 2013. Türkiyede Yoksulluğun Boyutları: Mücadele, Politikaları ve Müdahale Araçları. Aile ve Sosyal Politikalar Uzmanlık Tezi. Ankara.

Isengard, Bettina. 2003. Youth Unemployment: Individual Risk Factors and Institutional Determinants. A Case Study of Germany and United Kingdom. **Journal of Youth Studies.** c. 6. s. 4: 357-376.

Ison, Stephan, Stuart Wall. 2007. **İktisat Giriş.** çev. Ahmet Çakmak, Suat Oktar, Mehmet Şişman ve Suat Yavuz. İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.

Kaidi, Nasreddine, Sami Mensi, Mehdi Ben Amor. 2019. Financial Development, Institutional Quality and Poverty Reduction: Worldwide Evidence. **Social Indicators Research, Spriner.** c.141 s. 1: 131-156.

Kalabak, Ali Yasin. 2017. Yeni Kurumsal İktisat Çerçevesinde Kamu Harcamaları - Büyüme İlişkisi: Farklı Gelişmişlik Düzeyleri Ülkeler Üzerine Ampirik Bir Analiz. Yayınlanmış Doktora Tezi. Ankara Üniversitesi SBE. Ankara.

Kalaycı, Cemalettin, Emine Kalkan. 2017. Türkiye'de Kayıt Dışı İstihdamla Mücadele Politikalarının Analizi. **International Journal of Economics Business and Politics.** c. 1, s. 1: 17-34.

Kama, Özge. 2011. Yeni Kurumsal İktisat Okulunun Temelleri. **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi.** c. 13. s. 2: 183 - 204.

_____. 2016. Kurumlar, Kurallar ve Büyüme İlişkisi Üzerine. **İktisat ve Toplum.** c. 6. s. 64: 20-27.

_____. 2020. Mülkiyet Hakları ve Kurumlar. **Hukuk ve İktisat Yaklaşımından Mülkiyet Hakları.** ed. Çoşkun Can Aktan. İzmir: SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Merkezi Yayınları: 59-107.

Kaplan, Ahmet Emin. 2019. Yeni Kurumsal Politik İktisat: Ampirik Bir İnceleme. Yayınlanmış Doktora Tezi. Ekonometri ABD, Gazi Üniversitesi SBE. Ankara.

Kaplinski, Oleg, Friedel Peldschys. 2011. Socio-Economic Systems: A School of Professor Romualdas Ginevicius. **Civil and Environmental Engineering.** c. 2: 517-520.

Kara, Mehmet Akif. 2017. Yoksullukla Mücadelede Sosyal Yardim Uygulamalari: Gümüşhane Örneği. **The Journal of Academic Social Science Studies.** s. 62: 562-574.

Kasper, Wolfgang, ve Manfred E Streit. 2018(1998). Kurumsal İktisat. çev. Bernur Açıkgöz. **Kurumsal İktisat: Muhtelif Tercümeler.** ed. Coşkun Can Aktan. Ankara: SOBİAD: 83-100.

Kaufmann, Daniel, Shang-Jin Wei. 2000. Does "Grease Money" Speed Up the Wheels of Commerce?. WP/00/64. International Monetary Fund.

Kaya, Zeynep. 2011. Türkiye'de Yoksulluk Analizi: Bir Probit Model Uygulaması. Yayınlanmş Yüksek Lisans Tezi. İktisat Teorisi ABD, Atatürk Üniversitesi SBE. Erzurum.

Kayataş, Gizem Deniz. 2014. Yoksullukla Mücadelede İstihdam Politikalarının Rolü. Uzmanlık Tezi. Çalışma Ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı. Ankara.

Kaynak, Muhteşem. 2011. **Kalkınma İktisadı.** 4. bs. Ankara: Gazi Kitapevi.

Kazgan, Gülten. 1980. **İktisadi Düşünce Veya Politik İktisadın Evrimi.** 3. bs. İstanbul: Remzi Kitapevi.

Keefer, Philip, Stephen Knack. 1997. Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of Institutional Explanation**. Economic Inquiry.** c. 35. s. 3: 590-610.

Keizer, Piet. 2007. The Concept of Institutioan in Economics and Sociology, A Methodological Exposition. Discussion Paper Series 07-25. Utrecht: Tjalling C. Koopmans Research Institute.

Kesici, Mehmet Rauf. Yoksulluk Şiddet Döngüsünün Sosyal Politika Açısından Analizi. **Çalışma ve Toplum.** c. 2. s. 13: 121-158.

