

T.C.

NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSAT BİLİM DALI

MÜLKİYET HAKLARI VE EKONOMİK REFAH
ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: ORTA ASYA VE DOĞU
AVRUPA ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR ANALİZ

KÜBRA ÇAĞLAYAN

YÜKSEK LİSANS TEZİ

TEZ DANIŞMANI

PROF. DR. BİROL MERCAN

KONYA 2024

T.C.
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT BİLİM DALI

MÜLKİYET HAKLARI VE EKONOMİK REFAH
ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: ORTA ASYA VE DOĞU
AVRUPA ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR ANALİZ

KÜBRA ÇAĞLAYAN
YÜKSEK LİSANS TEZİ

TEZ DANIŞMANI
PROF. DR. BİROL MERCAN

KONYA 2024



T.C.
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Bilimsel Etik Sayfası



Öğrencinin	Adı Soyadı	Kübra ÇAĞLAYAN		
	Numarası	20810901017		
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İktisat / İktisat		
	Programı	Tezli Yüksek Lisans	X	
		Doktora		
Tezin Adı	Mülkiyet Hakları ve Ekonomik Refah Üzerindeki Etkisi: Orta Asya ve Doğu Avrupa Ülkeleri Üzerine Bir Analiz			

Bu tezin hazırlanmasında bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle riayet edildiğini, tez içindeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel kurallara uygun olarak atıf yapıldığını bildiririm.

Kübra Çağlayan



T.C.
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü



ÖZET

Öğrencinin	Adı Soyadı	Kübra ÇAĞLAYAN		
	Numarası	20810901017		
		İktisat / İktisat		
	Programı	Tezli Yüksek Lisans	X	
		Doktora		
	Tez Danışmanı	Prof. Dr. Birol MERCAN		
Tezin Adı	Mülkiyet Hakları ve Ekonomik Refah Üzerindeki Etkisi: Orta Asya ve Doğu Avrupa Ülkeleri Üzerine Bir Analiz			

Bu çalışma, mülkiyet hakları ve ekonomik refah arasındaki etkileşimleri Orta Asya ve Doğu Avrupa bağlamında analiz etmektedir. Mülkiyet haklarının güçlü bir ekonomik gelişim aracı olduğu literatürde genel bir kabul görse de, bu bölgelerin Sovyet sonrası geçiş sürecinin getirdiği zorluklar, ekonomik iyileşmeyi kısıtlayabilmektedir. Elde edilen bulgular, Orta Asya’da mülkiyet hakları ve hukukun üstünlüğünün ekonomik refah üzerinde belirgin bir pozitif etki yarattığını ortaya koyarken, Doğu Avrupa’da yalnızca kişi başı GSYİH’nin bu etkiyi sağladığını göstermektedir. Bu sonuçlar, mülkiyet haklarının güçlendirilmesi gerektiğini vurgulamakta ve bu bölgelerdeki ekonomik reformların önemini artırmaktadır. Ayrıca, analizlerin kısa döneme odaklanması, uzun vadeli etkilerin daha fazla araştırılması gerektiğini ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Mülkiyet Hakları, Orta Asya, Doğu Avrupa



T.C.
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü



ABSTRACT

Author's	Name and Surname	Kübra ÇAĞLAYAN		
	Student Number	20810901017		
	Department	Economics / Economics		
	Study Programme	Master's Degree (M.A.)	X	
		Doctoral Degree		
	Supervisor	Prof. Dr. Birol MERCAN		
Title of the Thesis/Dissertation	Property Rights and their Impact on the Economic Welfare: An Analysis on the Countries of Middle Asia and Eastern Europe			

This paper analyses the interactions between property rights and economic welfare in the context of Middle Asia and Eastern Europe. While it is generally recognised in the literature that property rights are a powerful tool for economic development, the challenges of the post-Soviet transition in these regions may constrain economic recovery. The findings show that property rights and the rule of law have a significant positive impact on economic welfare in Middle Asia, whereas in Eastern Europe only GDP per capita has this effect. These results emphasise the need to strengthen property rights and increase the importance of economic reforms in these regions. Moreover, the short-term focus of the analyses suggests that longer-term effects need to be further investigated.

Keywords: Property Rights, Middle Asia, Eastern Europe

İÇİNDEKİLER

Bilimsel Etik Sayfası	i
ÖZET	ii
ABSTRACT	iii
İÇİNDEKİLER	1
TEŞEKKÜR	4
GİRİŞ	5
Tezin Amacı ve Önemi	5
Araştırma Sorusu ve Hipotezler	10
Tezin Yapısı	12

BİRİNCİ BÖLÜM

Mülkiyet Hakları: Tanım, Teori ve Piyasa Etkileri

1.1. Mülkiyet Hakkı Tanımı: Rekabet ve Kıtlık	15
1.1.1. Mülkiyet Hakları Tanımı: Kısıtlamalar	17
1.2. Mülkiyet Hakları Teorisi	18
1.2.1. Mülkiyet Haklarının Bölünmesi	21
1.2.2. Mülkiyet Haklarının Paylaşılması	24
1.3. Özel Mülkiyet ve Ortak Mülkiyet	26
1.3.1. Özel Mülkiyet ve Ortak Mülkiyet Üzerine Ekonomik Tartışma	27
1.4. Ortak Mülkiyet ve Açık Erişim Rejimleri Arasındaki Karışıklık	28
1.4.1. Kaynak Sistemi ile Mülkiyet Rejimi Arasındaki Karışıklık	30
1.5. Haklar Bütünü Olarak Mülkiyet	31
1.5.1. Kamu Mülkiyeti	34
1.5.1.1. Kamusal Mülkiyet, İstimlak Hakkı, Polis Gücü	37
1.5.2. Özelleştirmenin Tehlikeleri	39
1.6. Dışsallık Teorisi	40
1.6.1. Dışsallık Kavramının Tanımı	42
1.6.2. Dışsallığın Nedenleri	42
1.6.3. Dışsallıklar Gözünden Mülkiyet Hakları	44
1.6.3.1. Zayıf Mülkiyet Hakları Vakası: Açık Erişimli Kaynaklar ve Kamu Malları	46
1.6.3.2. Dışsallıklara Mülkiyet Hakları Çözümleri	48
1.7. Neoklasik Ekonomi ve Mülkiyetin Piyasa Dinamikleri	50
1.7.1. Mülkiyetin Emek Teorisi	60

1.8. Kurumsal Ekonomi ve Mülkiyet Hakları	61
1.8.1. Eski Kurumsalcılık	77
1.8.2. Yeni Kurumsalcılık.....	78
1.8.3. Kurumsalcılıkta Alışkanlık Anlayışı	79

İKİNCİ BÖLÜM

Ekonomik Refahın Dinamikleri: Devlet, Büyüme ve GSYİH

2.1. Refah Kavramı ve Refah Devleti.....	83
2.2. Ekonomik Refah Kavramı ve GSYİH İlişkisi	90
2.2.1. Ekonomik Refah ve GSYİH Ölçümü	93
2.3. Ekonomik Refah: Mülkiyet Hakları ve Devletin Rolü	100
2.3.1. Ülke Örneği Üzerinden Anlatım: Çin'in Ekonomik Gelişiminde Mülkiyet Haklarının Rolü.....	110
2.4. Ekonomik Refah ve Mülkiyet Hakları: Yönetim Şeklinin Etkisi.....	114
2.5. Ekonomik Büyüme ve Mülkiyet Hakları	116
2.5.1 Rant Kollama ve Mülkiyet Hakları	118
2.5.2. Refahı ve Zenginliği Yok Eden Mülkiyet Hakları Teorisi	122

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Mülkiyet Haklarının Ekonomik Refah Üzerindeki Etkisine Dair Ampirik Bir Analiz

3.1. Araştırma Modeli ve Veri Kaynakları.....	128
3.2. Veri Seti.....	129
3.3. Ekonometrik Model ve Yöntem	131
3.3.1. Etkili Maksimum Likelihood (ML) Regresyon Analizi	132
3.3.2. Etkili Maksimum Likelihood (ML) Regresyon Analizi – Ülkeler Farkı.....	134
3.3.3. Etkili Maksimum Likelihood (ML) Regresyon Analizi – Zaman Farkı.....	136
3.3.4. Hausman Analizi	137
3.3.5. Normallik Sınaması – Jarque-Bera Testi	138
3.3.6. Bootstrap Tahmin Yöntemi.....	140
3.3.7. Sağlam Varyans Tahmini.....	141
3.3.8. Gecikmeli Bağımlı Değişken Tahmini	143
3.3.9. Pesaran Analizi.....	144
3.3.10. Driscoll-Kraay Hata Terimleri Analizi	146
3.4. Sonuç.....	148
KAYNAKÇA.....	150

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1. Analiz Kapsamında İncelenen Bölgeler / Ülkeler	128
Tablo 2. Veri Seti – HDI	129
Tablo 3. Veri Seti – GDPPC.....	129
Tablo 4. Veri Seti – PR	130
Tablo 5. Veri Seti – RL	130
Tablo 6. ML Regresyon Analizi Sonuçları.....	133
Tablo 7. Ülkelerin Etki Analizi	135
Tablo 8. Zamanın Etki Analizi	136
Tablo 9. Hausman Testi Sonuçları.....	137
Tablo 10. Jarque-Bera Testi Sonuçları.....	140
Tablo 11. Bootstrap Sonuçları	141
Tablo 12. Sağlam Varyans Tahmini Sonuçları.....	142
Tablo 13. Gecikmeli Bağımlı Değişken Analiz Sonuçları	144
Tablo 14. Pesaran Testi Sonuçları	145
Tablo 15. Driscoll-Kraay Hata Terimleri Analizi Sonucu	147

TEŞEKKÜR

Tez konusunun seçimi noktasında ve tez araştırması sürecinin yürütülmesinde desteğini esirgemeyen değerli danışmanım Sayın Prof. Dr. Birol Mercan'a; tezimi sabırla okuyup değerlendiren ve akademik kariyerim için bana yardımcı olan Sayın jüri üyelerine; eğitim hayatımın her aşamasında maddi ve manevi desteğini hiçbir zaman esirgemeyen aileme teőekkürlerimi sunmayı bir vazife addederim.



GİRİŞ

Tezin Amacı ve Önemi

Günümüz dünyasında ekonomik kalkınma ve refah, ulusların ve toplumların öncelikli hedefleri arasında yer almaktadır. Ancak, bu hedeflere ulaşmak için hangi faktörlerin belirleyici olduğu ve ekonomik refahın bu faktörlerden ne şekilde etkilendiği hala tartışma konusudur; dolayısıyla bu süreç karmaşık bir süreçtir ve birçok faktörün etkileşimini gerektirir. Bu faktörlerden biri de mülkiyet haklarıdır. Mülkiyet hakları, bireylerin ve işletmelerin mülkiyetlerini koruma ve yönetme yeteneklerini belirleyen ve ekonomik faaliyetlerin düzenlenmesinde ve kaynakların dağıtılmasında önemli bir rol oynayan, bir ülkenin geleceği açısından göz ardı edilemeyecek haklardır; bu açıdan bir ülkenin ekonomik yapısını ve refahını belirleyen önemli bir unsurdur. Bununla birlikte ekonomi literatüründe, mülkiyet haklarının ekonomik refah üzerindeki etkisi hakkında çeşitli teoriler bulunmaktadır. Bazı teoriler, güçlü mülkiyet haklarının ekonomik refahı artırabileceğini öne sürerken, diğer teoriler, mülkiyet haklarının ekonomik refah üzerindeki etkisinin daha karmaşık ve belirsiz olduğunu öne sürmektedir. Bununla birlikte, sanılanın aksine, mülkiyet haklarının ekonomik refah üzerindeki etkisi her zaman pozitif olmayabilir. Örneğin, mülkiyet hakları zayıf olan bir toplumda, bireyler ve işletmeler, mülkiyetlerini koruma ve yönetme yeteneklerinden mahrum durumdadırlar. Bu vaziyet, yatırımların ve ekonomik faaliyetlerin azalmasına yol açabilmekte, dolayısıyla ekonomik refahın düşmesine sebebiyet vermektedir. Tam aksi şekilde, sağlam mülkiyet haklarına sahip bir toplumda, bireyler ve işletmeler, mülkiyetlerini koruma ve yönetme yeteneklerine güvenerek, daha fazla yatırım yapmakta ve daha fazla ekonomik faaliyet gerçekleştirmektedirler. Bu vaziyet ise, ekonomik refahın artmasına kapı aralamaktadır.

Mülkiyet hakları, ekonomik refah üzerinde doğrudan ve dolaylı etkilere sahiptir. Güçlü ve sağlam mülkiyet haklarına sahip olan bir ülkede, yatırımcılar ve girişimciler kendilerini genellikle daha fazla güvende hissetmekte ve bu da ekonomik büyümeyi teşvikle sonuçlanmaktadır. Çünkü mülkiyet haklarının korunması, yatırım yapmanın ve yeni işletmeler kurmanın daha az riskli olduğu anlamına gelmektedir.

Öte yandan, zayıf veya belirsiz mülkiyet haklarına sahip bir ülkede ekonomik faaliyetlerin verimliliği düşebilmekte ve yatırımlar azalabilmektedir. Bu durum, ekonomik büyümeyi kısıtlamakta ve gelir eşitsizliğini artırmaktadır. Ayrıca, mülkiyet haklarının belirsizliği veya ihlali, hukukun üstünlüğüne olan güveni azaltmakta ve toplumsal huzursuzluğa neden olmaktadır. Bu bağlamda, mülkiyet haklarının ve ekonomik refahın ilişkisi, ekonomi literatüründe uzun süredir üzerinde durulan bir konudur. Ancak hemfikir olunan bir konu vardır ki, mülkiyet hakları, tarih boyunca birçok farklı biçimde şekillenmiştir ve bu haklar, toplumların ekonomik, politik ve sosyal yapılarına göre değişiklik göstermiş, farklı ekonomik sistemlerde farklı şekillerde işlemiştir. Örneğin, feodal toplumlarda ve kapitalist bir ekonomide mülkiyet hakları genellikle toprak sahiplerine, bireylere ve işletmelere aittir ve bu haklar, toprak sahiplerinin ekonomik refahını belirlerken, genel ekonomik refah üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olabilmektedir; bu açıdan bu haklar, genellikle ekonomik faaliyetlerin düzenlenmesinde ve kaynakların dağıtılmasında önemli bir rol oynamaktadır. Tam ters bir bakış açısıyla modern ekonomilerde ise mülkiyet hakları genellikle daha demokratik bir şekilde dağıtılmakta ve ekonomik refahın artmasına yardımcı olabilmektedir. Öte yandan, sosyalist bir ekonomide, mülkiyet hakları genellikle devlete aittir ve bu haklar, ekonomik faaliyetlerin düzenlenmesinde ve kaynakların dağıtılmasında bu defa daha farklı bir rol oynamaktadır.

Mülkiyet hakları, coğrafyadan coğrafyaya değişiklik göstermektedir. Özellikle Orta Asya ve Doğu Avrupa gibi bölgesel ekonomilerde, mülkiyet haklarının ekonomik refah üzerindeki etkisi daha da belirgin hale gelmektedir. Bu çalışmanın temel amacı, Orta Asya ve Doğu Avrupa gibi belirli bölgesel ekonomilerdeki mülkiyet haklarının, ekonomik refah üzerindeki etkisini derinlemesine incelemektir. Bu bölgesel odak, birçok yönden önemlidir ve araştırma çabalarını haklı çıkarmaktadır. Öncelikle, Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkeleri, geçmişte sosyalist sisteme geçiş sürecini yaşamış ve ekonomik yapılarında önemli değişikliklere maruz kalmışlardır. Bu ülkeler, sosyalist dönemin mirasını taşımakta ve bu mirasın ekonomik performansları üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Bu nedenle, bu bölgelerdeki mülkiyet haklarının ve ekonomik refahın incelenmesi,

sosyalist dönemden kapitalist döneme geçiş sürecinin etkilerinin daha iyi anlaşılmasına yardımcı olabilir.

Bununla beraber, Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkeleri, jeopolitik konumları ve doğal kaynakları açısından küresel ekonomide önemli bir konuma sahiptir. Bu ülkelerin ekonomik performansları, bölgesel istikrar ve küresel ekonomik dengeler açısından kritiktir. Dolayısıyla, bu bölgedeki mülkiyet haklarının ve ekonomik refahın incelenmesi, bölgesel ve küresel ekonomik dinamiklerin anlaşılmasına katkıda bulunabilir.

Bu bölgelerin seçilmesinin bir diğer sebebi, Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkelerinin, ekonomik reformlar ve dışa açılma politikaları gibi önemli değişim süreçlerinden geçmiş olmalarıdır. Bu süreçler, mülkiyet hakları ve ekonomik refah üzerinde doğrudan etkiye sahip olabilir. Bu nedenle, bu ülkelerdeki deneyimlerin incelenmesi, ekonomik reformların etkilerinin değerlendirilmesine ve gelecekteki politika yapımına ışık tutabilir.

Mülkiyet hakları ve ekonomik refah arasındaki ilişkinin anlaşılması, ekonomik gelişme üzerinde derin bir etkiye sahiptir ve bu ilişkiyi anlamak için, Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkeleri özel bir ilgi alanı oluşturmaktadır. Buradaki en önemli husus, Orta Asya ve Doğu Avrupa'nın ekonomik ve politik yapısının, dünya ekonomisindeki değişimlerin etkisi altında sürekli olarak değişmesidir. Orta Asya ve Doğu Avrupa, ekonomik, siyasi ve sosyal değişimlerin sıklıkla yaşandığı, karmaşık bir geçmişe sahip ve hızla gelişen bölgelerdir. Bu bölgeler, tarihsel olarak farklı imparatorluklar ve devletlerin egemenliği altında kalmış ve farklı kültürel, dilsel ve dini etkileri deneyimlemiştir. Özellikle bu ülkeler ve tarihsel olarak karmaşık geçmişleri, günümüzdeki ekonomik yapılarını şekillendirmektedir. Ekonomik dönüşüm süreçlerini deneyimleyen, eski komünist sistemlerden serbest piyasa ekonomilerine geçiş yapan ve bu süreçte çeşitli zorluklarla karşılaşan bu bölgelerdeki mülkiyet haklarının sağlamlığı ve ekonomik refah arasındaki ilişki, incelenmesi gereken önemli bir konudur.

Bu süreçte, mülkiyet hakları ve ekonomik refah arasındaki ilişki, bölgesel ve uluslararası düzeyde ciddi sonuçlar doğurmuştur. Özellikle Orta Asya'da, Sovyet dönemindeki merkezi planlama ve kolektivizasyon (çiftçilerin kendi paylarını bir araya getirip geniş bir tarım alanı oluşturdukları ve bu alanda ortaklaşa çalışıp elde edilen gelirden paylarını aldıkları bir tarım politikası) politikalarının etkileri hâlâ hissedilmektedir. Bu politikaların etkisi altında, mülkiyet hakları ve ekonomik faaliyetler sıkı bir şekilde kontrol edilmiş ve kısıtlanmıştır. Bu durum, yatırımcıların ve girişimcilerin ülkelere olan güvenini zedelemiş ve ekonomik kalkınmayı olumsuz yönde etkilemiştir. Sovyet döneminin sona ermesinin ardından bu ülkeler serbest piyasa ekonomisine geçiş yapmak zorunda kalmış, ancak bu geçiş süreci karmaşık ve zorlu olmuştur. Mülkiyet haklarının yeniden yapılandırılması ve güçlendirilmesi, ekonomik dönüşümün temel unsurlarından biri haline gelmiştir; daha net açıklamak gerekirse, bölgelerin ekonomilerinin serbest piyasa prensiplerine geçişi, mülkiyet hakları ve ekonomik refah arasındaki ilişkiyi daha da önemli hale getirmiştir.

Bu bölgelerdeki mülkiyet hakları yapısı, ekonomik büyümeyi ve refahı doğrudan etkilemektedir. Doğu Avrupa ülkeleri de benzer bir süreçten geçmiştir. Sovyet döneminin etkisi altında, bu ülkelerdeki ekonomik faaliyetlerin büyük bir kısmı devlet kontrolünde gerçekleşmiş ve mülkiyet hakları sınırlı olmuştur. Ancak Sovyetler Birliği'nin dağılmasının ardından, bu ülkeler de serbest piyasa ekonomisine geçiş yapmış ve mülkiyet hakları yeniden yapılandırılmıştır. Bununla birlikte bu süreç, özellikle de eski sosyalist dönemin mirasıyla başa çıkmak konusunda, birçok zorluk ve engelle karşılaşmıştır. Bununla birlikte Doğu Avrupa ülkeleri, Avrupa Birliği'ne üye olma sürecinde de benzer zorluklarla karşılaşmışlardır. AB'ye üyelik süreci, bu ülkelerde ekonomik ve siyasi reformları hızlandırmış ve mülkiyet haklarının güvence altına alınması için çeşitli adımlar atılmıştır. Ancak, bu süreçlerde bazı uyum sorunları ve sıkıntılar yaşanmıştır.

Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkeleri, ekonomik dönüşüm süreçlerini tamamlamak için önemli adımlar atmış olsalar da, mülkiyet hakları ve ekonomik refah arasındaki ilişki hala karmaşıktır ve çeşitli faktörlerden etkilenmektedir. Bu bölgelerdeki mülkiyet hakları sistemi, sadece ekonomik faaliyetlerin yürütülmesi ve

işletilmesi açısından değil, aynı zamanda sosyal ve siyasi istikrarın sağlanması açısından da önemlidir ve mülkiyet hakları ile ekonomik refah üzerine yapılan analizlerin, bölgelerin kalkınma süreçlerine daha fazla ışık tutabileceği açıktır. Bu nedenle, Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkelerinde mülkiyet hakları ve ekonomik refah üzerine yapılan araştırmalar, bu bölgelerin kalkınma süreçlerini anlamak ve iyileştirmek için kritik öneme sahiptir. Bu araştırmaların sonuçları, politika yapıcıların karar alma süreçlerine rehberlik edebilir, bölgesel kalkınma stratejilerinin belirlenmesine katkıda bulunabilir ve bölgesel entegrasyonu teşvik edebilir.

Bu bağlamda, Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkelerinde mülkiyet hakları ve ekonomik refah ilişkisi, hem geçmişteki deneyimlerden hem de günümüzdeki gelişmelerden önemli dersler çıkarmamıza olanak tanır. Bu ülkelerdeki mülkiyet hakları rejimlerinin ve ekonomik politikalarının etkili bir şekilde yönetilmesi, bölgedeki ekonomik kalkınma ve refahın artırılmasına katkı sağlayabilir ve mülkiyet haklarının güçlendirilmesi ve ekonomik refahın artırılması için etkili politika önerileri sunabilir. Bu nedenle, bu ilişkiyi anlamak ve analiz etmek, bu ülkelerin gelecekteki kalkınma ve dönüşüm süreçlerine ışık tutabilir.

Bu çalışmanın temel amacı, sağlam kurulmuş mülkiyet haklarının, Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkelerindeki ekonomik refah üzerindeki etkisini incelemektir. Bu etkinin pozitif mi yoksa negatif mi olduğu, ya da belki de hiçbir etkisinin olup olmadığı gibi sorular, bu çalışmanın odak noktasını oluşturmaktadır. Mülkiyet haklarının sağlamlığı, bir ülkenin ekonomik büyümesi, yatırım ortamı, yenilik ve girişimcilik gibi faktörler üzerinde belirleyici olabilmektedir. Ancak, bu ilişkinin karmaşıklığı ve çeşitliliği nedeniyle, kesin ve evrensel bir sonuca varmak zor olabilir.

Bu tez, mülkiyet haklarının ekonomik refah üzerindeki etkisini derinlemesine inceleyerek, bu etkinin yönünü ve büyüklüğünü belirlemeye çalışacaktır. Çalışma, yukarıda bahsedilen önemli konuyu ele alarak, Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkelerindeki mülkiyet hakları ve ekonomik refah arasındaki ilişkiyi incelemeyi ve Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkelerinin deneyimlerinden ders çıkarmayı amaçlamaktadır. Bunu yaparken bu ülkelerin karşılaştığı zorlukları ve fırsatları ortaya koymak için çeşitli ekonomik göstergeleri ve veri kaynaklarını kullanacaktır.

Ancak bu tez çalışmasının önemi, sadece belirli bir bölgenin ekonomik durumunu anlamakla sınırlı değildir; aynı zamanda sosyalist dönemden kapitalist döneme geçiş sürecinin etkilerini değerlendirmeye ve ekonomik reformların sonuçlarını anlamaya yönelik daha geniş bir çerçevede ele alınabilir.

Bu tezin amacı, mülkiyet haklarının ekonomik refah üzerindeki, pozitif, negatif ya da nötr olan etkisini belirlemek, böylece bu etkinin yönünü ve büyüklüğünü anlamaya çalışmaktır. Bu etki belirlenmeye çalışılırken bir dizi ekonometrik analiz kullanılacak, bu sayede mülkiyet haklarının ekonomik refah üzerindeki etkisi, nicel veriler ile ortaya konacaktır.

Araştırma Sorusu ve Hipotezler

Bu tezin araştırma sorusu kapsamında, Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkelerindeki mülkiyet haklarının sağlamlığının, ekonomik refah üzerinde nasıl bir etkiye sahip olduğuna dair cevap aranacaktır.

Bu çalışma, Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkelerindeki mülkiyet haklarının güçlendirilmesinin ekonomik büyümeye olan etkisini incelemeyi amaçlamaktadır. Mülkiyet haklarının güçlendirilmesiyle ilgili yasal, kurumsal ve yönetsel reformların, bu bölgelerdeki ekonomik performansı nasıl etkilediği açıklanacaktır. Bu amaç doğrultusunda, mülkiyet haklarının güçlendirilmesinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini anlamak için farklı değişkenler arasındaki ilişkilerin incelenmesi ve analiz edilmesi önem arz etmektedir.

Araştırma, Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkelerindeki mülkiyet haklarına yönelik reformların ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini anlamak amacıyla birçok konuya odaklanmaktadır. Bu konular arasında, güçlendirilmiş mülkiyet haklarının ekonomik büyümeye olan etkisi, yatırım ve girişimcilik üzerindeki etkileri, hukukun üstünlüğü ve adaletin ekonomik refaha etkisi, mülkiyet haklarının korunmasının ve uygulanmasının ekonomik performans üzerindeki önemi ya da hükümetler kaynaklı yönetim şekillerinin, mülkiyet hakları ve ekonomik refah açısından belirleyiciliği gibi başlıklar bulunmaktadır. Bu araştırma, bahsi geçen konuları ele alarak, mülkiyet haklarının ekonomik refah üzerindeki rolünü daha iyi anlamayı amaçlamaktadır.

Bu araştırma sorusu, Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkelerindeki mülkiyet haklarının güçlendirilmesinin ekonomik büyümeye olan etkilerini anlamak için birçok nedene dayanmaktadır. Öncelikle, bu bölgelerdeki siyasi ve ekonomik dönüşüm süreçleri, mülkiyet haklarına ilişkin politika ve kurumsal reformları gündeme getirmiştir. Bu reformların, ekonomik büyüme üzerinde olumlu veya olumsuz etkileri olabileceği düşünülmektedir. Ayrıca, mülkiyet haklarının güçlendirilmesinin, yatırım yapma ve girişimcilik faaliyetlerini teşvik ederek ekonomik verimliliği artırabileceği ve böylece bölgedeki ekonomik kalkınmayı destekleyebileceği düşünülmektedir.

Hipotez: Sağlam mülkiyet haklarına sahip olan Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkelerinde, ekonomik refahın daha yüksek olduğu gözlemlenmektedir.

Bu çalışmanın temel hipotezi, Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkelerinde sağlam mülkiyet haklarına sahip olmanın ekonomik refah üzerinde olumlu bir etkiye sahip olacağı yönündedir. Sağlam mülkiyet hakları, bireylerin mal varlıklarını koruma ve kullanma hakkını garanti eden bir sistemdir. Bu hakların güçlendirilmesi ekonomik katılımı artırmakta, yatırımları teşvik etmekte ve piyasa verimliliğini efektif bir hale getirmektedir. Bu silsilenin bir diğer şekli, yatırımların artması sayesinde iş ortamının iyileştirilmesi, girişimcilik faaliyetlerinin teşvik edilmesi ve ekonomik verimliliğin artırılmasıdır. Dolayısıyla, güçlendirilmiş mülkiyet hakları, bölgedeki ekonomik büyümeyi ve refahı artırmak için önemli bir araç olarak işlev görmektedir. Bu çıkarımlardan yola çıkarak bu çalışma, sağlam mülkiyet haklarının ekonomik refah üzerindeki etkilerini inceleyerek, Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkelerindeki ekonomik kalkınma sürecine ışık tutmayı amaçlamaktadır. Varsayılan olarak, sağlam mülkiyet haklarına sahip olan bu ülkelerde, ekonomik refahın daha yüksek olacağı öngörülmektedir. Ancak, bu hipotezin doğrulanması için kapsamlı bir analiz ve veri incelemesi gerekmektedir. Bu çalışma, bu hipotezi test etmek için uygun ekonometrik metodolojiyi kullanacak ve elde edilen bulguları dikkatle değerlendirecektir.

Çalışmanın ileri sürdüğü hipotez, literatür araştırmalarından elde edilen bulgulara dayanmaktadır. Çeşitli çalışmalar, güçlü ve sağlam mülkiyet haklarının,

ekonomik büyümeyi teşvik ettiğini ve iş ortamının gelişmesine katkı sağladığını göstermektedir. Ancak, Orta Asya ve Doğu Avrupa gibi özellikle dönüşüm sürecindeki bölgelerde, bu ilişkiyi daha detaylı ve bağlamsal olarak anlamak önemlidir. Bu çalışma, bu bölgelerdeki mülkiyet hakları ile ekonomik refah arasındaki ilişkiyi anlamak için daha kapsamlı bir analiz sunmayı amaçlamaktadır.

Tezin Yapısı

Tez, dört ana bölümden oluşmaktadır ve her bir bölüm, konunun kapsamlı bir şekilde ele alınmasını sağlayacak şekilde yapılandırılmıştır. İlk bölüm olan **Giriş** bölümü, çalışmanın temellerini atmaktadır. Bu bölümde, öncelikle tezin amacı ve önemi detaylı bir şekilde açıklanmaktadır. Bu kısım, araştırmanın neden yapıldığını ve hangi açılardan önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Ardından, araştırma sorusu ve hipotezler kısmında, tez boyunca cevaplanması hedeflenen sorular ve bu sorulara yönelik olarak öne sürülen hipotezler sunulmaktadır. Giriş bölümünün son kısmı olan tezin yapısı ise, okuyucuya tezin genel organizasyonu hakkında bilgi vererek, çalışmanın akışını takip etmelerini kolaylaştırmaktadır.

İkinci bölüm olan mülkiyet haklarının tanımı ve önemi, rekabet ve kıtlık bağlamında ele alınacaktır. Mülkiyet haklarının teorik çerçevesi, bölünmesi ve paylaşılması üzerinde durulacaktır. Ayrıca, özel mülkiyet ve ortak mülkiyet kavramları ile bu kavramlar arasındaki ekonomik tartışmalar incelenecektir. Özel mülkiyet ve ortak mülkiyet üzerine ekonomik tartışmalardan, ortak mülkiyet ve açık erişim rejimleri arasındaki karışıklıklara kadar geniş bir yelpazede konular ele alınacaktır. Haklar bütünü olarak mülkiyet ve kamu mülkiyeti konuları derinlemesine incelenecektir. Kamu mülkiyeti ile kamusal mülkiyet, istimlak hakkı ve polis gücü ilişkileri açıklanacaktır. Özelleştirmenin tehlikeleri de bu bölümde ele alınacaktır.

Dışsallık Teorisi başlığı altında dışsallıkların tanımı, nedenleri ve mülkiyet hakları üzerindeki etkileri incelenecektir. Zayıf mülkiyet hakları vakaları ve dışsallıklara mülkiyet hakları çözümleri üzerinde durulacaktır. Dışsallık kavramının tanımından, dışsallıkların nedenlerine kadar olan geniş kapsamlı bir inceleme yapılacaktır. Ayrıca, dışsallıkların mülkiyet hakları üzerindeki etkileri ve zayıf

mülkiyet haklarının açık erişimli kaynaklar ve kamu malları üzerindeki etkileri tartışılacaktır.

Neoklasik Ekonomi ve Mülkiyetin Piyasa Dinamikleri bölümü ise mülkiyet haklarının neoklasik ekonomi çerçevesinde nasıl ele alındığı ve piyasa dinamikleri üzerindeki etkilerini inceleyecektir. Emek teorisi ve kurumsal ekonomi perspektifinden mülkiyet hakları değerlendirilecektir. Neoklasik ekonomi, mülkiyet haklarının piyasa dinamikleri üzerindeki etkilerini inceleyecek ve mülkiyetin emek teorisi tartışılacaktır. Eski ve yeni kurumsalcılık perspektifinden mülkiyet hakları ve kurumsalcılıkta alışkanlık anlayışı ele alınacaktır.

Ekonometrik analiz bölümüne geçmeden önceki son bölüm olan ekonomik refah bölümünde ekonomik refah kavramı ve bu kavramın GSYİH ile ilişkisi ele alınacaktır. Ayrıca, ekonomik refah ve mülkiyet hakları arasındaki ilişki, devletin rolü ve yönetim şeklinin etkisi üzerinden tartışılacaktır. Ekonomik refah kavramı ve GSYİH ilişkisi ile ekonomik refahın GSYİH ile ölçümü detaylandırılacaktır. Mülkiyet hakları ve devletin rolü, ekonomik refah ve mülkiyet hakları arasındaki ilişki, yönetim şeklinin etkisi, ekonomik büyüme ve mülkiyet hakları tartışılacaktır. Ayrıca, rant kollama ve mülkiyet hakları ile refahı ve zenginliği yok eden mülkiyet hakları teorisi incelenecektir. Çin'in ekonomik gelişiminde mülkiyet haklarının rolü gibi ülke örnekleri üzerinden analizler yapılacaktır.

Üçüncü bölüm metodoloji ile başlayacaktır ve burada araştırmanın dayandığı model ve veri kaynakları detaylandırılacaktır. Araştırmanın kapsamı ve veri toplama yöntemleri açıklanacaktır. Araştırmada kullanılacak değişkenlerin tanımları ve bu değişkenlerin değerlerinin alındığı kaynaklar açıklanacaktır. Ardından ekonometrik modellemeye geçilecek, yapılan analizlerin neden ve nasıl yapıldığı açıklanacaktır. Modellemelerden çıkan sonuçlar eşliğinde değişkenlerin, mülkiyet hakları ve ekonomik refah ilişkisini nasıl yansıttığı tartışılacaktır.

Sonuç bölümüne geçildiğinde ise, araştırmanın bulgularının bir özeti sunulacaktır. Mülkiyet hakları ve ekonomik refah arasındaki ilişkinin temel bulguları ve bu bulguların ne anlama geldiği tartışılacaktır. Aynı zamanda araştırmanın

sonuçlarının 3nemi ve bu sonuçların gelecekteki araştırmalar için ne anlama geldiği tartişılacaktır. Ayrıca, bu çalışmanın sınırlamaları ve gelecekte yapılacak araştırmalar için 3neriler sunulacaktır.



BİRİNCİ BÖLÜM

Mülkiyet Hakları: Tanım, Teori ve Piyasa Etkileri

1.1. Mülkiyet Hakkı Tanımı: Rekabet ve Kıtlık

Toplumların gelişiminde ve sürdürülebilirliğinde, bireyler ve gruplar arasındaki ilişkilerin düzenlenmesi ve bu esnada doğabilecek çıkar çatışmalarının yönetilmesi kritik bir rol oynamaktadır. Bu dinamik süreçte, uyum ve ilerlemeyi sağlamak için çeşitli mekanizmalar devreye girmeli ve o toplumun üyeleri arasındaki çıkar çatışmaları çözümlenmelidir. Bu çözüm süreci teknik anlamda rekabet olarak bilinir. Tanım gereği rekabeti ortadan kaldırmanın bir yolu olmadığından, ilgili soru çıkar çatışmalarının çözümünde ne tür bir rekabetin kullanılacağı olmaktadır. Bu durumu, biraz daha ilgi uyandıracak kelimelerle ifade etmek gerekirse, "Her bir kişinin, kendi hedeflerinin çeşitli düzeylerine ne ölçüde ulaşabileceğine karar verirken, toplumun üyeleri arasında hangi ayrımcılık biçimleri kullanılacaktır?" Ayrımcılıktan doğan rekabet ve kıtlık, birbirinden ayrılmaz iki kavramdır (Alchian, 1965). North, bu iki kavramı ve mülkiyet hakları konusunu ele alarak, mülkiyet haklarının ekonomik performansını açıklamadaki önemini ve bu konunun rekabet açısından ihmal edilmesini şu şekilde özetlemektedir:

"Ekonomilerin performansındaki eşitsizlik ve farklı ekonomilerin zaman içindeki sürekliliği, kırk yıllık yoğun çabaya rağmen kalkınma ekonomistleri tarafından tatmin edici bir şekilde açıklanamamıştır. Basit gerçek, kullanılan teorinin bu göreve uygun olmamasıdır. Teori, kıtlık ve dolayısıyla rekabet temel varsayımına dayanmaktadır ve uyumlu çıkarımları, mülkiyet haklarının mükemmel ve maliyetsiz bir şekilde belirlendiği ve bilginin edinilmesinin aynı şekilde maliyetsiz olduğu sürtünmesiz değişim sürecine ilişkin varsayımlarından kaynaklanmaktadır. Rekabet kıtlığı neoklasik teorinin temel dayanağını oluştursa da, diğer varsayımlar pek sağlam kalmamıştır" (North, 1990).

"Mülkiyet haklarının" güdeleri ve davranışları etkileme eğiliminde olduğu temel fikrini kabul etmek zor değildir. Bununla birlikte bu alandaki literatür, mülkiyet hakları kavramını belli bir hassasiyetle tanımlamaktadır ve bu tanım,

bireysel kullanım yorumuna açık hale getirmektedir. Belirtilen temel nokta, mülkiyet haklarının *insanlar ve nesnelere arasındaki ilişkilere değil*, daha ziyade *nesnelere varlığından doğan ve kullanımlarıyla ilgili olan insanlar arasındaki yaptırıma tabi davranışsal ilişkilere* atıfta bulunduğudır. Mülkiyet hakları, her bir kişinin diğer kişilerle etkileşimlerinde uymanın ya da uymamanın maliyetine katlanması gereken kurallara ilişkin davranış normlarını belirlemektedir. O halde toplumdaki hakim mülkiyet hakları sistemi, kıt kaynakların kullanımına ilişkin olarak her bir bireyin konumunu tanımlayan ekonomik ve sosyal ilişkiler bütünü olarak tanımlanabilmektedir (Furubotn & Pejovich, 1972). Furubotn tanımına göre; “Mülkiyet hakları, insanlar arasında malların varlığından kaynaklanan ve kullanımlarına ilişkin yaptırıma tabi davranışsal ilişkiler olarak anlaşılmaktadır. Bu ilişkiler, her bir kişinin diğer kişilerle olan günlük etkileşimlerinde uyması gereken ya da uymamanın maliyetine katlanacağı mallara ilişkin davranış normlarını belirler. Burada ‘mal’ terimi, bir kişiye tatmin ve fayda sağlayan herhangi bir şey için kullanılmaktadır” (Furubotn & Pejovich, 1972).

Buradaki konu, bir kişinin daha yüksek bir hedef gerçekleştirme düzeyine sahip olmasını sağlayan tüm faaliyetlerin, aynı zamanda bir başkası için daha az şey ifade edeceği değildir; zira bazı mübadele biçimleri müşterek artışlara izin vermektedir. Ancak aynı zamanda işbirliğine dayalı eylemin mümkün olduğu ve rekabetçi eylemin de mevcut olduğu bilinmektedir (Bator Francis, 1958).

Ekonomistler mübadeleyi, alıcı ve satıcının her birinin daha arzu edilen bir konuma ulaşma çabasıyla hareket ettiği, işbirliğine dayalı bir eylem olarak incelemeye çok yatkın durumdadır. Ancak bu aşamada mübadele rekabetçi ya da mülkiyet yönünü incelemek daha ilginçtir. Mübadele eylemi, alıcının satıcıdan elde ettiği mallar için diğer talep sahipleriyle rekabet edebilmesini sağlayan bir araçtır. Toplum üyelerinin, aksi bir durumda başkalarına gidecek olan mallardan daha fazlasını elde etmek için kullanabilecekleri teklif türleri, rekabet biçimleri ve davranışları, daha fazla ilgi odağı haline getirilmektedir. Daha doğrudan bir ifadeyle, bir toplumda onaylanan mülkiyet haklarının biçimleri ve türleri, o toplumun

karakteristik rekabet, ayrımcılık veya davranış türlerini tanımlamakta veya belirlemektedir (Bator Francis, 1958).

1.1.1. Mülkiyet Hakları Tanımı: Kısıtlamalar

Yukarıda bahsedilen kavramlar listesi, kıtlık, rekabet, mülkiyet ve kısıtlama olarak genişletilebilir. Başka bir deyişle, listeye eklenen kısıtlamalar kavramı, bireysel olarak hiçbirimizin daha fazlasını istemeyeceği bir istek tatmin düzeyine ulaşmamızı engellemek için vardır.

Bazı insanlar doğal kısıtlamalara rağmen isteklerini tatmin edebilirken, diğer insanlar, bireysel isteklerine ulaşmalarını engelleyen başka insanlar tarafından dayatılan kısıtlamalarla karşılaşmaktadır. Doğal kısıtlamalar herkes için aynı olsa bile, insanlar farklı isteklere sahip oldukları için bazıları bu kısıtlamalarla başa çıkabilirken, diğerleri bu kısıtlamalar nedeniyle daha düşük düzeyde kalabilmektedir. Diğer taraftan, bazı insanlar diğerlerinin isteklerini karşılama veya özgürlüklerini kısıtlama konusunda tahakküm kurabilmekte ve böylece onların isteklerinin gerçekleşmesini de engelleyebilmektedir. (Tietenberg & Lewis, 2023).

Bir varlık üzerindeki mülkiyet hakkının, ister özel şahıs ister devlet olsun, o varlığı kullanma, biçimini ve özünü değiştirme ve üzerindeki tüm hakları (satış veya bazı hakları kiralama yoluyla) devretme hakkından oluştuğu anlaşılmaktadır. Ancak, bu tanım mülkiyet hakkının münhasır bir hak olduğunu düşündürse de, mülkiyet sınırsız bir hak değildir ve olması da beklenemez (Frech, 1976). Mülkiyet hakkı yalnızca, zaman zaman yorumlandığı şekliyle kanunda açıkça belirtilen kısıtlamalarla sınırlı olması anlamında münhasır bir haktır. Bu tür kısıtlamalar önemli olandan önemsiz olana kadar değişebilmektedir. Örneğin, bir yandan bir bireyin bir varlık üzerindeki mülkiyet hakkının hükümet tarafından öngörülen tavan fiyattan daha yüksek bir bedelle devredilememesi gibi ciddi bir durum söz konusuysen; diğer yandan bir arazi sahibinin mülkiyet sınırının iki adım ötesine çit inşa etmesinin kısıtlanması gibi bir durum söz konusu olabilmektedir (Demsetz, 1967). O halde genel olarak, bir varlık üzerindeki özel (veya kamu) mülkiyet haklarının kısıtlayıcı tedbirlerin uygulanması yoluyla zayıflatılmasının, mal sahibinin

varlığı hangi amaçlarla kullanabileceğine ilişkin beklentilerini, varlığın mal sahibi ve başkaları için değerini ve sonuç olarak ticaret koşullarını etkilediğini kabul etmek önemlidir (Demsetz, 1964). Bu karşılıklı ilişkiler nedeniyle, zayıflatma terimi önemli bir kavramı temsil etmektedir; bu açıklamada, her zaman mal sahibinin (i) bir varlığın şeklini, yerini veya özünü değiştirme, (ii) bir varlığa ilişkin tüm hakları karşılıklı olarak kararlaştırılan bir fiyatla başkalarına devretme hakları üzerinde bir dereceye kadar kısıtlamanın varlığını ifade etmektedir (Adolf A. Berle & Gardiner C. Means, 1968).