Kherallah, Mylène, ve Johann Kirsten. 2002. The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countiries.

MSSD Discussion Paper No.41. International Food Policy Research Institute. Washington.

Kibritçioğlu, Aykut. 2001. Türkiye'de Ekonomik Krizler ve Hükümetler: 1969-2001. **Yeni Türkiye Dergisi.**

Kızılırmak, Erdal Eren. 2021. Yenilenebilir Enerji Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Dinamik Panel Veri Analizi. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. İktisat ABD, Kocaeli Üniversitesi SBE. Kocaeli.

Klein, Peter G. 1999. [12.11.2020]. New Institutional Economics. https://mospace.umsystem.edu/xmlui/bitstream/handle/10355/161/New%20Institutional%20Economics.pdf?sequence=1

Knack, Stephen, ve Philip Keefer. 1995. Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. **Economics and Politics.** c. 7. s. 3: 207-227.

_____. 1997. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. **The Quarterly Journal of Economics (Oxford University Press)** c. 112. s. 4: 1251-1288.

Koçak, Emrah, ve Nisfet Uzay. 2018. Demokrasi, Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme: Kurumların Rolü Üzerine Bir Araştırma. **Sosyoekonomi.** c. 26. s. 36: 81-102.

Konu, Aylin, Ahmet Yılmaz Ata. 2016. Yolsuzluk ve Ekonomik Özgürlük İlişkisi: AB Ülkeleri Üzerine Yatay Kesit Analizi. **Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi.** c. 9. s. 1: 195-207.

Köklü, Aziz. 1973. **Makro İktisat.** Ankara: Sevinç Matbaası.

Kömürcü, Merve. 2014. Türkiye'de Yoksulluk Olgusu, Yoksullukla Mücadele Politikaları. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Balıkesir Üniversitesi SBE. Balıkesir.

Kraay, Aart. 2006. When is Growth Pro-Poor? Evidence From a Panel of Countries. **Journal of Development Economics.** c. 80. s. 1: 198–227.

Kupets, Olga. 2006. Determinants of Unemployment Duration in Ukraine. **Journal of Comparative Economics.** c. 34. s. 2: 228-247.

Kutlar, Aziz. 2017. **Adım Adım Eviews ile Panel Veri Ekonometrisi Uygulamaları**. 1. bs. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.

Lau, K-N, P-Y Lam. 2002. Economic Freedom Ranking of 161 Countries in Year 2000: A Minimum Disagreement Approach. **Journal of the Operational Research Society.** c. 53. s. 6: 664-671.

Leduc, Sylvain, Zheng Liu. 2016. Uncertainty Shocks are Aggregate Demand Shocks. **Journal of Monetary Economics.** c. 82: 20-35.

Leijonhufvud, Axel. 1987. Rational Expectations and Monetary Institutions. **Monetary Theory and Economic Institutions.** ed. Marcello de de Cecco, Jean-Paul Fitoussi. Florence: Palgrave Macmillan: 1987. 44-65.

Lipsey, Richard G., Peter O. Steiner, Douglas D. Purvis. 1984. **İktisat.** 1. bs. İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.

Lipton, Michael, Robert Eastwood. 2001. Pro-poor Growth and Pro-Growth Poverty Reduction: What do they Mean? What does the Evidence Mean? What can Policymakers do? Asia and Pacific Forum on Poverty, Manila: The Asian Development Bank.

Loehlin, John L.. 2004. **Latent Variable Models: An Introduction to Factor, Path, and Structural Equation Analysis.** London: Lawrance Erlbaum Associates.

Ludvigson, Sydney C.. 2004. Consumer Confidence and Consumer Spending. **American Economic Association.** c. 18. s. 2: 29-50.

Machan, Tibor R.. 1989(2020). Mülkiyet Hakları ve Kapitalizmi Savunmak. çev. H. Bahadır Akın. **Hukuk ve İktisat Yaklaşımından Mülkiyet Hakları.** ed. Çoşkun Can Aktan. İzmir: SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Merkezi Yayınları: 153-166.

Maqbool, Muhammad Shahid, Tahir Mahmood, Abdul Sattar, M. N. Bhalli. 2013. Determinants of Unemployment: Emprica Evidence From Pakistan. **Pakistan Economics and Social Review.** c. 51. s. 2: 191-208.

Marie, Jan Fritz. 2021. Socioeconomic Developmental Social Work. EOLLS Sample Cheapters: UNESCO.

Matsusaka, John G., Argia M. Sbordone. 1995. Consumer Confidence and Economic Fluctuations. **Economic Inquiry.** c. 33. s. 2: 296-318.

Mauro, Paolo. 1995. Corruption and Growth. **Quarterly Journal of Economics**. c. 110. s. 3: 681-712.

Mayhew, Anne. 1987. The Beginnings of Institutionalism. **Journal of Economic Issues.** c. 21 s. 3: 971 - 998.

Mendelsonas, Tomas. 2014. Review of Household Debt and Financial Stability Relationship Concept. **European Journal of Contemporary Economics and Management.** c. 1. s. 1: 64-71.

Mershon, Carol A. 1994. Expectations and Informal Rules in Coalition Formation. **Comparative Political Studies**. c. 27. s. 1: 40-79.

Mičáková, Miroslava.2014. What Drives Consumer Confidence. Working Paper. Faculty of Social Sciences, Charles University, Institute of Economic Studies.

Miladinov, Goran . 2020. Socioeconomic Development and Life Expectancy Relationship: Evidence From the EU Accession Candidate Countries. **Journal of Population Sciences.** c. 76. s. 2.

Mishkin, Frederic S. 1996. Understanding Financial Crisis: A Developing Country Perspective. Working Paper. Cambridge.

Mitchell, William, Joan Muysken. 2006. Employment is Driven by Aggregate Demand. Working Paper No. 06-09. The University of Newcastle, Callaghan: Centre of Full Employment and Equity.

Morris, Andrew P.. 2009(2020). Mülkiyet Haklarının İktisadı. çev. H. Bahadır Akın. **Hukuk ve İktisat Yaklaşımından Mülkiyet Hakları.** ed. Çoşkun Can Aktan. İzmir: SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Merkezi Yayınları:142-152.

Morris, Stephen D., Joseph L. Klesner. 2010. Corruption and Trust: Theoretical Considerations and Evidence From Mexico. **Comparative Political Studies.** c. 43. s. 10: 1258-1285.

Moundigbaye, Mantobaye. 2017. Another Look at "Which Panel Data Estimator Should I Use?". New Zealand Association of Economists.

Moundigbaye, Mantobaye, William S. Rea, ve W. Robert Reed. 2017. Which Panel Data Estimator Should I Use? : A Corrigendum and Extension. New Zealand: University of Canterbury.

Mowafi, Moad, ve Mohamad K. Khawaja. 2005. Poverty. **Epidemiol Community Health.** c. 59. s. 4: 260-264.

Murphy, Ryan H.. 2020. Does Democracy Die in Recessions? A Descriptive Analysis of Aggregate Demand Shortfalls and Regime Transition. **Economic Affairs.** c. 40. s. 1: 63-76.

Nagaraju, V, N Nirmala Mani, ve Marulu Reddy Seelam. 2019. Determinants of the Socio-Economic Status (SES) – Literature Evidence. **Think Indıa.** c. 22. s. 4: 10457-10478.

Ndjié, Anicetus Abé, Henri Atangana Ondoa, ve Henri Ngoa Tabi. 2019. Governance and Youth Unemployment in Africa. **Labor History.** c. 60. s. 6: 1-14.

Nieto-Aleman, Paula-Andrea, Jose-Maria Garcia-Alvarez-Coque, Norat Roig-Tierno, Francisco Mas-Verdú. 2019. Factors of Regional Poverty Reduction in Colombia: Do Institutional Conditions Matter?. **Social Policy & Administration**: 1-19.

North, Douglass C.. 1994. Economic Performance Through Time. **American Economic Review.** c. 84. s. 3: 359-368.

_____. 1993. **The New Institutional Economics and Development, Economic History.** University Library of Munich, Germany.

_____. 2010. **Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans.** 2. bs. çev. Gül Çağalı Güven. Ankara: Sabancı Üniversitesi.

Ogbeide, Frank Iyekoretin, Hillary Kanwanye. 2015. The Determinants of Unemployment and the Question of Inclusive Growth in Nigeria: Do Resource Dependence,Government Expenditure and Financial Development Matter?. **Montenegrin Journal of Economics.** c. 11. s. 3: 49-64.

Oğuz, Onur. 2017. Gelir Dağılımı Adaletsizliğinin Kurumsal İktisat Yönünden Değerlendirilmesi : Ekonometrik Bir Uygulama. Yayınlanmış Doktora Tezi. Marmara Üniversitesi. İstanbul.