Yine de ekonomi biliminin alanlarına bakıldığında, örneğin Amerikan Ekonomi Derneği'nin ilgi veya uzmanlık alanları sınıflandırmasında sunulduğu gibi, "mülkiyet" kelimesinden hiç bahsedilmediği görülmektedir. Buradan ekonomistlerin, mülkiyet haklarının çeşitli biçimlerinin öznel, titiz, sistematik ve tutarlı analiz olasılığını unuttukları sonucuna varılabilmektedir. Kanıt olarak, "mallar" arasındaki seçimin tek sistematik analizinin, bir bütçe veya servet kısıtlamasına tâbi fayda maksimizasyonunu varsaydığını ve bu kısıtlamanın neredeyse değişmez bir şekilde özel mülkiyet türü bir servet kısıtlaması olduğu söylenebilmektedir (Furubotn & Pejovich, 1972).

1.2. Mülkiyet Hakları Teorisi

Yukarıda açıklanan kısıtlamaların çoğu, devlet tarafından dayatılan kısıtlamalardır ancak genel olarak mülkiyet haklarının, devletin resmi polis gücü tarafından uygulanan bir politika olduğunu söylemek büyük bir hatadır. Bununla birlikte diğer taraftan bireylerin, bir başkasının mülkü çalınırken boş durmayacağı aleni bir gerçektir. Özel mülkiyet haklarının sadece devlet tarafından resmen tanındığı için değil, en azından insanların büyük ve ezici çoğunluğu bu hakların uygulanmasını istediği için hak olduğu gerçeği, gözle görülür bir hakikattir (Alchian, 1965).

Elbette bir mülkiyet hakları teorisi, bir devlet teorisi olmaksızın tam anlamıyla tamamlanamaz (Alchian, 1965). North, devletin sık sık verimsiz mülkiyet haklarını gelir karşılığında takas ettiğini ve bunu yaparken de ekonomik büyümeyi yavaşlattığını savunmaktadır (North, 1990). Bu sebeple, mülkiyet haklarının

içeriğindeki değişikliklerin, mevcut mülkiyet hakları atamalarını değiştirmenin yöneticilere sağlayacağı faydaların ex ante tahmini ile değişen hak yapısını denetlemek ve uygulamak için katlanılacak maliyetlerin ex ante ve hatta ex post tahminleri arasındaki ilişkiye bağlı olduğu iddia edilmektedir (Alchian, 1965).

Herhangi bir toplumda bireylerin kaynakları kullanma (mülkiyet) hakları, görgü kuralları, sosyal gelenek, dışlama ve devletlerin şiddet veya cezalandırma gücüyle desteklenen, yasal olarak yürürlüğe konmuş resmi kanunlar tarafından desteklendiği şeklinde yorumlanmaktadır. Özel mülkiyet dediğimiz şeyin kullanımına ilişkin kısıtlamaların birçoğu, görgü kuralları ve toplumsal dışlama gücünü içermektedir. Çıkarılan gürültü seviyesi, giyilen kıyafetler, diğer insanların mahremiyetine müdahale gibi durumlar, yalnızca polis gücüyle desteklenen yasalarla değil, toplumsal kabul, karşılıklılık ve kabul edilmiş davranış kurallarını ihlal edenlere yönelik gönüllü toplumsal dışlama ile sınırlandırılmaktadır. Toplumun hemen hemen her ferdi, toplumsal olarak kabul edilen bu kuralları ihlal edenleri şu ya da bu şekilde cezalandırmaktadır. Yapılan çalışmalar göstermektedir ki, hangi davranış biçimlerinin toplumsal gönüllü dışlama, hangilerinin ise resmi devlet polis eylemi ile "zorlanması" gerektiği konusunda hararetli tartışmalar vardır (Demsetz, 1966).

Pratik açıdan bakıldığında mülkiyet haklarının içeriğinin, kaynakların tahsisini ve kullanımını, belirli ve öngörülebilir şekillerde etkilediğini göstermektedir. Çünkü bu güvence olmadan, çeşitli mülkiyet hakları atamalarının toplumdaki ekonomik faaliyetin seviyesi ve karakteri üzerindeki etkileri hakkında analitik olarak anlamlı ve deneysel olarak çürütülebilir önermeler geliştirme imkânı olmayacaktır. (Furubotn & Pejovich, 1972).

Aslında burada mülkiyet hakları sistemi ile belirli bireylere, belirli mallar için, yasaklanmamış bir kullanım sınıfından, herhangi bir kullanımı seçme yetkisi veren bir yöntem kastedilmektedir. Birçok çalışmada da belirtildiği üzere, "yetki" ve "yasak olmayan" kavramları, yasaklanmış seçimin tayinine ve kapsamına saygı gösterilmesi için bazı yaptırım veya teşvik kavramlarına dayanmaktadır. Daha net bir ifade ile "benim için mülkiyet hakkı", başkalarının, benim iradem dışında, "benim"

olduğu söylenen kaynak kullanımlarından birini seçmesine karşı bir koruma anlamına gelmektedir (Demsetz, 1964).

Özel mülkiyet hakları fikri ya da kapsamı genellikle bir bireye, kendi özel mülkü olarak kabul edilen malların kullanımını seçme konusunda münhasır yetki verilmesi olarak ifade edilmektedir (Alchian, 1965). Başka bir deyişle, seçim yapma hakkı verilen “mal sahipleri”, belirli malların kullanımında sınırsız bir seçim hakkına sahiptir. Eğer seçilen bu kullanımlardan bazıları, diğer insanların özel mülklerinin kullanılmasını ya da tahrip edilmesini içeriyorsa, özel mülkiyet sisteminin ihlal edildiği sonucuna varılır çünkü bu kullanım, diğer insanların özel mülkiyet olarak sınıflandırılan mallar üzerindeki kullanım kontrolünü reddetmektedir (Anderson & Hill, 1975). “Benim özel mülkiyet haklarım” olduğunu söylemek, başka hiç kimsenin o malın (özel mülkiyet sınıfında yer alan) kullanım seçimini yapma hakkına sahip olmadığını söylemektir. Ancak bu durum, “benim özel mülkiyetim” olduğu söylenen mallar için bir kullanım şekli seçersem, bu seçimin, karşı tarafın mallarının fiziksel niteliklerini etkilememesi gerektiği anlamına da gelmektedir. Örneğin ben “mülk sahibi” olarak bir miktar demire sahipsem, bununla pencere çerçevesi yapabilirim, fakat bu demir parçası ile "karşı tarafın" penceresini kırarsam, karşı tarafın özel mülkiyetin fiziksel niteliklerini seçme hakkını inkar etmiş olurum (Demsetz, 1966).

Özel mülkiyet hakları, özel mülkiyete tabi malları diğer insanlar tarafından seçilen fiziksel değişikliklere karşı korusa da, kişinin kendine ait mülkünün değişim değeri için herhangi bir dokunulmazlık taahüt etmemektedir. Bununla birlikte, kişinin kendisine ait malları kullanmasının, diğer insanların mallarını kullanım şeklini hiçbir şekilde etkilemese de, ahlaki veya duygusal nedenlerle sakıncalı bulunan bir kullanım olmayacağı anlamına da gelmemektedir. Ufacık bir örnek olarak, eğer ben “kendi mülküne ait” kaynaklarımı, kendi kullanımım için ya da diğer insanlarla değiş tokuş etmek üzere müstahcen resimler yapmak için kullanırsam, karşı tarafın "yararının" bu durumdan negatif etkilendiği görülecektir. Bu eylemimden dolayı karşı taraf, camını kırmış ya da servetinin bir kısmını çalmış

olmamdan daha fazla üzülebilir, sinirlenebilir, sıkıntı duyabilir ya da incinebilir (Alchian, 1965).

Yapılan çalışmalardan anlaşıldığı kadarıyla özel mülkiyet yalnızca, bir kişinin mülkünü, başka hiç kimse "zarar görmediği" sürece, uygun gördüğü şekilde kullanabileceği anlamına gelmemektedir; bunun yerine, diğer tüm insanların özel mülklerinin fiziksel nitelikleri veya kullanımları etkilenmediği sürece, mal sahibinin malları istediği şekilde kullanma (veya bu hakkı devretme) hakkı anlamına gelmektedir. Bu da diğer insanların rahatsız edilmesi ve yer yer yabancılaştırılması için bolca alan bırakmaktadır. Örneğin bir restoranın, başka bir restoran yanında açılış yapması ve daha ucuza ürünler sunarak, diğer restoranı zarara uğratması durumunda müşteri kaybeden restoranın mülkiyetine sahip kişi, restoran binasının yerle bir olmasıyla aynı seviyede acı çekebilir. Ya da benzer bir durumda, eğer bir restoran, komşu yerleşkeye koku ve duman gitmesine sebep oluyorsa, bu durumda mülkün fiziksel yapısı değişmiş olur; bu sebeple kişinin özel mülkiyet haklarına tecavüz edilmiş olunur, ki bu örnek, birçok toplumda oldukça yaygın bir ihlal şeklidir (Demsetz, 1966).

1.2.1. Mülkiyet Haklarının Bölünmesi

Standart üretim ve mübadele teorisi, biraz sınırlı uygulanabilirliği nedeniyle eleştirilmiş, ancak yine de kıtlık sorununa ilişkin temel iç görüşü sağlayabilmiştir. En önemli başarısı ise rekabetçi organizasyonun verimlilik özelliklerini açıklamak ve değerlendirmek olmuştur. Özellikle refah teorisyenleri tartışmayı faydalı yönlere taşımış ve belirli kısıtlayıcı varsayımlar temelinde pareto optimal seviye ile rekabetçi denge arasındaki kesin ilişkiyi kurabilmişlerdir (Arrow, 1962).

Mülkiyet hakları ile ilgili küçük hususlar literatürde önemli bir rol oynamamasına rağmen yapısının anlaşılması, söz konusu sorularla doğrudan ilgilidir. Örneğin, özel mülkiyete ait kaynakların her zaman en yüksek değere sahip kullanımlara tahsis edilme eğiliminde olacağı, defalarca üzerinde durulmuş bir gerçektir. Cheung'un dediği gibi: "Piyasada mülkiyet hakkı için rekabet ve mülkiyet hakkının devredilebilirliği, sözleşme için iki ana işlevi yerine getirmektedir.

Birincisi, rekabet tüm potansiyel sahiplerin bilgisini (alternatif sözleşme düzenlemeleri ve kaynak kullanımları bilgisi) bir araya getirir ve mülkiyet haklarının devredilebilirliği (esnek nispi fiyatlar yoluyla) en değerli olanın kullanılmasını sağlar. İkinci olarak, potansiyel sözleşme katılımcıları arasındaki rekabet ve bir kaynak sahibinin kaynağını kullanma hakkını devredebilmesi, bir sözleşmede öngörülen şartları uygulamanın maliyetini azaltır... çünkü rakip taraflar benzer şartları teklif etmek veya kabul etmek için hazır bekleyeceklerdir” (Cheung, 1969).

Genel olarak rekabet mantığı (yani alternatif kullanımların dikkate alınması), bireysel mülkiyet haklarının daha eksiksiz bir şekilde belirlenmesinin önündeki belirsizliği azalttığını ve kaynakların etkin tahsisini ve kullanımını teşvik etme eğiliminde olduğunu göstermektedir. O halde verimlilik çalışmaları, zorunlu olarak kurumsal arka planın ve işlemlerin gerçekleştiği koşulların anlaşılmasını gerektirmektedir. Özellikle standart rekabetçi model, tüm kaynakların kullanımını tek bir özel mülkiyet hakları kümesinin yönettiği ve sözleşmeye dayalı faaliyetlerin değişim, polislik ve uygulama maliyetlerinin sıfır olduğu özel bir sistem öngörmektedir. İş ortamının bu şekilde anlaşılması faydalı analizleri engellemese de, açıklanabilecek olguların kapsamını daraltıcı bir etkiye sahiptir (Berle & Means, 1968).

Söz konusu mülkiyet kaynaklı kullanım hakları olduğunda, birden çok seçenekten bahsetmek elzem olmaktadır. Örneğin, kullanım haklarının çeşitli kullanım alanlarına ayrılmasının etkileri nelerdir? Mallar üzerindeki mülkiyet haklarının belirlenmesi, çoğu zaman teknolojideki ve kaynakların verimliliğindeki bir değişimle tetiklenmektedir. Demsetz'in gözlemlediği gibi: "Bilgideki değişiklikler, üretim fonksiyonlarında, piyasa değerlerinde ve isteklerde değişikliklere neden olur. Yeni teknikler, aynı şeyleri yapmanın yeni yolları ve yeni şeyler yapmak; bunların hepsi toplumun alışık olmadığı zararlı ve faydalı etkilere yol açar. Benim teorim, yeni mülkiyet haklarının ortaya çıkışının, ilgili kişilerin yeni maliyet sorumluluklarına uyum sağlama arzularına yanıt olarak gerçekleştiği yönündedir. ... Yani mülkiyet hakları, içselleştirmenin, kazançları içselleştirmenin maliyetinden daha büyük hale geldiğinde, dışsallıkları içselleştirmek için gelişir.

Artan içselleştirme esas olarak, ekonomik değerlerdeki değişikliklerden, yeni teknolojinin gelişmesinden ve yeni pazarların açılmasından kaynaklanan değişikliklerden, eski mülkiyet haklarının zayıf bir şekilde uyum sağladığı değişikliklerden kaynaklanmaktadır" (Demsetz, 1964).

Bu soru aynı zamanda, aynı anda birden fazla kişinin, tek bir arazi üzerindeki çeşitli kullanım hakları üzerine de bir atıftır. Teknolojik gelişmeler ve kaynak verimliliği penceresinden bakılmaya devam edildiği durumda, tek bir mala ait mülkiyet hakkı, kişilere göre değişim göstermektedir. Örneğin, A kişisi bu arazinin üzerinde buğday yetiştirme hakkına, B kişisi yalnızca üzerinde yürüme hakkına, C kişisi üzerinde oyun oynama hakkına, D kişisi üzerinde uçurtma uçurma hakkına, E kişisi ise diğer komşuları, üzerinde yaktığı mangala maruz bırakma hakkına sahip olabilmektedir. Ve büyük olasılıkla bu hakların her biri devredilebilir haklardır. Özetle, arazinin çeşitli bölümlere ayrılmış kullanımlarına ilişkin özel mülkiyet hakları, farklı kişiler tarafından sahiplenilmektedir (Furubotn & Pejovich, 1972).

Bir diğer örnek, klasik bir kira sözleşmesi üzerinden verilebilir. Kira sözleşmesi, kiracının, mal (mülkiyet) sahibi tarafından, eşyanın belirli kullanımları hakkında karar verme hakkına sahip olması için hakları bölmektedir. Normal şartlarda kiracının, mobilyanın nereye yerleştirileceğine veya ne zaman kullanılacağına ilişkin karar verme hakkı mülkiyet hakkı olarak düşünülmez çünkü bu haklar, kiracıya sonradan tahsis edilen haklardır ve nihai değer "mal sahibine" aittir. Ancak buradaki ana nokta, hakların geçici, hatta bazı durumlarda kalıcı olarak bölünebileceği, paylaşılabilirliği veya yeniden tahsis edilebileceği; böylece "mülkiyet" haklarının iki veya daha fazla kişi arasında bölüştürülebileceği gerçeğidir. Bu tür bir bölünme, her bir malikin, artık tüm mülkiyet haklarının eşit parçalarına sahip olduğu kesitsel bir bölünme olmak zorunda değildir. Bunun yerine, bazı alt hakların tamamının "malikte" kaldığı ve diğer bazı hakların tamamının, en azından geçici olarak, "kiracıya" devredildiği seçici bir bölünmedir. Sonuç itibariyle bu bir kira sözleşmesi olarak adlandırılrsa da, aynı zamanda mülkiyete dahil olan bazı hakların devrini de içermektedir. Mülk sahibinin yaptığı bu bölüştürmelerin geçici

olması, geleneksel anlamda kimin gerçek "malik" olduğuna karar vermeyi kolaylaştırmaktadır (Alchian, 1965).

Kullanım haklarının çeşitlere ve seçeneklere bölünmesi Ronald Coase tarafından da incelenmiştir. Coase, genel olarak sıkıntı ve haksız fiil olarak adlandırılan durumların, hakların bölündüğü ve bir hak sahibinin haklarını kullanmasının, diğer hak sahipleri için sıkıntı veya rahatsızlık yarattığı bu tür durumlar için geçerli olduğunu belirtmektedir. Örneğin, demiryolu çalışanları demiryolunun yanındaki buğday tarlasına bir kıvılcım sıçratır ve yangın çıkarırsa ve yasa, demiryolu işçilerinin çalışırken sıçrattıkları kıvılcımlara olağan aksilikler gözüyle bakıyorsa, buğday yetiştiricisi demiryolu çalışanlarına, kıvılcım sıçratmamaları için ödeme yapabilir. Öte yandan, bu tür bir arazi kullanımına karar verme hakkı çiftçiye bırakılmışsa, demiryolu çalışanları araziye kıvılcım sıçratma hakkı için çiftçiye ödeme yapabilir. Yine Coase bakış açısına göre eğer bu tür hak değişimlerini müzakere etmenin ve denetlemenin hiçbir maliyeti olmasaydı, hakların başlangıçta bölünmesi, kaynakların kullanım şeklini etkilemezdi (Coase, 1960).

1.2.2. Mülkiyet Haklarının Paylaşılması

Bireylerin, sahip oldukları hakları karşılıklı olarak anlaşmaya dayalı bir şekilde paylaşma kabiliyetleri, şirketler, ortaklıklar, kar amacı gütmeyen şirketler, lisanslar, kefaletler, oy hakkı olmayan adi hisse senetleri, tröstler, acenteler, işçi-işveren ilişkileri ve evlilikler gibi düzenlemelerin muazzam çeşitliliğinden açıkça anlaşılmaktadır (Belk, 2010).

Mülkiyet haklarının çeşitli türlerinin sınıflandırılması ve paylaşılması konusundaki karmaşıklık ve karşılaşılan zorluklar, yapılan tüm çalışmalarda bakidir. Aksi bir tutumun yaratacağı tüm yanılardan kaçınmak gereklidir. Örneğin, mülkiyet haklarının insanlar arasında ortak malik veya ortaklık olarak paylaşılabilme potansiyeli, her daim göz önünde bulundurulmalıdır . Ayrıca, mülkiyet haklarının gönüllü hissedarlar arasında paylaşılmasının bir aracı olarak şirketler kurulabilmektedir ancak aynı anda kamu mülkiyeti, herkesin bir paya sahip olması

anlamına gelmeyebilir. Bununla birlikte kamu mülkiyeti ile özel mülkiyet arasındaki en önemli fark, elbette bu değildir (Alchian, 1965).

Sıradan bir gözlemden çıkararak ve yapılan tüm “mülkiyet” araştırmalarına dayanarak, her bir kurum altındaki davranışın farklı olduğu alenen görülmektedir. Ancak bu farklılığın nedeni her bir yapı altındaki kuruluş tarafından hedeflenen amaçların aynı olmaması değil; aynı hedeflere sahip olsalar bile, çalışanlar ve kuruluşun "sahipleri" üzerinde etkili olan maliyet-ödül sisteminin farklı olmasıdır. Bu bağlamda yapılan ilk spekülasyonlar, örneğin, 1.000 sahibi olan özel bir şirket ile 1.000 vatandaşı olan bir devlete ait kuruluş arasındaki farkın oldukça önemli olduğunu çünkü 1.000 sahibin, iki farklı mülkiyet hakkı sistemi altındaki her bir kuruluşta kendi bireysel çıkarlarını ilerlettiğini, yani maliyet-ödül mekanizmasının farklı olduğunu göstermektedir (Demsetz, 1967).

Mülkiyet ve sahiplik haklarının ortak paylaşımının çeşitliliği, insanoğlunun yaratıcılığının da bir kanıtıdır. Ancak buna rağmen, hala, kamu mülkiyeti ve özel mülkiyet arasındaki fark, oldukça yanıltıcı ve belirsizdir. Bir anlamda, özel bir grubun aksine kamunun mal sahibi olduğunu söylemek, fazlaca detaya girmemek adına yeterli olacaktır. Fakat bu tanımın, davranışlar ve kaynakların kullanımını açısından ne gibi farklar yarattığını keşfetmek isteyen biri için bu pek de yardımcı olmayacağı açıktır. Özel mülkiyete ait bir futbol sahası ile kamuya ait bir sahanın, oditoryumun, otobüs hizmetinin, su hizmetinin, çöp toplama hizmetinin, havaalanı alanlarının ya da okul gibi yerleri karşılaştırmamız halinde görülecektir ki, işletme biçimlerinde gözle görülür şekilde farklılıklar vardır. Burada, konunun meraklıları için sorulması gereken sorular şunlardır: bu farklılıklar neden ortaya çıkmaktadır? Amaçlar farklı mıdır? Birini işleten insanlar, diğerini işletenlerden farklı mı düşünülmektedir? Mülkiyet biçimi farklılığı, her şeyi değiştirmeye yetkin midir? (Cheung, 1969).

1.3. Özel Mülkiyet ve Ortak Mülkiyet

Özel mülkiyet ile ortak mülkiyet arasındaki ilişki konusu, hem hukuk hem de ekonomi akademisyenlerini, özel mülkiyet ile ortak mülkiyetin anlamı, gelişim sırası ve üstünlüğü üzerine uzun bir dizi tartışmaya dâhil etmiştir. Tartışılan konular, ortak mülkiyetin aksine özel mülkiyetin verimliliği, hakkaniyeti ve sürdürülebilirliği ile ilgilidir. Her iki meslekteki akademik çalışmalar, temellerini incelemek veya ampirik araştırmalarla test etmek için fazla çaba sarf etmeden her bir akademisyen nesli tarafından benimsenen formülasyonlarla karakterize edilmiştir. Her iki disiplinde de hâkim olan görüş, özel mülkiyetin ortak mülkiyetten açıkça üstün olduğu yönündedir (Atran et al., 1993) . Pek çok akademisyen ortak mülkiyetin çağdaş örneklerinin geçmişin kalıntıları olduğunu ve yirmi birinci yüzyılda ortadan kalkacağını düşünmektedir . Ancak son zamanlarda yapılan araştırmalar, özel mülkiyetin ortak mülkiyetten mutlaka üstün olduğu varsayımına meydan okumaktadır (Ostrom & Hess, 2007).

İngiliz hukukçu Henry Sumner Maine'in *Ancient Law* adlı kitabının 1861'de yayınlanmasından önce, Batılı hukukçular arasında kabul gören görüş, eski çağlarda mülkiyet kavramının kökeninin, toprağın tek bir mal sahibi ve ailesi tarafından işgal edilmesi olduğuydu (Grossi, 1981). Dahası, bireysel mülkiyetin üstünlüğü on dokuzuncu yüzyılın başlarındaki hukuk literatüründe öylesine kabul görmüştü ki, Avrupa kıtasında başka mülkiyet biçimlerinin var olma olasılığı, toplumsal düzenin kökenlerine ilişkin hukuksal görüşleri tehdit etmekteydi (Utz, 1984). Maine, aynı zamanda Georg Ludwig von Maurer'in ilkel Cermen köy toplulukları, Mark ve William Blackstone'nun öncü çalışmalarından da yararlanmıştı. Maine şu sonuca varmıştır: "Büyük olasılıkla ayrı mülkiyet değil, ortak mülkiyet gerçekten arkaik bir kurumdur ve bize yol gösterecek mülkiyet biçimleri, ailelerin ve akraba gruplarının haklarıyla ilişkili olanlar olacaktır" (Maurer, 1854) & (Blackstone, 1766).

Ortak mülkiyete kıyasla özel mülkiyetin anlamı, modern hukuk biliminde tartışmalı bir konu olmaya devam etmektedir (Ellickson et al., 1995). Örneğin Ellickson, Rose ve Ackerman'nın mülkiyet hukuku üzerine yazdıkları son ders kitabına "Özel Mülkiyet Tartışması" ve "Müşterekler Sorunu"na ayrılmış bölümler

bulunmaktadır (Ostrom & Hess, 2007). Bölümlerden birinde Hardin'in "Müştereklerin Trajedisi" başlıklı ünlü makalesinin bazı bölümlerine yer verilmekte, ancak daha sonra öğrencilere aşağıdaki sorular sorulmaktadır: "Özel mülkiyetin genellikle müştereklerin trajedisini önlediği söylenir. Sizce öyle midir? Mülkiyet sınırlamalarını kim uygular? Mülkiyet rejiminin örgütlenmesi ve sürdürülmesinde başka bir tür 'müşterekler' sorunu gizleniyor mu?" (Ostrom, 2005).

1.3.1. Özel ve Ortak Mülkiyet Üzerine Ekonomik Tartışma

Ekonomistler ortak mülkiyet kurumlarını özel mülkiyet kurumlarından daha uzun bir geçmişe sahip olarak görme ve modern Batı toplumlarının büyümesini kısmen ortak mülkiyetten özel mülkiyete geçişin bir sonucu olarak açıklama eğilimindedir (North & Thomas, 1976). Özel mülkiyet, çeşitli mülkiyet ilişkileriyle bağlantılı teşvikler nedeniyle çoğu ekonomist tarafından ekonomik kalkınmanın temel bir bileşeni olarak kabul edilmektedir (Welch, 1983). Örneğin kendi emeğine, arazisine ve diğer faktör girdilerine sahip olan bir çiftçinin kendi yatırımları ile uzun vadede elde ettiği fayda düzeyi arasında doğrudan bir ilişki görmesi muhtemeldir. Öte yandan, bir tarımsal üretim kooperatifine üye olan bir çiftçi, kişisel katkılar ve faydalar arasında sadece gevşek bir bağlantı görebilir (Dasgupta & Heal, 1979). Bir toplumda yaptıkları işle elde ettikleri fayda arasında gevşek bir bağ olan birey sayısı ne kadar fazla olursa, bedavacılık tutumu da o kadar yaygın hale gelebilir. Eğer herkes başkalarının emeği üzerinden bedavacılık yapma eğilimindeyse, genel ekonomik verimlilik düşük olacaktır (North et al.,1983).

Ancak özel mülkiyet hakları, ortak mülkiyet sistemi içinden kendi kendine zuhur eden bir haklar silsilesi değildir. Özel mülkiyet hakları, kimin kendi inisiyatifiyle hangi faaliyetleri gerçekleştirme hakkına sahip olduğunu ve bu faaliyetlerden elde edilen getirilerin nasıl paylaşılacağını tanımlayan bir dizi kuralın varlığına ve uygulanmasına bağlıdır (V. Ostrom, 2007). Başka bir deyişle, bir mülkiyet sisteminin kurulması, izlenmesi ve uygulanması için kurallar ve yöneticiler gereklidir. Bazı kurallar bir ekonomideki çoğu katılımcının refahını büyük ölçüde artıran teşvikler yaratırken, önceki sistemden elde ettikleri faydalar nedeniyle değişikliklere direnen veya özellikle kendilerine fayda sağlayan değişiklikler öneren

bireyler her zaman vardır (Gordon, 1954). Yöneticiler de bazılarının yararına, diğerlerinin zararına kurallar koyarak önemli getiriler elde edebilmektedir. Dolayısıyla, hem girişimciler hem de yöneticiler açısından rant arayışı davranışı beklenmektedir (E. Ostrom & Hess, 2007).

Bu nedenle, ortak mülkiyet rejimlerinin birçok ekonomist tarafından üç sorun nedeniyle verimsiz olduğu varsayılmaktadır. Birincisi rantın dağılmasıdır; çünkü bir kaynağın ürünleri ele geçirilene kadar hiç kimse bunlara sahip değildir ve herkes bu ürünleri diğerlerinden önce ele geçirmek için verimsiz bir yarışa girer (Knight, 1924). İkincisi, ortak mal sahiplerinin karşılıklı aşırı kullanımlarının dışsallıklarını azaltmak için kurallar geliştirmeye çalışmaları durumunda beklenen yüksek işlem ve uygulama maliyetleridir (Demsetz, 1966). Üçüncüsü ise düşük verimliliklidir; çünkü hiç kimse özel getirilerini artırmak için çok çalışmaya teşvik edilmemektedir (North, 1990). Ortak mülkiyet rejimleri, muhtemelen özel mülkiyete geçişin genel ekonomik refahı artıracığını anlamayan ya da bu arkaik rejimlerden fayda sağlayanlar tarafından desteklenen yöneticiler tarafından muhafaza edilmektedir (Coase, 1960). Bu konu ile ilgili en net yol haritalarından biri R. Smith tarafından çizilmiş ve; “doğal kaynaklar ve vahşi yaşamda müştereklerin trajedisinden kaçınmanın tek yolunun özel mülkiyet hakları sistemi oluşturarak müşterek mülkiyet sistemini sona erdirmek” olduğu şeklinde ifade edilmiştir (Smith, 1981).

1.4. Ortak Mülkiyet ve Açık Erişim Rejimleri Arasındaki Karışıklık

Ciriacy-Wantrup ve Bishop, kimsenin kimseyi bir kaynağı kullanmaktan alıkoymaya yasal hakkı olmadığı açık erişimli mülkiyet rejimleri ile açıkça belirlenmiş bir grubun üyelerinin, o grubun üyesi olmayanları bir kaynağı kullanmaktan alıkoymaya yasal hakkı olduğu ortak mülkiyet arasındaki farkı açıkça ortaya koymuştur (Bromley, 1991). Açık erişim rejimleri (*res nullius*), açık denizler ve atmosfer ya da solunan hava da dahil olmak üzere, uzun zamandır hukuk doktrininde bir kaynağı kimin kullanmaya yetkili olduğuna dair hiçbir sınırlama içermeyen rejimler olarak kabul edilmektedir. Eğer bir kaynağı herkes kullanabiliyorsa, hiç kimse kullanımını korumak ya da iyileştirmek için yatırım yapmak için bir teşvike sahip değildir (Ciriacy-Wantrup & Bishop, 1975). Eğer böyle

bir kaynak çok değerli ürünler üretiyorsa, o zaman, kullanıma ilişkin kuralların olmamasının yanlış kullanıma ve aşırı tüketime yol açması beklenebilir. Bazı yerel otlatma alanları, kıyı balıkçılığı ve ormanlar etkin bir şekilde açık erişimli kaynaklardır ancak literatürde varsayılandan çok daha azdır (Scott, 1955).

Bazı açık erişim rejimleri, mülkiyet haklarını tanımlayan etkili kurallardan yoksundur. Bu açık erişim rejimlerinden etkilenen kaynaklar ya bir ulus-devlet içinde yer almamaktadır ya da hiçbir varlık meşru mülkiyet iddiasında bulunmamıştır (Dales, 1968). Diğer açık erişim rejimleri, siyasi bir yetki alanı içindeki bir kaynağın kullanımına tüm vatandaşların erişimini garanti altına alan bilinçli kamu politikalarının sonucudur. Resmi statülerinde *jus publicum* kavramı geçerlidir ancak bu kaynaklar fiilen açık erişimlidir (C. Clark, 1976).

Bir diğer açık erişim rejimi, resmi mülkiyet hakları atanmış kuruluşun, sahipliği olmayanları etkisiz bir şekilde dışlanmasından kaynaklanmaktadır (Johnson & Libecap, 1982). Birçok gelişmekte olan ülkede, açık erişim ve ortak mülkiyet rejimleri arasında daha önce yaşanan karışıklık, paradoksal ve etkin bir şekilde, açık erişime sahip olan yerel kaynakların sayısında ve kapsamında artışa yol açmıştır (Higgs, 1996). Yerel akarsulara, ormanlara, otlak alanlara ve kıyı balıkçılığına erişimi ve bunlardan hasat yapmayı kontrol eden ortak mülkiyet rejimleri dünyanın her yerinde uzun süreler boyunca gelişmiştir fakat yeni bağımsızlığını kazanan ülkelerin yasal mevzuatlarında nadiren resmi statü almıştır (Wiersma, 2005).

1960'lı yıllarda kaynakların korunması konusundaki endişeler arttıkça, birçok gelişmekte olan ülke kaynakların kamulaştırılmasına yönelmiştir. Bunun sebebi, kaynakların özel mülkiyet olarak kaydedilmemiş olması ve yerel kullanıcıların kontrolsüz bir şekilde bu kaynakları tüketmelerinin engellenmesi gerekliliğidir (Ascher, 1994). Ancak, kurumsal düzenlemeler zamanla etkisini kaybetmiş ve ulusal hükümetler kaynakların etkin bir şekilde izlenmesi için yeterli parasal kaynak ve personel bulamamıştır (Curtis, 1991). Bu durum, kaynakların sürdürülebilir şekilde kullanılmasını zorlaştırmış ve çevre problemlerinin artmasına sebep olmuştur. Böylece, yerel kullanıcılar tarafından uygulanan fiili bir ortak mülkiyet rejimi altında olan kaynaklar de jure bir devlet mülkiyeti rejimine dönüştürülmüş

fakat fiili bir açık erişim rejimine geri dönmüştür (Hilton, 1992). Daha önce yerel katılımcılar tarafından kontrol edilen kaynaklar kamulaştırıldığında, devlet kontrolünün genellikle doğrudan etkilenenlerin kontrolünden daha az etkili ve verimli olduğu, hatta sonuçlarının felaket olduğu kanıtlanmıştır (Panayotou & Ashton, 1992). Bu sayede daha önce yerel kullanıcı gruplar tarafından yönetilen ormanların kamulaştırılmasının zararlı etkileri etkili şekilde belgelenmiştir.

1.4.1. Kaynak Sistemi ile Mülkiyet Rejimi Arasındaki Karışıklık

Açık erişim rejimlerinin ortak mülkiyet rejimleriyle karıştırılmasından kaynaklanan sorunların üstesinden gelmek, ikinci bir terminolojik sorun nedeniyle özellikle zordur. “Ortak mülkiyet kaynağı” terimi sıklıkla “ortak havuz kaynağı” olarak adlandırılması daha doğru olan bir ekonomik mal türünü tanımlamak için kullanılmaktadır (Cheung, 1970). Tüm ortak havuz kaynakları ekonomik faaliyetler açısından önem taşıyan iki özelliği paylaşmaktadır: (1) fiziksel engeller veya yasal araçlar yoluyla bireylerin malın kullanımından dışlanmasının maliyetli olması ve (2) bir birey tarafından tüketilen faydaların diğerlerine sağlanan faydalardan eksiltilmesi (V. Ostrom & Ostrom, 1977). Bu iki özelliği paylaşan bir mal sınıfının tanınması, akademisyenlerin, birden fazla birey veya grup bu tür kaynakları uzun bir süre boyunca kullandığında bireylerin karşılaştığı temel teorik sorunları tanımlamalarını sağlamaktadır. Bir mal türüne atıfta bulunmak için kullanılan terimde “mülkiyet” ifadesinin kullanılması, bu nitelikleri paylaşan malların her yerde aynı mülkiyet rejimini paylaşma eğiliminde olduğu izlenimini güçlendirmektedir (Ostrom et al., 1994).

Ortak havuz kaynakları, yararlanıcıları dışlamak için fiziksel veya kurumsal araçlar geliştirmenin zorluğunu kamu malları ile paylaşmaktadır. Yetkisi olmayan kullanıcıların faydalanmasını engelleyecek araçlar geliştirilmediği sürece, başkalarının çabalarını bedavaya getirmenin güçlü cazibesi, kaynağın iyileştirilmesi, kullanımın izlenmesi ve kural ihlali davranışının yaptırıma tabi tutulması için optimal olmayan bir yatırıma yol açacaktır (Horwitz, 1982). İkinci olarak, ortak havuz kaynaklarından elde edilen ürünler veya kaynaklar, bir kişinin tüketiminin diğerlerinin kullanabileceği miktardan eksiltme özelliğini özel mallarla

paylaşmaktadır. Bu nedenle, ortak havuz kaynakları, hasat veya kullanım sınırları tasarlanmadığı ve uygulanmadığı sürece tıkanıklık, aşırı kullanım ve potansiyel yıkım sorunlarına tabidir (V. Ostrom & Ostrom, 1977). Bu iki özelliği paylaşmanın yanı sıra, belirli ortak havuz kaynakları, büyüklükleri, şekilleri ve üretkenlikleri ile üretilen kaynak birimlerinin değeri, zamanlaması ve düzenliliği dahil olmak üzere ekonomik yararlılıklarını etkileyen diğer birçok özellik bakımından farklılık göstermektedir.

Ortak havuz kaynakları ulusal ya da yerel yönetimlere, toplumsal gruplara, özel şahıslara ya da şirketlere ait olabilir ya da erişim sağlayabilen herkes tarafından açık erişim kaynakları olarak kullanılabilir. Geniş mülkiyet rejimi türlerinin her biri farklı avantaj ve dezavantajlara sahiptir ancak zaman zaman bir kaynağa erişim ve kullanımla ilgili benzer operasyonel kurallara dayanabilir (Fenny et al., 1990). Hükümetler, toplumsal gruplar, kooperatifler, gönüllü birlikler ve özel bireyler ya da firmalar tarafından ortak havuz kaynaklarının yönetilmesi ve idare edilmesine yönelik hem başarılı hem de başarısız çabaların örnekleri mevcuttur (Bromley, 1990). Dolayısıyla, ortak havuz kaynaklarının ortak mülkiyet rejimleriyle ya da başka herhangi bir mülkiyet rejimi türüyle otomatik olarak ilişkilendirilmesi söz konusu değildir. Ayrıca, ortak mülkiyet düzenlemeleri esasen pay sözleşmeleridir (Lueck, 1994); bu nedenle potansiyel fırsatçı davranış ve ahlaki tehlike sorunları gibi benzer sorunlarla karşı karşıyadır (Eggertsson, 1991).

1.5. Haklar Bütünü Olarak Mülkiyet

Mülkiyet hakkı, belirli bir alanda belirli eylemleri gerçekleştirmeye yönelik uygulanabilir bir yetkidir (Commons, 1968). Mülkiyet hakları, bireylerin bir “şey” ile ilgili olarak diğer bireylere karşı yapabilecekleri eylemleri tanımlamaktadır (Ostrom & Hess, 2007). Eğer bir birey bir hakka sahipse, bir başkasının da bu hakka riayet etmek gibi orantılı bir görevi vardır.

Ortak havuz kaynaklarının kullanımıyla en bağlantılı beş mülkiyet hakkı; erişim (giriş), çıkış, yönetim, dışlama ve yabancılaştırmadır ve ekonomi literatürünün çoğunda, özel mülkiyet yabancılaştırmaya eşdeğer olarak tanımlanmaktadır

(Schlager & Ostrom, 1992). Yabancılaştırma hakkı içermeyen mülkiyet hakları sistemlerinin kötü tanımlanmış olduğu düşünülmektedir. Ayrıca, mülkiyet hakkı sahiplerinin gelişmiş bir kaynak sistemindeki çıkarlarını başka kaynaklarla takas edemeyecekleri veya bir kaynak sistemini daha verimli kullanan birinin bu sistemi tamamen veya kısmen satın alamayacağı için verimsizliğe yol açtıkları varsayılmaktadır (Demsetz, 1966). Sonuç olarak, yabancılaştırma hakkını içeren mülkiyet hakları sistemlerinin en yüksek değerli kullanımlarına aktarılacağı varsayılmaktadır.

Mülkiyet haklarını sınıflandıran görüşe göre, bireyler veya kolektifler yukarıda tanımlanan beş hakkın tamamını içeren veya içermeyen iyi tanımlanmış mülkiyet haklarına sahip olabilmektedir. Örneğin “izinli giriş yapanlar”, milli parklara girmek ve parkın doğal güzelliğinin tadını çıkarmak için operasyonel bir hak satın alan ancak orman ürünlerini hasat etme hakkına sahip olmayan çoğu kullanıcıyı içermektedir (Larson & Bromley, 1990). Hem giriş hem çıkış kullanım haklarına sahip olanlar “yetkili kullanıcılarıdır”. Zamanlama, kullanılan teknoloji, kullanım amacı ve hasat edilen kaynak birimlerinin miktarı üzerindeki kısıtlamaların varlığı veya yokluğu, yönetim ve dışlama kolektif seçim haklarına (veya yetkisine) sahip olanlar tarafından geliştirilen operasyonel kurallarla belirlenmektedir (Horwitz, 1982).

Operasyonel giriş ve kullanım hakları, mevsime, kullanıma, teknolojiye ve mekana göre değişen oldukça spesifik “mülkiyet hakları alanlarına” bölünebilmektedir (Bruce, 1995). Bir grup kullanıcı ağaçlardan meyve toplama hakkına sahipken, başka bir grup kullanıcı bu ağaçlardaki kereste hakkına sahip olabilir ve ağaçlar başkalarına ait arazilerde bulunabilir. İşletme kuralları, yetkili kullanıcıların erişim (giriş) ve çıkış haklarını bir kira sözleşmesi yoluyla geçici olarak ya da bu haklar başkalarına devredildiğinde veya satıldığında kalıcı olarak devretmelerine izin verebilir (Bruce et al., 1993). Aynı zamanda “mal sahipleri”, bir kaynağa kimin erişebileceğini ve kaynaktan kimin yararlanabileceğini belirleme hakkının kendilerine verilmesi sonucu, hak sahipleriyle aynı haklara sahip olmaktadır (Berkes, 1989).

“Mal sahipleri”, bir mal sahibinin sahip olduğu haklar bütününe ek olarak, bir malı diğer sahiplerin fiziksel özelliklerine veya kullanımlarına zarar vermeyecek şekilde diledikleri gibi devretme hakkına sahiptir. Bir birey, özel bir şirket, bir hükümet veya ortak bir grup, ortak havuz kaynakları da dahil olmak üzere her türlü mal üzerinde tam mülkiyet hakkına sahip olabilmektedir (Montias, 1976). Ancak mal sahiplerinin hakları hiçbir zaman mutlak değildir. Özel mülk sahiplerinin bile başkaları için belirli türden zararlar yaratmama sorumlulukları vardır (Demsetz, 1966).

Mülkiyet hakları ve sınıflandırmaları, tarihsel olarak geçerli olan, günümüzde yaygın olarak kullanılan ve gelecekte de kullanılmaya devam edecek olan haklardır ve değişiklik göstermeyi sürdürecektir (Fenny et al., 1990). Örneğin, hem apartman daireleri hem de bireysel aile konutları olmak üzere çok sayıda konut projesi, konut biriminin kendisine ait bireysel mülkiyet ile birlikte araziye, dinlenme tesislerine ve diğer ortak tesislere ait ortak mülkiyeti de içermektedir (Ostrom & Hess, 2007). Bireyler, bireysel konut birimlerini alıp satabilirken, satın alma sırasında yakından ilişkili ortak mülklere ilişkin bir dizi görev üstlenmektedir. Ayrıca, alım ve satımlar için sıklıkla grubun diğer üyelerinin izni gerekmektedir. Benzer şekilde, birçok spor kulübü üyelerine kullanım kotaları tahsis etmekte ve ortak tesislerin bakımı için üyelere düzenli ücretler almaktadır (Eggertsson, 1991).

Bir diğer örnek olarak, sıklıkla özel mülkiyetin timsali olarak düşünülen modern şirketler verilebilir. Şirket hisselerinin alınıp satılması yabancılaş(tır)ma haklarının çok açık bir örneği olsa da, bir firma içindeki ilişkiler, “bireysel” mülkiyet hakları olmaktan çok uzaktır (Ghoshal & Moran, 1996). Hissedarlar, yönetim ve çalışanlar arasında paylaşılacak gelirin kendisi paylaşılacak ortak bir havuz olduğundan, bedavacılığa (kaytarma) ve aşırı kullanıma (bütçeyi şişirme) yol açan tüm teşvikler modern bir şirketin yapısı içinde bulunmaktadır (Putterman, 1995). Dolayısıyla, önümüzdeki yüzyılda birçok bireyin çalışacağı, yaşayacağı ve oyun oynayacağı yerler, ortak ve bireysel mülkiyet haklarının karma sistemleri tarafından yönetilecek ve idare edilecektir (Seabright, 1993).

1.5.1. Kamu Mülkiyeti

Başkalarını dışlama hakkı sıklıkla özel mülkiyetin en önemli özelliği olarak gösterilmektedir. Bu hakkın, mal sahiplerinin bireysel yatırımlarının tam değerini elde etmelerini sağlayarak özel mülkiyeti verimli hale getirdiği ve böylece herkesi kaynakların geliştirilmesi için zaman ve emek harcamaya teşvik ettiği söylenmektedir (Roset, 1986). Dahası, münhasır kontrol, mal sahiplerinin diğer mal sahiplerini tespit etmesini ve herkesin emeklerinin meyvelerini, bu şeyler onlara en çok değer verenlerin eline geçene kadar değiş tokuş etmesini mümkün kılmaktadır. Bu nedenle münhasır özel mülkiyetin, üyelerine kaynakların en iyi şekilde kullanıldığı, korunduğu ve değiş tokuş edildiği bir ortam sağlayarak topluluğun refahını teşvik ettiği düşünülmektedir (Scheiber, 1984).

Ancak bir şeyler kamuya açık bırakıldığında, aşırı ya da yetersiz kullanımla israf edileceğine inanılmaktadır. Bu inancın doğurduğu sonuçta, hiç kimse yarı elinden alınabilecek bir şeye yatırım yapmak istemez ve kimse takas yapmak için kime başvuracağını bilemez. Bu açıdan bakıldığında "kamu mülkiyeti" bir oksimorondur: kamuya açık bırakılan şeyler mülkiyet değildir, aksine onun antitezidir (Roset, 1986).

Bu nedenle, batı dünyası hukukunda uzun süredir devam eden bir "kamu mülkiyeti" kavramına rastlamak tuhaftır. Hukuki düşünceleri daha sonraki Avrupa hukukunu büyük ölçüde etkileyen Romalılar, "kamu mülkiyeti" ile en az dört kategoriye ayıracak kadar ilgilenmişlerdir (Deveney, 1976). Özel mülkiyete yönelik klasik ekonomik argümanın gücüne rağmen, Amerikan hukukunda sürekli olarak tuhaf bir çapraz akım yaşanmıştır. Amerikan hukuk doktrininde, bazı mülkiyet türlerinin münhasıran özel ellerde tutulmaması, kamuya açık olması ya da en azından Roma hukukunun "jus publicum" dediği "kamu hakkı" tabi olması gerektiğini güçlü bir şekilde öne sürmüştür (Selvin, 1789).

Dahası, bu görüş sadece modern öncesi düşüncenin bir kalıntısı değildir; günümüzde belirli mülkiyet türlerinin kamusal olması gerektiği konusunda kapsamlı bir akademik ve yargısal tartışma vardır (Horwitz, 1977). Son yıllarda, bu "doğal

kamusallık" argümanının en çarpıcı versiyonu, kıyı mülklerine kamu erişimini genişleten bir dizi davada ortaya çıkmıştır. Alçak ve yüksek gelgitler arasındaki arazi geleneksel olarak "kamu malı" olarak kabul edilmiş ya da en azından seyir ve balıkçılık amaçları için kamu irtifakına tabi tutulmuştur (Roset, 1986).

Buradan çıkan en önemli soru şudur: Herhangi bir mülk neden doğası gereği ve hatta varsayımsal olarak özel mülkiyetten çıkarılır? Mülkün hangi özellikleri onun kamuya açık olmasını ve münhasır kontrolü destekleyen klasik ekonomik varsayımdan muaf tutulmasını gerektirir? (Priest, 1977).

Genel olarak bu doktrinler klasik ekonomik düşünce yöntemleri ile açıklanabilmekte ve özel ile ayrıcalıklı mülkiyet haklarını destekleyen genel ilkenin iyi tanınan istisnaları altında toplanabilmektedir. Bu istisnalar "bol" mallar ve "kamu malları" olarak sınıflandırılmaktadır (Rubin, 1977). Birinci istisna sınıfı, kaynak yönetiminin getirdiği faydaların özelleştirmenin zorluklarını aşmadığı durumlarla ilgilidir. Bu durumlar genellikle kaynakların bol ya da sınırsız olduğu durumlar veya kaynak yönetiminin gereksiz olduğu durumları kapsamaktadır. (Anderson & Hill, 1975). Bu nedenle okyanuslar ve hava aynı anda hem çok bol hem de mülkiyete indirgenmesi o kadar zordur ki kamuya açık bırakılırlar.

Özel mülkiyet lehine olan genel kuralın ikinci istisnası daha yardımcı olabilir. On dokuzuncu yüzyılın ortalarından bu yana ekonomistler, Adam Smith'in görünmez elinin özel mülkiyete ait kaynakları toplumsal olarak en uygun kullanım şekline yönlendirmede başarısız olduğu, öngörülebilir "piyasa başarısızlığı" örneklerinin var olduğunu söylemişlerdir (Epstein, 1979). Bunlar "kamu malları", "doğal tekeller", "dışsallıklar" ve benzerlerini içermektedir. Bu sorunların bazıları kaynak sahipleri arasında yapılacak toplu anlaşmalarla çözülebilecek olsa da, bu tür anlaşmalar maliyetlidir ve özellikle çok sayıda tarafın dâhil olması gereken durumlarda, özel toplu eylem her zaman mümkün değildir (Stewart, 1985). Bu nedenle, çok sayıda kişinin belirli bir mülke erişim ya da bu mülk üzerinde kontrol sahibi olmak istediği, ancak bu kişilerin çok fazla sayıda ve bireysel paylarının piyasa işlemlerinde tercihlerini ifade edemeyecek kadar küçük olduğu durumlarda bir devlet kurumu en faydalı yönetici olabilmektedir (Stroup & Baden, 1973). Benzer şekilde bir devlet,

genellikle ölçek ekonomilerine sahip olan ve yönetilmesi ya da düzenlenmesi gereken belirli bir mülk üzerinde üst düzey kontrol sahibi olabilir. Örneğin, devlete ait demiryolları ve köprüler gibi altyapı sistemleri, genellikle devlet tarafından sahip olunur veya kontrol edilir (Adams, 1887). Bu durum, devletin mülkü etkin bir şekilde yönetmesini ve toplum için en uygun koşulları sağlamasını sağlayabilir. Veya farklı bir yoldan bir hükümet, bireylerin diğer insanların çıkarlarını göz önünde bulundurmasını sağlamak için, yayın spektrumu gibi "kolektif malların" yönetimi için bazı yönetim yapılarının gerekli olduğunu düşünebilir (Lewis, 1893).

Geleneksel akıl, bu gibi durumlarda en verimli çözümün devletin mülkiyet ve kontrol haklarının bir kısmını ya da tamamını üstlenmesi ve yetkilerini piyasanın yanlış tahsisini düzeltmek için kullanması olduğunu söylemektedir (Roset, 1986). Bu geleneksel sonuç dört geleneksel uyarıya tabidir: devlet piyasa başarısızlığı örneklerini doğru bir şekilde tespit edebilmelidir; yetkilerini verimsizliği azaltacak şekilde kullanacak kadar akıllı olmalıdır; yetkilerini yeni verimsizlikler yaratacak şekilde kullanma hatalarından veya siyasi ayartmalardan kaçınmalıdır ve etkili devlet müdahalesinin maliyeti, getirdiği üretim artışını aşmamalıdır (Epstein, 1979).

Neoklasik ekonomi ve modern mikroekonomik teorinin bu standart paradigması sadece iki mülkiyet rejimini tanımaktadır: mülkiyet ya özel taraflara aittir ya da organize bir devlete aittir (Roset, 1986). Mülkiyet hukukuna yönelik olağan ekonomik yaklaşım, özel mülkiyet geçerli olduğunda üretken verimliliğin artacağını ancak piyasa başarısızlığının kabul edildiği durumlarda devletin müdahale edeceğini öne sürmektedir (Berle & Means, 1968).

Modern doktrinler, mülkiyet haklarının neden ve hangi koşullar altında genel olarak kamuya ait görünebileceğini açıklamakta tek başına yetersizdir. Popülaritesine rağmen, modern kamu güveni doktrini kendi konusu bakımından herkesçe bilinen bir şekilde muğlaktır; davalar ve akademik yorumlar normalde kamu güveni içeriğinin "değişen kamu ihtiyaçlarına" yanıt olarak "esnek" olduğu genellemesine geri dönmektedir (Roset, 1986).

“Kamu güveni” ve “gelenek” doktrinleri geleneksel olarak kamunun yollara, suyollarına ve diğer bazı yerlere erişim taleplerini desteklemiştir. Her ne kadar “gelenek” bu iki doktrin arasında en zayıfı olarak görülse de, bir bütün olarak “doğası gereği kamu mülkiyeti”nin doğasına, özellikle de “kamunun” kim olduğu ve kamunun belirli mülklere erişiminin neden özellikle değerli görüldüğü gibi sorulara ilişkin güçlü iç görüşler sağlamaktadır (Wilkinson, 1980).

1.5.1.1. Kamusal Mülkiyet, İstimlak Hakkı ve Polis Gücü

Kamu, kendi mülkiyetindeki arazi üzerinde çeşitli haklara sahiptir ve bu haklar arasında ek gelir elde etme hakkı da bulunmaktadır (Jaffee, 1974). Kamu, kamulaştırma yetkilerini kullanarak belirli arazileri kamulaştırabilir ve bu arazilerin adil piyasa değeri üzerinden ödeme yapabilir. Bunu yaparken bu süreçte, kamulaştırma sonucunda elde edilen arazinin değerindeki artışı da kendisine tahsis edebilir ve ek bir kira geliri elde edebilir (Juergensmeyer & Wadley, 1974). Bu şekilde, kamu kendi arazi kullanımıyla doğan getirileri elde ederken, kamulaştırma sürecinde de adil ve şeffaf bir değerlendirme yaparak hem kamu yararına hizmet eder hem de mülkiyet hakkına saygı gösterir. Bu durum, hem kamunun kaynaklarını etkin bir şekilde yönetmesine hem de toplumun genel refahını artırmasına katkıda bulunabilir (Roset, 1986).

Öte yandan, “organize olmamış” kamu kavramı, temelde kamusal mülkiyet ve kamusal güven doktrinlerine dayanmaktadır. Bu doktrinler, kamunun faydalarını korumak amacıyla kamuya ait olan kaynakların ve rantların yönetilmesini sağlamaktadır (Priest, 1977). Bu durumda, kamulaştırma yetkisi ve kamusal mülkiyet, kamunun yararlarına dayanan rantlar üzerinde kamunun haklarını temsil etmekte ve bu haklar farklı şekillerde ifade edilmektedir. Kamu, bu haklarını kullanarak kaynakları doğru ve adil bir şekilde yönetmeyi amaçlar ve kamusal faydayı artırırken de tüm paydaşların menfaatlerini gözetir. Bu nedenle, kamusal mülkiyet ve kamusal güven, kamusal güvenin yarattığı potansiyel faydaların doğru ve etkin bir şekilde kullanılmasını sağlar (Roset, 1986).

Polis gücüne ilişkin olarak ise; on dokuzuncu yüzyıl kuramcıları, polis gücü ve ölçek ekonomileri arasındaki ilişkiye odaklanmışlardır. Özellikle demiryolları gibi doğal tekellere sahip olan işletmeler, daha fazla tüketimle daha düşük maliyetler ya da üretim birimi başına daha yüksek değer yaratmışlardır (Kens, 2011). Buradaki kamusal düzenleme, özel mülk sahiplerinin kamusal alanı sömürmesini engellemeye yöneliktir. Fırsat maliyetlerinin üzerindeki değerler, artan ölçek ekonomisinden kaynaklanmaktadır ve bu değerlerin kamuya ait olduğuna inanılmaktadır. Daha fazla demiryolu bileti, herkesin daha az ödeme yapabileceği anlamına gelirken, tekel fiyatları ise piyasada katılımı engelleyen bir faktör olarak görülmektedir (Nelson, 1984).

Kamu hakları, mülkiyet doktrinlerinden farklı olarak, belirli fiziksel konumlara erişimi gerektirmeyen haklar olarak tanımlanmaktadır. Ancak, endüstrilerdeki büyüme ile birlikte holding veya tekellerin fiyatlandırma gücü artmaktadır. Bu durum, ürünleri tüketen kişi sayısının artmasıyla birlikte, hizmet ve ürünlerdeki hâkim konumu güçlendirebilecek bir rantın oluşabileceği anlamına gelmektedir (Posner, 1979). Bu durumda, kamusal haklar ve kamu otoritesi devreye girerek, özel şirketlerin tekelleşme eğilimlerini sınırlama ve kamu yararını koruma amacını taşımaktadır. Kamusal rant kavramı, bu tür durumlarda kamunun müdahale hakkını güçlendirmekte ve toplumun genel çıkarları üzerindeki etkisini dengelemektedir (Roset, 1986). Daha açık bir ifade ile kamusal haklar ve kamu otoritesi, endüstrilerdeki büyüme ve rekabetin sınırlandırılması için bir denge unsuru olarak işlev görmektedir. Kamusallık kavramı, özel şirketlerin tekelleşme ve olası haksız rekabetine karşı bir koruma sağlayarak, toplumun genel refahı ve adaleti için önemli bir rol oynamaktadır (Wilkinson, 1980).

Kamu mülkiyeti ve özel mülkiyet farklı amaçlar için ve bazı durumlarda bu farklı davranışlar nedeniyle kullanılmaktadır. Bazı devlet faaliyetlerinde kamu mülkiyeti özel mülkiyete dönüştürülürse, devletin hedeflerine ulaşma yöntemi değişecektir. Şehir ve ulusal parklar veya şehirlerin sahip olduğu futbol sahaları özel mülkiyete dönüştürülürse, artık belirli gruplar için sübvansiyon olarak işletilmeyeceklerdir. İtfaiye ve polis teşkilatlarının hakları özel mülkiyete

dönüştürülürse, işleyişlerinde büyük değişiklikler meydana gelecektir. Aynı şey ortak su kullanım sistemi, çöp toplama sistemi, otobüs hatları, sokaklar, devlete ait ipotek sigorta şirketleri ve Ordu, Donanma ve Hava Kuvvetleri için de geçerlidir. Bireyler, kişisel sübvansiyonlardan vazgeçmek istemediğinde, bu faaliyetler özel mülkiyet yerine kamu mülkiyeti yoluyla yürütülür. Ve eğer fayda ve maliyetlerin kişinin kendi eylemlerine daha fazla bağımlı olması istenmiyorsa, hükümet faaliyetlerine başvurulur. Bu durum, hükümet faaliyetlerinin iyi ya da kötü olduğu anlamına gelmemektedir. "Toplum" bireysel olarak üstlenilmesi gereken riskleri ne ölçüde azaltır ve bunun yerine toplumun geneli tarafından üstlenilmesini sağlarsa; böylece eylem seçimi ile birey olarak insanlar için sonuçlar arasındaki korelasyonu azaltırsa, kamu mülkiyetinin kapsamı o kadar büyük olur.

Geniş bir sınıflandırma amacıyla, geleneksel ekonomi teorisinin kapsamı dışında kalan durumların şu nedenlerle ortaya çıktığı söylenebilir: (i) gerçek piyasa çözümleri, genel sosyal optimum için gerekli marjinal denkliklerle tutarsızdır ve (ii) geleneksel teori, kaynaklardaki özel mülkiyet haklarının çeşitli tür ve derecelerdeki zayıflamasının etkilerini açıklamakta başarısız olmuştur. "Dışsallık" terimi ilk nokta ile ilişkilendirilirken, ikincisi klasik kar maksimizasyonu hedefini takip etmeyen firmaların davranışlarına atıfta bulunmaktadır. Mülkiyet hakları akademisyenleri, kendilerini her iki tür soruna da yöneltmişlerdir ve geleneksel mikroekonominin kapsam ve alanını genişletme girişimlerinin temel itkisi ile harmanlamışlardır. Bununla birlikte, mülkiyet hakları ekonomisine ilişkin araştırmaların henüz başlangıç aşamasında olduğu vurgulanmalıdır. Bazı önemli katkılar sağlanmıştır ancak keşfedilmeyi bekleyen pek çok soru bulunmaktadır. Özellikle, alternatif mülkiyet hakları atamalarının genel sonuçları ve bunların kaynak kullanımını üzerindeki etkileri bazı ayrıntılarıyla geliştirilmiş olsa da, birçok durum için resmi denge koşulları henüz çözülmemiştir.

1.5.2. Özelleştirmenin Tehlikeleri

Devletin kamulaştırma yetkisini kullanması, genellikle geniş bir projenin gerçekleştirilmesi için çok sayıda arazi parçasının toplanması gerektiği durumlarda ortaya çıkmaktadır. Bu durumda devlet, piyasa fiyatından arazileri satın alma

yetkisine sahip olabilir. Bu durum, genellikle devlet destekli projelerde karşılaşılan bir durumdur (Jaffee, 1974). Bu tür projeler gönüllü satışlara dayanmak zorunda olsaydı, herhangi bir arazi sahibi aşırı yüksek bir fiyat için direnebilir ve tüm projeyi engelleyebilirdi. Bu nedenle, kamulaştırma yetkisi, her bir özel mülk sahibinin normalde elde edebileceği "rant" yerine, adil piyasa değerini yansıtan bir fiyatla gerekli özel mülklerin satın alınmasına izin vermek olarak gereçlendirilmiştir (Juergensmeyer & Wadley, 1974). Kamulaştırma yetkisi yasası, yetkiyi bekletmenin gerçek bir tehdit olduğu durumlarla sınırlandırarak, genellikle bu bekletme karşıtı mantığı yansıtmaktadır. Bu bazen hükümet organlarının kamulaştırmadan önce müzakere girişiminde bulunmasını öngören yasal gereklilikler yoluyla gerçekleştirilir fakat daha sık olarak, kamulaştırma alanının alınması için "kamu kullanımı" ön koşulunun bir bileşeni olarak açıkça veya zımnen bir "bekletme" tehdidi gerektiren yargı kararları yoluyla ortaya çıkmaktadır (Lewis, 1893).

1.6. Dışsalılık Teorisi

İnsanların günlük yaşamlarında aldıkları birçok ekonomik kararın, kendilerinin ötesinde ekonomik sonuçları vardır. Bazı kişilerin, bu kararların alınmasında hiçbir rolleri olmamasına rağmen, başkalarının eylemleri veya kararları nedeniyle maliyetlere katlandığı veya fayda elde ettiği örnekler mevcuttur (Arrow, 1962). Örneğin, bir çiftçi toprağın uygun eğimini korumak için arazisini sürmek, yabancı otları yok etmek ve zararlı böcekleri öldürmek için kimyasallar uygulamak zorundadır. Kötü toprak koşullarına sahip arazinin aşırı sürülmesi toprak erozyonuna neden olur ve mansap su kaynaklarını toprak tortuları ile kirletir. Toprak tortusunun birikmesi, mansap gölünün su depolama kapasitesini azaltabilir; bunun sonucunda balıklar ve diğer su canlılarını boğabilir. Tarım arazisinde kimyasal uygulamadan kaynaklanan kalıntılar da göle ulaşarak su kütesini balıklar için uygunsuz hale getirebilir. Çiftçinin yukarıdaki her iki eylemi de göl suyu depolama maliyetlerinin artması ve balık üretiminin azalması anlamına gelmektedir. Herhangi bir yasal, sosyal veya ahlaki yükümlülüğün yokluğunda, yukarı havzadaki çiftçinin, bu eylemler kendisine ekonomik kar getirdiği sürece toprak erozyonunu veya kimyasal uygulamayı azaltmak için hiçbir teşviki yoktur. Çiftçi, mansaptaki su kullanıcılarına

bu maliyetleri veya gelir kayıplarını ödemekten de sorumlu hissetmez. Bu tür maliyetler veya olumsuz gelir etkileri negatif dışsallıklar veya dış maliyetler olarak adlandırılır (Bhat, 1967).

Dışsallıkların yalnızca negatif olması gibi bir mecburiyet yoktur; piyasada pozitif dışsallıklar da görülebilmektedir. Örneğin, cep telefonu satışı yapan bir şirketin bu üründen elde ettiği kâr miktarı, fiyata ve piyasada satılan telefon sayısına bağlı olarak değişecektir. Alıcılar, mümkün olduğunca ucuz bir fiyata telefon satın almayı dört gözle beklemektedir. Herhangi bir alıcının ödemeye razı olduğu fiyat, telefondan elde ettiği marjinal değere eşittir. Bu marjinal değer, yalnızca telefondan elde ettiği kişisel (özel) değeri hesaba katmaktadır. Bu alıcı satın alma işlemini gerçekleştirdiğinde, mevcut cep telefonu kullanıcıları topluluğunun en yeni üyesi haline gelir. Her yeni kullanıcı, mevcut tüm müşterilerin sahip olduğu telefonların faydasını veya değerini artırır. Belirli bir ürünün kullanıcı sayısı ne kadar fazla olursa, tüm kullanıcıların birbirleriyle iletişim halinde kalma becerisi de o kadar fazla olur. Negatif dışsallık durumunda olduğu gibi, bu özel alıcı satın alma kararını verirken sadece kendi özel faydasını göz önünde bulunduracaktır. Başkalarının onun kararından ne kazanabileceği konusunda endişelenmesi için hiçbir teşviki yoktur. Diğer kullanıcıların yaşayacağı fayda ya da tatmin duygusu onun kararının bir parçası değildir. İşte burada, fark etmeden kendisi dışındaki kullanıcılara sağladığı fayda, pozitif dışsallık ya da dışsal fayda örneğidir (Bhat, 1967).

Bu iki örnekte de, belirli bir ekonomik karar üçüncü bir tarafa ekonomik maliyet yüklediğinde veya ekonomik fayda sağladığında, karar vericinin piyasadaki davranışı, etkilenenlerin maliyetlerini veya tercihlerini içermemektedir (Arrow, 1962). Bu, bir karar vericinin katlandığı özel maliyetlerin veya yararlandığı özel faydaların, söz konusu kararın gerçek maliyetinden veya gerçek faydasından çok daha farklı (normalde daha düşük) olduğu anlamına gelmektedir. Gerçek maliyetler ve gerçek faydalar sırasıyla sosyal maliyetler ve sosyal faydalar olarak da adlandırılır. Sosyal maliyetler ile özel maliyetler arasındaki fark negatif dışsallıklar (dışsal maliyetler), sosyal faydalar ile özel faydalar arasındaki fark ise pozitif dışsallıklardır (dışsal faydalar) (Coase, 1960).

1.6.1. Dışsallık Kavramının Tanımı

Yapılan en açıklayıcı tanımlardan birine göre dışsallık; kişiler, şirketler veya hükümetler tarafından alınan bir ekonomik kararın, asıl kararın bir parçası olmayan bir dış tarafın (kişi, şirket veya hükümet) tüketimi veya üretimi üzerindeki kasıtsız etkisidir (Baumol & Oates, 1976). Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere dışsallıklar hem üretim hem de tüketim faaliyetlerinde mevcut olabilmektedir. Ayrıca, bir dışsallığın var olabilmesi için taraflar arasında gerçek (parasal olmayan) değişkenler aracılığıyla doğrudan bir bağlantı olması gerekmektedir (Partha & David, 1994). Örneğin, bir üretim sürecinde, üretilen bir malın miktar ve kalitesinin, üretilen çeşitli girdilerin miktarlarına bağlı olduğunu anlamak kolaydır. Buna ek olarak, bu üretici tarafından değil de bir başkası tarafından seçilmesine rağmen söz konusu ürünün üretimi üzerinde olumlu ya da olumsuz etkisi olabilecek dış girdiler de olabilir (Breschi & Lissoni, 2001). Tarım arazisi ekiminden kaynaklanan negatif dışsallık örneğinde olduğu gibi, mansap gölündeki toplam balık üretimi sadece göl kullanıcıları tarafından kullanılan balıkçılık girdilerine bağlı değildir. Bu durumda balık üretimi, yukarı havza çiftliğinden gelen suyun etkisiyle biriken tortu ve kimyasal kalıntı seviyelerinden de olumsuz etkilenmektedir. Benzer şekilde, toplumdaki her bir cep telefonu kullanıcısının elde ettiği tüketim kullanımı veya değeri, diğer kullanıcılar tarafından satın alınan telefon sayısına bağlıdır (Bhat, 1967).

1.6.2. Dışsallığın Nedenleri

Doğal olarak ortaya çıkan soru, dışsallıkların piyasada neden var olduğudur. Önceki örneklerde, üreticinin aşağı yönlü dışsallıkların mağdurlarını tazmin etmek için bir teşviki olmadığı gibi, cep telefonu tüketicilerinin de her bir ilave şebeke kullanıcılarından elde ettikleri dışsal faydaları ödemek için bir teşviki olmadığı görülmektedir (Bhat, 1967). Başka bir deyişle, her iki durumda da ekonomik karar vericilerin dışsal maliyetleri veya faydaları içselleştirmek için hiçbir teşvikleri yoktur. Dışsallıkların en temel iki nedeni (a) belirli mülkiyet haklarının olmaması ve (b) yüksek işlem maliyetleridir (Correa, 2004).

Dışsallıklar genellikle bir kaynağın veya ekonomik varlığın dışlanamazlık veya mülkiyet dışı olma özelliği ile ilişkilidir. Yukarıdaki örnekte çiftçinin mansap gölüne tortu ve kimyasal madde yüklemesini engelleyen hiçbir yasal, sosyal veya teknolojik engel yoktur (Bhat, 1967). Yani, çiftçinin göle kontrolsüz erişimi vardır. Mevcut yasal veya sosyal normlara göre, göl kullanıcıları çiftçinin göle atık boşaltmasını engelleyemez (mülkiyetsizlik özelliği); gölün mülkiyeti net bir şekilde tanımlanmamıştır. Benzer şekilde, cep telefonu örneğinde, her yeni alıcı pazara girdiğinde, mevcut müşteriler ek ağ sosyalliğinden veya sosyal etkileşimden faydalanmaktadır. Piyasada, telefon şirketi bağlantılarını kapatmaya karar vermediği sürece mevcut müşterilerin bu ekstra faydadan yararlanmasını engelleyen hiçbir şey yoktur. Ancak, böyle bir uygulama telefon şirketi için çok maliyetli olabilir. Yine, bu bir münhasır olmama durumudur (Bhat, 1967).

Bir kaynak veya mülkün kullanıcılarının diğerlerini ne derece dışlayabileceği mülkiyet haklarının niteliğine bağlıdır. Başkalarının kullanımını engelleme hakkı da dahil olmak üzere bir mülke sahip olma ve kullanma hakkı, dışsal maliyet ve faydaların içselleştirilip içselleştirilmediğini ve ne kadarının piyasa fiyatı yoluyla aktarıldığını etkilemektedir (Frischmann & Lemley, 2006). Bu noktada, göl kullanıcılarının negatif dışsallığın yükünü taşımak zorunda kalmalarının nedenlerinden birinin, göl üzerinde iyi tanımlanmış bir mülkiyet hakkından yoksun olmaları ve dolayısıyla yukarı havzadaki çiftçilerin göle atık boşaltmasını engelleme hakkından yoksun olmalarıdır (Bhat, 1967).

Dışsallıkların var olmasının ikinci nedeni yüksek işlem maliyetleridir. Arrow'a göre, işlem maliyetleri ekonomik sistemi yürütmenin maliyetleridir. Dışlama hakkı mevcut olsa bile, mülk sahipleri yüksek işlem maliyetleri nedeniyle bu hakkı kullanamayabilirler. İşlem maliyetleri, gerekli bilgileri toplama maliyetlerini, piyasadaki diğer karar vericilerle kişinin hakkına ilişkin bir anlaşmaya varma maliyetlerini ve bu anlaşmayı uygulama maliyetlerini içermektedir (Arrow, 1962). Örneğin, göl kullanıcıları söz konusu olduğunda, atık yükünün yukarı havzadaki çiftçiden kaynaklandığını kanıtlama maliyetleri yüksek olabilir. Bu durum özellikle kirlilik sorunu tek bir tarım arazisinden (noktasal kaynaklı kirlilik) değil de çok

sayıda tarım arazisinden (noktasal olmayan kaynaklı kirlilik) kaynaklanıyorsa geçerlidir. Yukarı havzadaki çiftçilerle özel bir anlaşmaya varmanın ve kirliliğin tüm maliyetlerini üstlenmelerini veya kirliliği azaltmak için harekete geçmelerini sağlamanın ek maliyetleri vardır. Yukarı havza çiftçilerini dışlamak için yasal hakkın olmaması ya da iyi tanımlanmamış olması, aşağı havza göl kullanıcılarının yüksek dışlama işlem maliyetlerine sahip olduğu anlamına gelmektedir. Bu maliyetler, aşağı havza kullanıcılarının yukarı havza çiftçilerine karşı haklarını kullanmayı denemeleri için çok yüksek olabilir (Bhat, 1967).

Belirli dışsal maliyetlerden sorumlu olan bir üreticinin bu dışsallığa katlanmaya ya da içselleştirmeye istekli olup olmadığı, bu ekstra maliyeti tüketicilerine aktarabilip aktaramayacağına bağlıdır. Bunu yapabilmesi için, tüketicilerin ödemeye istekli olduğu piyasa fiyatının, malı üretmenin özel maliyetlerinden ve dışsal maliyetlerden daha yüksek olması gerekmektedir (Gregory, 2009). Piyasa fiyatı hem özel maliyetleri hem de dışsal maliyetleri karşılayacak kadar yüksek değilse, üreticinin ikincisini göz ardı etmekten başka seçeneği yoktur ki, bunu kolayca yapabilir çünkü aşağı havza ortamına özel olmayan erişime sahiptir (Bhat, 1967).

1.6.3. Dışsallıklar Gözünden Mülkiyet Hakları

Demsetz'e göre mülkiyet hakları, bir bireye belirli mülklere veya ekonomik varlıklara sahip olma, bunları kullanma, elden çıkarma, satma ve sorumlu bir şekilde yönetme haklarını tanıyan bir toplum aracıdır (Demsetz, 1966). Bu haklar yasalar, sosyal gelenekler ve adetler yoluyla ifade edilmektedir. Haklar, sahibine belirlenen mülk veya varlıktan yararlanma konusunda tartışmasız bir ayrıcalık sağlamaktadır ve bu haklar aynı zamanda sahibini toplumun diğer bireylerinin bu varlığı ihlal etmesine karşı korumaktadır (Ramello, 2011).

Açıkça tanımlanmış bir mülkiyet hakkı, sahibine kullanımından veya yönetiminden tam fayda sağlama olanağı vermektedir. Özel bir piyasanın verimli bir şekilde işlemesi için bu kilit bir gerekliliktir (Schlager & Ostrom, 1992). Bir üretici üretim faktörlerine (toprak, emek ve sermaye) yatırım yapma kararını verdiğinde,

çabasının karşılığını tam olarak alacağına dair bir beklenti oluşturur. Bunu mümkün kılan gerekli koşullardan biri, ürün üzerindeki hakkını piyasada uygun bir bedel (yani makul bir piyasa fiyatı) karşılığında elden çıkarmaya karar verene kadar tüm faktörler ve nihai ürün üzerinde tam haklara sahip olmasıdır (Levmore, 2002). Böyle bir hak garantisi, mal sahibine varlığa yatırım yapma, onu en verimli şekilde yönetme ve yalnızca en iyi zaman olduğunu düşündüğünde elden çıkarma konusunda bir teşvik sağlamaktadır. Bu nedenle, geleneksel ekonomik anlayışa göre özel mülkiyete ait kaynaklar en verimli şekilde kullanılır. Özel olarak sahip olunan tüm kıt kaynaklar verimli bir şekilde kullanılırsa, toplum da bu süreçten bir bütün olarak fayda sağlar (Nicita & Ramello, 2007).

Mülkiyet haklarının piyasada işlevlerini iyi bir şekilde yerine getirebilmesi için öncelikle iyi tanımlanmış olması gerekmektedir. Belirli bir ekonomik varlığın kime ait olduğu konusunda hiçbir belirsizlik olmamalıdır. Mülkiyetin açık bir şekilde tanımlanması, sahibine varlığın büyümesi, bakımı, kullanımı ve elden çıkarılması ile ilgili kararlar alma hakkı verir (Anderson & Hill, 1975). Mülkiyet özel, ortak ya da devlete ait olabilir. Özel bir firmanın belirli bir teknolojik yenilik veya ürün için sahip olduğu patent hakkı bir özel mülkiyet hakkı iken, ortak mülkiyet normalde her bir üyesi belirli kullanım ve erişim haklarına ve sorumluluklarına sahip olan bir grup maliktir. Ormanlar, otlaklar, su, nehirler ve diğer doğal kaynaklar söz konusu olduğunda geleneksel toplumlar arasında ortak mülkiyet yaygındır (Juergensmeyer & Wadley, 1974). Devlet mülkiyeti ise, bir kaynağı veya varlığı devlet kurumunun kontrolüne verir. Devlet, belirtilen kaynağa münhasıran sahip olabilir, kullanabilir ya da hakların bir kısmını unsurları veya vatandaşları ile paylaşabilir (V. Ostrom, 2007). Ancak mülkiyet hakları kişiye özel olmalıdır. Mülkiyet hakkının sahibi, başkalarının bu hakkı kullanmasını engelleyebilmelidir (Kens, 2011). Bu münhasırlık, mal sahibine malından tam fayda sağlama ve işletme maliyetlerinin tamamını karşılama olanağı verir. Münhasırlık aynı zamanda dışarıdan bir bireyin mal sahibine zarar vermesini (dışsallık) de engeller (Mishan, 1971).

Mülkiyet hakları uygulanabilir olmalıdır. Mülkiyet haklarının ihlal edilmesi durumunda toplumun nasıl davranacağına dair açık yasal veya sosyal kurallar

olmalıdır. Birisi tarım arazisine izinsiz girerse, çiftçi ihlalcıyı adalete teslim edebilmelidir, yani ihlalcı mülkten tahliye edilmeli ve tahliye masraflarını ve izinsiz girişle ilgili ekonomik zararı ödemeye zorlanmalıdır (Bhat, 1967).

1.6.3.1. Zayıf Mülkiyet Hakları Vakası: Açık Erişimli Kaynaklar ve Kamu Malları

Mülkiyet hakları iyi tanımlanmadığında, zayıf olduğunda veya hiç olmadığına, birden fazla kullanıcı bu tür kaynaklar üzerinde mülkiyet veya erişim hakkı iddia edecektir. Örneğin, hem yukarı havza çiftçileri hem de aşağı havza göl kullanıcıları göle erişebilir ve sonuçta rekabetçi bir kullanım görülür. Cep telefonu şebekesi kullanıcıları, her bir ilave telefon alıcısının yarattığı ek faydalardan yararlanabilir. Dolayısıyla, mülkiyet hakları atanmadığında veya tanımlanamadığında, dışlanamazlık sorunu ortaya çıkmaktadır ki bu durum, dışlanamazlık dışsallık ve piyasa başarısızlığının belirleyicilerinden biridir (Bhat, 1967).

İki tür doğal ve ekonomik kaynak ve hizmet dışlanamazlık sorunuyla karşı karşıyadır: açık erişimli kaynaklar ve kamu malları. Bu iki kaynak türü, kullanıcılarının birbirleriyle etkileşim biçimleri açısından farklılık göstermektedir (Ciriacy-Wantrup & Bishop, 1975). Açık erişimli bir kaynak, kullanıcıların kontrolsüz erişime sahip olduğu ve kullanıcılar arasında rekabete yol açan kaynaktır. Yani, kaynağın bir kullanıcı tarafından tüketilmesi veya kullanılması, diğerleri için mevcut miktarı azaltmaktadır. Başka bir deyişle, kullanıcılar arasında rekabet olacaktır. Dolayısıyla, açık erişimli kaynaklar özel olmayan, rekabetçi bir yapıya sahiptir. Uluslararası açık sulardaki balıkçılık kaynakları açık erişimli kaynaklara iyi bir örnektir (R. J. Smith, 1981). Otlaklar, nehirler, devlet ormanları, balıkçılık alanları, ulusal otoyollar ve kamu parkları bunlara örnek olarak verilebilir.

Açık erişimli bir kaynağın kullanıcıları, temelde bu kaynağı kullanırken dikkatli davranma ya da kısıtlama konusunda teşviklerden yoksundur. Diğer kullanıcılar dışlanamayacağı için, kaynağı korumaya veya geliştirmeye çalışan bir kullanıcı, eyleminin tam faydasını göremeyebilir. Bu nedenle, açık erişimli

kaynakların kullanıcıları arasında gözlemlenen ortak güdü, “kaynağı sonuna kadar kullanma”, “kaynağı olabildiğince çabuk elde etme” ve “kaynaktan olabildiğince fazla faydalanma” güdüsüdür (Ramello, 2005). Bu tür rekabetçi davranışlar kaynağın aşırı kullanımına yol açacaktır. Bu aşırı kullanım sorunu Hardin'in ünlü ifadesi olan "müştereklerin trajedisi"ne atıfta bulunmaktadır (E. Ostrom, 2005). Her kullanıcı, ek birimden elde edilen kişisel kazanç, ek birimin özel maliyetine eşit olana kadar kendi çıkarını maksimize etmeye çalışacaktır. Bu süreçte, her bir kullanıcı kaynağın verimliliğini veya diğer tüm kullanıcılar için kaynak kullanım maliyetlerini olumsuz yönde etkileyebilir (Katz & Shapiro, 1985). Her bir kullanıcının eyleminin kendisi üzerindeki etkisi önemsiz olabilir, ancak bir kullanıcının eyleminin tüm kullanıcılar üzerindeki etkisi oldukça önemlidir. Hardin'in sözleriyle, “müştereklerdeki özgürlük herkese yıkım getirir” (Fenny et al., 1990).

Açık erişimli kaynaklar gibi kamu malları da dışlanamazlık sorunuyla karşı karşıyadır. Aradaki fark, kamu mallarının kullanıcıları arasında rekabet olmamasıdır. Bir kişinin kullanımına sunulan malın aynı miktarı otomatik olarak tüm kullanıcılar tarafından kullanılabilir (Wilkinson, 1980). Yani, kullanıcılar malı ortaklaşa tüketir veya maldan yararlanır. Bu durum, malın bölünmezlik niteliğini ifade etmektedir. Ekonomist Paul Samuelson'ın ifadesiyle, "Her bir bireyin böyle bir malı tüketmesi, başka herhangi bir bireyin o malı tüketmesinden hiçbir eksiltmeye yol açmaz" (Minasian, 1964). Kamu mallarının yaygın örnekleri arasında temiz hava, açık manzara, biyolojik çeşitlilik, kamu eğitimi, ulusal güvenlik ve ekosistem hizmetleri sayılabilir. Buradaki kamu kelimesi, tüm kullanıcılar (kamu) için aynı zamanda ve aynı miktarda mevcut olduğu anlamına gelmektedir (Samuelson, 1999).

Yine de özel olarak sağlanan kamu malları da mevcuttur. Örneğin, özel şirketler tarafından sağlanan radyo sinyalleri veya televizyon şebekesi hizmetleri de, bedelleri özel şirketler tarafından ödenmesine rağmen kamu malıdır. Bir malın bedelini kimin ödediği, o malın kamu malı olup olmadığını belirlemez. Ancak bir malın kamu malı olması, genel kamunun ortak kullanımına sunulması anlamına gelmektedir. Kamu mallarının ayırt edici özelliği, genellikle dış faydalar sağlamasıdır (V. Ostrom & Ostrom, 1977). Örneğin birkaç denizci, bir deniz feneri

inşası üzerine yatırım yapmaya karar verebilir. Ancak bu deniz feneri, bunun için ödeme yapmamış olabilecek denizciler tarafından da kolaylıkla kullanılabilir. Dolayısıyla, deniz fenerine yatırım yapanların çabaları, yatırım yapmayanlara da dışsal faydalar sağlamaktadır. Münhasır olmama sorunu, asıl yatırımcıların yatırımcı olmayanlardan tazminat almasını zorlaştırmaktadır. İkincileri dışarıda bırakmanın maliyeti çok yüksek olabilir (Bhat, 1967).

Dışlanamazlık (mülkiyet haklarının olmaması) ve dışsal faydaların varlığı, kamu malları söz konusu olduğunda benzersiz bir sorun ortaya çıkarmaktadır: bedavacılık sorunu. Bedavacılık, başkalarının çabalarının faydalarından, bu faydaların bedelini ödemediği yararlanmak anlamına gelmektedir. Bir kamu malı ya da hizmeti sağlandıktan sonra, kullanıcıların hizmetin maliyetine katkıda bulunmak için hiçbir teşviki yoktur. Bu da yine zayıf mülkiyet hakları ve pozitif dışsallıkların varlığından kaynaklanan bir başka piyasa başarısızlığı durumudur (Liebowitz & Margolis, 1994).

1.6.3.2. Dışsallıklara Mülkiyet Hakları Çözümleri

Dışsallıkların varlığının en önemli nedenlerinden biri, iyi tanımlanmış mülkiyet haklarının yokluğu ve buna eşlik eden münhasır olmama durumudur. Dolayısıyla ekonomistlere göre dışsallık sorununu çözmek için doğrudan zayıf mülkiyet hakları hedef alınmalıdır. Bu çözüm ise özel piyasa çözümü ya da mülkiyet hakkı yöntemidir (Bhat, 1967). Ekonomist Ronald Coase, günümüzde yaygın olarak Coase Teoremi olarak bilinen bu yaklaşımı dile getirmiştir. Teoremin özü basittir: “Dışsallık içeren bir çevresel varlık üzerinde açık bir mülkiyet hakkı belirlenirse, iki özel taraf (kaynak sahibi ve dışsallığın mağdurları) arasında bir müzakere ortaya çıkacak ve dışsallığı ortadan kaldıracaktır. Başlangıçta çevresel varlık üzerinde mülkiyet hakkına kimin sahip olduğuna bakılmaksızın, dışsallığın ticareti için özel bir piyasa gelişecektir” (Coase, 1960).

Göl örneğinde, göl üzerindeki özel hak ya yukarı havza çiftçisine ya da aşağı havza göl kullanıcılarına verilebilir. Eğer çiftçi bu hakka sahipse, göl kullanıcılarının kirliliği azaltması için çiftçiyle bir anlaşma yapması mantıklı olacaktır. Göl

kullanıcıları kirlilik kontrol maliyetleri için çiftçiye tazminat ödemek zorunda kalacaklardır. Elbette söz konusu parasal tazminatın, kirlilik kontrolü yoluyla gölde önlenebilir zarardan elde edilen kazançtan daha düşük olduğu varsayımına dayanmaktadır. Benzer şekilde, eğer göl kullanıcıları mülkiyet hakkına sahipse, çiftçi belirli bir kirlilik miktarını ve buna bağlı zararı kabul etmek için göl kullanıcılarına uygun bir tazminat ödemek zorunda kalacaktır. Böylece, her iki durumda da, daha az kirlilik ve daha düşük dışsal maliyetler ile daha verimli bir özel piyasa sonucu ortaya çıkacaktır. Burada olan şey, açıkça tanımlanmış mülkiyet hakkının ilgili tarafları dışsallığı içselleştirmeye zorlamasıdır (Bhat, 1967).

Yukarıdaki piyasa çözümü sadece belirli koşullar altında işe yarayacaktır; taraflar arasında piyasa anlaşmasının oluşturulması ve uygulanmasına ilişkin işlem maliyetleri makul ölçüde düşük olmalıdır. Daha yüksek bir işlem maliyeti taraflardan birini anlaşma yapmaktan caydırabilir (Field & Field, 2009). İlgili tarafların sayısı fazlaysa veya kirlilik zararının etkilerini kanıtlamak çok zorsa, işlem maliyeti normalde yüksektir. Çok sayıda tarafın dahil olması durumunda, bedavacı sorunu da ortaya çıkabilir. Ayrıca teknik, sosyal ve siyasi nedenlerden dolayı, bazı durumlarda net mülkiyet hakları tesis etmek zor olabilmektedir (Pasour, 1981).