Ojapinwa, Taiwo Victor. 2021. Entrepreneurship, Economic Growth and Unemployment Reduction in Sub-Saharan Africa. **Journal of Academic Research in Economics**. c. 13. s. 1: 30-56.

Oktay, Ertan. 1992. **Makro İktisat Teori ve Politika.** Ankara: Gazi Üniversitesi Basın-Yayın Yüksekokulu Matbaası.

Oral, Ece. 2005. Consumer Confidence Index for Turkey. Joint European Comission - Joint Workshop on International Development of Business and Consumer Tendency Surveys: OECD.

Orhan, Ayhan. 2011. **Türkiye Ekonomisinde Yakın Dönem Siyasi ve Ekonomik İzlenimler.** Kocaeli: Umuttepe Kitapevi.

Oueghlissi, Rim, ve Ahmed Derbali. 2021. Democracy, Corruption and Unemployment: Empirical Evidence from Developing Countries. MPRA Paper No. 107535, University of Jendouba, University of Carthage, Munich Personal RePEc Archive: 1-26.

Öçal, Tezel. 1990. **İktisat.** Ankara: Gazi Üniversitesi.

Özalp, Hüseyin. 2018. Kurumsal İktisat Perspektifinden Teknoloji ve Ekonomik Performans. Yayınlanmış Doktora Tezi. İstanbul Übiversitesi SBE. İstanbul.

Özçelik, Emre. 2007. Kurumlar, Kurumsal İktisat ve Avusturya Okulu. **Kurumsal İktisat.** ed. Eyüp Özveren. Ankara: İmge Kitapevi: 201-236.

Özçelik, Emre, Eyüp Özveren. Kurumsal İktisat'ın Dünü, Bugünü, Yarını. **Ekonomik Yaklaşım Dergisi.** c. 26. s. 96: 17-57.

Özdamar, Kazım. 2017. **Ölçek ve Test Geliştirme: Yapısal Eşitlik Modellemesi.** Eskişehir: Nisan Kitapevi.

Özdemir, Mustafa. 2021. İktisadi Büyüme ve Kurumsal İktisat ilişkisi. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. İktisat Ana Bilim Dalı, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Niğde.

Özsağır, Arif. 2007. Ekonomide Güven Faktörü. **Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi.** c. 6. s. 20: 46-62.

Öztürk, Mustafa, Başak Işıl Çetin. 2009. Dünyada ve Türkiye'de Yoksulluk ve Kadınlar. **Journal of Yaşar University.** c. 3. s. 11: 2661-2698.

Öztürk, Yakup. 2020. Enflasyon ve İşsizlik Sarmalında Türkiye. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. İktisat ABD, Bandırma On Yedi Eylül Üniversitesi SBE. Balıkesir.

Özveren, Eyüp. 2007. Kurumsal İktisat: Aralanan Kara Kutu. **Kurumsal İktisat.** ed. Eyüp Özveren. Ankara: İmge: 15-43.

Padır, Ayşenur Bengisu. 2020. Yoksulluk Sorunu ve İstanbul'da Yaşayan Bireylerin Yoksulluk Algısı Üzerine Bir Uygulama. Yüksek Lisans Tezi. Yıldız Teknik Üniversitesi.

Parada, Jairo J.. 2001. Original Institutional Economics: A Theory for the 21st Century?. **Oeconomicus.** c. 5. s. 3: 46-60.

_____. 2002. Original Institutional Economics and New Institutional Economics: Revisiting the Bridges (or the Divide). **Oeconomicus**. c. 6: 43 - 58.

Parasız, İlker. 1993. **İktisada Giriş.** Bursa: Ezgi Kitapevi Yayınları.

Pekin, Tevfik. 1996. **Makro Ekonomi.** 4. bs. İzmir: Bilgehan Basımevi.

Perera, Liyanage Devangi H., Grace H.Y. Lee. 2013. Have Economic Growth and Institutional Quality Contributed to Poverty and Inequality Reduction in Asia? **Journal of Asian Economics.** c. 27: 71-86.

Perotti, Roberto. 1996. Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say. **Journal of Economic Growth.** c. 1 s. 2: 149-187.

Persson, Torsten. 2005. Forms of Democracy, Policy and Economic Development. NBER Working Paper No. 11171. Cambridge, MA.

Pettinger, Tejvan. 2017. [19.09.2021]. Consumer Confidence. https://www.economicshelp.org/blog/6544/economics/uk-consumer-confidence-2/

Pontus, Rendahl. 2013. Unemployment (Fears), Precautionary Savings, and Aggregate Demand. Meeting Papers 427. Society for Economic Dynamics.