Bir diğer olası çözüm, mülkiyet haklarının tesisini zorlaştıran açık erişimli kaynakların, devlet tarafından kontrolünün sağlanması ve erişim ya da kullanım haklarına tam ya da kısmi kısıtlamalar getirilmesidir. Buradaki amaç, kullanıcılar arasındaki rekabeti ve kaynağı tüketirken her birinin maruz kalacağı olası dışsallıkları ortadan kaldırmaktır (Prosser, 2007). Kamu malları söz konusu olduğunda hükümet, toplumun genel çıkarları doğrultusunda özel piyasalara güvenmek yerine tedarik ve işletme maliyetinin tamamını üstlenebilmektedir. Ulusal savunma, kamu radyo ve televizyon hizmetleri ve kamu eğitimi bu yaklaşımın bazı örnekleridir (Fischel, 2000).

Yapılan tüm araştırmalar göstermektedir ki, dışsallıklar ve zayıf mülkiyet haklarının varlığı, özel piyasaları verimsiz hale getirmektedir. Ekonomik aktörler negatif dışsallıklara neden olduğunda, piyasa sosyal olarak optimal veya verimli olanın üzerinde üretim yapacak, bu da üretim kaynaklarının israfına, aşırı çıktıya ve

istenmeyen dış etkilere yol açacaktır (Bator Francis, 1958). Üretim veya tüketimle ilişkili negatif dışsallıklar piyasada fiyatlandırılmayacak; öte yandan, pozitif dışsallıklar söz konusu olduğunda, piyasa eksik üretim yapacaktır çünkü tüketicilere, bir başkasının eylemi sonucunda yaratılan dışsal faydalar için ödeme yapılmayacaktır (Sonin, 2002).

Dışsallıkların ve zayıf mülkiyet haklarının varlığı devlet müdahalesini gerektirmektedir. Yaklaşımlardan biri zayıf mülkiyet haklarını düzeltmektir ki, bu elbette her durumda mümkün olmayabilir. Doğru tanımlanmış mülkiyet hakları, özel aktörleri dışsallıkları içselleştirmeye, tüketim ve üretim seviyelerini ılımlı hale getirmeye, kullanıcılar arasındaki istenmeyen çatışmaları ortadan kaldırmaya (açık erişimli kaynaklar) ve bedavacılık teşviklerini (kamu malları) ortadan kaldırmaya zorlayacaktır. Farklı derecelerde olmak üzere doğrudan devlet müdahalesi, dışsallıkları düzeltmenin bir diğer popüler yoludur (De Prato & Simon, 2014).

1.7. Neoklasik Ekonomi ve Mülkiyetin Piyasa Dinamikleri

Mülkiyet hakları analizi, ekonomik sorunlara farklı bir bakış açısı getirirken, neoklasik ekonomi bu bakış açısını daha da derinleştirerek, ekonomik düşünce tarzında önemli bir yer edinmiştir. Mülkiyet hakları literatürünün vurguladığı gibi bu yaklaşımın en temel özelliklerinden biri, ekonomik ilişkileri anlamak için mülkiyet haklarının merkezi rolünü kabul etmesidir (Henry, 1999).

Neoklasik ekonominin mülkiyet hakları analizine katkıları, ekonomik etkileşimlerin analizinde daha kapsamlı bir çerçeve sunmasıyla öne çıkmaktadır. Neoklasik ekonomi mülkiyet haklarının, kaynak tahsisinde, yatırım teşvikinde ve piyasa dengesinde kritik bir rol oynadığını vurgulamaktadır. Özellikle, iyi tanımlanmış ve korunan mülkiyet hakları, ekonomik verimliliği artırarak kaynakların etkin bir şekilde tahsis edilmesini sağlamaktadır (Stiglitz, 2013). Bu bağlamda, neoklasik ekonomi ve mülkiyet hakları ilişkisi, ekonomik düşünceye önemli bir katkı sağlamaktadır. Neoklasik ekonominin analitik çerçevesi, mülkiyet hakları kavramının daha iyi anlaşılmasına ve ekonomik etkileşimlerin derinlemesine incelenmesine olanak tanımaktadır (Barzel & Allen, 2023).

Neoklasik iktisatta mülkiyet hakları, ekonomik sonuçların ve piyasa etkinliğinin şekillendirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Neoklasik iktisatçılar, iyi tanımlanmış ve güvence altına alınmış mülkiyet haklarının, gönüllü mübadeleyi kolaylaştırmak, yatırımı teşvik etmek ve kaynakların etkin dağılımını desteklemek için gerekli olduğunu savunmaktadır (Taşdemir, 2021). Neoklasik teoriye göre mülkiyet hakları, bireylere ve firmalara, varlıkları üzerinde münhasır kontrol sağlayarak, bu varlıkların nasıl kullanılacağı, devredileceği veya takas edileceği konusunda karar vermelerine olanak tanımaktadır (Bozkaya, 2023). Güvenli mülkiyet haklarına sahip olan bireyler, mülklerinden elde edilen fayda ve getirilerden yararlanabildikleri için varlıklarına yatırım yapmaya ve varlıklarını geliştirmeye teşvik edilirler. Bu da yatırımda üretkenliğin, ekonomik büyümenin ve genel refahın artmasına olanak sağlar (Beşkaya & Ursavaş, 2014).

Neoklasik ekonomi bireylerin, piyasaların ve rasyonel karar vermenin ekonomik davranıştaki rolünü vurgulayarak ,klasik ekonomi teorisi üzerine inşa edilmiştir. Teori, tüketicilerin ve üreticilerin bir piyasa ortamında faydalarını veya karlarını maksimize etmek için rasyonel bir şekilde hareket ettiklerini varsaymaktadır. Etkinlik, arz ve talep dengelendiğinde piyasa ekonomisinin kaynakları etkin bir şekilde tahsis ettiğini savunan ilke, neoklasik ekonominin mihenk taşlarından biridir. Teori, alıcılar ve satıcılar arasında mal ve hizmet değerlemelerine dayalı rasyonel değiş tokuşlara yol açan bireysel seçimi vurgulamaktadır. Neoklasik ekonomi aynı zamanda, mal ve hizmet arzının taleple eşleştiği denge kavramını da vurgulamaktadır. Bu kavram, piyasa düzenlemesi ve müdahalesine yönelik neoklasik yaklaşıma rehberlik etmektedir (De Alessi, 1983).

Neoklasik ekonomi, mülkiyet haklarının ekonomik analizlerdeki rolünü vurgulamakta ve ekonomik etkinliğin temel bir unsuru olarak kabul etmektedir. Mülkiyet haklarının net ve güçlü bir şekilde tanımlanması, serbest piyasa ekonomisinin işleyişinde kritik bir rol oynamaktadır. Bu bağlamda, neoklasik ekonomi, mülkiyet haklarının korunması ve etkin kullanımının ekonomik refahın artırılmasına nasıl katkı sağlayabileceğini araştırmaktadır (Burmeister, 1974).

Neoklasik ekonomi mülkiyet haklarını, piyasanın işleyişi ve verimliliği için gerekli görmektedir. Bunun nedeni, iyi tanımlanmış ve güvenli mülkiyet haklarının bireylerin varlıkları üzerinde münhasır kontrol sahibi olmalarını sağlaması, yatırımı teşvik etmesi ve gönüllü mübadeleyi mümkün kılmasıdır (Agboola, 2014). Yalnızca bununla da kalmayıp, bireylerin veya firmaların, kendi yatırımlarının faydalarından yararlanmalarına izin vererek ekonomideki teşvikleri uyumlu hale getirmekte ve varlıklarına yatırım yapmaya teşvik etmektedir. Ayrıca, güvenli mülkiyet hakları, kaynak mülkiyeti, kullanımı ve tahsisi ile ilgili anlaşmazlıkların çözümü için bir çerçeve sağlamaktadır (Getzler, 1996).

Standart neoklasik teori, halihazırda var olan ve tüm doğal kaynakların kullanımını düzenleyen bir dizi özel mülkiyet hakkı olduğunu varsaymaktadır. Bireyler, sözleşmeye dayalı faaliyetlerin değişim, uygulama ve polislik maliyetlerinin sıfır olduğu ekonomik faaliyetlerde bulunurlar. Genellikle varılan sonuç, kapitalizmin mülkiyet hakkına ve sözleşme özgürlüğüne izin verdiği için verimli bir sistem olduğudur (Pejovich, 1990). Bu da, bu sistem altında bireylerin kar veya fayda maksimizasyonu faaliyetlerini sürdürmekte özgür oldukları ve bunun da kaynakların verimli bir şekilde tahsis edilmesini sağladığı anlamına gelmektedir. Ancak durum her zaman böyle olmayabilir. Örneğin, özel mülkiyet hakları yapısının fiilen sürdürülmesinde maliyetler söz konusu olabilir. Bunun dışında bir de “bilgi asimetrisi” durumu mevcuttur. Riker ve Weimer, mübadele sürecinde eşit olmayan bilgi paylaşımı ve birikimi olduğuna işaret etmektedir. Bu durum etkin olmayan sonuçlara yol açabilmekte ve dolayısıyla neoklasik çerçeveyi zorlayabilmektedir (Riker & Weimer, 1994).

Tietenberg ve Lewis ise, neoklasik önermeyi kabul etmekte ve mülkiyet haklarının etkin yapısının kaynakların etkin dağılımını sağlayabileceğini öne sürmektedir; bununla birlikte mülkiyet haklarının gerekli olan dört özelliğini tanımlamaktadır:

(1) Evrensellik; tüm kaynaklar özel mülkiyete aittir ve tüm haklar tamamen belirlenmiştir.

(2) Münhasırlık; kaynaklara sahip olmanın ve kullanmanın sonucu olarak gerçekleşen tüm fayda ve maliyetler doğrudan ya da başkalarına satış yoluyla dolaylı olarak sadece sahibine tahakkuk etmelidir.

(3) Devredilebilirlik; tüm mülkiyet hakları gönüllü bir değişimle bir mal sahibinden diğerine devredilebilir olmalıdır.

(4) Uygulanabilirlik; mülkiyet hakları, başkaları tarafından istemsiz olarak ele geçirilmeye veya tecavüze karşı güvence altına alınmalıdır (Tietenberg & Lewis, 2023).

Tietenberg'n erevesi, Randall tarafından önerilen ve kaynakların etkin tahsisi için tam, münhasır, devredilebilir ve uygulanabilir olmak üzere dört koşul koyan çerçeveye çok benzemektedir (Randall, 1987). Posner ise etkin mülkiyet hakları için evrensellik, münhasırlık ve devredilebilirlik olmak üzere üç koşul ne sürmektedir. Birbirine çok benzeyen bu iki ereve, kaynaklar açısından önemlidir. Bunun anlamı, bu koşullar altında mübadele (ticaret) gerçekleşirse, kaynakların en yüksek değere sahip nihai kullanımlara veya bunlara uygun olarak tahsis edileceğidir (Posner, 1977).

Tanımların ortaya koyduğu Şey, gerçekte dünyanın veya toplumun neoklasik teorisinin varsayımlarına uymadığı ve dolayısıyla ekonomilerin performansını veya başarısızlığını açıklamak için bu analize güvenmenin her zaman ekonominin gerçek resmini izmeyebileceğidir (Cheung, 1970). Mülkiyet hakları konusu ve aslında bu hakların temelini oluşturan çeşitli kurumları ekonomik analize dahil etme girişimi maliyet kaygılarından kaynaklanmaktadır (Alchian & Demsetz, 1972). Bazı mülkiyet hakları analizi savunucuları, genel olarak mülkiyet hakları sisteminin maliyet gerektirdiğine ve bunun dikkate alınması gerektiğine işaret etmektedir (Demsetz, 1966). Farklı mülkiyet hakları sistemlerinin sürdürülmesinde ortaya çıkan gerçek maliyetler konusunda görüş ayrılıkları olsa da, bu önemli bir ihtilaf noktası değildir. Örneğin, zel mülkiyet hakları sisteminin sürdürülmesinin maliyeti, demokratik ilkelere büyük değer verilen sivil toplumlarda çok daha düşük olabilirken, hukukun üstünlüğünün tehlikede olduğu ülkelerde çok yüksek olabilir; böyle bir durum

mevcudiyetinde ülkede özel mülkiyetin sürdürülmesinin maliyeti daha yüksek olabilir (Wallis & North, 1988). Bu maliyet farklılıkları, mülkiyet haklarının ekonomi üzerindeki etkilerini anlamak için kritik bir rol oynamaktadır. Bu noktada, neoklasik ekonomi teorisinin mülkiyet hakları ile ilgili yaklaşımları, ekonomik etkinlik ve kaynak dağılımı açısından önemli ipuçları sunmaktadır. Neoklasik ekonomi, mülkiyet haklarının tanımlanmasının ve korunmasının piyasa mekanizmalarının düzgün işlemesi için vazgeçilmez olduğunu savunur. Bu nedenle, mülkiyet haklarının ekonomik sistemler üzerindeki rolünü daha derinlemesine incelemek, neoklasik ekonominin bu konudaki görüşlerini ve önerilerini anlamak açısından son derece elzemdir (Henry, 1999).

Neoklasik teori birkaç temel önermeden yola çıkmaktadır; bireysel çıkar, hazcı rasyonalite ve denge durumları arayışı (Hahn, 1986). Bu önermeden yola çıkarak, rasyonel, kendi çıkarını gözeten, fayda (gelir veya servet) maksimizasyonu yapan bireylerin kendilerine avantaj sağlamaya çalıştığı, özel mülkiyetin olmadığı bir toplum varsayalım. Bu toplumda bir kaynak (arazi), herkes tarafından ortak olarak kullanılmaktadır. Bu durumda hazcı rasyonalite, fayda maksimizasyonu yapan her bir bireyi, bu kaynağı (araziyi), rasyonel bir kolektif karar alma sürecinin teşvik edeceği düzeyin ötesinde kullanmaya yönlendirmektedir (Williamson, 1979). Kaynağın aşırı kullanımı sonucu her birey, diğerlerine dışsal maliyetler yüklemeye başlar ve “müştereklerin trajedisi” kavramı zuhur eder. Bu trajedinin olağan ve beklenen tek çözümü, müşterekleri özelleştirmektir. Müşterekler özelleştirildiğinde, fayda maksimizasyonu yapan her birey (veya aile), kaynağı optimal veya verimli kullanmak için bir teşvike sahip olur çünkü özelleştirme durumunda herhangi bir verimsizlik, sadece o birey üzerinde fırsat maliyeti (gelir kaybı) yaratır (Foss, 2010).

Uzmanlaşmanın hiçbir avantajı olmadığı varsayıldığında, kendi kendine yeten, zayıflatılmamış mülkiyet hakkına sahip her bir otarşik hane, bu malların üretimiyle ilgili maliyetlere kıyasla, tüketilen mallardan elde edilen faydanın bireysel hesaplamasıyla belirlenen, kendi kendine yeterli bir üretim düzeyi üretir. Toplam gelir, müşterek kullanımı baz alan önceki senaryodakinden daha yüksektir ve her birey daha iyi durumdadır. Dahası, her hane diğer tüm hanelerden bağımsız olarak

faaliyet gösterir ve bu nedenle olası herhangi bir sosyal bağlantıdan bağımsız olarak aksiyon alır (Blair, 2005). Neoklasik özgürlük anlayışı ekonomi literatüründe nadiren tanımlansa da, aslında bu noktaya dayanmaktadır. Kişi sosyal kısıtlamalardan, diğerlerinin davranışlarından bağımsız olduğu ölçüde özgürdür. Mükemmel bağımsızlık, mükemmel (neoklasik) özgürlüktür (Henry, 1999).

Bu örneğe göre kendi kendine sahip olan, kendi kendini üreten çok sayıda ekonomiden söz edilebilir. Tek başına bireyler (ya da aileler) vardır ve bireyler arasında karşılıklı bağımlılık yoktur. Menger'in bakış açısına göre ekonomi kendi başına bir bireydir fakat topluluk bir kurgudur ve topluluğun çıkarları, bireylerin çıkarlarının toplamından başka bir şey değildir (Milford, 1990).

Neoklasik marjinalist devrimden önce mülkiyet haklarının yapısı, politik ekonominin bir parçası olarak görülmüştür. Son zamanlarda ekonomistler arasında mülkiyet haklarına olan ilgi yeniden canlanmıştır; Coase, Alchian, Demsetz, Furubotn, Pejovich ve Williamson gibi ekonomistlerin çalışmaları da, mülkiyet hakları ekonomisi literatürüne rağbeti artırmıştır (Ellerman, 2007).

Çoğu çalışmada sunulan mülkiyet teorisi, geleneksel mülkiyet hakları ekonomisinden belirgin bir şekilde farklılık göstermektedir çünkü geleneksel mülkiyet teorisi, üretimde mülkiyet tahsisine ilişkin kesin olarak belirlenmiş bir teoriye sahip değildir. Literatür, mülkiyet haklarına ilişkin tartışmalarda büyük ölçüde gayri resmi bir tutum sergilemiştir. Mülkiyet hakları ekonomisi literatüründe üretimde sahiplik sorusu keskin bir şekilde ortaya konmamış, hatta yeterince ele alınmamıştır (McKenzie, 2018).

Mülkiyet haklarının bir tanımı olarak, dağıtım payları tablosu oldukça yanıltıcı olmaktadır. En basit gerçek, kapitalist bir firmadaki işveren gibi bir yasal tarafın, tüm ürünün sahibi olduğudur. Örneğin, General Motors, ürettiği GM otomobillerinin sadece “sermaye payına” sahip değil; hepsine sahiptir. Ortodoks iktisatçılar elbette bu yasal gerçeğin farkındadır ancak girdi tedarikçilerinin elde ettiği geliri hesaba katmak için ürünü metaforik olarak “paylaşılmış” ya da “dağıtılmış” olarak yeniden yorumlamak zorunda hissetmişlerdir (Ellerman, 2007).

Mülkiyet, varlıklar ya da yükümlülükler, yani mülkiyet hakları ya da yükümlülükleri olarak olumlu ya da olumsuz bir biçim alabilmektedir. Ekonomistler “ürün” derken yalnızca pozitif ürünü, üretimde üretilen çıktı varlıklarını kastederler. Ancak bir de negatif ürün vardır ve çıktı varlıklarını üretmek için, girdileri kullanma yükümlülüğünü üstlenmek gerekmektedir. Ve kişi tıpkı varlıklara “sahip olabileceği” gibi yükümlülüklerle de “sahip olabilir” ya da bunları elinde tutabilir. Dağıtım payları metaforu olmaksızın diğer faktör gelirlerini açıklayan basit gerçek, tüm pozitif ürüne sahip olan bir tarafın aynı zamanda tüm negatif ürüne de sahip olduğu, yani kullanılan girdiler için tüm yükümlülükleri de elinde tuttuğu gerçeğidir. General Motors sadece ürettiği tüm GM otomobillerine sahip olmakla kalmaz, aynı zamanda üretimde kullanılan çelik, kauçuk, cam ve işgücü gibi faktörlerin tüm yükümlülüklerini de elinde tutmaktadır. Bu yükümlülükleri karşılamak için ödenen para, üretim maliyetlerini temsil etmektedir. Çelik, işgücü ve diğer faktörlerin tedarikçileri, ürün üzerinde müşterek hak sahibi olmak yerine, yalnızca tüm pozitif ve negatif ürüne sahip olan tek tarafın alacaklılarıdır. Bir taraf tüm çıktıların sahibidir ancak bu taraf girdilere ilişkin yükümlülükleri de yerine getirmek zorunda olduğu için net olarak değerini alamaz (Ellerman, 2007).

Bir taraf bir varlığın yasal mülkiyetini iki şekilde elde edebilir: (1) bir piyasa mübadelesinde olduğu gibi önceki bir malikten devir yoluyla ve (2) varlığın başlangıç veya ilk sahibi olarak. Bir varlığa ilişkin yasal hakkın ilk veya başlangıçta elde edilmesine, varlığın mülkiyetinin edinilmesi denmektedir. Benzer şekilde, bir tarafın, bir varlığın yasal hakkını elde etmesinin veya bırakmasının iki yolu vardır: (1) bir piyasa mübadelesinde olduğu gibi yasal hakkı başka bir tarafa devrederek ve (2) varlığın son veya nihai sahibi olarak. İkinci durumda, mal sahibi varlık üzerindeki yasal hak ve iddiasından vazgeçer (varlık tüketildiğinde veya üretimde kullanıldığında) ancak bunu başka bir tarafa devretmez. Bir varlığın yasal mülkiyetinin bu şekilde sona ermesine, tüketilen varlıklara ilişkin yükümlülüğün devralınması denmektedir (Ellerman, 2007).

Ürünün tamamı üzerindeki hak, önceden var olan bir mülkiyet hakkının parçasıymış gibi ele alındığından, mülkiyet genellikle ihmal edilmektedir. Önceden

var olan mülkiyet hakkının “üretim araçlarının mülkiyeti” olduğu ekonomik sistemin görüşünde durum böyledir. Bu aynı zamanda, önceden var olan hakkın bir sermaye varlığının mülkiyeti olduğu neoklasik sermaye teorisinde de yaygın bir uygulamadır. Gelecekte kişiye tahsil edilen mülkiyetin bugün bir değeri olabilir (sıfır bile olsa) ancak bugün bir sahibi olamaz, çünkü aksi takdirde gelecekte “mülkiyet hakkı” tesis edilemez (McKenzie, 2018).

Mülkiyet hakları tahsisi meselesi, üretim sürecinde ortaya çıkan temel sorunları ele almaktadır. Üretimde mülkiyet haklarının ve yükümlülüklerinin yapısına ilişkin temel sorular, neoklasik ekonominin çerçevesinde incelenmektedir (Lichtheim, 1964). Neoklasik ekonomi, üretimde mülkiyet hakları meselesi analizinde önemli bir rol oynamaktadır. Bu çerçevede kaynak tahsisi, verimlilik ve ekonomik büyüme gibi temel konuları ele alarak mülkiyet haklarının rolünü açıklamaktadır. Dolayısıyla mülkiyet hakları tahsisi, neoklasik ekonomi perspektifinde incelendiğinde, ekonomik süreçlerin daha derinlemesine anlaşılmasına olanak tanımaktadır (Ellerman, 1980).

Mülkiyet konusu ekonomi, hukuk ya da felsefe literatüründe keskin bir şekilde ortaya konmamıştır. Mülkiyet günlük üretim ve tüketimle değil, bazı orijinal veya ilkel dağılımlarla ilgilidir. Ekonomistler, refah ekonomisinde kullanılan modellerde faktör mülkiyetinin ilk ya da orijinal dağılımını tartışmış ancak faktörlerin ilk dağılımını takip eden herhangi bir üretimde mülkiyet meydana geldiğini kabul etmemişlerdir (McKenzie, 2018). Oysa, günlük üretim ve tüketim faaliyetlerinde yeni mülkler yaratılmakta ve eski mülkler tüketilmektedir. Dahası, mülkiyet konusu varlıklarla sınırlandırılmış ve yükümlülüklerin simetrik muamelesi ihmal edilmiştir (Engel & Palmer, 2017).

Ekonomistlerin birçoğu “firma sahipliği” kavramının oldukça soyut bir versiyonunu kullanmaktadır. Teknik üretim olanakları bir üretim fonksiyonu, bir üretim seti ya da bir “üretim-fırsat paradoksu” ile temsil edilmekte ve daha sonra ekonomistler bu teknik olanakların “sahiplerinden”; örneğin “üretim fırsatının sahiplerinden” bahsetmektedir ancak böyle bir mülkiyet hakkı yoktur (Ellerman, 2007). Neoklasik iktisadın mülkiyet teorisi, üretim fonksiyonu ve üretim seti gibi teknik

açıklamaları göz ardı ederek, matematiksel olarak mevcut üretim olanaklarını belirlemede sahip olma varsayımına odaklanmaktadır (Hirschleifer, 1970). Sahip olunan teknik bilgi gibi bazı özel girdilerin mülkiyeti söz konusu olabilmektedir fakat bu mülkiyet yalnızca, üretim fırsatına yönelik girdilerin mülkiyetidir, üretken fırsatın kendisinin “mülkiyeti” değildir. Bir üretim fonksiyonunun, bir üretim setinin ya da bir üretim fırsatının “mülkiyeti” diye bir mülkiyet hakkı yoktur (Rowat & Dutta, 2006).

Mülkiyet hakları literatürünün derinliklerine inildiğinde, bahsedilen sahipliklerdeki ve hakların tahsisindeki önemli detaylar gün yüzüne çıkmaktadır. Bir tahsis, yalnızca bir şirket gibi bir yasal tarafı içerdiğinden, genellikle kamuya açık değildir. Ancak, ihtilafli tahsisler söz konusu olduğunda, yani iki veya daha fazla taraf arasında anlaşmazlık varsa, mesele mahkemelerin dikkatini çekmektedir (Engel et al., 2006). Örneğin, bir malın zarar görmesi durumunda, bir tarafın diğer tarafça sahiplenilmesi gerektiğine inandığı yükümlülükleri fiilen yerine getirmesi, davalı tarafça yasal olarak zorlanan bir devir örneği olabilmektedir (Ellerman, 2007). Oysa ki, bu tür durumlar nadirdir. Esasen, mülkiyet haklarının temellük meselesi, üretim ve tüketim faaliyetlerinin her aşamasında ortaya çıkmaktadır. Bu konu, yeni mülkler yaratıldığında veya kullanıldığında, tüketildiğinde veya yok edildiğinde zuhur etmektedir. Dolayısıyla sözleşmeler, mülkiyetin devri için normal yasal mekanizmaları sağlarken, üretim ve tüketimde yaratılan varlıkların ve yükümlülüklerin devri için bu mekanizmaların yetersiz kaldığı bir nokta bulunmaktadır (Hotte et al., 2013).

Bu durumlar, mülkiyet haklarının karmaşıklığını ve dinamik doğasını gözler önüne sermektedir. Mülkiyet haklarının temellükü ve devri, yalnızca sözleşmelerle sınırlandırılmayacak kadar geniş kapsamlıdır. İşte bu noktada, neoklasik değer teorisi devreye girmekte ve mülkiyet haklarının nasıl tahsis edildiğini ve bu tahsisin ekonomik değer üzerindeki etkilerini açıklamaktadır. Neoklasik değer teorisinin mülkiyet hakları ile olan ilişkisi temelde, bireylerin rasyonel kararlar alarak kaynakları nasıl en verimli şekilde kullandığı ve mülkiyet haklarının bu süreçte nasıl bir rol oynadığı analizinin üzerine kuruludur (Eaton & Lipsey, 1977).

Neoklasik değer teorisi, ekonomik değeri belirleyen faktörleri analiz ederken, bireylerin tercihleri ve bu tercihlerin arz ve talep dengesi üzerindeki etkileri üzerine odaklanmaktadır. Bu teori, tüketicilerin ve üreticilerin kararlarını, fiyatlar ve kaynak dağılımı üzerinden açıklamaya çalışmaktadır (Henry, 1999). Fiyat teorisi ise piyasa fiyatlarının nasıl belirlendiğini ve bu fiyatların ekonomik kararlar üzerindeki etkilerini incelemektedir. Arz ve talep dengesi temel alınarak, fiyatların piyasada nasıl oluştuğu ve bu fiyatların tüketicilerin ve üreticilerin davranışlarını nasıl etkilediği analiz edilir. Bu analiz, mülkiyet haklarının devri gibi temel ekonomik süreçlerin anlaşılmasına yardımcı olurken, aynı zamanda ekonomik değeri belirleme ve fiyat oluşumunu açıklamak için farklı yaklaşımlar sunmaktadır (McKenzie, 2018). Dolayısıyla mülkiyet haklarına ilişkin analizlerle birlikte, neoklasik değer teorisi ve fiyat teorisi ekonomik düşüncüyü derinleştirerek, ekonomik süreçlerin daha kapsamlı bir şekilde anlaşılmasına olanak tanımaktadır (Burmeister, 1974).

Yapılan bazı çalışmalarının söylediğinin aksine mülkiyet teorisi, fiyat teorisine alternatif bir yaklaşım değildir (Ellerman, 2007). Tam aksine mülkiyet teorisi, özellikle üretimde mülkiyet haklarının ve yükümlülüklerinin yapısıyla ilgilenen ayrı bir konuyu ele almaktadır. Bu bağlamda mülkiyet teorisi, neoklasik değer teorisinin ya da diğer değer teorilerinin yerini almaz; ancak bu teoriler üzerinde belirgin etkileri vardır (Aspromourgos, 1986). Mülkiyet teorisinin ekonomik literatürdeki yeri ekonomik düşüncüyü zenginleştirirken, neoklasik ekonominin çerçevesi içinde mülkiyet haklarının rolüne daha geniş bir bakış açısı sunmaktadır. Buradan hareketle mülkiyet teorisinin, zamanla fiyat teorisinin yerini alacağı ithamı, yapılan çalışmalar ışığında her geçen gün daha da zayıflatılmaktadır (Archer & Tritter, 2000).

Bu durumda yanıltıcı ithamlar suçlamasına karşı neoklasik savunma nedir? Ürünlerin tamamının sıfır değere sahip olacağı, dolayısıyla fiyat teorik amaçlar açısından yanlış ithamın önemli olmayacağı sıfır kar durumuna geri çekilmektir (Samuelson, 1961). Benzer şekilde, önde gelen bir sermaye teorisyeni, “bir yaşındaki bir makinenin ‘maliyetler’ açısından rekabetçi denge fiyatının”, “bir yaşındaki bir

makinenin üretebileceği gelecekteki net çıktının bugünkü iskonto edilmiş değerine” eşit olduğunu göstermektedir (Burmeister, 1974).

Değer teorisi üzerinden geliştirilen tüm tartışmalar, Marx’ın açıkça değer in emek teorisini geliştirmesinin önünü açmıştır. Bu dönemden sonraki tartışmalar emek değer teorisine odaklanırken, mülkiyet in emek teorisi gölgede kalmıştır. Ricardocu sosyalistler ve Marx, Ricardocu emek değer teorisinden radikal sonuçlar çıkardıkça, ortodoks iktisatçılar fiyat teorisine bu yaklaşımdan giderek daha az tatmin olmaya başlamışlardır. Tam ortodoks cevap, on dokuzuncu yüzyılın ikinci yarısındaki marjinalist devrimle gelmiştir. Marjinalist devrimden doğan neoklasik değer teorisine göre fiyat ya da piyasa değeri, piyasadaki mal arz ve talebinin arkasında duran marjinal fayda ve marjinal üretkenlik düşünceleri tarafından belirlenmektedir (Ellerman, 1983).

1.7.1. Mülkiyet in Emek Teorisi

Geleneksel emek teorisi, bir mal veya hizmet in değerinin, sadece üretiminde harcanan emeğe bağlı olduğunu öne sürmektedir. Ancak modern emek teorisi bu yaklaşımı terk ederek, değer in tamamen emekle belirlenmediğini ve üretimdeki mülkiyet haklarının yapısının da önemli olduğunu vurgulamaktadır (Vaughn, 1999). Bununla birlikte, modern emek teorisi değer ilişkilerine odaklanmak yerine, üretimdeki mülkiyet haklarının yapısına dayanarak güçlendirilmiştir. Yani bir mal veya hizmet in değeri, sadece üretimde harcanan emeğe değil, aynı zamanda üretim sürecindeki mülkiyet haklarına da bağlıdır (Mossoff, 2015).

Bu bağlamda, emeğin mülkiyet teorisi olarak adlandırılan yaklaşım, neoklasik değer teorisi de dahil olmak üzere herhangi bir değer teorisinin yerini almayı amaçlamamaktadır. Bunun yerine bu yaklaşım, ekonomik değeri belirlerken emeğin yanı sıra mülkiyet haklarının yapısını da dikkate alarak daha kapsamlı bir şekilde ele alınması gerektiğini savunmaktadır (Claeys, 2018). Bu bakımdan, emeğin mülkiyet teorisi, değer teorilerine alternatif bir yaklaşım sunmakta ve ekonomik analizi zenginleştirirken, mülkiyet in rolüne odaklanarak, ekonomik süreçlerin daha derinlemesine anlaşılmasına olanak tanımaktadır (Ellerman, 1980).

Alternatif bakış açılarıyla mülkiyetin rolüne odaklanan emeğin mülkiyet teorisi, ekonomik analize yeni bir boyut kazandırmakta ve daha derinlemesine bir anlayış sunmaktadır. Bu bağlamda, neoklasik ekonomi perspektifine geçiş yaparken, mülkiyet haklarının ekonomik süreçlerdeki önemini anlamak ve değerlendirmek gerekmektedir (Ellerman, 2016). Dolayısıyla, emeğin mülkiyet teorisi perspektifinden neoklasik ekonominin bakış açısına geçerken, mülkiyetin ekonomik süreçlerdeki derin etkilerini anlamak ve değerlendirmek daha önemli bir hale gelmektedir. Bu geçiş, mülkiyet haklarının ekonomik analizlerdeki rolünün daha iyi kavranmasına ve ekonomik süreçlerin daha etkili bir şekilde anlaşılmasına olanak tanıyacaktır (Bell & Parchomovsky, 2005).

Bu derinlemesine anlayış, ortodoks literatürde kurumlar ve kalkınma açısından mülkiyet haklarına atfedilen önemli rol ile de örtüşmektedir. Ortodoks literatürde kurumlar ve kalkınma açısından mülkiyet haklarına çok önemli bir rol atfedilmektedir. Gelişmekte olan ekonomilerin ve geçiş ekonomilerinin birçoğunda açıkça tanımlanmış ve güvenli bir özel mülkiyet hakları sistemi bulunmadığı için ortodoks ekonomistler tarafından önerilen “doğru” teorilere dayalı “iyi” politikaların işe yaramadığı savunulmaktadır (Chang, 2006). Çünkü bu argümana göre makroekonomik dengeler, ticaret ve sanayi düzenlemelerine ilişkin politikalar ne olursa olsun, fedakarlıklarının meyveleri için uygun bir garantinin yokluğunda insanlar herhangi bir yatırım yapmayacaktır (Rodrik, 2004).

Ortodoks literatüründe mülkiyet haklarına yapılan vurgu o kadar güçlüdür ki, “mülkiyet hakları indirgemeciliği” eleştirilerine bile maruz kalmıştır. Mülkiyet hakları ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiye dair ortodoks teori bir dizi kavramsal, teorik ve ampirik zayıflıktan muzdaripken, mülkiyet hakları kurumlarına yapılan bu aşırı vurgu özellikle sorunludur (Rodrik, 2004).

1.8. Kurumsal Ekonomi ve Mülkiyet Hakları

Ekonomik büyüme üzerine çalışan iktisatçılar arasında, kurumsal kalitenin dünya genelinde hakim olan refah modellerinin anahtarı olduğu konusunda yaygın bir mutabakat bulunmaktadır. Zengin ülkeler, yatırımcıların mülkiyet hakları

konusunda kendilerini güvende hissettikleri, hukukun üstünlüğünün hakim olduğu, özel teşviklerin sosyal hedeflerle uyumlu olduğu, para ve maliye politikalarının sağlam makroekonomik kurumlara dayandırıldığı, kendine özgü risklerin sosyal sigorta yoluyla uygun şekilde aracılık edildiği ve vatandaşların sivil özgürlüklere ve siyasi temsile başvurabildiği ülkelerdir (Rodrik, 2004). Yoksul ülkeler, bu düzenlemelerin olmadığı ya da kötü biçimlendirildiği ülkelerdir. Elbette, yüksek kaliteli kurumlar ekonomik refahın nedeni olduğu kadar belki de sonucudur. Ancak nedenselliğin ters oku ne kadar önemli olursa olsun, giderek artan sayıda ampirik araştırma, kurumların toplam gelirler üzerinde çok güçlü bir belirleyici etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Kurumlar, oyunun kurallarını girişimcilerin ve yatırımcıların mülkiyet haklarını güçlendirecek şekilde revize edebilen yoksul bir ülkenin üretken kapasitesinde kalıcı bir artış yaşamasının muhtemel olması anlamında nedenseldir (Smith, 1776).

Kurumsal iktisadın savunucularına göre, kurumların iktisatta ciddi bir konu olarak tartışılması, belki de 1960'ların sonu ve 1970'lerde olduğundan çok daha meşrudur (Maki, 1993). Samuels de kurumsalcılığın çok daha önemli olduğunu ve yeniden canlandırıldığını savunmakta ve kurumsal iktisadın gelecekte ekonomik analiz için faydalı bir çerçeve sunma ihtimalinin çok yüksek olduğunu iddia etmektedir (Samuels, 1995). Bununla birlikte önemli kalkınma iktisatçıları kurumsal faktörleri ve hatta kurumları ekonomik kalkınma sorunlarını açıklamada önemli boyutlar olarak görmüşlerdir (Fei & Ranis, 1971). Bu nedenle ekonomik analizde ciddi bir konu olarak kurumsal iktisadın gelişimini kısaca izlemek önemlidir.

Ekonomik büyüme ve kalkınma alanındaki en basmakalıp ama en önemli soru şudur: Neden bazı ülkeler diğerlerinden çok daha fakirdir? Solow, Cass ve Koopmans'ı takip eden geleneksel neoklasik büyüme modelleri, kişi başına gelirdeki farklılıkları, farklı faktör birikim yolları açısından açıklamaktadır (Myrdal, 1971). Bu modellerde, faktör birikimi bakımından ülkeler arası farklılıklar ya tasarruf oranlarındaki ya tercihlerdeki ya da toplam faktör verimliliği artışı gibi diğer dışsal parametrelerdeki farklılıklardan kaynaklanmaktadır (Solow, 1956). Romer ve Lucas'ı takip eden daha yeni büyüme teorileri, durağan durum büyümesini ve teknik

ilerlemeyi içselleştirmektedir ancak gelir farklılıkları için yaptıkları açıklamalar eski teorilerinkine benzemektedir. Örneğin Romer'in modelinde, bir ülke inovasyona daha fazla kaynak ayırırsa, diğer ülkeden daha müreffeh olabilir ancak bunu belirleyen şey esasen tercihler ve 'fikir' yaratma teknolojisinin özellikleridir (Romer, 1990).

Bu teorik geleneğin ekonomi alanında hala canlı olmasına ve ekonomik büyümenin işleyişine dair birçok içgörü sağlamasına rağmen uzun bir süre ekonomik büyümeye temel bir açıklama getirememiş olduğu görünmektedir (Romer, 1986). North ve Thomas'ın belirttiği gibi: "Listelediğimiz faktörler (inovasyon, ölçek ekonomileri, eğitim, sermaye birikimi vb.) büyümenin nedenleri değil, büyümenin kendisidir"; buradan çıkarılacak en temel çıkarım, faktör birikimi ve inovasyonun, büyümenin yalnızca yakın nedenleri olduğudur. North ve Thomas'ın görüşüne göre karşılaştırmalı büyümenin temel açıklaması, kurumlardaki farklılıklardır (Acemoglu et al., 2004).

Kurum tam olarak nedir? North bu sorunun cevabı için aşağıdaki tanımı önermektedir: "Kurumlar bir toplumdaki oyunun kurallarıdır ya da, daha resmi bir ifadeyle, insan etkileşimini şekillendiren, insan eliyle tasarlanmış kısıtlamalardır. ... sonuç olarak kurumlar, ister siyasi, ister sosyal, ister ekonomik olsun, insani mübadeledeki teşvikleri yapılandırır" (North, 1990).

Ekonomik sonuçlar açısından birincil öneme sahip olan şey mülkiyet haklarının yapısı, piyasaların varlığı ve mükemmelliği gibi toplumdaki ekonomik kurumlardır. Ekonomik kurumlar önemlidir çünkü toplumdaki ekonomik teşviklerin yapısını etkilemektedir. Mülkiyet hakları olmadan, bireyler fiziksel veya beşeri sermayeye yatırım yapma ya da daha verimli teknolojiler benimseme teşviğine sahip olmayacaktır. Ekonomik kurumlar aynı zamanda, kaynakların, en verimli kullanımlarına tahsis edilmesine yardımcı oldukları, karları, gelirleri ve artık kontrol haklarını kimin alacağını belirledikleri için de önemlidir. Piyasalar eksik olduğunda veya göz ardı edildiğinde, ticaretten elde edilen kazançlar kullanılmaz ve kaynaklar yanlış tahsis edilir. Faktör birikimini, inovasyonu ve kaynakların etkin dağılımını kolaylaştıran ve teşvik eden ekonomik kurumlara sahip toplumlar başarılı olacaktır (Acemoglu et al., 2004).

John Locke, Adam Smith, John Stuart Mill, Douglass North ve Robert Thomas gibi pek çok akademisyen ve ekonomist ekonomik kurumların önemini vurgulamış olsa da, yapılan çalışmalar ve literatür, ekonomik kurumların nasıl belirlendiği ve neden ülkeler arasında farklılık gösterdiği hakkında net bir görüş sunmaktan çok uzaktadır. Başka bir deyişle, ekonomik kurumların ekonomik büyüme için önemli olduğuna inanılmakta ancak denge ekonomik kurumlarının neden farklılık gösterdiği net olarak açıklanamamaktadır (Lucas, 1988).

Ekonomik kurumlar ekonomik büyüme için önemlidir çünkü toplumdaki kilit ekonomik aktörlerin teşviklerini şekillendirmektedir; özellikle de fiziksel ve beşeri sermaye ile teknolojiye yapılan yatırımları ve üretim organizasyonunu etkilemektedir. Her ne kadar kültürel ve coğrafi faktörler de ekonomik performans için önemli olsa da, ekonomik kurumlardaki farklılıklar, ekonomik büyüme ve refahta ülkeler arası farklılıkların ana kaynağıdır. Ekonomik kurumlar sadece ekonominin toplam ekonomik büyüme potansiyelini değil, aynı zamanda gelecekteki kaynakların dağılımı (servetin, fiziksel sermayenin veya beşeri sermayenin) da dahil olmak üzere bir dizi ekonomik sonucu belirlemektedir. Başka bir deyişle, sadece toplam pastanın büyüklüğünü değil, bu pastanın toplumdaki farklı gruplar ve bireyler arasında nasıl bölüşüleceğini de etkilemektedir (Acemoglu et al., 2004).

Siyasi gücün ekonomik kurumları belirlediği düşüncesi, kaynakların dağılımı ve dolayısıyla dolaylı olarak ekonomik kurumlar kümesi üzerinde çatışan çıkarlar olduğu fikrini içermektedir. Peki, çıkarları çatışan gruplar neden toplam büyümeyi (toplam pastanın büyüklüğünü) maksimize edecek ekonomik kurumlar üzerinde anlaşmaya varamamakta ve siyasi güçlerini sadece kazanımların dağılımını belirlemek için kullanmamaktadır? Siyasi gücün kullanılması neden ekonomik verimsizliklere ve hatta yoksulluğa yol açmaktadır? Siyasi güce sahip olan bireyler bu gücü kendi çıkarları doğrultusunda kullanmamayı taahhüt edemezler ve bu taahhüt sorunu verimlilik ve dağıtım arasında bir ayrılmazlık yaratır çünkü herhangi bir ekonomik kurum kümesinin dağıtımsal sonuçlarını dengelemek için güvenilir telafi edici transferler ve yan ödemeler yapılamaz (Solow, 1956).

Bununla birlikte, toplumdaki siyasi güç dağılımı içseldir. Genel olarak, de jure (kurumsal) ve de facto (fiilen) siyasi güç olarak adlandırılan iki siyasi güç bileşeni arasında fark vardır. Burada “de jure siyasi güç”, toplumdaki siyasi kurumlardan kaynaklanan gücü ifade etmektedir (Ellerman, 2007). Siyasi kurumlar, siyasi alandaki kilit aktörlerin üzerindeki kısıtlamaları ve teşvikleri belirlemektedir. Siyasi kurumlara örnek olarak hükümetin şekli, örneğin demokrasiye karşı diktatörlük veya otokrasi, siyasetçiler ve siyasi elitler üzerindeki kısıtlamaların kapsamı verilebilir. Örneğin, bir monarşide siyasi kurumlar, tüm “de jure siyasi gücü”, hükümdara tahsis eder ve bu gücün kullanımına çok az kısıtlama getirir. Bunun aksine, anayasal monarşi, hükümdarın siyasi gücünün bir kısmını parlamentoya yeniden tahsis eden ve böylece hükümdarın siyasi gücünü etkin bir şekilde kısıtlayan bir dizi siyasi kuruma karşılık gelir (Acemoglu et al., 2004).

Ancak siyasi güç, siyasi kurumlardan daha fazlasını ifade etmektedir. Bir grup birey, anayasada belirtildiği gibi siyasi kurumlar tarafından kendilerine güç tahsis edilmemiş olsa bile, yine de siyasi güce sahip olabilir. Yani, isteklerini topluma kabul ettirmek için isyan edebilir, silah kullanabilir, paralı asker tutabilir, orduyla işbirliği yapabilir ya da ekonomik olarak maliyetli ancak büyük ölçüde barışçıl protestolar düzenleyebilir. Bu tür siyasi güce “de facto siyasi güç” denmektedir ve bunun da iki kaynağı vardır (Hall & Jones, 1998). Birincisi, söz konusu grubun kolektif eylem sorununu çözme yeteneğine, yani herhangi bir bireyin serbest sürüş için bir teşviki olsa bile insanların birlikte hareket etmesini sağlamasına bağlıdır. Örneğin, Orta Çağ'da anayasa tarafından kendilerine hiçbir siyasi güç verilmeyen köylüler bazen kolektif eylem sorununu çözebilir ve yetkililere karşı bir isyan başlatabilirlerdi. İkinci olarak, bir grubun fiili gücü, hem mevcut siyasi kurumları kullanma (ya da kötüye kullanma) kabiliyetlerini hem de farklı gruplara karşı güç kiralama ve kullanma seçeneklerini belirleyen ekonomik kaynaklarına bağlıdır. Grupların kolektif eylem sorunlarını ne zaman çözebileceklerine dair henüz tatmin edici bir teoriye sahip olunmadığından, odak noktası fiili siyasi gücün ikinci kaynağı olacaktır (Acemoglu et al., 2004).

Siyasi kurumlar ve kaynakların dağılımı, bu dinamik sistemdeki durum değişkenleridir çünkü genellikle nispeten yavaş değişir ve daha da önemlisi, ekonomik kurumları ve ekonomik performansı hem doğrudan hem de dolaylı olarak belirlemektedir (Williamson, 1987). Eğer siyasi kurumlar tüm siyasi gücü tek bir bireyin ya da küçük bir grubun elinde toplarsa, mülkiyet haklarının korunmasını ve nüfusun geri kalanı için fırsat eşitliği sağlayan ekonomik kurumların sürdürülmesi zorlaşır, bu durumda mülkiyet hakları üzerindeki etkisi doğrudan olmaktadır (Knack & Keefer, 1995). Dolaylı etki ise şu şekilde işlemektedir: siyasi kurumlar hukuki siyasi gücün dağılımını belirler, bu da ekonomik kurumların seçimini etkiler. Dolayısıyla bu çerçevede doğal bir kurumlar hiyerarşisi kavramını ortaya koymakta, siyasi kurumlar denge ekonomik kurumlarını etkilemekte ve bunlar da ekonomik sonuçları belirlemektedir. Buradan hareketle mülkiyet haklarının korunması, bireysellikten kolektif korunma durumuna doğru kayar (North, 1990).

Örneğin Orta Çağ boyunca Avrupa'da mülkiyet haklarının gelişimi döneminde, toprak sahipleri, tüccarlar ve ilk sanayiciler için mülkiyet haklarının eksikliğinin bu çağda ekonomik büyümeye zarar verdiğine şüphe yoktur. O dönemdeki siyasi kurumlar, siyasi gücü kralların ve çeşitli monarşi türlerinin eline verdiğinden, bu tür haklar büyük ölçüde bu hükümdarlar tarafından belirlenmekteydi. Ekonomik büyüme için hükümdarlar, kendi mülkiyet haklarını korumak için her türlü teşvikte sahipken, başkalarının mülkiyet haklarını genellikle uygulamadılar. Aksine, hükümdarlar yetkilerini sıklıkla üreticileri kamulaştırmak, keyfi vergilendirme yapmak, borçlarını ödememek ve toplumun üretken kaynaklarını ekonomik çıkarlar ya da siyasi destek karşılığında müttefiklerine tahsis etmek için kullandılar. Sonuç olarak Orta Çağ'daki ekonomik kurumlar, toprağa, fiziksel veya beşeri sermayeye ya da teknolojiye yatırım yapmak için çok az teşvik sağlamış ve ekonomik büyümeyi sağlamada başarısız olmuştur. Bu ekonomik kurumlar aynı zamanda hükümdarların toplumdaki ekonomik kaynakların büyük bir kısmını kontrol etmesini sağlayarak siyasi güçlerini pekiştirmiş ve siyasi rejimin devamını sağlamıştır (Acemoglu et al., 2004).

Ancak on yedinci yüzyıl, özellikle 1642 İç Savaşı ve 1688 Şanlı Devrimi'nden sonra İngiltere'de ve Hollanda'da, mülkiyet haklarının gelişmesine ve hükümdarların gücünün sınırlanmasına zemin hazırlayan ekonomik ve siyasi kurumlarda büyük değişikliklere tanıklık etmiştir. Bu büyük kurumsal değişiklikler nasıl gerçekleşmiştir? Örneğin İngiltere'de on altıncı yüzyıla kadar kral, aynı zamanda önemli miktarda fiili siyasi güce de sahipti ve kraliyet veraseti ile ilgili iç savaşlar bir kenara bırakılırsa, başka hiçbir sosyal grup krala meydan okuyacak kadar fiili siyasi güç toplayamıyordu (Tawney, 1941). Ancak İngiliz toprak piyasasındaki değişiklikler ve on altıncı ve on yedinci yüzyıllarda Atlantik ticaretinin genişlemesi toprak sahiplerinin ve tüccarların ekonomik servetlerini ve dolayısıyla fiili güçlerini giderek arttırdı. Bu gruplar çeşitlilik göstermekle birlikte, kendilerini kralınlarla çatışan çıkarlara sahip olarak algılayan önemli unsurlar içermekteydi: İngiliz kralları vergi gelirlerini artırmak için topluma karşı baskın yapmakla ilgilenirken, soylular ve tüccarlar mülkiyet haklarını güçlendirmekle ilgilenmekteydi (Acemoglu & Robinson, 2002). On yedinci yüzyıla gelindiğinde, tüccarların ve eşrafın hem iç hem de denizaşırı, özellikle de Atlantik ticaretine dayalı artan refahı, kralı yenebilecek askeri güçlere sahip olmalarını sağladı. Bu fiili güç, İç Savaş ve Şanlı Devrim'de Stuart hükümdarlarının üstesinden geldi ve siyasi kurumlarda kralın politika üzerindeki önceki gücünün çoğunu elinden alan bir değişikliğe yol açtı. Siyasi gücün dağılımındaki bu değişiklikler ekonomik kurumlarda büyük değişikliklere yol açmış, hem toprak hem de sermaye sahiplerinin mülkiyet haklarını güçlendirmiş ve finansal ve ticari genişleme sürecini teşvik etmiştir. Bunun sonucunda Sanayi Devrimi ile doruğa ulaşan hızlı bir ekonomik büyüme ve Orta Çağ'dakinden çok farklı bir ekonomik kaynak dağılımı ortaya çıkmıştır (Tawney, 1941).

Toplumdaki kaynakların dağılımı, doğası gereği çatışmalı ve dolayısıyla siyasi bir karardır ve bu durum büyük taahhüt sorunlarına yol açmaktadır çünkü siyasi güce sahip gruplar, güçlerini kaynak dağılımını kendi lehlerine değiştirmek için kullanmayacaklarını taahhüt edemezler (Barro, 1996). Örneğin, Ortaçağ boyunca toprak ve sermaye sahipleri için mülkiyet haklarının güvenliğini artıran ekonomik kurumlar, hükümdar siyasi gücü tekelinde tuttuğu sürece inandırıcı olmamıştır. Mülkiyet haklarına saygı göstereceğine dair söz verse bile, Ortaçağ krallarının

sayısız mali temerrüdünde örneklendiği gibi, bir noktada sözünden dönebilirdi. Güvenilir ve güvenli mülkiyet hakları, hükümdarın siyasi gücünün azaltılmasını gerektirmiştir (Acemoglu & Robinson, 2002). Bu, daha güvenli mülkiyet hakları ekonomik büyümeyi teşvik edecek olsa da, yağma ve kamulaştırmadan elde ettikleri rantları ve siyasi güç tekelleriyle ilişkili diğer çeşitli ayrıcalıkları kaybedecek olan hükümdarlar için cazip değildir. Bu nedenle İngiltere'de Şanlı Devrim'in bir sonucu olarak gerçekleşen kurumsal değişiklikler, Stuart kralları tarafından kolayca kabul edilmemiştir. Değişikliklerin gerçekleşmesi için James II'nin tahttan indirilmesi gerekmiştir (Veitch, 1986).

Bu çerçeve, soyut ve oldukça basit olmasına rağmen, ana sorumuza bazı ön cevaplar vermemizi sağlamaktadır: neden bazı toplumlar "iyi ekonomik kurumları" seçmektedir? Burada kaçınılması gereken kilit nokta, iyi ekonomik kurumların ekonomik büyüme yaratan kurumlar olarak tanımlanması ve bunun da potansiyel olarak bir totolojiye yol açmasıdır. Bu tehlike, belirli bir dizi ekonomik kurumun bazı dönemlerde nispeten iyi, bazı dönemlerde ise nispeten kötü olabilmesi nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Örneğin, küçük bir elitin mülkiyet haklarını koruyan bir dizi ekonomik kurum, tüm önemli yatırım fırsatları bu elitin elindeyken ekonomik büyümeye zarar vermeyebilir, ancak yatırımlar ve diğer grupların katılımı ekonomik büyüme için önemli olduğunda çok zararlı olabilir (Acemoğlu, 2003). Böyle bir totolojiden kaçınmak için iyi ekonomik kurumlar, mülkiyet haklarının güvenliğini ve toplumun geniş bir kesimine ekonomik kaynaklara nispeten eşit erişim sağlayan kurumlar olarak düşünülmelidir. Bu tanım, nüfusun sadece çok küçük bir kısmının iyi uygulanan mülkiyet haklarına sahip olduğu toplumların, iyi ekonomik kurumlara sahip olmadığını ima etmektedir. Buradan hareketle, belirli bir ekonomik kurum seti, teknolojik imkan ve fırsatlara bağlı olarak ekonomik büyüme üzerinde çok farklı etkilere sahip olabilir (Acemoglu & Robinson, 2002).

Bir toplumun refahının ekonomik kurumlarına bağlı olduğu fikri, merkantilizm ve piyasaların rolü tartışmalarında, en azından Adam Smith'e kadar uzanmakta ve John Stuart Mill gibi birçok on dokuzuncu yüzyıl akademisyeninin çalışmalarında öne çıkmaktadır: toplumlar 'iyi' ekonomik kurumlara sahip

olduklarında ekonomik olarak başarılı olurlar ve refahın nedeni de bu kurumlardır (Cyert & March, 1963). İyi ekonomik kurumlar, mülkiyet hakkı kavramının doğmasına ve tam olarak anlaşılmasına katkıda bulunmaktadır (Galor & Zeira, 1993). Toplumun geniş bir kesimi için mülkiyet hakları uygulanmalıdır ki, tüm bireyler yatırım yapma, yenilik yapma ve ekonomik faaliyetlere katılma konusunda teşvik edilebilsin. Ayrıca, iyi yatırım fırsatlarına sahip olanların bu fırsatlardan yararlanabilmesi için kanun önünde eşitlik gibi hususlar da dahil olmak üzere, toplumda bir dereceye kadar fırsat eşitliği olmalıdır (Jones, 1981).

Piyasalar gibi diğer ekonomik kurum türleri de mülkiyet hakları ve refah açısından önemli belirleyicilerdendir. Adam Smith'in izinden giden tarihçilerin geleneksel ekonomik büyüme açıklamaları, özellikle piyasaların yayılmasına vurgu yapmıştır ve yeni karşılaştırmalı kalkınma teorileri de çeşitli ekonomik kurumlardaki farklılıklara dayanmaktadır. Bazı ekonomistler tarafından geliştirilen yoksulluk tuzağı modelleri, piyasa kusurlarının birden fazla Pareto dereceli dengenin varlığına yol açabileceği fikrine dayanmaktadır. Buradan hareketle, bir ülke, yoksullukla ilişkilendirilen Pareto alt dengesinde sıkışıp kalabilir, ancak böyle bir tuzaktan çıkmak için piyasanın sağlayamayacağı koordineli faaliyetler gerekir (Rosenstein-Rodan, 1943). Aynı zamanda, Banerjee & Newman ve Galor & Zeira tarafından başlatılan literatüre göre sermaye piyasaları kusurlu olduğunda, servet dağılımı konusunun, kimin yatırım yapabileceği hususunda hayati bir öneme sahip olduğu olduğu ve çarpık gelir dağılımına sahip toplumların yoksulluk içinde sıkışıp kalabileceği fikrine dayanmaktadır (Banerjee & Newman, 1993).

Bu teoriler, teşviklerin nasıl başkalarının davranışlarına ilişkin beklentilere veya altta yatan bir dizi piyasa kusurları göz önüne alındığında, servetin dağılımına nasıl bağlı olduğuna dair ilginç modeller sunmaktadır. Bununla birlikte ekonomistler piyasa yapısını büyük ölçüde verili olarak kabul etmektedir. Diğer araştırmacılar ve ekonomistler ise piyasaların yapısının içsel olduğuna ve kısmen mülkiyet hakları tarafından belirlendiğine inanmaktadır (Acemoglu, 1997). Mükemmel piyasalara ulaşmak tipik olarak imkansız olsa bile, bireyler güvenli mülkiyet haklarına sahip olduklarında ve fırsat eşitliği yaratıldığında, piyasaları oluşturmak ve geliştirmek için

teşvikler mevcut olacaktır. Dolayısıyla piyasalardaki farklılıkların, ülkeler arası ekonomik performanstaki farklılıklardan sorumlu olan değişmez özellikler olması değil, farklı mülkiyet hakları ve siyasi kurumlar sistemlerinin bir sonucu olması beklenmektedir. Bu durum, toplumun geniş bir kesiminin mülkiyet haklarının uygulanmasıyla ilgili ekonomik kurumlara odaklanmasını sağlamaktadır (Acemoglu, 1995).

1960'ların sonu ve 1970'lerin başında ana akım iktisat, kurumları görmezden geldiği veya verili kabul ettiği ve ülkelerin ekonomik performansında kurumsal faktörlerin rolünü ciddiye almadığı için eleştirilmiştir. Ancak, kurumsal ekonomiye olan ilginin yeniden artması, kurumsal faktörlerin ekonomik performanstaki rolünü birçok gelişmekte olan ülkenin ekonomi politikası gündemine sağlam bir şekilde yerleştirdiğinden, artık durum böyle değildir (Prasad, 2003). Dolayısıyla, kurumsal ekonomistler tarafından gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomik performanslarındaki eşitsizliğe alternatif açıklamalar getirilmektedir (Hodgson, 2015). Birçok geçiş ekonomisinde mevcut olan önemli kurumsal faktörlerden biri mülkiyet haklarının doğasıdır (Prasad & Tisdell, 1996). North'a göre ekonomilerin performanslarındaki farklılıklar, mülkiyet haklarının niteliği ve işlem maliyetleri gibi kurumsal faktörler dikkate alınarak daha iyi açıklanabilmektedir. Kurumsal faktörlerin rolü son zamanlarda her görüşten ekonomistin dikkatini çekmiştir. Örneğin, birçok gelişmekte olan ülkede yapısal uyum politikalarının uygulanması, “fiyatların doğru belirlenmesi” ve piyasa güçlerinin ekonomideki teşvik yapılarını belirlemesine izin verilmesi fikrini vurgulamaktadır (North, 1993).

Yapısal uyum politikalarının benimsenmesi net sonuçlar doğurmamış ve birçok durumda gelişmekte olan ülkeler daha büyük ekonomik zorluklar yaşamıştır. Kötü sonuçların nedenleri kısmen uygun kurumların eksikliği ve yapısal uyum politikalarının çeşitli kurumsal faktörleri dikkate almaması olmuştur. Birçok gelişmekte olan ülkede mülkiyet haklarının doğası iyi tanımlanmamıştır ve mülkiyet haklarının dağılımında çok fazla belirsizlik vardır. Mülkiyet haklarının belirsizliğinin yatırım, üretim, çevrenin korunması ve yönetimi üzerinde etkileri vardır. Örneğin

çoğu Asya ülkesinde arazi mülkiyet haklarının belirsizliği, şeker endüstrisindeki sorunların başlıca nedenlerinden biridir (Prasad & Tisdell, 1996).

Ekonomik kurumlardaki farklılıklar, aynı zamanda kişi başına düşen gelirlerde de farklılıklara neden olmaktadır. Bu çıkarıma varmak için 1995 yılında kişi başına düşen GSYİH'nin logu ile mülkiyet haklarının geniş bir ölçütü olan “kamulaştırma riskine karşı koruma” arasındaki ülkeler arası iki değişkenli ilişkinin 1985-1995 dönemi ortalaması ele alınmıştır. Ekonomik kurumlara ilişkin veriler, farklı ülkelerde yatırımların kamulaştırılma riskini değerlendiren özel bir şirket olan Politik Risk Hizmetleri'nden gelmektedir. Ekonomistler tarafından, mülkiyet hakları ve kişi başı gelir arasındaki ilişkileri mercek altına almak adına kullanılan bu veriler ekonomik kurumların bir ölçütü olarak kusurludur ancak bulgular mevcut diğer ekonomik kurum ölçütlerinin kullanılmasına karşı dayanıklıdır (Acemoglu & Robinson, 2002). Dağılım grafiği, daha güvenli mülkiyet haklarına, yani daha iyi ekonomik kurumlara sahip ülkelerin daha yüksek ortalama gelirlere sahip olduğunu göstermektedir.

Bir diğer çıkarıma göre güvenli mülkiyet hakları, ülkeler için bir refah kapısı açmaktadır. Bununla birlikte, böyle bir çıkarımda bulunmanın iyi bilinen bazı sorunları da mevcuttur. En önemlisi, ters nedenselliğe sebep olabilmektedir; *belki de sadece yeterince zengin olan ülkeler mülkiyet haklarını uygulayabilir* (Knack & Keefer, 1995). Bir diğer sorun, ihmal edilen değişken yanlılığı sorunudur. Örneğin, ülkelerin hem neden fakir olduklarını hem de neden güvensiz mülkiyet haklarına sahip olduklarını açıklayan başka bir etken coğrafya olabilir. Dolayısıyla ihmal edilen faktörler, kurumları ve gelirleri belirleme gücüne sahipse, aslında böyle bir ilişki yokken, ekonomik kurumlar ve gelirler arasında sahte bir nedensel ilişki olduğu sonucuna varılmaktadır. Bazı ekonomistlerin yaptığı gibi kurumlar ve refah arasındaki ilişkiyi *Sıradan En Küçük Kareler* yöntemi kullanarak tahmin etmeye çalışmak, bu nedenle yanlı regresyon katsayılarına neden olabilmektedir (Barro, 1996).

İhmal edilen değişken yanlılığı sorununun ilk akla gelen değişkeni coğrafya olsa da, aynı coğrafyalara ve kültürlere sahip milletler arasında da, mülkiyet

haklarına verilen önem neticesinde oluşan refah farklılıkları görülebilmektedir. Bu durum için verilebilecek en net örnek, iki Kore arasındaki fark olacaktır: Bu iki bağımsız ülke kendilerini çok farklı şekillerde örgütlemiş ve tamamen farklı kurumlar benimsemiştir. Kuzey Kore, toprak ve sermaye üzerindeki özel mülkiyeti tamamen kaldırarak Sovyet sosyalizmi ve Çin Devrimi modelini takip etmiştir. Ekonomik kararlar piyasa tarafından değil, komünist devlet tarafından alınmaktadır. Güney Kore ise, bunun yerine özel mülkiyet sistemini sürdürmüş ve hükümet, özellikle Park Chung Hee'nin 1961'de iktidara gelmesinden sonra, ekonomiyi geliştirmek için piyasaları ve özel teşvikleri kullanmaya çalışmıştır (Hort & Kuhnle, 2000).

Karşılaştırmalı kalkınmayı yönlendirenin kurumsal farklılıklar olduğu hipoteziyle tutarlı olarak iki Kore, ayrıldıklarından bu yana dramatik bir şekilde farklı ekonomik kalkınma yolları deneyimlemiştir. 1960'ların sonunda Güney Kore, Asya'nın "mucize" ekonomilerinden birine dönüşerek tarihteki en hızlı ekonomik refah artışlarından birini yaşarken, Kuzey Kore durgunlaşmıştır. 2000 yılı itibariyle Güney Kore'de gelir düzeyi 16.100 dolar iken, Kuzey Kore'de sadece 1.000 dolar seviyesinde kalmıştır. 2000 yılına gelindiğinde Güney Kore, "zengin ülkeler kulübü" olan Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün (OECD) bir üyesi haline gelirken, Kuzey Kore'nin kişi başına düşen gelir düzeyi tipik bir Sahra altı Afrika ülkesiyle hemen hemen aynı seviyede kalmıştır. İki Kore'nin 1950'den sonraki radikal biçimde farklı ekonomik deneyimlerinin tek bir makul açıklaması vardır: farklı kurumsal bakış açıları, farklı ekonomik sonuçlara yol açmıştır. Bu bağlamda, iki Kore'nin sadece aynı coğrafyayı değil aynı zamanda aynı kültürü de paylaşıyor olması dikkat çekicidir (Acemoglu et al., 2004).

İhmal edilen değişken yanlılığı sorunun diğer göz ardı edilen değişkenleri, ülkelerin nüfus yoğunluğu ve kentleşme oranlarıdır. Bu iki değişkenin, iyi ekonomik kurumlar oluşması üzerindeki etkilerinin anlaşılması için bir dizi bağlantı test edilmiştir. Diğer hususlar eşit olduğunda, başlangıçtaki nüfus yoğunluğu ne kadar yüksekse veya başlangıçtaki kentleşme ne kadar fazlaysa, kurumların o kadar kötü olduğu ortaya çıkmıştır. Bu bağlantı, mevcut ekonomik kurumların günümüzde

kamulaştırma riskine karşı koruma ölçütü kullanılarak gösterilmiştir. Nispeten yoğun yerleşimli ve yüksek oranda şehirleşmiş toplumların daha kötü (veya “çıkarıcı”) kurumlara sahip olduğunu, seyrek yerleşimli ve şehirleşmemiş bölgelerin ise toplumun geniş bir kesiminin mülkiyet haklarını koruyan kurumlar geliştirdiğini belgelemektedir (Acemoglu & Robinson, 2002).

Etkin (iyi) ekonomik kurumlar görüşünün birçok farklı versiyonu önerilmiştir. Aslında, mevcut ekonomik kurumların etkin olduğunu varsaymak, ekonomistlerin standart bir metodolojik yaklaşımıdır; yani, bir kurum gözlemlendiğinde, onu etkin olmaya iten koşulların ne olduğu anlaşılmaya çalışılmıştır. Demsetz, özel mülkiyetin, toprak yeterince kıt ve değerli hale gelip özelleştirilmesi verimli olduğunda ortak mülkiyetten ortaya çıktığını savunmuştur (Demsetz, 1967). Daha yakın zamanlarda, Williamson'ın araştırması, firmaların veya piyasaların yönetişiminin (altta yatan bilgi ve sözleşme kısıtlamaları göz önüne alındığında) verimliliği garanti edecek şekilde olduğunu savunmaktadır. Williamson firmaların, piyasaları rahatsız eden sözleşme sorunlarına, özellikle de bireyler ilişkiye özel yatırımlar yaptığında, ex-post fırsatçılık olabileceği gerçeğine etkin bir yanıt olarak ortaya çıktığını savunmuştur (Williamson, 1987).

Sorun, siyasi gücü kontrol edenlerin, yatırımlar yapıldıktan sonra üreticilerin mülkiyet haklarına saygı göstermeyi taahhüt edememeleridir (North, 1981). Yatırımcılar, doğal olarak, ex ante, yatırımlar yapılmadan önce, güvenli mülkiyet hakları talep ederler ancak siyasi elitler, güç tekelinin ellerinde olması nedeniyle, yatırımlar batırıldıktan sonra üreticileri oyalamayacaklarını taahhüt edemeyeceklerdir. Dolayısıyla bu, siyasi güç tekeli nedeniyle verimsiz ekonomik kurumların nasıl ortaya çıktığının bir örneğidir. Siyasi güce sahip olanlar, siyasi güçlerini ex post kullanmayacaklarını taahhüt edememekte ve bu da doğrudan siyasi güce sahip olmayan gruplara güvenli mülkiyet hakları sağlamayan bir dizi ekonomik kuruma dönüşmektedir. Bunun sonucu açıktır: böyle bir koruma olmadan üretken yatırımlar yapılamaz ve ekonomik büyüme fırsatları değerlendirilemez (Jalilov & Hatasa, 2019).

Bu nedenle siyasi gücün kullanımı ve tahsisinde yaşanan taahhüt sorunları, verimlilik ve dağıtım arasında temel bir değiş tokuşa yol açmaktadır. Örneğin, taahhüt eksikliği gecikmelere neden olduğunda, siyasi gücü elinde bulunduranlar insanların yatırım yapmak için doğru teşviklere sahip olamayacağını ve dolayısıyla büyümenin düşük olacağını bilmektedir. Buna karşılık olarak, gönüllü olarak güçlerinden vazgeçebilir veya güçlerini kısıtlayan siyasi kurumlar oluşturmaya çalışabilirler. Siyasi kurumlarda böyle bir değişiklik daha iyi yatırım teşvikleri yaratacaktır. Bu durum varsayımsal olarak mümkün olsa ve bazı kurumsal değişim teorilerinin temelini oluştursa da, gerçekte önemsiz görünmektedir (Barzel, 2001). Ciddi bir eksik yatırımla karşı karşıya kalsalar bile, siyasi elitler dağıtımsal sonuçları nedeniyle, yani toplumun geri kalanından rant elde etme kabiliyetlerini azaltacağı için güçlerinden vazgeçme konusunda isteksizdir. Dolayısıyla zayıf ekonomik kurumlar, yani mülkiyet haklarının eksikliği ve soygun dengede kalmaya devam eder çünkü sorunu çözmek için siyasi güç sahiplerinin güçlerini gönüllü olarak kısıtlamaları ya da devretmeleri gerekmektedir. Bu, toplumdaki mülkiyet güvenliğini ve yatırım yapma teşviklerini artırabilir ancak aynı zamanda yöneticilerin rant elde etme kabiliyetlerini de zayıflatır. Küçük bir pastanın büyük bir dilimiyle daha iyi durumda olabilirler (Hall & Jones, 1998).

Soygun perspektifi, siyasi gücün kullanımı üzerinde kısıtlamaların olduğu durumların, örneğin toplumda siyasi güç dengesi veya farklı güç sahipleri arasında bir tür güçler ayrılığı olduğu için, toplumun geniş bir kesiminin mülkiyet haklarını koruyan bir ortam yaratma olasılığının daha yüksek olduğunu göstermektedir. Siyasi elitler siyasi güçlerini başkalarının gelirlerini ve varlıklarını kamulaştırmak için kullanamadıklarında, elitlerin dışındaki gruplar bile, nispeten güvenli mülkiyet haklarına sahip olabilirler. Bu nedenle, siyasi gücün elitler tarafından kullanılmasına yönelik kısıtlamalar ve kontroller, tipik olarak daha iyi ekonomik kurumların ortaya çıkmasına yardımcı olur (Acemoglu & Robinson, 2002).

Benzer bir şekilde, siyasi güç en önemli yatırım fırsatlarına erişimi olanları içeren nispeten geniş bir grubun elinde olduğunda, geniş bir kesimin mülkiyet haklarını koruyan ekonomik kurumların ortaya çıkma olasılığının daha yüksek

olduğu ima edilmektedir. Siyasi gücü elinde bulunduran gruplar daha dar olduğunda kendi mülkiyet haklarını koruyabilirler ve bu da kendi yatırımlarını teşvik edebilir, ancak siyasi elitlerin dışındaki grupların yatırımları için yeterli koruma alma olasılığı daha düşüktür (Acemoglu & Robinson, 2002).

Yukarıdaki ikinci karşılaştırmalı statik sonuç, Avrupalıların yerleştiği yerlerde daha iyi ekonomik kurumların gelişmesinin bir nedenini ortaya koymaktadır. Bu toplumlarda, nispeten geniş tabanlı bir grup Avrupalı, siyasi güce hakim olmuş ve kendi mülkiyet haklarını koruyan bir dizi ekonomik kurumu tercih etmişlerdir. Buna karşılık, Avrupalıların yerleşmediği yerlerde, özellikle de büyük bir yerli nüfusa göre küçük bir azınlık oldukları yerlerde, iyi ekonomik kurumlar geliştirmek için teşviklere sahip olunamamıştır, zira toplumun geri kalanından kaynak elde etmeleri önemli ölçüde zorlaşmıştır (Devereux & Roberts, 1997).

Bu tarz farklı kurumsal yörüngeler çok büyük sonuçlar doğurmuştur. Örneğin Hollanda ve İngiltere, mülkiyet haklarını tam manasıyla koruma yetisine sahip bir anayasal hükümet geliştirdikleri için ekonomik olarak Avrupa'nın geri kalanının önüne geçmişlerdir. Bu yönetim biçimi, mülkiyet haklarının iyileştirilmesine ve elverişli bir yatırım ortamına yol açmış; böylece diğer ekonomik kurumlar, özellikle de mali piyasalar üzerinde hızlı çarpan etkileri yaratmıştır. Hollanda ve İngiltere zenginleşirken, Fransa Fransız Devrimi ile sarsılmış ve on dokuzuncu yüzyıla geldiğinde İspanya ve Portekiz yoksullaşmış ve geri kalmış ülkeler pozisyonuna gerilemiştir. Erken modern dönemdeki bu farklı yollar nasıl açıklanabilir? Neden İngiltere ve Hollanda anayasal yönetim geliştirirken, Fransa, İspanya ve Portekiz geliştiremedi? (North & Weingast, 1989).

İngiltere ve Hollanda'da siyasi gücün, siyasi kurumların ve dolayısıyla ekonomik kurumların dağılımında meydana gelen değişikliklerin, İspanya ve Portekiz gibi görece mutlakiyetçi kurumlara sahip olan ve kraliyetin ticaretin genişlemesini yakından kontrol edebildiği ülkelerde bir karşılığı yoktur. Bu ülkelerde Atlantik ticaretinden elde edilen ilk kârlardan asıl yararlananlar monarşi ve onunla ittifak halindeki gruplar olmuş ve siyasi ve ekonomik değişimden yana olan gruplar bu tür bir değişimi tetikleyecek kadar güçlenememiştir. Sonuç olarak, sadece

Hollanda ve İngiltere'de anayasal yönetim ortaya çıkmış ve sadece bu iki ülkede mülkiyet hakları güvence altına alınmıştır. Dolayısıyla zenginleşen de bu iki ülke olmuştur (North & Weingast, 1989).

Geçici gücü kalıcı hale getirmenin yolu, onu oyunun kurallarına dahil etmektir ki İngiliz Parlamentosu 1688'den sonra tam olarak bunu yapmıştır. 1688'den sonra kurumlarda meydana gelen değişikliklerin büyük ve önemli etkileri olmuştur (Brewer, 1988). Örneğin, on sekizinci yüzyılda İngiliz monarşisi büyük miktarlarda borç alabilmiştir çünkü Parlamento'nun mali gücü, temerrüde düşülmeyeceğinin garantisini vermiştir (Stasavage, 2003). Bu borçlanma, İngiliz savaş makinesinin başarısı için çok önemli olarak görülmüştür. Dahası, Parlamento'nun maliye politikasını kontrol etmesiyle birlikte, kraliyet artık keyfi vergilendirme yoluyla para toplayamamakta ve para karşılığında tekel hakları veremez hale gelmiştir, ki bu daha önce İngiliz kraliyeti ile Parlamento arasında sürekli bir sürtüşme kaynağı olan bir konudur (Stasavage, 2003). Benzer şekilde, 1688'den sonra İngiltere'de mülkiyet haklarının daha fazla güvence altına alınması, Sanayi Devrimi'nin kurumsal temellerini atan finansal kurumların ve piyasaların büyük ölçüde genişlemesine yol açmıştır (Neal, 1990).

Erken modern Avrupa'nın bazı toplumlarında anayasal yönetimin ortaya çıkışı, ekonomik sonuçları şekillendiren ekonomik kurumların siyasi güç tarafından nasıl belirlendiğine ve bunun da siyasi kurumlar ve toplumdaki kaynak dağılımı tarafından nasıl oluşturulduğuna dair güzel bir örnek sunmaktadır. Hollanda ve İngiltere bu dönemde başarılı olmuşlardır çünkü iyi ekonomik kurumlara, özellikle de güvenli mülkiyet haklarına ve iyi gelişmiş finansal piyasalara sahip olabilmişlerdir. Bu ekonomik kurumlara erişebilmişler çünkü hükümetleri, bu tür ekonomik kurumlarda güçlü çıkarları olan gruplar tarafından kontrol edilmiştir. Bu gruplar siyasi kurumların yapısı nedeniyle siyasi güce sahip olmuştur, yani Hollanda İsyanı'ndan sonra Hollanda'da ve İç Savaş ve Şanlı Devrim'den sonra İngiltere'de “de jure güce” sahip olmuşlardır (North & Weingast, 1989).

1.8.1. Eski Kurumsalcılık

Kurumsalcılık yaklaşımının bir kolu olan eski kurumsalcılık, özellikle 20. yüzyılın başlarında gelişmiş, genellikle “kurumların mühendisliği” olarak da adlandırılan geleneksel kurumsal yaklaşımı ifade etmektedir (Acemoglu et al., 2004). Bu yaklaşım, ekonomik kurumların dışsal birer yapı olduğunu ve ekonomik etkinliği büyük ölçüde bu kurumların tasarım ve işleyişine bağlı olduğunu öne sürmektedir (Reinert & Kattel, 2006). Eski kurumsalcılığa göre kurumların yapısı ve işleyişi, ekonomik performansı belirleyen kritik faktörlerdir. Bu yaklaşıma göre kurumsal yapılar, ekonomik ilişkilerdeki dengesizlikleri düzelten ve ekonomik faaliyetleri organize eden temel yapı taşlarıdır. Bu çerçevede, eski kurumsalcılık, ekonomik kurumların işlevlerini ve etkilerini anlamak için çeşitli analiz yöntemlerini kullanmaktadır. Özellikle mülkiyet hakları, piyasa yapıları, hukuki çerçeveler ve kurumsal yapılar üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu unsurların ekonomik performans üzerindeki etkilerini incelemekte ve kurumsal düzenlemelerin ekonomik verimliliği nasıl etkilediğini araştırmaktadır (Groenewegen et al., 1995).

Eski kurumsalcılığın en önemli özelliği, ekonomik kurumların statik ve değişmez olduğunu varsaymasıdır. Yani, bu yaklaşıma göre, ekonomik kurumlar zaman içinde önemli ölçüde değişmezler ve sabit bir yapıya sahiptir. Bu nedenle eski kurumsalcılık, ekonomik kurumları birer sabit değişken olarak ele almakta ve bu kurumların işleyişi ve etkileri üzerindeki değişkenliklere pek fazla dikkat etmemektedir (Abrutyn & Turner, 2004)

Ancak, son yıllarda, bu statik görüşe karşı çıkan bazı eleştiriler yükselmiştir. Özellikle yeni kurumsalcılık yaklaşımı, kurumların dinamik ve evrimsel olduğunu ve zaman içinde değişebileceğini savunmuştur. Bu eleştiriye göre ekonomik kurumların değişmezliğine odaklanmak, gerçek dünyadaki karmaşık ve dinamik kurumsal ilişkileri anlamayı zorlaştırabilir (Harriss, 1984).

Netice itibariyle eski kurumsalcılık, ekonomik faaliyetlerin temelini oluşturan kurumsal yapıları inceleyen ve ekonomik etkinliği bu yapıların tasarım ve işleyişine bağlayan önemli bir akademik paradigmadır. Ancak zaman içinde ortaya çıkan yeni

yaklaşımlar ve eleştiriler, bu kuramsal çerçevenin sınırlarını zorlamış ve ekonomik kurumların dinamik doğasını daha iyi anlamaya yönelik yeni bakış açıları sunmuştur (Groenewegen et al., 1995).

1.8.2. Yeni Kurumsalcılık

Kurumsalcılık yaklaşımının diğer kolu olan yeni kurumsalcılık ise ekonomik kurumların daha kapsamlı bir şekilde incelenmesini sağlayan ve eski kurumsalcılığın bazı sınırlılıklarını ele alan bir yaklaşımdır. Bu yaklaşım, ekonomik faaliyetlerin temelinde yatan kurumsal yapıları anlamak için sosyal, kültürel ve tarihsel faktörlerin önemini vurgulamaktadır (Nee & Ingram, 1998).

Yeni kurumsalcılık, eski kurumsalcılığın aksine, ekonomik kurumların statik ve değişmez olmadığını, aksine zaman içinde sürekli değişim ve evrim geçirdiğini savunmaktadır. Kurumlar, toplumsal, kültürel ve teknolojik değişimlere adapte olmakta ve bu değişim süreçleri ekonomik performansı etkilemektedir. Bu çerçevede yeni kurumsalcılık, kurumsal değişim süreçlerini ve adaptasyon mekanizmalarını anlamak için çeşitli analiz yöntemlerini kullanmaktadır (Nee & Ingram, 1998). Aynı zamanda kurumsal yapıları, sadece ekonomik faktörlerle değil, sosyal, kültürel ve tarihsel faktörlerle de ilişkilendirmektedir. Kurumların işleyişi ve karar alma süreçleri toplumun değerleri, normları ve kültürel yapıları tarafından da etkilenmektedir. Bu nedenle, ekonomik kurumları anlamak için kültürel ve sosyal faktörlerin dikkate alınması önemlidir (Feige, 1967).

Yeni kurumsalcılık, kurumsal çatışmaların ve işbirliğinin ekonomik kararlar üzerindeki etkilerini incelemektedir. Kurumsal yapılar içinde ve arasında yaşanan çatışmalar, kaynak dağılımı, politika oluşturma ve ekonomik performans gibi konularda önemli etkilere sahiptir. Bu çerçevede yeni kurumsalcılık, çeşitli kurumsal aktörler arasındaki ilişkileri ve çatışmaları anlamak için çeşitli teorik ve analitik araçlar kullanmaktadır (Coase, 1998).

Yeni kurumsalcılık, ekonomik kurumların daha kapsamlı bir şekilde incelenmesini ve anlaşılmasını sağlayan önemli bir yaklaşımdır. Kurumsal yapıların dinamik ve evrimsel doğasını vurgulayarak, ekonomik performansın ve toplumsal

refahın artırılmasına katkıda bulunur. Bu sebeptendir ki bugün, “yeni kurumsal iktisat” terimi yaygın olarak kullanılmakta ve geniş bir literatürle ilişkilendirilmektedir. Açıkçası, savaş sonrası teori ve yaklaşımlardan oluşan bu geniş kümenin benimsenen başlığındaki zamansal sıfat, “yeni kurumsal iktisadi” Thorstein Veblen, John Commons ve Wesley Mitchell'in “eski” kurumsal iktisadından ayırmayı amaçlamaktadır (Rutherford, 2001).

Fakat yeni kurumsal iktisadın önde gelen temsilcileri tarafından eski kurumsalcılığa çok az detaylı atıfta bulunulmuştur. Ele alınacak iki faktör bu tutumu açıklamaya yardımcı olabilir. Birincisi, iktisadi düşünce tarihinin şu anda çok ihmal edilen bir alt disiplin olması ve tercih edilen coğrafi konumuna ve erişilebilir diline rağmen eski kurumsalcılığın yaygın bir şekilde bilinmemesidir. İkinci faktör ise, 1930'dan sonra Amerika'da düşüşe geçmesinden bu yana eski kurumsalcılığın defalarca gözden çıkarılması ve ekonomi teorisine sistematik ve uygulanabilir bir yaklaşım sağlayamadığı gerekçesiyle reddedilmesidir (Ingram & Clay, 2000). Ayrıca yaygın ve yanlış bir şekilde eski kurumsalcılığın esasen kuram karşıtı ve betimleyici görülmesinin rol oynaması da sayılabilir. Bununla birlikte, küçümseyici ifadeler için de bir parça haklılık payı vardır. Veblen'den bu yana eski kurumsalcılar, sistematik bir teorik çekirdek geliştirmek bir yana, bu çekirdek üzerinde uzlaşmakta bile başarısız olmuşlardır. Amerikan kurumsalcılığı, Karl Marx, Alfred Marshall, Leon Walras ya da Vilfredo Pareto'nunki gibi bütünlüklü ve kapsamlı bir teorik sistem miras bırakmamıştır. Bu başarısızlığın, iktisadın herhangi bir teori olmaksızın yalnızca verilerle ilerleyebileceğine dair naif ve sürdürülemez bir inançtan kaynaklanmadığını belirtmek gerekmektedir (Hodgson, 1998).

1.8.3. Kurumsalcılıkta Alışkanlık Anlayışı

Alışkanlık kavramı, kurumsalcılık ve mülkiyet haklarının oluşumunda önemli bir rol oynayan temel faktörlerden biridir. İnsanların davranışlarını şekillendiren ve kurumsal yapıların evrimini etkileyen alışkanlıklar toplumların sosyal, kültürel ve ekonomik yapısını belirleyen önemli bir güçtür (Smets et al., 2017).

Kurumsalcılığın özellikle vurgu yaptığı ve incelediği alanlardan biri, kurumların toplumsal alışkanlıklar ve normlar tarafından nasıl şekillendirildiğidir. İnsanların alışkanlıkları, belirli bir toplumda geçerli olan kurumsal yapıları ve kuralları etkilemektedir. Örneğin, bir toplumda mülkiyet haklarının korunması alışkanlık haline gelmişse, bu durum mülkiyet hukukunun güçlendirilmesine ve ekonomik kalkınmanın teşvik edilmesine katkıda bulunabilir (North & Aoki, 1986). Bu anlamda mülkiyet hakları, bir toplumun sahip olduğu alışkanlıkların ve normların bir yansımasıdır. Bir toplumda mülkiyet haklarının nasıl tanımlandığı ve korunduğu, o toplumun alışkanlıklarına ve değerlerine bağlı olarak şekillenmektedir. Alışkanlık haline gelmiş bir şekilde mülkiyet haklarına saygı duyulması, ekonomik faaliyetleri teşvik eder ve yatırımları cesaretlendirir (Lawson, 2003).

Kurumsal değişim süreçlerinde alışkanlıkların rolü görüldüğünden daha önemlidir. Toplumda yeni alışkanlıkların oluşması veya mevcut alışkanlıkların değişmesi, kurumsal yapıların evrimine ve dönüşümüne yol açabilmektedir. Özellikle, ekonomik krizler, siyasi değişimler veya teknolojik ilerlemeler gibi dönüm noktaları, toplumdaki alışkanlıkları ve kurumsal yapıları etkileyebilir çünkü kurumsal değişim süreçleri, genellikle alışkanlıkların ve kurumsal yapıların birbirini etkilediği karmaşık bir etkileşim ağı içinde gerçekleşmektedir (Baker, 1984).

Alışkanlık kavramı, kurumsalcılık ve mülkiyet haklarının oluşumunda ve evriminde önemli bir rol oynamaktadır. İnsanların davranışlarını şekillendiren alışkanlıklar, toplumların kurumsal yapılarını ve mülkiyet haklarını belirlerken önemli bir faktör olmaktadır. Bu nedenle, kurumsal değişim süreçlerini anlamak ve yönetmek için alışkanlıkların dikkate alınması son derece önemlidir (Ingram & Clay, 2000).