Przeworski, Adam, Fernando Limongi. 1993. Political Regimes and Economic Growth. **The Journal of Economic Perspectives.** c. 7. s. 3: 51-69.

Putnam, Robert N.. 1993. The Prosperty Community Social Capital and Public Life. **The American Prospect.** c. 4. s. 13: 35-42.

Raaij, W. Fred Van, Henk J. Gianotten. 1990. Consumer Confidence, Expenditure, Saving, and Credit. **Journal of Economic Psychology.** c. 11. s. 2: 269-290.

Raifu, Isiaka Akande. 2021. The Role of Institutional Quality in Oil Price - Unemployment Nexus in African and Asian Oil-Exporting Countiries. Research Article. https://assets.researchsquare.com/files/rs-953547/v1_covered.pdf?c=1633365308 [14.02.2022].

Rashid, Abdul, Maurizio Intartaglia. 2017. Financial Development-Does It Lessen Poverty?. **Journal of Economic Studies.** c. 44. s. 1: 69–86.

Raykov, Tenko, George A. Marcoulides. 2020. **A First Course in Structural Equation Modeling.** London: Lawrence Erlbaum Associates.

Reed, W. Robert, Haichun Ye. 2011. Which Panel Data Estimator Should I Use?. **Applied Economics.** c. 43. s. 8: 985-1000.

Richter, Rudolf. 2005. The New Institutional Economics: Its Start, Its Meaning, Its Prospects. **European Business Organization Law Review.** c. 6. s. 2: 161-200.

Rigobon, Roberto, Dani Rodrik. 2005. Rule of Law, Democracy, Openness, and Income. **Economics of Transition.** c. 13. s. 3: 533-564.

Rizk, Reham, Mehdi Ben Slimane. 2018. Modelling the Relationship Between Poverty, Environment, and Institutions: a Panel Data Study. **Environmental Science and Pollution Research (Springer).** c 25: 31459–31473.

Robin, Paul H. 1994. Growing a Legal System in the Post-Communist Economies. **Cornell International Law Journal.** c. 27. s. 1: 1-47.

Rodrik, Dani. 1999. Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses. **Journal of Economic Growth.** c. 4. s. 4: 385-412.

_____. 2000. Institutions for High-Quality Growth: What They are and How to Acquire Them. Working Paper 7540. NBER.

Rodrik, Dani, Arvind Subramanian, Francesco Trebbi. 2004. Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development. **Journal of Economic Growth.** c. 9. s. 2: 131-165.

Roodman, David. 2009. How to do xtabond2: An Introduction to Difference and System GMM in Stata. **The Stata Journal.** c. 9. s. 1: 86-136.

Rutherford, Malcolm. 1995. The old and the New Institutionalism: Can Bridge be Built?. **Journal of Economic Issues.** c. 29. s. 2: 443-451.

_____. 2001. Institutional Economics : Then and Now. **Journal of Economic Perspectives.** c. 15. s. 3: 173-194.

_____. 2009. Towards a History of American Institutional Economics. **Journal of Economic Issues.** c. 43. s. 2: 308-318.

Sahnoun, Marwa, Chokri Abdennadher. 2019. A Nexsus Between Unemployment Rate and Shadow Economy: A Comparative Analaysis of Developed and Developing Countiries Using a Simultaneous-Equation Model. Economic Discussion Papers, no.2019-30, Kiel Institute for the World Economy, lfW.

Saini, W.N.W. Azman, Ahmad Zubaidi Baharumshah, Siong Hook Law. 2010. Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Economic Growth: International Evidence. **Economic Modelling.** c. 27. s. 5: 1079-1089.

Salinas-Jimenez, Ma del Mar, Javier Salinas-Jim. 2007. Corruption, Efficiency and Productivity in OECD Countries. **Journal of Policy Modeling.** c. 29. s. 6: 903-915.

Samuels, Warren J.. 1995. The Making of a Relativist and Social Constructivist: Remarks upon Receiving the Veblen-Commons Award. **Journal of Economic Issues.** c. 29. s. 2): 343-358.

Schneider, Friedrich, Alexander F. Wagner. 2001. Institutions of Conflict Management and Economic Growth in the European Union. **Kyklos.** c.52. s.4: 509–531.

Scully, Gerald W. 2002. Economic Freedom, Government Policy and the Trade-Off Between Equity and Economic Growth. **Kluwer Academic Publishers.** c. 113. s. 1-2: 77-96.