Genel olarak kurumsallık ve mülkiyet hakları, ekonomik sistemlerin temel unsurlarını oluşturan kritik kavramlardır. Kurumsallık, ekonomik faaliyetlerin düzenlenmesi, kuralların belirlenmesi ve uygulanması sürecini kapsamaktadır. Mülkiyet hakları ise bireylerin ve kurumların mal varlıklarını kontrol etme ve kullanma yetkilerini tanımlamaktadır. Bu iki kavram arasındaki ilişki ekonomik

kalkınma, kaynak tahsisi ve toplumsal refah açısından hayati öneme sahiptir (Steinmo, 2006).

Güçlü bir kurumsal yapı ve sağlam mülkiyet hakları sistemi, ekonomik büyümeyi hızlandırmakta, yatırımları çekmekte ve inovasyonu teşvik etmektedir. Bu açıdan kurumsal düzenlemelerin etkin bir şekilde uygulanması, piyasaların düzenlenmesi ve işleyişinin sağlanması için kritik önem taşımaktadır (Haller, 2002). Mülkiyet haklarının güvence altına alınması, bireylerin ekonomik faaliyetlerde bulunma cesaretini artırmakta ve ekonomik katılımın oluşmasını sağlamaktadır. Ancak, kurumsallık ve mülkiyet hakları arasındaki ilişki, aynı zamanda karmaşık ve dinamiktir. Her ülkenin ve toplumun kendine özgü kurumsal yapıları ve mülkiyet hakları sistemleri vardır. Bu sistemler, tarihsel, kültürel ve siyasi faktörlerin yanı sıra ekonomik ihtiyaçlar ve koşullara da bağlı olarak şekillenmektedir (Bates, 2012).

Kurumsallık ve mülkiyet hakları ilişkisi, sürekli olarak evrilen ve değişen dinamik bir süreçtir. Teknolojik ilerlemeler, küreselleşme ve siyasi değişimler gibi faktörler, bu ilişkiyi etkileyen dinamiklerdir. Bu nedenle, kurumsal yapıların ve mülkiyet hakları sistemlerinin sürekli olarak gözden geçirilmesi ve iyileştirilmesi gerekmektedir (Reinert & Kattel, 2006). İyi tanımlanmış güçlü kurumsal yapılar ve sağlam mülkiyet hakları sistemi, ekonomik kalkınmayı desteklemekte, kaynak tahsisini iyileştirmekte ve toplumsal refahı artırmaktadır. Bu nedenle, ekonomi politikası yapıcılarının ve iktisatçıların bu ilişkiyi anlamaları ve etkin bir şekilde yönetmeleri hayati öneme sahiptir (Harriss, 1984).

Örneğin, iyi tanımlanmış mülkiyet haklarında başı çeken ülkeler olan Hollanda ve İngiltere'nin başarılı olmasının ardında, güvenli mülkiyet haklarına ve gelişmiş finansal piyasalara sahip iyi ekonomik kurumlar bulunmaktadır. Ancak, bu ekonomik kurumlara erişim, siyasi güçle doğrudan ilişkilidir. Siyasi kurumlar, ekonomik kurumların yapısını belirleyen güçlü çıkar grupları tarafından kontrol edilmektedir. Hollanda İsyanı ve İngiltere'deki İç Savaş ve Şanlı Devrim gibi tarihi olaylar, belirli çıkar gruplarının siyasi güce erişimini sağlamış ve bu grupların ekonomik kurumların oluşumunu etkilemesine imkan tanımıştır (Stasavage, 2003).

Bu bağlamda kurumsalcılık kuramı, ekonomik yapıların siyasi kurumlar ve toplumdaki kaynak dağılımı ile yakından ilişkili olduğunu vurgulamaktadır. Siyasi gücün ekonomik kurumları belirleme ve şekillendirme yeteneği, ekonomik performans ve toplumsal refah üzerinde doğrudan etkiye sahiptir. Yapılan analizler, araştırmalar ve tarihin ispat ettiği olaylar karşısında kurumsalcılığın ilk doğum adı olan eski kurumsalcılık yaklaşımı, gittikçe daha yetersiz bir hal almıştır. Özellikle ekonomik kurumların siyasi kurumlarla olan ilişkisini yeterince ele almaması, yeni kurumsalcılık için bir doğum çağrısı olmuştur (Cyert & March, 1963).

Yeni kurumsalcılık tam da bu noktada devreye girmiştir. Siyasi kurumların ekonomik kurumları belirlemedeki rolünü kavramak ve kurumsal değişim süreçlerini yönetmek, ekonomik performansın ve toplumsal refahın artırılmasında önemli bir rol oynamaktadır. Bu bağlamda, eski ve yeni kurumsalcılık arasındaki farklılıklar, ekonomik kurumların analizine daha derinlemesine bir bakış sunmakta ve ekonomik kalkınma üzerindeki etkilerini daha iyi anlamamıza olanak tanımaktadır (Ware & Means, 1936).

Kurumsal ekonomi çerçevesinden bakıldığında, Duncan ve diğerleri, ülkelerin birçoğunda ekonomik büyüme modelindeki eksik unsurun uygun kurumların yokluğu olduğuna işaret etmektedir. Burada anlatılan yeni kurumsal ekonomi çerçevesi, birçok gelişmekte olan ülkenin karşılaştığı kurumsal engellere uygun bir açıklama getirmektedir (Abrutyn & Turner, 2004). Küreselleşme ve ticaretin serbestleştirilmesinin faydalarından yararlanabilmek için gelişmekte olan ülkelerin kurumlarını yeniden yapılandırmaları gerekmektedir. Bu kurumların başında uygun mülkiyet hakları yapısı, evrensel olarak kabul görmüş demokratik siyasi ve hukuki yapılar gelmektedir. İyi yönetim ve küreselleşme güçlerine uyum, bu kurumların geliştirilmesi ve kabul edilmesiyle sağlanabilir (Duncan et al., 1999).

İKİNCİ BÖLÜM

Ekonomik Refahın Dinamikleri: Devlet, Büyüme ve GSYİH

2.1. Refah Kavramı ve Refah Devleti

“Refah” kelimesi o kadar çok ve farklı kombinasyonlara girmiştir ki, neredeyse hiç kimse anlamı üzerinde düşünmemektedir. Oysa ki, refah devletlerini ya da bu bağlamda kamu, mali, mesleki refahı ve toplumun toplam refahını analiz etmek için refahın ne olduğu konusunda net olmak önemlidir çünkü bunun refah devletinin ne olduğu ve refahın nasıl ölçülebileceği konusundaki anlayışın üzerinde ciddi sonuçları vardır. Bu, özellikle ülkeler arası karşılaştırmalar veya gelişmeler yapılırken önemlidir (Bent Greve, 2008). Refah kavramı birçok ve çeşitli şekillerde tanımlanmış ve anlaşılmıştır, bu da onu “sadece kaygan ve zor değil, aynı zamanda... karışık” hale getirmiştir (George & Page 1995).

Refah, ingilizcedeki “welfare” kelimesinin birebir karşılığıdır ve wel fare'den, yani “hala bilinen anlamıyla well'den (iyi, güzel) ve öncelikle bir yolculuk ya da varış olarak anlaşılan ancak daha sonra yiyecek tedariki olarak kabul edilen fare'den” türemiştir. Refah kelimesi tarihsel olarak mutluluk ve refahla ilişkilendirilmiş, bugünkü anlamı ise ilk olarak 20. yüzyılda ortaya çıkmıştır (Williams, 1976).

Welfare State Reader'da refaha yaklaşımlar üzerine bir bölüm ve refaha birçok atıf vardır fakat bu sadece diğer kelimelerle, yani asimetriler, kurumlar, reformlar, rejimler ve devlet ile bağlantılıdır (Pierson & Castles, 2006); kavramın kendisi hakkında herhangi bir tartışma bulunmamaktadır.

Refah, hem bireyle hem de toplumla ilgili olabilir ve maddi olduğu kadar manevi ihtiyaçları da içerebilmektedir; dahası, genellikle sosyal adaletin çeşitli yorumlarıyla bağlantılı olmuştur (George & Page, 1995). “Refah” kelimesi aynı zamanda fedakarlık eylemlerini, kişisel çıkar peşinde koşma kanallarını, otoritenin kullanılmasını, işe geçişi ve ahlaki yenilenmeyi de içerebilirken (Deacon, 1992); sadece biyolojik olarak, örneğin hayatta kalmak için ne kadar kaloriye ihtiyaç duyulduğu gibi sınırlı bir şekilde de yorumlanmıştır (Spicker, 1995). Bu yaklaşım

birçok yönden yoksulluğun tarihsel analizine benzemektedir. Diğerlerine göre refah, “sağduyulu ahlak anlayışımızın belirgin bir özelliğidir” (Sumner, 1996).

Tarihsel olarak, refah kavramının anlamlarını birbirinden ayırmak zor olmuştur. Bu durum ekonomi için de geçerlidir. Bunun ilk örneklerinden biri, iktisatçı Pigou'nun basitçe, “iki önermeyi az çok dogmatik bir şekilde ortaya koymak yeterli olacaktır; birincisi, refahın unsurlarının bilinç durumları ve belki de ilişkileri olduğu; ikincisi, refahın daha büyük ve daha küçük kategoriler altında toplanabileceği” şeklindeki ifadesidir (Pigou, 1920). Ayrıca, refahı ölçmenin tek açık yolunun para cinsinden olduğunu vurgulamıştır. Bu durum, refah kavramının daha fazla açıklığa kavuşturulmasına yol açmaz fakat yine de, makro düzeyde bir refah anlayışına bakıldığında, para bir gösterge olarak kullanılabilir ve kullanılmaktadır (kişi başı GSYİH) (Fleurbaey & Blanchet, 2013).

Genel olarak ekonomi teorisinde refah, fayda için kullanılan bir başka sözcük gibi görünmektedir. Van Praag'ın fayda kavramını eleştirirken yazdığı gibi, refah ya da fayda kavramı gibi bazı kavramlar açık değildir ya da en azından iyi anlaşılmamıştır (Van Praag, 1993). Alternatif olarak, daha basit bir ifadeyle: “refah, bireyin gelire ya da daha genel olarak, parayla satın alabileceğimiz mal ve hizmetlerin mutluluğumuza yaptığı katkıya verdiği değerdir” (Van Praag & Frijters, 1999). Bu aynı zamanda Tinbergen'in de görüşüdür: “refah ölçülebilir” (Tinbergen, 1991).

Bu tanımlamalardan hareketle ekonomide refah, temel olarak bireylerin gelir kullanımına ilişkin algıları ve faydalarıyla bağlantılıdır. Bu durum, bireylerin gelirden elde edilen faydaya ilişkin değerlendirmeleri farklılık göstereceğinden, refahın makro düzeyde ölçülmesini de oldukça zorlaştırmaktadır ancak, genellikle piyasanın yansıttığı şekliyle, tüketicilerin tercihi bir vekil olarak kullanılmıştır ve bu da kişi başına düşen GSYİH'nin neden iyi bir gösterge olarak görüldüğünü açıklamaktadır (Greve, 2008). Fakat bununla beraber bireysel faydayı kullanma yaklaşımı, şimdiye kadar neden tek ve net bir toplumsal refah fonksiyonu türünün oluşturulamadığının açıklamasının da bir parçası olabilir. Bireysel refah, mikro düzeye ve bireyin yaptığı seçimlerle faydasını nasıl maksimize edilebileceğine atıfta

bulunur. Sosyal refah, bir toplumdaki tüm bireysel refahın toplamını ifade eder (Walker, 2005).

Örneğin Panich, terimin ekonomik anlayışıyla ilgili olarak Aristoteles'e atıfta bulunarak, “zenginliğin aradığımız ‘iyi’ olmadığı açıktır; çünkü sadece yararlıdır ve başka bir şey içindir” ve Ricardo'ya atıfta bulunarak, önemli olanın “ekonomik büyümeden elde edilen kazançların dağıtılma şekli” olduğunu belirtmektedir (Panich, 2007). Dolayısıyla para nihai amaç değil, refaha ulaşmak için bir araçtır. Bu daha sonra, kişi başına düşen GSYİH, toplam gelirdeki pay oranı, gelirin Gini endeksi, yoksulluk sınırının altındaki nüfus, 60 yaşından önce ölme olasılığı, obezite, temel okuryazarlık becerilerinin eksikliği, ekonomik güvenlik endeksi, yolsuzluk algısı endeksi, sosyal güven ve hapisane nüfusunu içeren daha geniş bir refah yorumunu tartışmak için kullanılmıştır (Greve, 2008).

Refahın anlamını bu alanlara doğru genişletmek, ki bu birçok açıdan sosyal gösterge hareketiyle uyumludur, refah kavramını daha açık hale getirmektedir (OECD, 2007). Ancak, aynı zamanda, örneğin UNDP'nin İnsani Gelişme Endeksi gibi farklı ölçüm türlerini kullanarak refahın ne olduğunun değerlendirilmesinde bir dizi zorluğa da yol açmaktadır (Allardt, 2003). Refahın ne olduğu ile ilgili sınırların bulanıklaştırılmasının devletin rolü ve neyin kamusal neyin özel sorumluluk olması gerektiği üzerinde de etkileri vardır. Fakat klasik iktisatta refah, bireylerin faydasına dayanır ve bu nedenle devletin rolünü, özellikle piyasa başarısızlıklarıyla başa çıkmakla sınırlar (Barr, 2008).

Son yıllarda, standart ekonomik varsayıma, yani ekonomik rasyonel insana yönelik eleştiriler, gelir ve faydanın, refah için bir türev olarak kullanılmasının ardındaki rasyonelliği sorgulamıştır. Bu eleştiri davranışsal iktisattan ve mutluluk ve memnuniyet kavramlarıyla ilgilenen geniş bir iktisatçı ve psikolog grubundan gelmektedir (Wilkinson, 2008). Dolayısıyla, bireylerin faydasının ekonomik analizi, paranın refah için bir temsilci/ajan olmasına yol açmaktadır. Bununla birlikte, refahın yorumlanması, sadece ekonomik açıdan değil, daha klasik bir sosyal politika geleneğinden de anlaşılabilir.

Refah kavramının birçok unsuru vardır; ekonomi, psikoloji, sosyoloji ve felsefe gibi çeşitli disiplinler ve yaklaşımlarla olan ilişkisi ve bu disiplinlerden kaynaklanan fikirler açıkça ortaya konabilir. Bu nedenle refahı tek bir disiplin açısından anlamak, kavramın temel yönlerini gözden kaçırmak anlamına gelecektir. "Refah" kelimesi zamanla başka kelimelere de eklenmiştir: refah yöneticisi, refah politikası, refah çalışması, refah merkezleri (Williams, 1976). Refah kelimesinin "devlet" kelimesine eklenmesi 1930'larda gerçekleşmiştir, ancak kelimenin daha yaygın olarak anlaşılması daha sonra gelişmiştir. Refah kelimesinin diğer kelimelere eklenmesi, kelimeyi açıklığa kavuşturmak için bir yol kat etmekte ancak yine de temel kavramın ne olduğuna dair belirsiz bir fikir bırakmaktadır.

Refah, bu nedenle nadiren tek başına kullanılmaktadır. Özellikle refah kavramı devlet kavramıyla ilişkilendirildiğinde, örneğin hizmetlerin ve gelir transferlerinin finanse edilmesi ve sunulması yoluyla toplum üyelerinin iyi bir yaşam sürmelerine yardımcı olma konusunda devletin açık bir rolü olduğunu ima etmektedir (Barr, 2008). Yine de refah devleti kavramı, geleneksel olarak hükümetin, vatandaşların iyi bir refaha sahip olmalarını sağlama sorumluluğunu üstlendiği bir topluma atıfta bulunduğu bir tanıma sahip olabilir (Deacon, 2007). Bu son anlayış aynı zamanda refah devleti hakkındaki klasik ders kitaplarından birinde kullanılan tanımdır. Bazıları için refah ve devlet arasındaki bağlantı, şu alıntının da gösterdiği gibi olumsuz bir çağrışım yapmaktadır: "Refah Devleti Topsy gibi, ya da daha doğru bir ifadeyle, insanların yaşam kanını emen bir kanser gibi, büyüdü ve büyüdü" (Marsland, 1996). Marsland ayrıca refah devletinin çok pahalı olduğunu savunmaktadır, "her halükarda işe yaramıyor. Kaynakları ne kadar cömert olursa olsun, Refah Devleti amaçlanan sonuçları üretmez ve üretemez" (Marsland, 1996).

Bazılarına göre refah kavramının açık bir şekilde tartışılmamasının ve sunulmamasının nedenlerinden biri olan "devlet" kelimesine yönelik olumsuz bakış açısı, "refah kavramının büyük ölçüde devletin ev içi yaşamı düzenlemesi yoluyla inşa edildiği" gerçeğinde yatıyor olabilir (Hanmer & Hearn, 1999). Bununla birlikte, kavramın farklı teorik temellerinin etkileşimi ve kullanımı, refahın anlaşılması ve tanımlanmasında hayati bir unsur olabilmektedir.

Sorun şudur ki, “refah” makro düzeyde bir şekilde anlaşılabilir ancak aynı zamanda normatif, bireysel toplum ve bireysel yaşam standartları algılarına (mikro düzeyde) da dayanmaktadır. Bu durum, kavramın makro ve mikro düzeylerdeki anlayışlarını birbirinden ayıran bir refah anlayışına sahip olmayı gerekli kılmaktadır. O halde mikro düzeyden makro düzeye nasıl geçileceği, tarihsel olarak sıralı ya da kardinal refah açısından da olduğu gibi ampirik analizde önemlidir çünkü politikanın, toplumların nasıl geliştiğinden, ne öğrendiğini ve anladığını tasvir etmeye kadar, toplumları iredemeye çalışmasının tek yolu bu olacaktır. Ayrıca bu süreç, refahı yalnızca daha geleneksel sosyal politikalara (örneğin devlet müdahalelerine) bakarak incelemenin, kavramın ve modern toplumdaki kullanımının yanlış anlaşılmasına yol açacağı anlamına da gelmektedir (Fleming, 1952).

Refahı, üzerinde mutabık kalınabilecek bir şekilde tanımlamak kolay değildir fakat Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH), Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH), refah politikalarına yapılan toplumsal harcamalar, mutluluk ve yoksulluktan kaçınma göstergeleri, iyi bir başlangıç olabilir. Bu durum, “insanların ve ülkelerin özellikleri kontrol edildikten sonra makroekonomik güçlerin rapor edilen refah üzerinde belirgin ve istatistiksel olarak sağlam etkileri olduğu gerçeğiyle doğrulanabilir. GSYİH, bir ülkenin mutluluğunu etkiler” açıklaması ile daha net anlaşılabilir (Di Tella et al., 2003).

Bu nedenle en açık ve net refah tanımı şöyle olmalıdır: “Refah, ekonomik kaynaklara mümkün olan en yüksek erişim, vatandaşların mutluluk da dahil olmak üzere yüksek refah düzeyi, yoksulluk içinde yaşamaktan kaçınmak için garantili asgari gelir ve son olarak bireyin iyi bir yaşam sürmesini sağlayacak olanaklara sahip olmasıdır” (Greve, 2008). Bu durum, refahı elde etmenin ve finanse etmenin çeşitli kanallarının ve yollarının farkında olmayı önemli kılmaktadır ancak aynı zamanda kavramın somut içeriğinin zaman ve mekan içinde değişmesine ve farklı refah devletlerinde farklı yönlerin önemli olmasına neden olmaktadır. Toplumlardaki seçenekler ve olanaklar değiştikçe, refah anlayışımıza nelerin dahil edilmesi gerektiği de değişmektedir (Greve, 2007).

Çeşitli yardım ve hizmetlerin finansmanı da dahil olmak üzere kaynaklara erişim, refahın diğer bir önemli yönüdür. Refah, yukarıdaki tanıma göre, çeşitli kanallar aracılığıyla sağlanabilmektedir. Bu nedenle refah için yapılan toplam toplumsal harcamaları göstermek için gerekli verileri bulmak karmaşıktır (Castles, 2004). Ayrıca, refahın boyutunu hesaplamanın bu yolu, uluslararası literatürde refah sunumunun esas olarak devlet tarafından sunulan ve/veya finanse edilen refah olarak anlaşıldığı ve analiz edildiği gerçeğiyle çelişmektedir (J. Dixon, 2000). Refah devleti harcamalarının karşılaştırmalı analizine ilişkin literatürün çoğu bu nedenle kamu sektörü harcamalarına odaklanmaktadır (Obinger & Wagschal, 2001). Birkaç uluslararası analiz, refahın diğer sunum yolları olan mali ve mesleki harcamalara işaret etmiştir. Analizler ayrıca sıklıkla vergi harcamalarının dağılımsal sonuçlarına da değinmektedir (Greve, 1994).

OECD birkaç yıldır net kamu refahına ilişkin bilgiler yayınlamaktadır. Bu bilgiler, refah devletlerinin hak sahiplerine gelir transferini vergilendirilebilir ya da vergilendirilemez bir gelir şeklinde verip vermemelerine ilişkin yaklaşımlarındaki farklılıklara göre düzeltilmiştir. Ayrıca refahın kamu tarafından sağlanmasına benzeyen ancak işgücü piyasası tarafından sağlanan bazı zorunlu yardımları da içermektedir (Adema & La-daique, 2005).

Refahın sağlanmasına yönelik çeşitli yaklaşımlar-kamusal, mesleki ve mali-her zaman olmasa da bazen birbiriyle ilişkilidir. Örneğin vergi teşvikleri, şirketlerin işgücü piyasasında olmalarının bir parçası olarak sunulan sosyal yardımlara yönelik sosyal harcamaları artırma istekliliğini desteklemek için kullanıldığında birbirleriyle ilişkilidir. Bazı ülkeler, emeklilik fonlarına yapılan ödemeleri artırdıklarında ekstra vergi iadesi almaları için şirketlere vergi indirimleri uygulamaktadır (Messinger, 1997). Vergi sistemine bağlı olarak mesleki yardım almak da daha düşük bir seviyede vergilendirilebilir veya hiç vergilendirilmeyebilir. Bu durum, özellikle vergilendirilebilir gelirden mesleki refah almaya geçişin mümkün olduğu durumlarda, malın bireysel faydasının en azından vergi sonrası gelire satın alınabilecek olanla aynı olduğu göz önünde bulundurulduğunda, birey için tercih

edilebilir olacaktır (Waltl, 2019). Bu durum, farklı mallar arasında ikamenin bir seçenek olduğu durumlar için de geçerlidir .

Eğer hem işverenler hem de çalışanlar mesleki refah ve/veya yan haklardan yararlanmak için vergi teşviklerine sahipse, geleneksel ücret artışları yerine yan haklara yönelmek her iki tarafın da çıkarlarını değiştirir. Devletin çıkarı, ekonomik teşvikler vererek doğrudan kamu harcamalarını artırmadan refahın, kısmen kamu sektörü dışından finanse edilebilmesi yönündedir; böylece refah devleti üzerindeki baskı azalırken, aynı zamanda genel refah seviyesini korumak veya artırmak mümkün olabilir (Appleby et al., 2004). Refah devletinde piyasalaşma ve artan seçenekler de kamu hizmetlerinden uzaklaşmanın nedenlerinden biridir (Dixon, 2001).

Refah kavramı, yapılan tüm açıklamalara rağmen, net değildir. Kavramın en net tanımı, nasıl kullanıldığına bakılmaksızın, harcama için mevcut para miktarına dayanan, ekonomik açıdan refah anlayışını içermektedir. Diğer bir anlayış ise refahın, önemli yönlerini yakalamaya çalışmak için çok çeşitli sosyal göstergeler kullanan bireyin mutluluğu ve refahına ilişkin daha geniş bir perspektifi içermektedir. Toplumsal kalkınmanın sadece nesnel yönlerini değil, aynı zamanda memnuniyet ve mutluluk gibi daha öznel özelliklerini de ölçmenin bir yolu olarak sosyal göstergelere yönelik son zamanlarda devam eden ilgi, refahın ne olduğuna dair yeni ve daha geniş bir yorumun yapılmasına yol açmıştır (Broom, 1986).

“Refah” kavramının anlaşılması konusunda farklı yaklaşımlar olmasına ve hatta kavramın net, bir tek tanımı olmamasına rağmen, toplumlar para harcamaya karar verirken refah harcamaları ve refahın ne olduğunun anlaşılması ile ilgili gelişmeleri analiz etmek faydalı olacaktır. Analitik bir bakış açısıyla, çeşitli kanallar aracılığıyla refah için yapılan toplam harcamalara ilişkin sunulan veriler bize Avrupa'daki toplumların refah harcamalarının düzeyi açısından hala çok çeşitli olduğunu ve aynı zamanda toplumsal gelirin nispeten yüksek bir düzeyinin refah için harcandığını bildirmektedir (Sen, 1999). Bu durum tek başına bize farklı refah devletlerindeki refah politikalarının sonuçları ve etkinliği hakkında, örneğin yoksulluk içinde yaşayanların sayısının azaltılması, sosyal içermenin artırılması ya

da cinsiyet dengesinin iyileştirilmesi yoluyla eşitsizlikte bir azalma sağlanıp sağlanmadığı hakkında bilgi vermez. Bununla birlikte, refah ve refah devletlerinin Avrupa'daki toplumlar ve vatandaşları için önemli unsurlar olduğunu göstermektedir (Fitzpatrick, 2001). Bunun aksine, daha yüksek gelirler Avrupa refah devletlerinde daha yüksek mutluluk seviyeleriyle bağlantılı görünse de, gelirdeki artış, toplam mutluluk seviyesinde mutlaka bir artış anlamına gelmemektedir. Dolayısıyla mutluluk, refah anlayışının bir parçasıysa, ekonomik ölçütler tek başına ayakta kalmaz, bunun yerine ekonomik göstergeleri (özellikle kişi başına düşen GSYİH) mutluluk, yoksulluk vb. ile ilgili ölçütlerle birleştirmemiz gerekecektir (Di Tella et al., 2003). Burada tanımlandığı şekliyle bir refah anlayışı, refah devleti müdahaleleri için de sonuçlar doğurmaktadır. Dolayısıyla refah devleti sadece klasik yardım ve hizmetlere erişimi sağlamakla kalmayacak, aynı zamanda vatandaşların nasıl mutlu olabileceğinin de farkında olacaktır. Bu, refah devletinin mutluluğun sağlayıcısı olacağı anlamına gelmemekte, daha ziyade önemli olanın sadece para olmadığı anlamına gelmektedir. Ekonomik refah ve GSYİH gibi geleneksel ölçütler sadece birer araçtır ve gerçek refahı tam olarak yansıtmayabilir. Gerçek ekonomik refah, insanların yaşam kalitesini ve mutluluğunu ölçmek için daha kapsamlı bir yaklaşım gerektirir (Chamberlin, 2011).

2.2. Ekonomik Refah Kavramı ve GSYİH İlişkisi

Ekonomik refah, safi finansal ölçütleri aşan çok yönlü bir kavramdır. Bir ekonomi içindeki bireylerin, toplulukların ve toplumların genel refahını kapsamaktadır. Ekonomik refah gelir seviyelerinin ötesinde, insanların yaşamlarını ve yaşam standartlarının kalitesini doğrudan etkileyen çeşitli boyutları dikkate almaktadır; bireylerin ve bir bütün olarak toplumun genel refahını ve yaşam standardını ifade etmektedir. Aynı zamanda gelir, istihdam, temel ihtiyaçlara erişim ve yaşam kalitesi gibi çeşitli faktörleri kapsar (Quirós et al., 2018).

Ekonomik refah ve GSYİH (Gayri Safi Yurtiçi Hasıla) kavramı genellikle birbirleriyle karıştırılan ancak farklı anlamları olan iki önemli ekonomik terimdir. Bu karışıklık, her ikisinin de bir ülkenin ekonomik durumunu ölçmeye yönelik

olmalarından kaynaklanmaktadır. Ancak, her ikisi de farklı perspektiflerden ekonomik performansı değerlendirir (Van Praag & Frijters, 1999).

GSYİH, bir ülkenin belirli bir dönemde üretilen mal ve hizmetlerin toplam değerini ölçen bir ekonomik göstergedir. Bu göstergeler, tüm ticari faaliyetleri, yatırımları, tüketimi ve ihracatı içerir. GSYİH'nin artması genellikle ekonomik büyümenin bir işareti olarak kabul edilir ve genellikle bir ülkenin ekonomik refahının arttığına işaret ediyormuş gibi algılanır. Ancak, GSYİH sadece ekonomik aktiviteyi ölçerken, ekonomik refahın tüm yönlerini kapsamaz (Jones & Klenow, 2016); bununla birlikte GSYİH, gelir dağılımı, işsizlik, çevresel sürdürülebilirlik gibi diğer önemli faktörleri dikkate almaz.

Öte yandan ekonomik refah kavramı, bir ülkenin sadece mal ve hizmet üretiminin ötesindeki daha geniş bir perspektifi ifade etmektedir. Ekonomik refah, bir ülkedeki bireylerin ve toplumun genel iyi hali olarak tanımlanır. Bu tanım, gelir dağılımı, iş güvencesi, eğitim ve sağlık hizmetlerine erişim, çevresel sürdürülebilirlik gibi faktörleri içermektedir (Reinsdorf & Quiros, 2020). Ekonomik refah, insanların yaşam kalitesini, mutluluğunu ve refahını değerlendirirken, sadece ekonomik büyümeye dayanmaz; yaşam standartları, temel ihtiyaç ve hizmetlere erişim, gelir dağılımı, istihdam olanakları, sağlık, eğitim ve çevre kalitesi de dahil olmak üzere insanların yaşamlarının çeşitli yönlerini kapsamaktadır. Ekonomik refah yalnızca maddi zenginlik veya GSYİH ile değil, bireylerin ihtiyaç ve arzularının ne ölçüde karşılandığı ve ekonomik faaliyetlerinden ne derece tatmin oldukları ile ölçülmektedir (Syrquin, 2011).

Ekonomik refah, bir ekonomideki bireylerin ve toplumun genel iyi halini ifade ederken, GSYİH genellikle ekonomik refahın ölçümünde kullanılan temel bir göstergedir. Ancak, GSYİH'nin ekonomik refahı tam olarak yansıtmadığına dair artan bir farkındalık bulunmaktadır. Örneğin, bir ülkede GSYİH'nin artması, toplam gelirin arttığını gösterebilir fakat bu artış gelir dağılımının daha da bozulmasına veya çevresel kaynakların aşırı tüketilmesine neden olmuş olabilir. Dolayısıyla, ekonomik refahı tam olarak anlamak için GSYİH'nin ötesine geçmek gereklidir (Dyner, 2018).

GSYİH, hiçbir zaman öyle olması amaçlanmamış olsa da, genellikle ulusal ekonomik refahın kısaltması olarak ele alınmıştır; ekonominin pazarlanabilir çıktısının bir kısmının ölçüsüdür. Hükümet ve toplum tarafından alınan kararları etkilemesi açısından ekonomik refahın doğru ölçülmesi önemlidir ve GSYİH, ekonominin pazarlanabilir çıktısını ölçme konusunda makul bir iş çıkarmaktadır ancak daha düşük bir seviyeye indirilmelidir; refahın hem nesnel hem de öznel ölçütlerini yansıtan ve insanların deneyimlerinin heterojenliğini daha iyi aktaran ölçütlere daha fazla önem verilmelidir (Aitken, 2019).

GSYİH, sosyal ve ekonomik refahın zayıf bir göstergesi olduğu için düzenli olarak eleştirilmektedir. 1968 yılında Robert Kennedy'nin konu ile ilgili olarak "hayatı değerli kılan şeyler dışında, kısaca her şeyi ölçer" şeklindeki sözleriyle ünlü olduğu üzere, GSYİH istatistikleri mevcut ekonomik faaliyetleri ölçmekte fakat gelir ve servet eşitsizliklerini, doğal çevrenin tahribatını, uzun yaşam süresini veya sosyal ilişkilerin kalitesini göz ardı etmektedir. Bobby Kennedy, GSYİH göstergelerinin, insanların değer verdiği hiçbir şeyi içermediğini öne sürerek muhtemelen çok ileri gitmiş olsa da, bu kapsamlı bir refah ölçüsü ya da ekonomik refah ölçüsü değildir. Seyahat, kültür ve eğitim gibi hayatı yaşamaya değer kılan pek çok özellik de bu kapsama dahildir (Aitken, 2019).

GSYİH ekonomik çıktının bir ölçüsüdür; bununla birlikte hiçbir zaman bir refah ölçütü olarak tasarlanmamış olsa da, belki de bir refah ölçütüne duyulan bariz ihtiyacı yansıttığı için düzenli olarak bir refah ölçütü olarak kullanılmaktadır. Hükümetin ve nihayetinde toplumun politika tercihleri, fayda-maliyet analizleri, büyüme ve eşitsizlik ölçümleri, ülkeler arası karşılaştırmalar, bireysel ve kolektif refahın değerlendirilmesine atıfta bulunmaktadır (Harvie et al., 2008).

Bazen GSYİH'deki değişikliklerin ekonomik refahtaki değişikliklerle yüksek oranda ilişkili olduğu iddia edilir ancak bu durum, ölçtüğünüz şey önemliyse, o zaman bir şeyi gerçekten ölçmeyerek çok fazla dikkat çekmeyeceği noktasını gözden geçirir. Fransız hükümeti tarafından 2008 yılında kurulan Stiglitz-Sen-Fitoussi Komisyonu, ölçüm sistemi vurgusunun ekonomik üretimi ölçmekten, insanların refahını ölçmeye kayması gerektiğini savunmuştur. Rapor, gelir, tüketim ve servet

gibi ekonomik refah boyutlarına ilişkin tavsiyelerde bulunmanın yanı sıra, sağlık ve sosyal bağlılık gibi, refahın daha geniş 'Yaşam Kalitesi' boyutlarının ölçülmesine ilişkin tavsiyelerde bulunmuştur. Ayrıca, refahın birçok boyutu olduğunu ve tek bir başlık sayısına indirgenemeyeceğini savunarak, bir gösterge tablosu yaklaşımı önermişlerdir (Stiglitz et al., 2009).

2.2.1. Ekonomik Refah ve GSYİH Ölçümü

Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH), bir ekonomideki üretim miktarını ölçmektedir ve ekonomik faaliyetin en yaygın kullanılan ölçüsüdür. GSYİH seviyeleri yaşam standartlarının birçok göstergesi ile ilişkili olsa da, bu ilişki evrensel değildir ve GSYİH'deki gelişmeler toplumun temsili bir kesiminin elde ettiği kazanımları yansıtmayabilir; buna paralel olarak, yaşam standartlarıyla daha yakından ilgili bir gelir ölçütü olan reel hane halkı geliri, bazı OECD ülkelerinde kişi başına düşen GSYİH büyümesinden oldukça farklı bir şekilde gelişmiştir. Bununla birlikte GSYİH'ye çok fazla vurgu yapılması, insanların ne kadar iyi durumda olduklarına dair yanıltıcı göstergelere yol açabilmekte ve yanlış politika kararlarının alınmasına sebep olabilmektedir (Aitken, 2019).

GSYİH esas olarak piyasa üretiminin bir ölçüsüdür ve piyasa işlemlerinin bir avantajı da mal ve hizmet miktarlarına değer biçmeye yarayan 'nesnel' fiyatlar sağlayarak, farklı malların 'toplanması' mümkün kılmasıdır (Outlon, 2004). Weitzman, tüm işlemlerin rekabetçi piyasalarda gerçekleştiği ve ekonomik refahın sadece pazarlanan malların tüketimine bağlı olduğu bir dünyada, net yurtiçi hasıladaki (amortismanına göre düzeltilmiş GSYİH) değişikliklerin, ekonomik refahtaki değişikliklerin iyi bir göstergesi olduğunu göstermiştir; bunun nedeni, bir bireyin veya bir ülkenin 'zenginliğinin', tüketiminin bugünkü iskonto edilmiş değeri olarak görülebilmesidir. Bu koşullar altında, net yurtiçi hasıla, servet üzerindeki bir faiz ödemesi (bir getiri) gibi ortaya çıkmaktadır. Bu durum, kısıtlayıcı koşullar altında da olsa, net yurtiçi hasıla ile ekonomik refah arasında doğrudan bir bağlantı kurmaktadır. Aynı zamanda sürdürülebilirlikle ilgili değerlendirmeler için de temel çerçeveyi oluşturur (Weitzman, 1976).

Gerçekte, bazı mal ve hizmetlerin fiyatları mevcut olmayabilir veya mevcut olsa bile toplumun temel değerlemesini yansıtmayabilir. Örneğin, üretim ve tüketim faaliyetlerinin çevreye verdiği zarar gibi dışsallıkların varlığında, GSYİH ve diğer piyasa temelli ölçütler refahı takip etmeyecektir. Pratikte fiyat ve miktarları tanımlamak için istatistikçiler iki değişkeni gözlemlemektedir; işlemlerin değeri (fiyatlar ve miktarların çarpımı) ve fiyat endeksleri oluşturmak için kullanılan farklı ürün türlerinin fiyatları. Bu fiyatlar genellikle değerleri ‘düşürmek’ ve bir ‘hacim’ veya ‘miktar’ ölçüsü elde etmek için kullanılmaktadır (Stone, 1984). Birçok ürünün kalitesi zaman içinde değiştiğinden, kalite değişimini doğru bir şekilde yakalamak istatistikçiler için bir zorluktur ancak insanların refahının temel belirleyicilerinden bazıları olan reel gelir ve reel tüketimi ölçmek için hayati önem taşımaktadır. Kalite iyileştirmelerini hafife almak, enflasyon oranını abartmak ve reel geliri hafife almakla eşdeğerdir (Weitzman, 1976).

Ekonomistler, GSYİH'nin bir refah ölçütü olmadığı ve olmasının da amaçlanmadığı konusunda defalarca uyarıda bulunmuşlardır. Bu tür uyarılara rağmen GSYİH kamuoyu, politika yapıcılar ve ekonomistler tarafından ekonomik refahın bir göstergesi olarak sıklıkla kullanılmaktadır (Coyle, 2014).

Heys GSYİH'ye karşı ölçüm alternatifleri değerlendirirken ESCoE (Economic Statistics Centre of Excellence) Ekonomik Ölçüm 2019 konferansında ‘GSYİH eksi’ ile ‘ekonomik refah’ arasında değişen bir dizi teorik seçenek sunmuştur. Sol taraftaki ‘GSYİH eksi’, tamamen piyasa sektörü GSYİH'sinden oluşan GSYİH'yi, ‘GSYİH’ ise şu anda ölçüldüğü şekliyle GSYİH'yi ifade etmektedir. ‘GSYİH artı’, ‘gelecekteki GSYİH’ ve kamu sektörü kalitesi için bir ayarlamamanın yanı sıra, maddi olmayan varlıklar da dahil olmak üzere eksik sermayelerden oluşmaktadır. Yelpazenin sağ tarafında Heys, ‘refah eksi’, ‘ekonomik refah’ ve ‘refah’ kavramlarını sunmaktadır. ‘Refah eksi’, net ulusal harcanabilir gelir ve hane halkı hesabı (ücretsiz hane halkı hizmeti) olmak üzere ‘gelecekteki GSYİH’ye yapılan bir başka düzeltmeyi temsil etmektedir. Heys’in spektrumundaki ‘ekonomik refah’, gelir dağılımını dikkate almak için yapılan bir başka düzeltmedir

ve son olarak ‘refah’, yaşam kalitesinin bir dizi sosyal ve ekonomik yönünü yakalayan bir gösterge tablosu önermektedir (Heys, 2019).

Heys tarafından sunulan bu farklı bakış açısı, GSYİH'nin düzeltilebileceğini öne sürmektedir, ki bu da emsalsiz değildir. Örneğin, Nordhaus ve Tobin, hane halklarının yıllık reel tüketiminin kapsamlı bir ölçüsünü hesaplamak için yola çıkmış ve GSYİH'de çeşitli düzeltmeler yapmıştır. Ekonomik Refah Ölçütleri tüm harcamaları tüketim, yatırım veya ara harcama olarak sınıflandırmıştır (Hulten & Nakamura, 2019). Ayrıca boş zamanların ve ev işlerinin değerini ve tüketicilerin sermaye mallarına yaptıkları yatırımların faydalarını da hesaba katmışlar ve "kentleşmenin dezavantajları" olarak adlandırdıkları durumu düzeltmişlerdir. Amerika Birleşik Devletleri'nde Ekonomik Refah Ölçütleri'nin GSYİH'den daha az hızlı büyüdüğünü göstermişler ve "GSYİH ve diğer milli gelir toplamları ekonomik refahın kusurlu ölçütleri olsa da, en belirgin eksiklikleri düzeltildikten sonra geriye, aktardıkları seküler ilerlemenin geniş resmi kalır" sonucuna varmışlardır (Nordhaus & Tobin, 1972).

Heys'in bakış açısındaki ‘iyi olma hali’, ekonomik üretim ve yaşam standartlarından daha geniş yaşam kalitesi kavramlarına işaret etmektedir. Psikolojik araştırmalarla yakın ilişki içinde geliştirilen bir yaklaşım, öznel refah kavramına dayanmaktadır (Stiglitz et al., 2009). Bu yaklaşım faydacı gelenekle yakından bağlantılıdır fakat eski ve modern kültürün birçok akımında, insanların yaşamlarından ‘mutlu’ ve ‘memnun’ olmalarını sağlamanın, insan varlığının evrensel bir amacı olduğu yönündeki güçlü varsayım nedeniyle daha geniş bir çekiciliğe sahiptir. Amartya Sen'in belirttiği bir diğer yaklaşım olan yapabilirlik yaklaşımı, sosyal adalet kavramlarında güçlü köklere sahiptir. Aynı zamanda tartışılan çalışmaların birçoğu için teorik bir temel sağlamaktadır (Sen, 1985).

Sen'in yapabilirlik yaklaşımı refahçılığın reddini temsil etmektedir; Sen bir refah teorisinin bireysel faydalardan daha fazlasına dayanması gerektiğini savunur. Yaşam standardını mallara, özelliklere veya faydaya dayalı olarak değerlendirmek yerine, bir kişinin neleri başarabileceğine (örneğin toplum yaşamında yer alabilmek gibi) atıfta bulunan işlevler seçimi açısından bir kişinin sahip olduğu özgürlüğe

dayanmalıdır. Sen, yapabilirliklerin (örneğin sağlık durumuna bağlı olarak kişiden kişiye değişebilen iyi beslenebilme kabiliyeti) fayda yaratabileceğini kabul etmekte, ancak yaşam standardı kavramına en yakın olanın işlev görebilme kabiliyeti olduğunu savunmaktadır (Sen, 1985).

Stiglitz, Sen ve diğerleri tarafından yazılan *Mis-measuring our Lives*, istatistik ofislerinin öznel refah hakkında veri toplamasını ve ölçümlerin kişinin yaşamına ilişkin bilişsel değerlendirmelerini, neşe ve heyecan gibi olumlu duygular ile acı ve endişe gibi olumsuz duyguların farklı yönleri kapsamını tavsiye etmiştir. Ayrıca, yaşam kalitesinin değerlendirilmesiyle ilgili bilgilerin, insanların öz raporları ve algılarının ötesine geçerek, işlevleri ve özgürlüklerine ilişkin ölçümleri de içerdiği sonucuna varmışlardır (Stiglitz et al., 2009). Bunların listesi kaçınılmaz olarak değer yargılarına dayansa da, yaşam kalitesinin insanların sağlık ve eğitimlerine, siyasi sürece katılımlarına, içinde yaşadıkları sosyal ve doğal çevreye ve kişisel ve ekonomik güvenliklerini şekillendiren faktörlere bağlı olduğu konusunda bir fikir birliği vardır. Refahın çok boyutlu doğası göz önüne alındığında, *Mis-measuring our Lives*, refahı ölçmek için bir ‘dashboard – gösterge tablosu’ yaklaşımı önermiştir (Stiglitz et al., 2009).

OECD ve Ulusal İstatistik Ofisi gibi kurumlar son yıllarda bu gündemi önemli ölçüde ilerletmek için çeşitli gösterge tabloları oluşturmuştur; örneğin OECD bir ‘daha iyi yaşam’ endeksi üretmektedir; Birleşik Krallık'taki ONS ve Hollanda İstatistikleri de gösterge tabloları üretmektedir. OECD ‘daha iyi yaşam’ endeksi, maddi yaşam standartlarının sağlanmasında temel olarak kabul edilen on bir konuyu yansıtan göstergelere dayanmaktadır. ONS, yaşam memnuniyeti, mutluluk, sağlıklı yaşam beklentisi, sanat ve kültüre katılım, suç oranları ve sera gazı emisyonları gibi daha geniş bir konu yelpazesini kapsayan bir Ulusal Refah gösterge tablosu yayınlamaktadır (Aitken, 2019).

Hollanda İstatistik Kurumu'ndan Horlings ve Smits, sadece mevcut nüfusun ekonomik refahını değil, aynı zamanda gelecek nesillerin ve diğer ülkelerde yaşayan insanların refahını da dikkate alan daha sofistike bir gösterge tablosu yaklaşımı sunmuştur. Çalışmalarında Sen'in yapabilirlik yaklaşımından da ilham almışlardır.

Yaklaşımlarında; "şimdi ve burada' refah, bireylerin niteliklerine, yaşadıkları çevrenin kalitesine, maddi refahlarına ve öznel iyi olma hallerine dayanmaktadır. 'Daha sonra' refah, gelecek nesillerin, en azından aynı refah seviyesine ulaşmak için ihtiyaç duyacakları kaynakları dikkate alır ve 'başka bir yerde' refah, bir ülkedeki insanlar tarafından alınan kararların tüketim ve gelir üzerindeki ve diğer ülkelerdeki sermaye malları stoku üzerindeki etkileridir" (Smits & Horlings, 2019). Açıkça bileşik bir ölçü oluşturmamaya karar vermişler ve göstergelerini cinsiyet, yaş, eğitim durumu ve göç geçmişine göre ayırmışlardır. Aynı zamanda, şu anda refah ve sürdürülebilirliğin ölçümü ve uluslararası karşılaştırması için ortak bir dil olmadığına dikkat çekmektedirler.

GSYİH'den bağımsız olarak ekonomik refah kavramının ölçülebilir olması adına gelir, tüketim ve servet dağılım göstergelerinin geliştirilmesi bir öncelik olmuştur. Dijital ekonominin ortaya çıkmasıyla potansiyel olarak göz ardı edilen refah artışı konusunda da endişeler ortaya çıkmıştır. Ancak, ücretsiz çevrimiçi platformların nominal GSYİH'de eksik olduğu endişesi yanlıştır. Ayrıca, dijitalleşmenin refah etkilerinin birçoğu ya kavramsal olarak GSYİH sınırları dışında kaldığından ya da belirsiz varsayımlar yapmadan ölçülmesi imkansız olduğundan tamamlayıcı göstergeler gerektirmektedir (Aitken & Weale, 2020).

Ekonomik performans istatistiklerine daha insan odaklı bir yaklaşım getirilmesi yönündeki çağrılar ve eşitsizlik, çevresel etkiler ve dijitalleşmenin etkilerine ilişkin endişeler ekonomik refahı, ölçüm gündeminin en üst sıralarına taşımıştır. Stiglitz-Sen-Fitoussi Komisyonu tarafından odak noktasının, büyümeden insanların refahına kaydırılması tavsiye edilmiş ve "GSYİH'nin ötesinde" refah göstergelerinin geliştirilmesi ve 2008 Ulusal Hesaplar Sistemi'nde (System of National Accounts – SNA) zaten yer alan refah göstergelerine daha fazla dikkat edilmesi istenmiştir (Stiglitz et al., 2009). Eşitsizlik, sürdürülebilirlik, çevre ve refahın diğer yönlerine ilişkin göstergeler Birleşmiş Milletler'in Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (Sustainable Development Goals – SDG) tarafından da talep edilmiştir. Ayrıca, dijital ekonominin ortaya çıkışı, SNA'nın refah göstergelerinin doğruluğu ve yeterliliği konusunda bir tartışmaya yol açmıştır. Bu nedenle dijitalleşme, eşitsizlik,

çevresel hesaplar, ücretsiz hane halkı faaliyetleri ve zaman kullanımı, sağlık ve insan sermayesini de içeren SNA'nın güncellenmesi, komisyonun çalışmalarında ele alınan konulardan biridir (Aitken, 2019).

“GSYİH'nın ötesinde" ifadesi genellikle GSYİH istatistiklerinin kapsamının ötesinde bir anlam ifade etmektedir ancak SNA göstergelerinin zaten GSYİH'nin çok ötesine geçtiğini ve gelir, tüketim, fiyatlar ve serveti içeren refah unsurlarını kapsadığını belirtmek gerekir. SNA göstergeleri büyük ölçüde prensipte gözlemlenebilir olan işlemlere ve pozisyonlara bağlı olma avantajına sahiptir; özellikle de piyasalarda alınıp satılmayan refah unsurlarına para değeri atayan göstergeler için gerekli olan türden belirsiz varsayımlara ihtiyaç duymaz (Walt, 2019). Hanehalkı geliri, tüketim ve servetinin derlenmesine yönelik çalışmalar, G-20 Veri Açıkları Girişimi'nin (G-20 Data Gaps Initiative – DGI) kurumsal sektörler için hesapların derlenmesine yönelik tavsiyesi ile teşvik edilmiştir. Bir başka DGI tavsiyesi de hanehalkı geliri, tüketimi, tasarrufu ve servetinin dağılımını talep etmektedir (Heath & Goksu, 2016).

Stiglitz-Sen-Fitoussi Komisyonu'nun belirttiği gibi vurgunun, büyüme kavramından refaha kayması, SNA'nın ekonomik refah göstergelerine daha fazla önem verilmesini ve daha geniş refah göstergelerinin geliştirilmesini sağlamıştır. Aynı zamanda OECD Hanehalkının Ekonomik Refahı Gösterge Tablosu, veri dağıtımında SNA refah göstergelerine daha fazla önem verilmesine yardımcı olmakta ve hanehalkının harcanabilir gelirini, tüketimini ve servetini içermektedir. OECD ayrıca ‘Daha İyi Yaşam Girişimi’nin bir parçası olarak daha geniş refah göstergeleri yayınlamaya başlamıştır (De Ven et al., 2018). Ayrıca, birçok ülke mutluluk ve yaşam memnuniyeti, sosyal ve sivil katılım, güven ve diğer hususlara ilişkin refah göstergeleri geliştirmektedir (Exton & Shinwell, 2018) ve Yeni Zelanda politika yapımında refah unsurlarına öncelik vermektedir (Durand & Exton, 2022).

1970'lerde ve 1980'lerde GSYİH dışındaki göstergeler üzerinde yapılan çalışmalar daha sonraki ilerlemelerin temelini oluşturmuştur. Nordhaus ve Tobin, ekonomik refah endekslerinin bir parçası olarak hanehalkının piyasa dışı üretim ve boş zamanlarına parasal değerler biçmiş, bu endeks aynı zamanda GSYİH'yi,

amortisman ve refaha katkıda bulunmayan kalemleri hariç tutacak şekilde ayarlamıştır (Nordhaus & Tobin, 1973). Endeksin sürdürülebilir bir versiyonu da doğal kaynakların aşırı sömürülmesine göre ayarlanmıştır. 1970'lerin sonlarında Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Raporu'nda çeşitli refah ve esenlik göstergeleri yayınlamaya başlamıştır ve bu raporların devamı niteliğindeki Dünya Kalkınma Göstergeleri veri tabanı, büyümeye ek olarak, gelir ve tüketim, yoksulluk ve eşitsizlik, eğitim, sağlık ve çevre konularını da kapsamaktadır (Reinsdorf & Quiros, 2020). Morris, çok yoksulların ekonomik büyümeden ve refahtan yararlanıp yararlanmadığını analiz etmek için okuryazarlık, bebek ölümleri ve yaşam beklentisi gibi parasal olmayan göstergeleri Fiziksel Yaşam Kalitesi Endeksi'nde birleştirmiştir (Morris, 1979). Daha sonra, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı, insani gelişme tanımıyla İnsani Gelişme Endeksi'ni (İGE) oluşturmuştur (United Nations Development Programme, 1990).

Ekonomik refah, SNA göstergeleri tarafından verilen resmi tamamlamak için gereken temel öğeleri içermektedir. Ekonomik refah aynı zamanda evde veya gönüllüler tarafından yapılan ücretsiz işler ve hanehalklarının zaman bütçelerini kullanarak kendi tüketimleri için hizmet üretmeleri gibi piyasa dışı üretimi de içermektedir. Eşitsizlik ve hanehalkının ekonomik refahının dağılımı da, bir nüfusun toplam ekonomik refahının unsurlarıdır. Diğer yandan GSYİH, piyasa üretimini ve devlet, kar amacı gütmeyen kurumlar ve hane halkları tarafından yapılan, piyasaya yakın üretimi kapsamaktadır (Quirós et al., 2018).

Hanehalkının refahı açısından mevcut ve sürdürülebilir tüketime dayalı ekonomik refah tanımının net yapılması önemlidir ve birbirlerinden farklı anlamlar ihtiva etmektedir. Mevcut tüketim yaklaşımı, hanehalkları tarafından tüketilen, piyasa ve piyasaya yakın mal ve hizmetler, piyasa dışı mallar ve kendi tüketimleri için veya gönüllüler tarafından üretilen hizmetler, boş zaman kullanımı ve kirlilik gibi, hanehalklarını doğrudan etkileyen, çevresel kalite unsurları tarafından üretilen faydayı dikkate almaktadır. Hanehalklarının kendi tüketimleri için piyasa dışı hizmet üretimi, dijitalleşmenin ekonomik refah üzerindeki etkilerinin analizinde kayda değer bir rol oynamaktadır. Sürdürülebilir tüketim yaklaşımı ise net tasarruf, servet ve

çevresel bozulmanın belirli etkilerini (kirliliğin yaşam beklentisi üzerindeki etkisi gibi) de hesaba katarak, gelecekte ulaşılabilecek tüketim akışını dikkate almaktadır (Bannister & Mourmouras, 2017). Reel net harcanabilir gelir, sürdürülebilir tüketimin bir ölçüsüdür. Net harcanabilir gelir, amortisman, vergi ve transferler dikkate alınarak cari tüketim veya tasarruf için kullanılan kaynakları temsil etmektedir. Pozitif net tasarruf, gelecekte daha yüksek tüketime olanak sağlamakta ve belirli varsayımlar altında net tasarruf, tasarrufun sağladığı gelecekteki ekstra tüketimin, bugünkü değerini yakalamak için cari tüketime eklenebilmektedir (Bannister & Mourmouras, 2017). Ayrıca, reel gelirin sürdürülebilir tüketimin bir ölçüsü olabilmesi için deflatörün, tüketim fiyatlarının bir endeksi olması gerekmektedir. Servet de sürdürülebilir tüketimin bir unsurudur (Oulton, 2004).

Toplam ekonomik refahın eşitsizlik yönü hanehalklarının tüketim, gelir ve servetlerinin basit toplamları ile yakalanamaz. Tüketimin marjinal faydasının tüketim seviyesinin azalan bir fonksiyonu olduğunun varsayılması durumunda, eşitsizlik, belirli bir kişi başına tüketim seviyesine karşılık gelen sosyal refah seviyesini azaltmaktadır (Jones & Klenow, 2016). Eşitsizliğin sosyal refah endeksleri üzerindeki etkisi, eşitsizliği ekonomik refahın bir unsuru olarak ele alma motivasyonunun bir parçasıdır. Net harcanabilir gelir, tüketim deflatörleri ve servetteki değişimlerle ilgili kalemler de ekonomik refah analizinin bir parçası olarak tanımlanabilir (Byrne & Corrado, 2019).

2.3. Ekonomik Refah: Mülkiyet Hakları ve Devletin Rolü

Kötü tanımlanmış mülkiyet hakları, özellikle gelişmekte olan ülkelerin ve geçiş ekonomilerinin pek çok sorunundan sorumlu tutulmaktadır. Ancak “kötü tanımlanmış mülkiyet hakları”nı neyin oluşturduğu konusu, net bir cevap alamamaktadır (North, 1981). Mülkiyet hakları literatürünün Demsetz, Alchian ve North gibi klasikleri, etkin kaynak tahsisi ve ekonomik büyüme için iyi tanımlanmış mülkiyet haklarının önemine dair açıklayıcı tarihsel ve güncel örnekler sunmaktadır. Oysa ki kötü tanımlanmış mülkiyet haklarını tanımlama veya iyi tanımlanmış mülkiyet haklarının nasıl tesis edileceğini açıklama konusunda çok spesifik değillerdir (Libecap, 1989).

Kötü tanımlanmış mülkiyet hakları genellikle bir ortak havuz sorunu olarak ele alınır: “bir kaynak aşırı kullanılır çünkü çok sayıda aracı onu kullanma hakkına sahiptir” (E. Ostrom, 1990). Ancak, örneğin, Doğu Avrupa'da kaynak dağılımındaki verimsizliğin en önemli nedenlerinden biri, politikacıların ve bürokratların özel ekonomi de dahil olmak üzere ekonominin büyük bölümü üzerinde aşırı kontrol hakkına sahip olmasıdır (Frydman & Rapaczynski, 1994). Dolayısıyla mülkiyet haklarının tesis edilmesi büyük ölçüde siyasi kontrolün azaltılmasına eşdeğerdir. Sorunun bu şekilde teşhis edilmesi yeni değildir (Kornai, 1992)

Grossman ve Hart ile Hart ve Moore'un mülkiyet haklarını varlıklar üzerindeki artık kontrol hakları ile ilişkilendiren son çalışmaları, yetersiz tanımlanmış mülkiyet hakları sorununu analiz etmek için bir çerçeve sunmaktadır. Kontrol haklarının etkin olmayan yapıları ve sözleşmelerin yetersiz uygulanması, görülen sorunun iki yönüdür (Grossman & Hart, 1986). Mülkiyet haklarının tesis edilmesi, ekonomik aktörlerin kendi başlarına daha verimli kontrol yapılarına ulaşmaya çalıştıkları sözleşmelerin uygulanması ya da doğrudan kontrol haklarının verimliliğini artırmanın yollarının bulunması anlamına gelmektedir (Hart & Moore, 1990).

Sorunun Coase tarafından yapılan Coasian analizine göre, varlıkların siyasi kontrolünden kaynaklanan verimsizlikleri aşmak için en net ve bariz strateji yolsuzluktur; zira Coase teoremi, işlem maliyetleri olmadığı sürece, fiziksel kontrol haklarının yasal haklar olarak korunması ve sözleşmelerin uygulanması halinde, dışsallıkların özel aktörlerin etkin sonuca ulaşmak için müzakere etmelerini engellemeyeceğini ileri sürmektedir (Coase, 1960). Eğer özel girişimciler politikacılara rüşvet verebilirse, varlıkların siyasi kontrolünün bazı istenmeyen etkileri ortadan kaldırılabilir. Ancak rüşvet karşılığında firmaya müdahale etmeyeceğine söz veren bir politikacı ile yapılan yolsuzluk sözleşmesi uygulanabilir olmadığından, yolsuzluğun, verimliliği yeniden tesis etmek için faydası imkansızdır. Aslında, birçok reform ekonomisinde her türlü sözleşmeyi uygulamanın zorluğu, sözleşmelerin uygulanmasına güvenmenin, reformun ilk aşamalarında mülkiyet haklarını tesis etmek için zayıf bir strateji olabileceğini göstermektedir (Coase,

1960). Bu konu üç alternatif strateji kapsamında incelenmiştir: (1)Politikacılara, varlığı kamulaştırma güdülerini azaltmak için üzerinde kontrol hakları olan bir varlıkta öz sermaye mülkiyeti vermek; (2)Bürokratlara kamu yararına daha yakın bir şeyi maksimize etmeleri için teşvikler sağlayarak veya bürokratların kontrol haklarını, genellikle aralarında rekabet yoluyla, değersizleştirerek bürokraside reform yapmak; (3)Bürokratik kontrolü, siyasi süreç yoluyla, özellikle de kontrolü bürokratlardan firma içindekilere (yöneticilere ve işçilere) ve dışındakilere (hissedarlara) yeniden tahsis eden özelleştirme yoluyla ortadan kaldırmak ve bunun ekonomik verimlilik açısından önemli faydalar sağlayacağını anlatmak (Megginson et al., 1998).

Ancak Doğu Avrupa'da ve diğer yerlerde özelleştirme ve bürokratların kontrol haklarının değersizleştirilmesinin, bürokrasinin muazzam muhalefetiyle karşılaşması şaşırtıcı değildir. Kontrol haklarının politikacılardan alınması da son nokta değildir. Özel mülkiyet haklarından faydalanmak aynı zamanda Doğu Avrupa'da makroekonomik istikrarla yakından ilgili olan devlet tarafından firmalara yapılan yardımların durdurulması anlamına da gelmektedir (Boycko et al., 1994). Aksi takdirde, kontrol hakları ellerinden alındıktan sonra bile, politikacılar devlet kaynaklarını firmaları sübvans etmeye yönlendirebilir ve böylece özelleştirme sonrasında da bir firmayla istediklerini elde etmeye devam edebilirler (Shleifer & Vishny, 1993).

Grossman ve Hart tarafından tanımlandığı şekliyle mülkiyet hakları, varlıklar üzerindeki artık kontrol haklarıdır (Grossman & Hart, 1986). Her bireyin bir dizi varlık üzerinde bir dizi kontrol hakkına sahip olduğu bir toplum hayal edelim. Örneğin, A'nın belirli bir tarlayı ekme, belirli bir evde yaşama ancak satmama ve belirli bir yolu kullanma hakkı vardır, ancak komşusunun evi ve tarlası üzerinde hiçbir hakkı yoktur. Komşusu B'nin ise kendi tarlasını ekme, kendi evinde oturma ve satma ve A ile aynı yolu kullanma hakkı vardır. Bu kişiler, varlıklar ve kontrol hakları listesi toplumun mülkiyet hakları yapısını tanımlamaktadır (Shleifer, 1995).

Etkin kontrol yapılarına ulaşma stratejisi ne olursa olsun, genellikle bir hükümet tarafından uygulanmak zorundadır. İnsanlar ne tür bir hükümetin mülkiyet

haklarını tesis edebileceği konusunda ortak bir anlayışa varamamışlardır. Bir görüşe göre mülkiyet haklarının tesis edilmesi için güçlü ancak hayırsever bir diktatörlük hükümetine ihtiyaç vardır (Veitch, 1986). Burada sık sık örnek olarak gösterilen iki ülke Güney Kore ve Tayvan'dır (Klitgard, 1990). Araştırmacıların vardığı son noktaya göre bencil bir diktatör bile ekonomide etkin bir hissedardır ve bu nedenle kendi payının değerini en üst düzeye çıkarmak için etkin mülkiyet hakları tesis etmeye yönelik bir teşvike sahiptir (North, 1981). Ancak mülkiyet haklarını uygulamaya çalışan her diktatör için diğerleri, varlıkları kamulaştırarak ve yatırım yapmak için özel teşvikleri ortadan kaldırarak ekonomilerini tahrip etmişlerdir (R. Bates, 1981). Afrika'dan ve Ortaçağ Avrupa'sından elde edilen kanıtlar, sınırsız diktatörlüğün neden olduğu ekonomik tahribatı ortaya koymaktadır (Long & Shleifer, 1993). Etkin kontrol yapılarının diktatörler altında uzun vadede sürdürülmesi zordur çünkü diktatörler her zaman özel varlıklar üzerinde mahkemelerde kolayca teslim olmaya zorlanamayacakları bazı kontrol haklarına sahiptir (North & Weingast, 1989).

Alternatif bir görüşe göre güçleri mahkemeler ve diğer denge ve denetleme sistemleri ile sınırlandırılmış anayasal hükümetler, mülkiyet haklarını tesis etmede daha başarılıdır çünkü varlıklara el koymayacaklarına dair daha inandırıcı sözler verebilirler (North & Weingast, 1989). Ortaçağ Avrupa'sından elde edilen kanıtlar, sınırlı hükümetlerin, otokrasilere göre daha hızlı şekilde bir ekonomik sağlayabildiklerini göstermektedir (Long & Shleifer, 1993) ancak akademisyenler demokrasi ile ekonomik büyüme arasında güçlü bir ilişki kuramamışlardır. Sınırlı hükümetin mülkiyet haklarını tesis etmedeki etkinliğine dair kanıtlar ise kesin olmaktan uzaktır (Brennan & Buchanan, 1980). 1990'ların başındaki çok sınırlı Rus hükümeti sözleşmeleri uygulamakta tamamen yetersiz kalmıştır (Barro, 1989). Kanıtlar yetersiz olduğundan ve bu tür bir odaklanmadan çok az yararlı politika tavsiyesi çıkması muhtemel olduğundan, bunun yerine mülkiyet haklarını tesis etmek için hangi stratejilerin işe yarayabileceği ve mülkiyet haklarını tesis etmekle daha fazla ilgilenmelerini sağlamak için hükümetler üzerinde nasıl baskı kurulabileceği gibi daha yavan sorularla ilgilenilmektedir (Shleifer, 1995). İktidardaki hükümetlerin, iyilikseverlik veya siyasi baskı nedenleriyle mülkiyet haklarının tesis

edilmesinde bir miktar çıkarı olduğu varsayılmaktadır. Bu açıdan, mülkiyet hakları edinimi üzerinden geliştirilen stratejiler, mülkiyet haklarını tesis etmeye kararlı bir hükümet altında daha iyi çalışır ancak 1993'teki Rus özelleştirme örneğinin gösterdiği gibi, mükemmel olmaktan uzak bir hükümet altında bile bazı mülkiyet hakları tesis edilebilir (Barro, 1989).

Alternatif bir yaklaşım da içerisinde hükümet bulundurmayan uygulama mekanizmalarını dikkate almaktır. Etkin kontrol yapıları içinde yer alan bireyler genellikle kendi başlarına itibar, akran baskısı, özel tahkim ya da şiddet gibi yaptırım mekanizmaları geliştirirler (Bardhan, 1993). Bu mekanizmalar genellikle değerlidir fakat kural olamayacak kadar pahalıdır; bu nedenle kontrol haklarını korumak ve sözleşmeleri uygulamak için genellikle devletin polis güçlerine ihtiyaç duyulur (E. Ostrom, 1990).

Kötü tanımlanmış mülkiyet haklarına ilişkin literatür, ekonomik kalkınmanın anlaşılmasıyla ilgili bir model olan ancak geçiş ekonomilerindeki mülkiyet haklarına çok az ışık tutan ortak havuz sorununa odaklanmıştır (Libecap, 1989). Bir toplumun, ormanın ortak mülkiyet olduğu bir durumdan, makul ölçüde iyi tanımlanmış ortak mülkiyet haklarının olduğu ve hükümetin mülkiyet haklarını uyguladığı bir duruma nasıl geçtiğini araştırmaktadır. Bu literatürün temel anlayışı, böyle bir yapıya sahip olmanın faydaları maliyetlerine göre arttığında, toplumun etkin bir kontrol yapısına geçme olasılığının daha yüksek olduğudur (Demsetz, 1967). Birçok ampirik çalışma bu hipotezi desteklemektedir.

Dünya Bankası ve IMF tarafından savunulan yapısal uyum politikaları her zaman "fiyatların doğru belirlenmesi" anlamına gelmektedir. Örneğin birçok gelişmekte olan ülke tarafından izlenen özelleştirme politikaları verimsiz kamu işletmelerinin ortadan kaldırılmasını içermektedir ve "yeni reçete" haline gelmiştir (Williamson, 1995). Ancak sürecin kendisi tartışmalı olduğu için özelleştirme tek başına verimlilik ve rekabet anlamına gelmemektedir. Frydman ve Rapacynski şu hususa dikkat çekmektedir: "... Doğu Avrupa'da özelleştirmenin anlamının karmaşık ve belirsiz olduğu ortaya çıkmıştır. Özelleştirme süreci, mülkiyet haklarının netleştirilmesi ve kapitalist bir toplumun teşvik özelliklerinin getirilmesi yerine,

şimdiye kadar genellikle karmaşık ekonomik ve yasal ilişkiler labirentine yol açmış, hatta sermaye haklarının açıkça tanımlandığı ve korunduğu bir sisteme hızlı geçişi engelleyebilmiştir” (Prasad, 2003).

Ancak Doğu Avrupa'da varlıklar zaten ortak mülkiyet olarak kalamayacak kadar değerlidir ve iyi tanımlanmış kontrol yapıları bu varlıkların kullanımını yönetmektedir (Kornai, 1992). Bu kontrol yapıları, politikacılara, düzenleme yoluyla politik olarak kontrol edilen özel varlıklar da dahil olmak üzere, tüm varlıklar üzerinde muazzam kontrol hakları vermektedir (Frydman & Rapaczynski, 1994). Teoride, politikacılar ve bürokratlar, özel kontrol yapılarının etkin olmadığı durumlarda (örneğin, özel sektöre ait firmaların çevreyi çok fazla kirletmesi durumunda) kamu refahını korumak için kontrol haklarını üstlenirler (Shleifer & Vishny, 1993). Uygulamada, politikacıların kontrol hakları, ekonomik verimliliğe ilişkin en makul hesaplamaların önerdiğinden çok daha kapsamlı görünmektedir ve politikacılar, ekonomik yaşam üzerinde, toplumsal refahla sadece belli belirsiz bir ilişkisi olan muazzam bir takdire bağlı kontrole sahiptir. Bazı araştırmacılar kamu yararına hizmet eden politikacılar ile bencil bürokratlar arasında ayırım yapsa da, diğer araştırmacılar açısından bu ayırım zayıf görünmektedir; her ikisi de kontrol haklarını kendi kişisel hedeflerine hizmet eden verimsiz sonuçlar üretmek için kullanmaktadır (Armstrong et al., 1995).

İş dünyasının politikacılar tarafından kontrolünün verimsizliğine ilişkin belki de en sistematik kanıtlar kamu işletmeleri üzerine yapılan çalışmalardan gelmektedir (Anastassopoulos, 1981). Kanıtlar, politikacıların bu kuruluşlar üzerindeki kontrol haklarını kullanarak onları aşırı istihdam sağlamaya, fazla ödeme yapmaya, üretimin verimli olmadığı alanlarda konumlanmaya ve piyasanın istemediği ürünleri üretmeye zorladıklarını göstermektedir (Shleifer & Vishny, 1993). Bazı büyük şirketler, hiçbir zaman mal üretmeyen, sadece maaş bordrosundaki insanlara hizmet eden tesisler inşa etmişlerdir; İtalyan devletine ait çelik devi ILVA'nın Napoli yakınlarında inşa ettiği tesis buna bir örnektir (Shlezfer, 1995). Para kaybettiren Concorde uçağı, özel şirketlerin değil Fransız politikacıların fikridir ve çöp toplama gibi rutin faaliyetlerde

bile Amerika Birleşik Devletleri'nde özel müteahhitlerin maliyetleri, devlet kurumlarına göre genellikle yüzde 20 ila 50 daha düşüktür (Shlezfer, 1995).

Mülkiyet hakları paradigması, başlangıcından bu yana, bir varlığın mülkiyet haklarının ortaya çıkışının ve etkisinin değerinin, zaman içindeki gelişimine bağlı olduğunu vurgulamıştır (Besley, 1995). Bu kapsamda Demsetz, teknolojik ve çevresel değişiklikler, varlığın değerinde önemli artışlara neden olduğunda mülkiyet haklarının daha iyi tanımlandığını öne sürmektedir (Demsetz, 1967). Demsetz'in verdiği örnek, Amerikan yerlileri arasında ticari kürk ticaretinin gelişmesinin ardından özel toprak mülkiyetinin ortaya çıkması ve bunun da toprağın değerini hızla artırmasıdır (Miao et al., 2019).

Bunu izleyen tarihsel ve ampirik literatür, mülkiyet haklarının güçlendirilmesinin, ekonomilere ve toplumlara yansıyan olumlu etkilerini bulmuştur; bununla birlikte mülkiyet hakları reformlarının genellikle işe yaramaması ayrı bir bilimcedir (Acemoglu et al., 2006). Bazı akademisyenler, faydalı kurumsal değişikliklerin olumlu etkilerinin olmamasını, ekonomik ve siyasi hakimiyetlerini sürdürmek için bu değişikliklerin etkilerini etkisiz hale getirmeye veya tersine çevirmeye çalışan güçlü çıkar gruplarının karşı eylemlerine bağlamaktadır (Puga & Trefler, 2014). Örneğin, Gana kırsalında daha iyi mülkiyet haklarının etkilerinin, bir çiftçinin yerel toplulukta güce erişimi olup olmamasına bağlı olduğuna dair sağlam kanıtlar sunmaktadır (Goldstein & Udry, 2008).

Mülkiyet haklarının etkilerinin güce veya siyasi bağlantılara erişime bağlı olduğuna dair bu önemli içgörü genel midir? Kentsel arazi hakları bağlamında da geçerli midir? Kentsel arazi mülkiyet haklarındaki reformlar firma davranışlarını nasıl etkilemektedir? Ve firmaların güce erişimi kentsel arazi mülkiyet haklarının güçlendirilmesinin etkilerini nasıl etkilemektedir? (North, 1993). Bunlar önemli sorulardır çünkü güç, kısmen siyasi rekabet eksikliği nedeniyle (gelişmiş dünyaya göre) gelişmekte olan ülkelerde öne çıkmaktadır (Acemoglu et al., 2001).

Mülkiyet hakları, kişilerin ve toplumların ekonomik girişimlerini yönlendiren ana faktörlerdendir. Bu haklar mikroekonomi seviyesinde, yenilikçiliği

ve yatırımları destekleyerek ekonomik ilerlemeye önemli katkılar sağlamaktadır. Kırsal bölgelerde, mülkiyet haklarını güçlendirmek, arazi sahipliğini resmileştirmek ve krediye ulaşımı basitleştirmek yoluyla tarım verimini yükseltebilir ve bu sayede kırsal kalkınmayı iyileştirebilir (Alston & Libecap, 1996). Aynı zamanda Kırsal kesimde arazi kayıt işlemleri, tarım yapılan alanların daha verimli kullanılmasını ve yatırımların artmasını sağlarken, bankalar için de kredi tahsisinde sağlam bir güvence sunmaktadır (Deininger et al., 2003).

Kırsal kesimlerde yatırım olanaklarının ve finansmana erişimin genişlemesi, tarım sektöründe modern yöntemlerin ve teknolojik gelişmelerin kabulünü desteklemektedir (Hornbeck, 2010). Bu durum, üretim giderlerinin azalmasına ve tarım ürünlerinin piyasada daha yüksek bir değere ulaşmasına kapı açmaktadır (Lanjouw & Levy, 2002). Neticede, mülkiyet hakları aracılığıyla sağlanan ekonomik iyileşme, kırsal bölge halkının hayat kalitesini artırmakta ve ülkenin ekonomik gelişimine ivme kazandırmaktadır (Field, 2002). Bu çerçevede, mülkiyet haklarının pekiştirilmesi, kırsal gelişim stratejilerinin odak noktasında bulunmalı ve kalıcı kırsal ekonomik ilerleme için esaslı bir mekanizma olarak kabul edilmelidir (Tella & Schargrodsky, 2007). Kırsal bölgelerde mülkiyet haklarının geliştirilmesi, ekonomik iyileşmenin yükselmesine doğrudan katkı sağlayan bir unsurdur ve bu, toplumların genel yaşam kalitesinin artırılmasında önemli bir işlev üstlenmektedir (Galiani & Schargrodsky, 2010).

Kırsal bölgelerde mülkiyet haklarının güçlendirilmesiyle, ekonomik iyileşmeye doğrudan katkıda bulunma süreci, özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki firmalar için siyasi bağlantıların da etkisiyle daha da önem kazanmaktadır (Claessens et al., 2008). Siyasi bağlantıları olan firmalar, kredilere daha kolay erişebilmekte, hisse senedi piyasalarında avantajlar elde edebilmekte, hukuk sistemine daha fazla güvenebilmektedir (Francis et al., 2009). Siyasi bağlantılar, daha fazla sübvansiyon ve vergi avantajı sağlayabilmekte ve finansal zorluklarla karşılaşıldığında daha fazla destek sağlayabilmektedir (Shi et al., 2017). Bu faktörler, kırsal kalkınmanın yanı sıra genel ekonomik büyüme için de kritik öneme sahiptir (Boubakri et al., 2012).

Mülkiyet hakları, insan davranışlarını belirli bir kaynağın kullanımıyla ilişkilendiren kurumsal meseleleri içermektedir. Mülkiyet hakları aynı zamanda ekonomik büyüme, demokrasi, bireylerin siyasi ve ekonomik özgürlüğü ve birçok gelişmekte olan ülkede çevresel kaygılar gibi daha geniş konularla da ilgilidir. Dolayısıyla mülkiyet haklarını ve bu hakların ekonomik refah üzerindeki etkisine bakabilmek adına, yelpazenin geniş tutulması gerekmektedir; zira mülkiyet haklarının rolü ve ekonomik kalkınma ve çevre ile ilişkileri, kurumsal, çevresel ve kalkınma ekonomisi gibi daha geniş ekonomi literatürü içerisinde tartışılmaktadır (North & Weingast, 1989).

Güvenli mülkiyet haklarının ekonomik kalkınmanın anahtarı olduğu inancı, çağdaş iktisatta o kadar aksiyomatik görünmektedir ki, belgelenmeye çok az ihtiyaç duyulmaktadır (Rodrik et al., 2002). Acemoğlu, Johnson ve Robinson, kurumların kalkınmanın "derin nedeni" olduğunu, faktör arzı veya teknolojiden daha önemli olduğunu iddia ederek, kalkınmayı teşvik eden kurumları "toplumun geniş bir kesiminin etkin mülkiyet haklarına sahip olmasını sağlayan (siyasi, ekonomik ve sosyal) kurumlar kümesine" indirgemektedir (D. Acemoglu et al., 2001). Bu görüş, bu konu üzerine araştırma yapan ekonomistlerin ve araştırmacıların ezici çoğunluğu açısından da böyle görülmektedir.

Bununla birlikte, hangi kurumlar mülkiyet haklarını güvence altına almaktadır? Bu soruya etkili bir yanıt North ve Weingast tarafından verilmiştir (Przeworski, 2021). North ve Weingast'ın bakış açısından, 1688 sonrası İngiltere'sinde ekonomik kalkınma, vergi artırma yetkisinin Kraliyet'ten Parlamento'ya devredilmesiyle başlamış ve "parlamento servet sahiplerini temsil ettiğinden, oluşumun artan rolü, kralın sözünden dönme kabiliyetini önemli ölçüde azaltmıştır" ve buradan çıkan teorik argüman şudur: "Egemenin, mülkiyet haklarını kendi çıkarı için değiştirme olasılığı ne kadar yüksekse, yatırımdan beklenen getiri ve dolayısıyla yatırım yapma teşviki o kadar düşük olur. Ekonomik büyümenin gerçekleşmesi için egemen ya da hükümet sadece ilgili haklar setini oluşturmakla kalmamalı, aynı zamanda bu haklara inandırıcı bir taahhütte bulunmalıdır" (Hall & Jones, 1998). Olson'ın gözlemlediği üzere, bir otokrat inandırıcı bir taahhütte

bulunamaz: "Eğer toplumu o yönetiyorsa, onu taahhütlerini yerine getirmeye zorlayabilecek kimse yoktur" (Olson, 1991). Mülkiyet haklarını korumanın tek güvenilir yolu -bu noktada North ve Weingast'ın argümanı geniş ölçüde yankılanmaktadır- kaynakların dağıtımını üzerindeki kontrolün bu kaynaklara sahip olanlara devredilmesidir (Przeworski, 2021).

Kaynakların dağıtımındaki kontrolün, bu kaynakların sahiplerine geçmesi, ekonomik özerklik sağlanmasında, mülkiyet haklarının insanlara teslim edilmesinde ve netice olarak verimliliği artırmada çok ciddi bir rol oynamaktadır. Bu durumda ülkeler arasında kişi başına düşen gelirdeki büyük farklılıkların temel nedenleri nelerdir? Bu sorunun cevabı üzerinde hala çok az fikir birliği olmasına rağmen, kurumlar ve mülkiyet haklarındaki farklılıklar son yıllarda büyük ilgi görmektedir (Barro, 1989). Daha iyi "kurumlara", daha güvenli mülkiyet haklarına ve daha az çarpıtıcı politikalara sahip ülkeler, fiziksel ve beşeri sermayeye daha fazla yatırım yapacak ve daha yüksek bir gelir düzeyine ulaşmak için bu faktörleri daha verimli kullanacaktır (North & Thomas, 1973). Bu görüş, mülkiyet hakları ile ekonomik kalkınma arasındaki ülkeler arası korelasyonlardan ve mülkiyet hakları ile yatırım veya çıktı arasındaki ilişkiyi araştıran birkaç mikro çalışmadan bazı destekler almaktadır (Johnson et al., 2002).

Pejovich, özel mülkiyet hakkına ve sözleşme özgürlüğüne saygı gösteren ülkelerin, kaynakların mevcudiyetine, yüksek veya düşük tasarruf oranlarına veya büyüme odaklı ekonomi politikalarına bakılmaksızın diğer ülkelere daha iyi performans gösterdiklerini ortaya koyan ampirik kanıtlar üretmiştir (Pejovich, 1990). Adams'a göre "yapı, süreç ve teşvikler ekonomik kalkınmayı etkilediği için kurumsal farklılıklar ulusal kurumları açıklamada temeldir" (Adams, 1993). Adams'ın iddiası, kalkınma iktisatçılarının kurumsal kısıtlamaları kabul etmeleri nedeniyle ana akım iktisattan ayrıldıkları yönündedir. Ancak Adams, kalkınma iktisatçıları ile kurumsalcılar arasındaki farklılıkları da şu şekilde vurgulamaktadır: "Birçok anlaşma ve etkileşime rağmen, kurumsal iktisatçıları ve kalkınma iktisatçıları arasında önemli bir bölünme devam etmiştir: birincisi kurumların önemini ve piyasa kapitalist sisteminin tüm ortamlardaki işlevsizliklerini vurgularken, ikincisi genellikle

kurumların önemli olduğu ve piyasaların yalnızca nispeten az gelişmiş bölgelerde anlamlı kusurlara sahip olduğu ilkesini benimsemiştir” (Besley, 1995).

O halde mülkiyet haklarının rolü ekonomik büyüme, ekonomik refah ve kalkınmanın hayati bir bileşenidir. Bu nedenle, ekonomik kalkınmanın hem tarihsel olarak hem de günümüzde neden sınırlı kaldığını açıklamanın anahtarının ülkenin kurumsal veya mülkiyet hakları yapısında yattığını iddia etmek mantıklıdır (Megginson et al., 1998). Mülkiyet hakları ekonomisi, girişimciler tarafından yapılan yatırımın ekonomik büyüme için gerekli bir unsur olduğunu açıkça ortaya koymaktadır. Yatırım peşinde koşan hem firmalar hem de bireyler risk üstlenmek zorundadır ve mülkiyet hakları net bir şekilde tanımlanmamışsa, genel olarak yatırımcıların yatırım yapma kabiliyeti kendi tercihleriyle sınırlıdır (Prasad, 2003).

2.3.1. Ülke Örneği Üzerinden Anlatım: Çin'in Ekonomik Gelişiminde Mülkiyet Haklarının Rolü

Serbest mülkiyet hakları ve ekonomik refah arasındaki doğru orantıyı anlatmanın en kolay yolu, örnekler üzerinden gitmek olacaktır. Hukuk sisteminin algılanan meşruiyetine vurgu yapan argümanlar, (devlet) hukukunun üstünlüğünün tesis edilmesi ve özellikle de ekonomik kalkınmanın desteklenmesine yardımcı olacak adil ve güvenli mülkiyet haklarının tesis edilmesi açısından sonuçlar doğurmaktadır. Çin bu argümanlar için önemli bir test örneğidir. Çin piyasa reformlarına 1978 yılında başlamıştır ve mülkiyet, ticaret ve şirketler hukuku sistemleri Avrupa veya Kuzey Amerika ile karşılaştırıldığında hala nispeten az gelişmiştir. Bu gerçek, 1978'den bu yana oldukça etkileyici ekonomik büyümenin yanı sıra, bazı önde gelen ekonomistlerin yasal olarak uygulanan mülkiyet haklarının daha az öneme sahip olduğu sonucuna varmasına yol açmıştır (Stiglitz, 1994: 12). Ancak, aksi yöndeki yüzeysel görünüme rağmen, yasal sistemlerin ve yasal mülkiyet haklarının önemli olduğuna dair kanıtlar vardır. Çin'in patlayıcı büyümesi, 1978'den sonra arazi kullanım (usus fructus) haklarının geniş ölçüde köylülere verilmesiyle başlamıştır (Coase & Wang, 2012). Arazi kiralamaya ilişkin ilgili mevzuat bu imtiyazdan önce değil, sonra gelmiştir. Ancak bu, yasal arazi kullanım haklarının önemsiz olduğu anlamına gelmez. Aşağıdan gelen yerel güç geçici olarak de facto

yetkiler oluşturmuş, bu yetkiler geniş bir alana yayılmış ve devlet tarafından yasal olarak onaylandığında de jure hale gelmiştir. Bu onay, aşağıdan kurulan kurumsal düzenlemelerle birlikte, bu hakların korunması için hayati önem taşıyordu (Zhou, 1996).

Örneğin Çin'in kişi başına en yüksek GSYİH'ye sahip en genç metropolü olan Shenzhen, kazancın ya da servet değerindeki hızlı artışın mülkiyet haklarını nasıl şekillendirdiğini test etmek için ideal bir yerdir. 1980'de 30.000 kişilik bir kasaba iken, Çin'deki ilk Özel Ekonomik Bölge olarak belirlenen Shenzhen, o zamandan bu yana, Pekin ve Şanghay'ın ardından Çin'in üçüncü büyük şehri haline gelmiş ve toplam GSYİH açısından Hong Kong, Çin, Vietnam ve Portekiz gibi ülkelerin ekonomik büyüklüğünü geride bırakmıştır (Miao et al., 2019). Nüfusu, kayıtlı olmayan göçmenler dahil 700 kattan biraz daha az artarak yaklaşık 13 milyona ulaşmıştır (2021 ölçümü). Dört mega şehir (Pekin, Şangay, Guangzhou ve Shenzhen) dışındaki şehirlerde ortalama arazi fiyatı 2005 ile 2017 yılları arasında iki katına çıkarken, Shenzhen'de yedi kat artmıştır (Jacoby et al., 2002). Kentsel arazi fiyatlarının hızla yükselmesiyle birlikte, kentsel arazinin yanlış tahsis edilmesinin maliyeti de büyük ölçüde artmaktadır. Ancak 2012'den önce tahsisli arazi olarak adlandırılan ve sahibi tarafından alınıp satılamayan bir arazi kategorisi vardı: kullanıcı, kullanıcı haklarına sahipti ancak resmi mülkiyete sahip değildi ve araziyi teminat olarak da kullanamıyordu (Miao et al., 2019). Öte yandan, yaygın arazi biçimi olan hak sahibi arazi (mülkiyet), tam ticaret yapılabilirlik, resmi mülkiyet ve teminat olarak rehin verilebilirlik ile ilişkilendirilmiştir (Jacoby et al., 2002). Tahsisli arazi için arazinin yanlış kullanımının maliyetleri, arazi sahipleri tarafından içselleştirilmemiştir ve arazi fiyatlarının hızla yükselmesiyle birlikte, arazi haklarının değiştirilmesi ve alınıp satılabilir hale getirilmesi etkili olmuştur (Puga & Treffer, 2014). Temel varlık değerinde önemli değişiklikler yaşandığında mülkiyet haklarında değişikliğe duyulan bu ihtiyaç, Demsetz tarafından da vurgulanmaktadır: "Benim tezim... yeni mülkiyet haklarının ortaya çıkışının, etkileşim içinde olan kişilerin yeni fayda-maliyet olasılıklarına uyum sağlama arzularına yanıt olarak gerçekleştiğidir" (Harold Demsetz, 1967).