Selig, James P., Todd D. Little. 2012. Autoregressive and Cross-Lagged Panel Analysis for Longitudinal Data. **Handbook of Developmental Research Methods.** ed. B. Laursen, Todd D. Little, Noel A. Card. The Guilford Press, Illustrated Edition: 265-278.

Seyidoğlu, Halil. 2002. **Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük.** İstanbul: Güzem Can Yayınları.

Shleifer, Andrei, Robert W. Vishny. 1993. Corruption. **The Quarterly Journal of Economics.** c. 108. s. 3: 599-617.

Sloman, John. 2004. **İktisat Makro**. çev. Ahmet Çakmak. İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.

Soto, Hernando de. 2011. Law and Property Outside the West: A Few New Ideas about Fighting Poverty. **Forum for Development Studies**. c. 29. s. 2: 349-361.

Spreng, Richard A., Thomas J Page. 2001. The Impact of Confidence in Expectations on Consumer Satisfaction. **Psychology and Marketing.** c. 18. s. 11: 1187–1204.

Suhr, Diana. 2008. Step Your Way Through Path Analysis. University of Northern Colorado. https://www.lexjansen.com/wuss/2008/pos/pos04.pdf [09.02.2022].

Sweeney, Meagan. 2015. Stop Skipping Class: Why Socio-economic Status (SES) Matters. American Psychology Association. https://www.apa.org/pi/ses/resources/indicator/2015/09/socioeconomic-status [25.11.2021].

Şahin, Serçin. 2021. The Effect of Consumer Confidence on Aggregate Household Consuption and Leverage. **Yönetim ve Araştırma Ekonomisi Dergisi.** c. 19. s. 2: 62-87.

Şahin, Tijen. 2010. Sosyal Dışlanma ve Yoksulluk İlişkisi. Sosyal Yardım Uzmanlık Tezi. İstanbul: Başbakanlık Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü.

Şen, Sedat. 2019. Yapısal Eşitlik Modellemesi. https://sedatsen.files.wordpress.com/2019/04/sem-teorik-sunum.pdf [18.03.2022].

Şenalp, Mehmet Gürsan. 2007. Dünden Bugüne Kurumsal İktisat. **Kurumsal İktisat.** ed. Eyüp Özveren. Ankara: İmge Kitapevi: 45-93.

Şenel, Ülker. 2010. Yoksullukla Mücadelede Sosyal Güvenlik, Sosyal Yardım Mekanizmaları ve İş Gücü Politikaları. Politika Notu, TEPAV. https://www.tepav.org.tr/upload/files/1271313906r3055.Yoksullukla_Mucadelede_Sosyal_Guvenlik.pdf [14.08.2021].

Şenses, Fikret. 2003**. Küreselleşmenin Öteki Yüzü: Yoksulluk.** 3. bs. İstanbul: İletişim Yayıncılık A. Ş.

Şentürk, Emre. 2017. İşsizlikle Mücadelede Aktif İstihdam Politikaları: Türkiye Örneği. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Çalışma Ekonomisi ABD, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Edirne.

Şimşek, Ömer Faruk. **Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş - Temel İlkeler ve LISREL Uygulamaları.** Ankara: Ekinoks Eğitim Danışmanlık Hizmetleri.

Talsmaa, Kate, Benjamin Schüza, Ralf Schwarzerc. 2018. I Believe, Therefore I Achieve (and vice versa): A Meta-Analytic Cross-Lagged. **Learning and Individual Differences.** c. 61: 136-150.

Tanzi, Vito. 1998. Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope, and Cures. IMF Staff Papers, International Monetary Fund. https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9863.pdf [16.06.2021].

Taş, Hacı Yunus, Selami Özcan. 2012. Türkiye'de ve Dünya'da Yoksulluk Üzerine Bir Araştırma. **International Conference On Eurasıan Economies, 11-13 October 2012.** Turan University, Almaty: Kazakhstan: 1-7.

Tatoğlu, Ferda Yerdelen. 2020b. **İleri Panel Veri Analizi.** 4. bs. İstanbul: Beta Yayınları.

_____. 2020a. **Panel Veri Ekonometrisi.** 5. bs. İstanbul: Beta Yayınları.

Tavares, Jose, Romain Wacziarg. 2001. How Democracy Affects Growth?. **European Economic Review.** c.45. s. 8: 1341–1378.

TDK. https://sozluk.gov.tr/

Tebaldi, Edinaldo, Ramesh Mohan. 2010. Institutions and Poverty. **Journal of Development Studies.** c. 46. s. 6: 1047-1066.

Temiz, Hasan Ejder. 2008. Dünyada Kronik Yoksulluk ve Önleme Stratejileri. **Çalışma ve Toplum Ekonomi ve Hukuk Dergisi.** c. 17. s. 2: 61-101.

Tezcan, Cem. 2008. Yapısal Eşitlik Modelleri. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. İstatistik ABD, Hacettepe Üniversitesi. Ankara.

The Center for Systemic Peace. INSCR Data Page. https://www.systemicpeace.org/

The PRS Group. ICRG Methodology. https://www.prsgroup.com/wp-content/uploads/2014/08/icrgmethodology.pdf

Todorova, Zdravka. 2014. Consumption as a Social Process. **Journal of Economic Issues.** c. 48. s. 3: 663-678.

Topgül, Seda. 2013. Türkiye'de Yoksulluk ve Yoksulluğun Kadınlaşması. **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi.** c. 14. s. 1: 277-296.

Tunalı, Halil, İbrahim Enes Özkan. 2016. Türkiye'de Tüketici Güven Endeksi ve Tüketici Fiyat Endeksi Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi. **İktisat Politikası Araştırma Dergisi.** c. 3. s. 2: 54-67.

Tunca, Zafer. 2001**. Makro İktisat.** 3. bs. İstanbul: Filiz Kitapevi.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). 2021a. Tüketici Eğilim İstatistikleri ve Tüketici Güven Endeksi Metaverisi. https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Ekonomik-Guven-117 [28.09.2021].

_____. 2021b. İşgücü İstatistikleri. TÜİK Kurumsal. https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Isgucu-Istatistikleri-Ocak-2021-37486 [13.04.2021].

Türkkahraman, Mimar. 2012. The Role of Education in the Societal Development. **Journal of Educational and Instructional Studies in the World.** c. 2. s. 4: 38-41.

Ullah, Atta, Zhao Kui, Saif Ullah, Chen Pinglu, Saba Khan. 2021. Sustainable Utilization of Financial and Institutional Resources in Reducing Income Inequality and Poverty. **Sustainability.** c. 13. s. 3: 1-25.

Uluatam, Özhan. 1984. **Makro İktisat.** 5. bs. Ankara: Savaş Yayınları.

Uslaner, Eric M. 2003. Trust in the Knowledge Society. **Conference on Social Capital. Cabinet of the Government of Japan.** 24-25 March. Tokyo: Japan.

Utaka, Atsuo. 2003. Confidence and Real Economy-the Japanese Case. **Applied Economics.** c. 35. s. 3: 337-342.

Uzun, Ayşe Meral. 2003. Yoksulluk Olgusu ve Dünya Bankası. C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler **Dergisi.** c. 4. s. 2: 155-173.

Ülgener, Sabri. 1995. **Milli Gelir İstihdam ve İktisadi Büyüme.** 7. bs. İstanbul: Der Yayınları.

Ünsal, Erdal M.. 2011. **İktisada Giriş.** 3. bs. Ankara: İmaj Yayıncılık.

Valeriani, Elisa, Sara Peluso. 2011. The Impact Of Institutional Quality On Economic Growth And Development: An Empirical Study. **Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology.** c. 1. s. 6.

Veblen, Thorstein. 1909. The Limitations of Marginal Utility. **Journal of Political Economy.** c. 17 s. 9: 620-636.

_____. 1899. **The Theory of Leisure Class.** New York: Macmillan Company.

_____. 1898b. The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts. **The American Journal of Sociology.** v. 4 s. 2: 187-201.

_____. 1978(1904). **The Theory of Business Enterprise.** New York: Routledge.

_____. 1898a. Why is Economics not an Evolutionary Science?. **The Quarterly Journal of Economics (Oxford University Press).** c. 12. no. 4: 373 - 397.

Vuchelen, Jef. 2004. Consumer Sentiment and Macroeconomic Forecasts. **Journal of Economic Psychology.** c. 25. s.4: 493-506.

Williamson, Oliver. 2008(2020). İşlem Maliyeti Ekonomisi: Öncüler. çev. İnan Bozkurt. **Hukuk ve İktisat Yaklaşımından Mülkiyet Hakları**. ed. Çoşkun Can Aktan. İzmir: SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Merkezi Yayınları: 167-190.

_____. 1985. **The Economic Institution of Capitalism.** New York: The Free Press.

_____. 2010. Transaction Cost Economics: The Natural Progression. **The American Economic Review (American Economic Association).** c. 100. s. 3: 673-690.

_____. 2016. Yeni Kurumsal Ekonomi: Değerlendirme Yapmak ve Geleceğe Bakmak. çev. Ömer Faruk Çolak. **İktisat ve Toplum.** s. 65: 7-24.

World Bank. 1991. Poverty Reduction Handbook. Washington. https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/752551468766240790/poverty-reduction-handbook [16.08.2021].

_____. [16.08.2021]. Worldwide Governance Indicators. https://info.worldbank.org/governance/wgi/

Yalçın, Nermin. 2008. Sivil Toplum Kuruluşları ve Yoksulluk. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Adnan Menderes Üniversitesi SBE. Aydın.

Yalçınkaya, Ömer, Şekip Yazgan. 2016. Kurumsal Yapının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: G-20 Ülkeleri Üzerinde Bir Uygulama (1996-2014). **Business and Economics Research Journal**. c. 7. s. 4: 31-49.

Yamak, Tahsin. 2017. Kurumsal Kalite Faktörlerinin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Körfez Ülkeleri Örneği. **Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi**. c. 5. s. 4: 65-79.

Yang, Benhua. 2008. Does Democracy Lower Growth Volatility? A Dynamic Panel Analysis. **Journal of Macroeconomics.** c. 30. s. 1: 562–574.

Yavuz, Arif. 2010. **İşgücü, İstihdam ve Kriz Olgusu.** İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.

Yavuz, Hasan Bilgehan. 2015. Kurumsal Değişimin İstihtam Üzerindeki Etkileri: Kurumsal İktisat Yaklaşımıyla AB Üzerine Bir Uygulama. Doktora Tezi. Çukurova Üniversitesi. Adana.

Yay, Serdar. 2020. Haklar ve Özgürlükler Bildirgelerinde Mülkiyet Haklarının Korunmasına Dair Kurallar. **Hukuk ve İktisat Yaklaşımından Mülkiyet Hakları**. ed. Coşkun Can Aktan. İzmir: SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Merkezi Yayınları: 126-141.

Yıldırım, Kemal. 2011. **Makro İktisada Giriş.** 7. bs. Ankara: Pelikan Yayıncılık.

Yıldırım, Kemal, Doğan Karaman, Murat Taşdemir. 2013. **Makro Ekonomi.** Ankara: Seçkin Yayınevi.

Yıldırım, Onur. 2020. Genç İşsizlik-Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. Yüksek Lisans Tezi. Giresun Üniversitesi SBE. Giresun.

Yıldırım, Ömer. 2019a. [22.10.2021]. Empirizm, Deneycilik, Ampirizm Nedir?. https://www.felsefe.gen.tr/ampirizm-empirizm-deneycilik-nedir-ne-demektir/

_____. 2019b. [22.10.2021]. Pragmatizm Nedir, Faydacılık Nedir?. https://www.felsefe.gen.tr/pragmatizm-faydacilik-nedir-ne-demektir/

_____. 2019c. [22.10.2021]. Charles Darwin'in Evrim Teorisi. https://www.felsefe.gen.tr/charles-darwinin-evrim-teorisi/

Yıldırım, Selim. 2009. Kurumsal İktisat Bağlamında Ülkeler Arası Büyüme Farklılıklarının Panel Veri Analizi. Yayınlanmış Doktora Tezi. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Eskişehir.

Yıldız, Fazlı. 2018. Gelişmekte Olan Ülkelerde Dış Borçlanma ve Dış Yardımların Yoksulluk Üzerindeki Etkisi: Yatay Kesit Analizi İle Bir İnceleme. **Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi**. c. 4. s. 1: 9-19.

Yılmaz, Tuncay, Fatma Fidan, Veli Karataş. 2004. İşsizliğin Sosyo-Psikolojik Sonuçları: Sosyo-Demografik Özelliklere Göre Bireylerin Tutumları (Bir Alan Araştırması). **Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi.** c. 0. s. 48: 165-183.

Yüksel, Cihan. Gelir Dağılımı ve Yoksulluk. Özet Ders Notları. Mersin Üniversitesi İİBF. http://www.cihanyuksel.org/dersler.htm [18.08.2021].

Zouhaier, Hadhek. 2012. Institutions, Investment and Economic Growth. **International Journal of Economics and Finance.** c. 4. s. 2: 152-162.

Zouhaier, Hadhek, Mohamed K. Kefi. 2012. Institutions and Economic Growth. **Asian Economics and Finance Review.** c. 2. s. 7: 795-812.