Shenzhen aynı zamanda mülkiyet hakları reformu ve siyasi bağlantılar arasındaki etkileşimi incelemek için ideal bir yerdir. Reformun başlamasından bu yana sıfırdan inşa edilen şehir, geleneksel kurumsal ve sosyal kısıtlamalara belki de en az maruz kalan şehir olmuştur; bu da Shenzhen'i radikal reformları uygulamak ve başarılı olmak için en olası yer haline getirmektedir (Jacoby et al., 2002). Birçok akademisyen dışarıdan empoze edilen kurumların, mevcut ve yeni empoze edilen kurumlar arasındaki uyum eksikliği nedeniyle başarılı olma ihtimalinin düşük olduğundan endişe etmektedir (Friedrich A. Hayek, 1960). Shenzhen'in yeni başlangıcı göz önüne alındığında, kentsel mülkiyet hakları reformunun etkileri, Çin'deki mülkiyet hakları etkilerinin üst sınırını oluşturmalıdır (Daron Acemoglu et al., 2011).

Çin ekonomisinin öne çıkan özelliklerinden biri zayıf mülkiyet haklarıdır. Toprak reformu hareketi ve 1950'lerde kolektif birimlerin ya da "Halk Komünü" nün kurulması gibi özel mülkiyete ait arazilerin kamulaştırma yoluyla büyük ölçüde istimlak edildiği büyük ölçekli mülkiyet kamulaştırmaları daha önce de yaşanmıştır (Xu, 2010). 1978'de ekonomik reformun başlamasından bu yana, zayıf mülkiyet korumasının olumsuz sonuçlarının üstesinden gelmek için çaba sarf edilmiş ve edilmeye devam edilmektedir. Özellikle 2007 yılında Çin'in ilk mülkiyet yasasının kabul edilmesi dikkate değerdir (Berkowitz, et al., 2015). Bununla birlikte, Çin'de mülkiyet haklarının ihlali ve özel varlıkların kamulaştırılması yaygın olmaya devam etmektedir. Uluslararası Mülkiyet Hakları Derneği'ne göre Çin, mülkiyet haklarının korunmasında ankete katılan 128 ülke arasında 55. sırada yer almaktadır ve son yıllarda, belirli bir yol katedilmiş olsa da, mülkiyet haklarının korunmasında önemli bir gelişme kaydedilmemiştir (Huang et al., 2017). Mülkiyet haklarının, özellikle de arazinin korunmasındaki eksiklik, sosyal huzursuzluğa yol açmıştır. İdari ve hukuki yardım için merkezi hükümete yapılan kırsal başvuruların %60'ından fazlası adil bir tazminat ödenmeden mülklerin kamulaştırılmasıyla ilgilidir (Miao et al., 2019).

Kentsel Çin'de özel mülkiyet haklarının gelişimini anlamak, Çin ekonomisinin geleceğini anlamak açısından kritik önem taşımaktadır. Kırk yılı aşkın ekonomik ve kurumsal reformların ardından özel girişimciler, özel mülkiyet hakları

konusunda kendilerini hala güvende hissetmemektedir (Banerjee et al., 2002). 12 Eylül 2018 tarihinde, Wu Xiaoping isimli bir online iş girişimcisi tarafından kaleme alınan "özel sektörün işi bitti ve artık çıkış zamanı geldi" başlıklı bir makale, internette geniş bir şekilde dolaşıma girmişti. Wu, özel sektörün, devlet sektörünün gelişimine yardımcı olma işini bitirdiğini ve Çin'deki ekonomik arenadan çıkması gerektiğini öne sürmüştü (Qin et al., 2018). Medyanın hükümet tarafından önemsiz olmayan bir şekilde kontrol edilmesi ve özel mülkiyet haklarının güvensizliği algısı altında bu makalenin yaygın bir şekilde ifşa edilmesi göz önüne alındığında, Çin'de özel şirket sektörünün paniğe kapılması şaşkıncı değildir (Miao et al., 2019). 1 Kasım 2018'de Devlet Başkanı Xi Jinping, özel girişimlerin geliştirilmesine ilişkin bir sempozyuma katıldığında, özel girişimcilerin "bizden biri" olduğunu kamuoyuna duyurmuştu . Bir sonraki işlem gününde Şangay Hisse Senedi Endeksi %2.7 oranında artarak Çin'de özel mülkiyet haklarının korunmasına ilişkin endişelerin giderildiğini gösterdi (Jacoby et al., 2002).

Çin'de özel mülkiyet haklarının gelişimi, ülkenin ekonomik reformları ve hızlı kentselleşme süreciyle yakından ilişkilidir. 1949'daki Çin Komünist Devrimi'nden sonra, toprakların çoğu kolektifler veya devlet tarafından sahiplenilmişti. Fakat 2007'de getirilen yasa, bireysel mülkiyet haklarını ilk kez resmi olarak kabul etmiş ve güvence altına almıştır. Bu yasa, bireysel mülkiyet haklarını ve özel yatırımcıların çıkarlarını, ulusal çıkarlarla aynı düzeyde koruma altına almıştır (Laiyou & Jiawei, 2023).

Çin'de mülkiyet haklarının bu evrimi, ülkenin sosyalist sistemine rağmen, 1990'lardan itibaren hızla artan arazi ve konut talebini karşılamak için karmaşık bir mülkiyet hakları sistemi geliştirilmesine yol açmıştır. Kırsal kesimlerin şehirselleşen alanlara evrilmesi, ekonomik gelişmeyi teşvik eden ve yerel yönetimlerin ciddi gelirler elde etmesine katkıda bulunan resmi olmayan bir gayrimenkul pazarının doğmasına yol açmıştır (Shi et al., 2017). Bu bağlamda, Çin'in mülkiyet haklarındaki gelişimi, hem hukuki hem de sosyal normların bir arada evrimleştiği, ekonomik reformların ve kentsel dönüşümün bir sonucu olarak görülebilir. Bu evrim, ülkenin

kırsal bölgelerinde gerçekleşen değişiklikleri ve şehirselleşimi kavramak adına dikkate değer bir vakadır (Francis et al., 2009).

2.4. Ekonomik Refah ve Mülkiyet Hakları: Yönetim Şeklinin Etkisi

Sovyetler Birliği'nin çöküşü ve demokrasi ile kapitalizme geçiş, demokrasiye karşı ekonomik kalkınma tartışmasını bir kez daha ön plana çıkarmıştır. Bu tartışma iyimser ve kötümser bakış açılarına göre net bir şekilde ayrılmaktadır (Goldsmith, 1995). Goldsmith, demokratik yönetimden farklı bir faktör olarak mülkiyet haklarının, genellikle denklemin dışında bırakıldığına işaret etmektedir. Mülkiyet hakları bir sorun olarak hükümet tipiyle doğrudan bağlantılı olsa da, hükümetlerin mülkiyet haklarını güvence altına alma kabiliyetleri konusunda hala tartışmalar vardır (Goldsmith, 1995). Öncelikle demokrasi, ekonomik büyüme ve ardından gelen ekonomik refah konusuna bakmak yerinde olacaktır. Kötümser görüş, demokrasi ve ekonomik büyüme arasında bir ilişki olmadığı, dolayısıyla ekonomik refahı etkileyecek bir etmeden bahsedilemeyeceği yönündedir (Huntington & Nelson, 1976). Kötümser görüşün teorik gerekçesi, demokratik yollarla seçilmiş popüler hükümetlerin refah odaklı politikalar benimseme baskısı altında olduğudur. Bu politikalar da yüksek düzeyde kamu harcaması gerektirmekte ve bu da ulusal tasarrufu ve sermaye oluşumunu engellemektedir (Pourgerami & Assane, 1992). Kötümserler neredeyse diktatörlük veya otoriter hükümetlerin ekonomik kalkınmanın ilk aşamalarında daha iyi olduğunu iddia etmektedir (Olson, 1982). Bu görüş, demokratik hükümetlerin yatırım teşvikleri ve kararları açısından istikrarsız olabileceğini varsaymaktadır (Bilson, 1982).

İyimser görüş, ekonomik büyümeyi ve sonucu olarak ekonomik refahı teşvik etmek için demokratik hükümetlerin kurulmasını desteklemektedir (Huntington & Nelson, 1976). Bu görüş, serbest piyasa ekonomisinin işleyişiyle tutarlıdır. Ekonomik aktörlerin, kendi refahlarını maksimize ederek kendi çıkarları doğrultusunda hareket ettikleri önermesine dayanmaktadır. Bu önerme, piyasaların nasıl işlediğine dair neoklasik görüşle de tutarlıdır (Prasad, 2003). Pastor ve Hilt, demokratik siyasi yapıların, siyasi sistemin arzu edilebilirliğine olan inancı güçlendirerek özel yatırımları teşvik ettiğini iddia etmektedir (Pastor & Hilt, 1993).

Demokratik olmayan kurumlarda olduğu gibi piyasa mekanizmasına ilişkin ekonomik kararlara müdahale edilmediği için demokratik kurumların kaynakların etkin bir şekilde tahsis edilmesine olanak tanıdığına inanılmaktadır (Przeworski, 1984). Goldsmith, iyimser görüşü şu şekilde özetlemektedir:” ... Hem demokrasi hem de kapitalizm seçim özgürlüğünü teşvik eder ve insanların yaratıcı enerjisini açığa çıkarma eğilimindedir. Uzun vadede asla işe yaramayan şey, toplumu zorla modernleşme yolunda ilerletmeye yönelik otoriter kampanyalardır” (Goldsmith, 1995).

Kötümser ya da iyimser görüşlerden hangisinin kabul edilebilir olduğu konusunda bir fikir birliği bulunmamaktadır. Sirowy ve Inkeles ve Przeworski ve Liming tarafından 24 ampirik çalışma üzerinde yapılan bir araştırma çelişkili sonuçlar vermektedir. Bunlardan sekizi ekonomik büyüme ve demokrasi arasında pozitif bir ilişki bulurken, altısı negatif bir ilişki bulmuş, yedisi ise gerçek bir ilişki olmadığını göstermiştir (Sirowy & Inkeles, 2017). Bilson, Vorhies ve Glahe ve Pourgerami ve Assane tarafından yapılan benzer ampirik çalışmalar da pozitif ilişki göstermektedir. Goldsmith tarafından yapılan çalışmada ise herhangi bir ilişki bulunamamıştır (Prasad, 2003).

Demokrasiye dayalı yönetim sisteminin ekonomik büyümeyi destekleyip desteklemediği konusunda bir fikir birliği olmasa da, demokrasi çerçevesinde mülkiyet hakları konusunda daha büyük bir mutabakat vardır (Goldsmith, 1995). Kapitalist sistem içinde mülkiyet hakları ya da mülkiyet haklarının uygulanabilirliği konusu hayati önem taşımaktadır. Bunun olmaması halinde ticari ve girişimcilik faaliyetleri sekteye uğrayabilir (Vorhies & Glahe, 1988). Adam Smith'in ifadesiyle, "ticaret ve imalat, düzenli bir idari adaletle sahip olmayan, insanların mülklerine sahip olma konusunda kendilerini güvende hissetmedikleri, sözleşmelere olan inancın hukuk tarafından desteklenmediği herhangi bir devlette nadiren uzun süre gelişebilir" (Smith, 1776).

Goldsmith, kapitalist üretim tarzında sözleşmelerin yapılması ve uygulanmasının hayati önem taşıdığını belirtmektedir. Bu da ancak devlet bireylerin mülkiyet haklarını koruduğu takdirde gerçekleşebilir (Goldsmith, 1995). Demokratik

bir çerçevede, mülkiyet güvenliği kurumsallaştıkça, devletin bekasını sağlamak için ahlaki bir yükümlülüğün de ortaya çıktığına inanılmaktadır. Rosenberg ve Birdzell, sözleşmeler ve mülkiyet haklarının uygulanabilirliği kurumsallaştıkça, serbest ticaretin ve kapitalist gelişmenin desteklendiğine işaret etmektedir (Rosenberg & Birdzell, 1986) . Birçok gelişmekte olan ülkede mülkiyet haklarının güvence altında olmaması ve hükümetlerin bu hakların uygulanabilirliğini sağlayamaması ekonomik verimliliğin ve büyümenin önündeki gerçek engellerdir (Scully, 1988). Mülkiyet haklarının tanımlanmadığı, güvence altında olmadığı ve devlet tarafından uygulanmadığı durumlarda, insanların yatırım yapma ya da yenilikçi veya girişimci inisiyatifler alma konusunda daha az teşvike sahiptir (Torstensson, 1994).

2.5. Ekonomik Büyüme ve Mülkiyet Hakları

Büyüme modelleri kaynakların, uygun teknoloji ve sermaye ile nasıl kullanıldığını vurgulamaktadır. Neoklasik modeller her zaman sermaye birikiminin büyümenin temeli olduğunu ima eder ancak Torstensson, neoklasik büyüme modelinin iyi tanımlanmış ve uygulanabilir mülkiyet haklarını verili kabul ettiğine dikkat çekmektedir (Torstensson, 1994). Ona göre bu, gelişmiş ülkeler için kabul edilebilir bir durumdur ancak mülkiyet haklarının güvenli olmadığı ve her zaman uygulanabilir olmadığı gelişmekte olan ülkeler için kabul edilemez bir hadisedir (Torstensson, 1994). Yapılan çalışmalar doğrultusunda, iyi tanımlanmış ve uygulanabilir mülkiyet haklarının yüksek düzeyde GSYİH büyümesine yol açabileceği hipotezi ortaya atılmıştır; arazide iyi tanımlanmış mülkiyet haklarının olmaması ve özel mülkiyet haklarının uygulanabilirliği, genel olarak düşük ekonomik büyüme performansının nedenidir (Prasad, 2003).

Demokrasi, mülkiyet hakları ve ekonomik büyüme üzerine yazılmış genel literatür, tam olarak bir fikir birliği sağlanamamış olsa dahi, ekonomik büyümenin, demokratik bir çerçevede iyi tanımlanmış mülkiyet haklarının varlığıyla arttığını göstermektedir (Prasad, 2003). Birçok gelişmekte olan ülkede demokratikleşme, anayasal bir çerçevenin oluşturulmasının ardından gerçekleşmiştir (Goldstein & Udry, 2008). Bu ilişkiyi şu şekilde ifade etmek uygun olabilir; birçok durumda anayasalar demokrasi için bir temel oluşturmakta, bu da büyük ölçüde güvenli

mülkiyet haklarının varlığını sağlamakta ve bunlar da ekonomik büyümeye bir zemin hazırlamaktadır (Friedrich A. Hayek, 1960). Elster'e göre anayasalar, istikrarı, hesap verebilirliği ve güvenilirliği teşvik ettikleri ölçüde ekonomik performans için önemlidir (Elster, 1995).

Riker ve Weimer, etkin ekonomik faaliyet için gerekli olan mülkiyet haklarının dört özelliğine işaret etmektedir: "tahsis, izinsiz girme, yabancılaşma ve güvenilirlik" (Riker & Weimer, 1994). Güvenilir bir mülkiyet hakları sistemi için siyasi istikrarın hayati önem taşıdığına işaret etmektedirler. Eski sosyalist ülkelerde siyasi istikrar, piyasa ekonomisine etkin bir geçiş için önemli bir faktördür. Rusya, Macaristan, Polonya ve Çekoslovakya gibi bu ülkelerin çoğunda siyasi istikrarsızlık derecesi güvenilir bir mülkiyet hakları sistemi için elverişli değildir (Riker & Weimer, 1994). Anayasalar kendi başlarına her zaman siyasi istikrara yol açmasalar da, siyasi süreçlere bazı yapılar sağlamaktadır. Bu yapılar güvenilir politika kararları için temel oluşturmaktadır. Riker ve Weimer, ekonomik kaynakların etkin kullanımının sadece mülkiyet haklarının şu anda etkin olmasını (bireylere açıkça tahsis edilmiş, düşük maliyetle devredilebilir ve izinsiz girişe karşı güvenli) değil, aynı zamanda şu anda bu hakları kullananların, gelecekte de bu etkinliktен yararlanmaya devam edeceklerine inanmalarını gerektirdiğini belirtmektedir (Kerekes & Williamson, 2010). İnanırcılıktan yoksun anayasalara dayanan hükümetler, etkin mülkiyet haklarının sürdürülmesi için inandırıcı bir taahhütte bulunmazlar. Gelecekteki zenginliğin yaratılması, devletin sadece ekonomik değil, aynı zamanda medeni haklar konusunda da inandırıcı bir taahhütte bulunmasına bağlıdır. Toplumdaki bireyler, yatırım ve yenilik için tasarruf biriktirmek amacıyla mevcut tüketimden vazgeçmeye daha az eğilimli olacaktır. Ekonomik ve medeni hakları inandırıcı bir şekilde garanti altına alınmazsa, üretim artışı ve diğer tüm girişimcilik faaliyetleri için yeni teknolojiyi benimsemeye daha az gönüllü olacaklardır; bunun sonucunda ekonomik büyüme ve kalkınma uzun vadede gecikir. En azından medeni ve ekonomik hakların korunması için temel oluşturan anayasalar, gelecekteki yatırımlar ve ekonomik büyüme için bir miktar teşvik sağlayabilir (Boettke, 1996).

2.5.1 Rant Kollama ve Mülkiyet Hakları

Rant kollama, bireylerin veya grupların ekonomik çıkar sağlamak amacıyla politik süreçlere ve yasal düzenlemelere müdahale etmeleri sürecidir. Öte yandan, mülkiyet hakları, bireylerin veya kurumların bir mülk üzerinde sahip oldukları yasal hakları ve bu mülkü kullanma biçimlerini ifade eder. Rant kollama ile mülkiyet hakları arasındaki bağlantı, mülkiyet haklarının, rant kollama eylemlerine zemin hazırlaması ve bu hakların kullanım şeklinin rant kollama yöntemlerini belirlemesidir (Aktan, 2020).

Sağlam ve açıkça belirlenmiş mülkiyet haklarına sahip olduğunda, mülk sahipleri genellikle mülklerini en etkin biçimde değerlendirerek yüksek gelir elde etmeye yönelirler. Mesela, bir arazi sahibi, arazisini tarımsal faaliyetlerde bulunarak, yapı inşa ederek ya da kiraya vererek farklı yollarla değerlendirebilir. Her bir kullanım yöntemi, araziden sağlanabilecek geliri artırma olasılığını taşımaktadır (Yazar, 2020). Öte yandan, mülkiyet haklarının zayıf olduğu durumlarda, mülk sahipleri mülklerini koruma ve yatırım yapma konusunda tereddüt edebilir. Bu da mülkün değerinin düşmesine ve potansiyel rantın azalmasına yol açmaktadır (Aktan, 2020). Rant kollama faaliyeti ve mülkiyet hakları arasındaki ilişki, mülkiyet haklarının güçlü olması durumunda mülkün daha verimli kullanılmasını ve daha yüksek bir rant elde edilmesini sağlamaktadır. Bu durum, hem mülk sahibi için hem de ekonomi için olumlu sonuçlar doğurabilir.

Buchanan'a göre rant kollama analizi, kurumsal ekonomi ve kamu tercihi literatürünün geniş bir alanına yerleştirilebilir (Buchanan, 1980). Tullock, rant arayışını bir "negatif toplamlı oyun" olarak tanımlamaktadır. Bir diğer bakış açısından ise rant kollama, bireylerin, gerçekte üretkenliği artırmadan ve hatta düşürmeden gelir elde ettikleri bir süreç olarak tanımlanmaktadır; sonuçta toplumun refahında büyük bir kayba yol açmaktadır (Tullock, 1966). Doğrudan üretken olmayan kar arayışı, üretkenliğe katkıda bulunmadan gelir elde etme sürecini analiz etmek için kullanılan bir başka terimdir. Ekonomistler arasında iki yaklaşımdaki analiz türü konusunda bir fikir birliği bulunmamakla birlikte, üretkenliğe katkıda bulunmadan gelir elde etme kavramı her iki durumda da genel olarak kabul

görmektedir (Bhagwati & Srinivasan, 1982). Üretmeden kar elde etme analizi, rant kollamaya göre daha resmi olarak kabul edilmektedir (Rowley, 1988).

Rant kollama ve üretimsiz kar elde etme analizine yönelik eleştiriler, üstlenilen faaliyetin verimsiz olup olmadığına karar vermek için kabul edilebilir bir yöntem kullanılmamasına dayanmaktadır (Samuels & Mercuro, 1984). North, rant kollama ve üretim yapmadan kar elde etme analizini, gelir elde etme sürecinde yer alan işlem maliyetlerini dikkate almadığı için eleştirmektedir (North & Aoki, 1986).

Rant kollama davranışı, bir ülkedeki kaynakların fiili yönetimi üzerinde etkilere sahiptir. Yerli toprakların, arazilerin ve bireylerin kişisel mallarının mülkiyetinin ve yönetiminin bir egemen tarafından yoğunlaştırılması, rant kollama faaliyetlerinin bir kaynağıdır (Prasad & Tisdell, 1996); bu yolla egemen güç, hem tekeli hem de monopson olarak hareket ederek arazi piyasasını bozmuş ve arazi rantlarının arazi sahiplerine eşit olmayan bir şekilde dağıtılmasına neden olmuş olacaktır (Prasad & Tisdell, 1996). Daha genel olarak, iyi yönetimin ve uygun mülkiyet hakları setinin, sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması için önemli olduğu belirtilmiştir (Tisdell, 1997). İyi yönetim, piyasa öncülüğündeki ekonomik büyümenin savunucuları tarafından özellikle vurgulanmıştır. Hatta hem Dünya Bankası hem de IMF, iyi yönetimi, ekonominin yeniden yapılandırılması için bir ön koşul olarak güçlü bir şekilde savunmuştur (Fox, 1995). Örneğin 1997 Dünya Kalkınma Raporu, yolsuzluk ve kötü yönetimin, ekonomilerin büyüme potansiyelini nasıl azaltabileceğini anlatmaktadır.

Buradaki yönetim kavramı, araştırmalara ve bakış açılarına göre büyük farklılıklar göstermektedir. Bazıları bu kavramı dar anlamda ele almakta ve özel sektör için temel altyapının geliştirilmesi açısından yorumlamaktadır. Diğerleri içinse yönetim, siyasi süreç yoluyla uygun yönetim kurumlarının geliştirilmesi anlamına gelmektedir (Fox, 1995). Fox, yönetimi, kalkınma politikasının 'kimin neyi neden alacağını' çerçeveyen devlet gücünün kullanımını yapılandıran kurumlar ve süreçler olarak tanımlamaktadır. Dünya Bankası (1994) ise yönetimi, devletin ekonomik ve sosyal kaynakları yönetmesi olarak tanımlamaktadır. Dolayısıyla,

mülkiyet haklarının niteliği ve yönetişimin doğası birçok gelişmekte olan ülkede önemli politika konuları haline gelmiştir (Prasad, 2003).

Yönetim, toplumun düzenini sağlayan merkezi bir yapıyı temsil ederken, yönetişim ise karar alma süreçlerinde çeşitli aktörlerin katılımını öngören daha geniş bir anlayışı ifade etmektedir (Uysal & Atmaca, 2018). Yönetişim, özellikle kamuda yeniden yapılanma sürecinde kamu yönetimi teorisyenlerince sıkça kullanılan bir kavramdır ve örgüt yaşamını zenginleştirerek bireyleri örgüt amaçlarını gerçekleştirmek için motive etmektedir (Fidan, 2010). Bu iki kavramın etkin bir şekilde işlemesi, özel mülkiyet haklarının tanımı ve korunmasını önemli ölçüde etkilemektedir. Özel mülkiyet hakları, bireylerin mülklerini yönetme ve onlardan en iyi şekilde yararlanma yetkisini vermekte, bu da ekonomik üretimi teşvik etmektedir. Güçlü mülkiyet hakları, bireylerin mülklerini daha verimli kullanmalarını sağlayarak, ekonomik üretimde artışa yol açmaktadır. Bu bağlamda, özel mülkiyet haklarının üretimi arttırdığı argümanı, yönetim ve yönetişim ilkeleriyle uyum içinde, mülkiyetin etkin kullanımının toplumsal refah üzerinde olumlu etkiler yarattığını göstermektedir. Böylece bu kavramlar arasındaki ilişki, toplumun ekonomik ve sosyal gelişimine katkıda bulunan bir bütünlük oluşturmaktadır (İnce, 2019).

Ancak Bromley, mülkiyet haklarının tanındığı ve özel mülkiyet kavramının gün yüzüne çıktığı dönemlerde dahi, özel mülkiyet haklarının üretimde artışa yol açacağı görüşünün akıllıca olduğu fikrine karşı çıkmaktadır. Bromley'in özel mülkiyet haklarının etkinliğine yönelik oluşturduğu argüman, ekonomik performans belirleyenin mülkiyet haklarının türü değil, belirli bir mülkiyet hakkı türünün yaratılmasına yol açan ekonomik sistemin türü olduğu gerçeğinden kaynaklanmaktadır (Bromley, 1991). Hatta daha da ileri giderek, gelişmekte olan birçok ülkedeki hükümetlerin yerel kurumları yok ettiğini ve çevrenin bile tahrip edilmesine yol açan yeni kurumlar yarattığını öne sürmektedir. Örneğin, orman politikalarının millileştirilmesi ve ormanların yönetim ve korunmasının hükümet tarafından merkezi olarak kontrol edilmesinin, belirli mülkiyet haklarını tanımlayan yerel düzeydeki kurumların muhafaza edilmesinden daha fazla tahribata yol açtığına işaret etmektedir (Bromley, 1991).

Besley ve Ghatak'a göre literatürde mülkiyet haklarının ekonomik faaliyeti nasıl etkilediğine dair dört ana husus vurgulanmaktadır. Bunlardan ilki kamulaştırma riskidir; güvensiz mülkiyet hakları bireylerin yatırım ve çabalarının meyvelerini elde edemeyebilecekleri anlamına gelir. İkincisi, güvensiz mülkiyet hakları bireylerin mülklerini savunmak için katlanmak zorunda oldukları maliyetlere yol açar, ki bu da ekonomik açıdan verimsizdir. Üçüncüsü ticaretten elde edilen kazanımların kolaylaştırılmamasıdır; üretken bir ekonomi, varlıkların, bunu en verimli şekilde yapabilecek kişiler tarafından kullanılmasını gerektirir ve mülkiyet haklarındaki iyileştirmeler bunu kolaylaştırır. Dördüncüsü ise, mülkiyetin diğer işlemleri desteklemek için kullanılmasıdır. Modern piyasa ekonomileri, çeşitli finansal piyasa işlemlerini desteklemek için teminatlara dayanır ve mülkiyet haklarının iyileştirilmesi, bu tür olasılıkları artırarak verimliliği artırabilir (Besley & Ghatak, 2010).

Zayıf mülkiyet haklarının etkileri, firmalara ilişkin mikro veriler kullanılarak incelenmektedir. Bu doğrultuda ilginç bir çalışma, komünizm sonrası ülkelerdeki firmalarla yapılan bir anketi kullanan Johnson, McMillan ve Woodruff tarafından yapılmıştır. Elde edilen veriler, firmalar arasında ve farklı ülkelerin kurumsal ortamlarında farklılıklar göstermektedir (Jacoby & Minten, 2007) . Banka kredileri mevcut olsa bile zayıf mülkiyet haklarının, firmaları, karlarını yeniden yatırıma dönüştürmekten caydırdığı belirlenmiştir. Mülkiyet haklarının nispeten güçlü olduğu yerlerde, firmalar karlarını yeniden yatırıma dönüştürmektedir. Ancak, zayıf mülkiyet haklarının girişimcileri birikmiş kazançlarını kullanarak yatırım yapmaktan caydırdığı görülmektedir (Johnson et al., 2002).

Daha somut bir örnek olarak, yakın zamanda yapılan bir çalışma kullanılabilir. Hornbeck, on dokuzuncu yüzyılın sonlarında Amerikan ovalarına dikenli tel çitlerin getirilmesinin, tarım arazilerinin değerinde, üretkenlikte ve korunmaya en çok ihtiyaç duyan ürünlerin üretim payında önemli artışlara yol açtığını göstermektedir; zira çiftçilerin arazilerini güvence altına almak için çit inşa etmeleri gerekmiştir (Glaeser et al., 2004). 1880'den 1900'e kadar, dikenli tellerin kullanılmaya başlanması ve yaygın olarak benimsenmesi, en az ormanlık alana sahip

ilçelerde ahşap çitlere kıyasla çit maliyetini düşürmüştür. Bu süre zarfında, en az ormanlık alana sahip ilçeler önemli bir tarımsal gelişme yaşamıştır ve bu çalışmaya göre, bu durum dikenli tel çit nedeniyle mülkiyet haklarının artan güvenliğini yansıttığı gibi görünmektedir (Hornbeck, 2008).

2.5.2. Refahı ve Zenginliği Yok Eden Mülkiyet Hakları Teorisi

Yapılan çalışmalarda görüldüğü üzere, her politik iktisatçı özel mülkiyet haklarının zenginlik yarattığı konusunda hemfikirdir (Mises, 1949). Özel mülkiyet dışsallıkları içselleştirmekte, optimal kaynak kullanımını teşvik etmekte ve fiyat sistemi aracılığıyla değer katan ekonomik faaliyetleri koordine eden piyasaları mümkün kılmaktadır (Hayek, 1945). Bu da bir soruyu gündeme getirmektedir: Neden bazı yerlerde müştereklerin özelleştirilmesi zenginlik yaratmak yerine onu yok etmiştir?

Gana'dan Afganistan'a, Kenya'dan Madagaskar'a, Ruanda'dan Uganda'ya, Kamboçya'ya ve Peru'ya kadar, özel arazi haklarının yaratılması en iyi ihtimalle tartışmalı ekonomik faydalara, en kötü ihtimalle de ekonomik kayıplara yol açmıştır (Leeson & Harris, 2018). Bu nedenle, bu olguyu açıklamak adına, serveti yok eden özel mülkiyet haklarına ilişkin bir teori geliştirilmiştir. Bu teoriye göre özelleştirmenin toplumsal refah üzerindeki etkisi, bir varlığın özelleştirilmesinin topluma net kazanç mı yoksa net kayıp mı getirdiğine bağlı olarak değişmektedir (Place & Hazell, 1993). Bununla birlikte, özelleştirme kararı, bir varlığın özelleştirilmesinin mülkiyet karar vericilerine net kazançlar mı yoksa net kayıplar mı getireceğine bağlı olarak şekil almaktadır (Hunt, 2004). Karar vericiler artık hak sahibi olduğunda, bu etkiler birlikte hareket eder; özelleştirme durumu, yalnızca, toplumsal zenginlik yaratırsa gerçekleşir (Leeson & Harris, 2018). Karar vericiler artık hak sahibi olmadığında bu etkiler farklılaşabilir; özelleştirme toplumsal zenginliği yok etse bile, karar vericilere kişisel olarak fayda sağlıyorsa özelleştirme gerçekleşir (Leeson & Harris, 2018).

Ampirik olarak yapılan araştırmaların çoğu, devlet öncülüğündeki özelleştirmenin geleneksel olarak öngörülen ekonomik etkilerinin evrensel olarak

ortaya çıkmadığını tespit etmiştir (Easterly, 2008). Örneğin Murtazashvili ve Murtazashvili tarafından yakın zamanda yürütülen saha çalışması, Afganistan'da devletin arazi tapulaştırma çabalarının refahı artırmadığını göstermektedir (Cai et al., 2020). Teorik olarak, bu araştırma bu başarısızlığın nedenlerini tanımlamaktadır. Örneğin Anderson ve Hill, maliyetli rant arayışının devlet öncülüğündeki özelleştirme ile vaat edilen yeni zenginliği nasıl dağıtabileceğini ve toplumu başlangıçta olduğundan daha zengin kılamayacağını göstermiştir (Anderson & Hill, 1983). Bu durum özelinde yapılan araştırmalar, rant arayışının maliyetsiz olduğu durumlarda bile devlet öncülüğündeki özelleştirmenin, mevcut zenginliği nasıl yok edebileceğini ve toplumu başlangıçta olduğundan daha fakir bırakabileceğini göstermektedir (McChesney, 1990).

Özel mülkiyet hakları topluma potansiyel faydalar sunmaktadır. Ortak mülkiyete kıyasla, bu tür haklar kaynakların aşırı kullanımını önleme, yatırım için daha güçlü teşvikler sağlama ve piyasa fiyatları yoluyla üretken ekonomik faaliyetleri yönlendirme eğilimindedir (Demsetz, 1967). Örneğin pastoralist bir toplumda, özel arazi hakları aşırı otlatmayı önleyebilir, arazi iyileştirmelerine yatırımı teşvik edebilir ve daha değerli olduklarında tarımsal ekim gibi alternatif arazi kullanımlarını kolaylaştırabilir. Ayrıca, özel arazi hakları tanıyan yasal unvanlar daha güçlü kullanım güvencesi sağlayabilir ve tecavüze karşı koruma sağlayabilir (Leeson & Harris, 2018).

Ancak bu faydalar ücretsiz değildir; özel mülkiyet hakları topluma da maliyet yüklemektedir (Lueck, 2002). Ortak mülkiyete kıyasla, bu tür hakların tanımlanması ve uygulanması daha fazla kaynak gerektirme eğilimindedir (Anderson & Hill, 1975). Belirli ortamlarda, özel mülkiyet haklarının kullanımı da daha pahalıdır (Field, 1989). Örneğin, kurak ya da yarı kurak bir bölgede yaşayan pastoralist bir toplumda, arazi ortaklaşa tutulduğunda ölçek ekonomilerini gerçekleştirmek, özel mülkiyet altında maliyetli piyasa işlemlerinden genellikle daha ucuzdur (Ellickson, 1992). Benzer şekilde, böyle bir toplumda, ortak arazi mülkiyeti bireyleri kuraklık riskine karşı, arazinin özel mülkiyette olduğu durumlarda piyasa yoluyla sigorta yaptırmaktan daha ucuza sigortalayabilir (Kabubo-Mariara, 2005).

Dolayısıyla, tüm seçimler gibi mülkiyet rejimleri arasındaki seçim de karşılıklı değiş tokuşları içermektedir (Onchoke, 1986) . Bir mülkiyet rejiminin toplumsal zenginlik üzerindeki etkisi, yani bir topluluktaki tüm varlıkların toplam para değeri, bu değiş tokuşkarı nasıl müzakere ettiğine bağlıdır (Coleman & Mwangi, 2015). Bir varlık üzerindeki özel mülkiyetin sosyal faydaları, sosyal maliyetlerini aştığında, o varlık üzerinde özel mülkiyet hakları yaratmak sosyal zenginlik yaratabilir. Bunun tersi doğru olduğunda, bunu yapmak sosyal zenginliği yok eder (Dahlman, 1980) . Halihazırda müştereklerde bulunan bir varlığın özelleştirilmesinin toplumsal zenginlik açısından sonuçları, varlığın özelleştirilmesinin topluma net kazançlar mı yoksa net kayıplar mı getireceğine bağlıken; varlığın özelleştirilmesi kararı, bu varlıkla ilgili mülkiyet kararlarını verme yetkisine sahip olan kişilere, yani mülkiyet karar vericilerine net kazançlar mı yoksa net kayıplar mı getireceğine bağlıdır (Riker & Sened, 1995). Eğer varlığın özelleştirilmesi mülkiyet kararını verenlerin kişisel servetlerini, varlığın müştereklerde bırakılmasına kıyasla artıracaksa, özelleştireceklerdir ya da tam tersi olacaktır (Leeson & Harris, 2018).

Daha da önemlisi, özelleştirmenin mülkiyet karar alıcılarının kişisel servetleri üzerindeki etkisi, özelleştirmenin toplumsal servet üzerindeki etkisi ile pozitif yönde değişebilir ancak değişmek zorunda değildir. Bu etkiler arasındaki ilişki, mülkiyet karar vericilerinin artık hak sahibi olup olmadıklarına bağlıdır (Platteau, 2000). Artık hak sahibi, bir kuruluşun varlıklarının toplam para değerindeki net değişikliklerde kişisel hak talebinde bulunan bir karar vericidir. Mülkiyet karar vericileri gibi toplumsal karar vericiler bağlamında, artık hak sahibi, bir topluluğun varlıklarının toplam para değerindeki net değişikliklere ilişkin kişisel hak talebinde bulunan bir karar vericidir (Leeson & Harris, 2018).

Mülkiyet kararını verenler artık hak sahipleri olduğunda, bir varlığın özelleştirilmesinin kişisel servetleri üzerindeki etkisi, toplumsal servet üzerindeki etkisiyle paralel hareket etmektedir (Bassett et al., 2007). Rutten, bu durumu daha net görmek için arazinin ortak olduğu ancak çiftlik hayvanları gibi diğer mülklerin özel mülkiyete ait olduğu ve arazi kararlarının, topluluklarındaki çobanların üretken faaliyetlerinden elde edilen gelirleri toplayan geleneksel bir yaşlılar konseyi

tarafından verildiği varsayımsal bir çoban topluluğu hayal etmektedir (Rutten, 1992). Bu durumda, konsey üyeleri topluluğun arazisini yönetir ve karşılığında topluluğun, araziye diğer varlıklarıyla birleştiren çobanların üretken faaliyetlerinden elde edilen toplam gelirden pay alırlar. Dolayısıyla konsey üyelerinin kişisel serveti toplumsal servetle pozitif yönde değişir; konsey üyeleri artık hak sahipleridir. Topluluklarında, çiftlik hayvanları özel olarak sahiplenilir, arazi ortak olarak tutulur ve "yaşlılar konseyi... sanki arazinin 'sahibiymiş' gibi bölgenin işlerini yönetir". Dolayısıyla konsey üyelerinin kişisel servetleri, kısmen toprakla ilgili kararlarının topluluğun servetini nasıl etkilediğine bağlıdır (Rutten, 1992).

Mülkiyete karar verenler –buradaki örnekte konsey üyeleri- ne yapacak? Özelleştirmeden yararlanan son çobanlar için özel arazi haklarının net faydası, özelleştirmenin kaybedenleri olan eski çobanlar için özel arazi haklarının net maliyetini aşıyorsa araziye özelleştirecekler, tersi doğruysa araziye müştereklerde bırakacaklardır (Loehr, 2012). İlk durumda, özelleştirme toplumsal refahı ve dolayısıyla konsey üyelerinin kişisel servetlerini artıracaktır. İkinci durumda ise özelleştirme toplumsal zenginliği ve dolayısıyla konsey üyelerinin kişisel servetini azaltacaktır (Rutten, 1992).

Şimdi de mülkiyet kararını verenlerin artık hak sahibi olmadıkları durumu ele alalım. Örneğin, devlet iradesinin toprakla ilgili karar verme yetkisini hükümet yetkililerine devrettiğini varsayalım. Çoğu hükümet yetkilisi gibi bu yetkililerin de vergi gelirleri üzerinde kişisel hak iddiaları yoktur ve vergi gelirlerinin, hükümetin genel bütçesinin genişlemesi gibi, kendilerine kişisel olarak tahakkuk edebilecek potansiyel dolaylı faydaları ihmal edilebilir düzeydedir. Dolayısıyla memurların kişisel servetleri toplumsal servete bağlı değildir; memurlar artık hak sahibi değildir (Rutten, 1992).

Mülkiyete karar verenler -burada hükümet yetkilileri- şimdi ne yapacak? Yetkililer artık hak sahibi olmadıklarından ve dolayısıyla arazinin özelleştirilmesinin toplumsal zenginlik üzerindeki etkisinde güçlü bir çıkarları olmadığından, çobanların arazilerinin özelleştirilmesine kayıtsız kalacakları sonucuna varmak cazip gelebilir (Rutten, 1992). Ancak bu sonuç yanlış olacaktır, çünkü arazinin özelleştirilmesi -

hem zenginlik yaratarak hem de yok ederek - idari görevlilere, seçimlik parsel tahsisleri karşılığında çobanlar ve belki de diğerleri tarafından yapılan ödemeler, kişisel hak iddia edebilecekleri yeni ve potansiyel olarak kazançlı bir rant kaynağı sunmaktadır (Boone et al., 2016). Örneğin, yetkililere ödenen rüşvetler yetkililer tarafından cebe indirilir ve doğrudan kendilerine fayda sağlar. Dahası, arazi özelleştirmesi, örneğin, arazi özelleştirmesini denetleyen ve bu görevlilerin çalıştığı devlet kurumlarının bütçelerini genişleterek, dolaylı olarak yetkin görevlilere kişisel fayda sağlayabilir (Jacoby & Minten, 2007). Bu nedenle, arazi özelleştirmesi ister servet yaratıyor ister servet yok ediyor olsun, yetkililerin özelleştirme yapması muhtemeldir. Yetkililer özelleştirme kararlarının sosyal maliyet ve faydalarının farkında olsunlar ya da olmasınlar, bu durum geçerlidir. Yetkililer artık hak sahibi olmadıkları için, kararları sadece özel arazi hakları yaratmanın kişisel maliyet ve faydalarına bağlıdır ve bunların bilinmesini gerektirir (Rutten, 1992).

Yetkililer tarafından yapılan arazi özelleştirmeleri toplumsal zenginlik yarattığında, rekabet halindeki çobanların rant arama faaliyetleri bu kaynakları kullanırsa, yaratılan zenginliğin en azından bir kısmı yok olacaktır (Rutten, 1992). Rant arama faaliyeti yeterince kaynak kullanırsa, yaratılan zenginliğin, bir kısmı değil, tamamı yok olacak ve çobanlar özelleştirme öncesinden daha iyi durumda olmayacaklardır. Yetkililer tarafından arazinin özelleştirilmesi toplumsal zenginliği yok ettiğinde, rant arayışı hiç kaynak kullanmasa bile, çobanlar özelleştirme öncesine göre daha kötü durumda kalırlar (Ellickson, 1992). Eğer rant arayışı kaynakları kullanıyorsa, ki basit rüşvetlerin ötesine geçerse kullanmak zorundadır, özelleştirmenin yıkıcı etkisi daha da artar; zenginliği yok eden özel arazi hakları yaratmanın maliyetli süreci daha fazla zenginliği yok eder (Leeson & Harris, 2018).

Gelişmekte olan dünyanın bazı bölgelerinde, özel arazi haklarının yaratılması ekonomik koşulları kötüleştirilmiş, toplumsal zenginliği yok etmiştir. Bu olguyu açıklamak için, zenginliği yok eden özel mülkiyet haklarına ilişkin teoriler geliştirilmiştir (Lueck, 2002). Özelleştirmenin toplumsal zenginlik üzerindeki etkisi, bir varlığın özelleştirilmesinin topluma net kazançlar mı sağladığı yoksa net kayıplar mı yüklediğine bağlı olarak değişmektedir (Leeson & Harris, 2018). Bununla birlikte

özelleştirme kararı, bir varlığın özelleştirilmesinin mülkiyet karar vericilerine net kazançlar mı yoksa net kayıplar mı getirdiğine bağlıdır. Karar vericiler artık hak sahibi olduğunda, bu etkiler birlikte hareket etmektedir; dolayısıyla özelleştirme, yalnızca toplumsal zenginlik yaratırsa gerçekleşir. Karar vericiler artık hak sahibi olmadığında, bu etkiler farklılaşabilir; özelleştirme toplumsal zenginliği yok etse bile karar vericilere kişisel olarak fayda sağlıyorsa, özelleştirme gerçekleşir (Anderson & Hill, 1975).



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Mülkiyet Haklarının Ekonomik Refah Üzerindeki Etkisine Dair Ampirik Bir Analiz

3.1. Araştırma Modeli ve Veri Kaynakları

Bu çalışmanın amacı, Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkelerindeki mülkiyet haklarının ekonomik refah üzerindeki etkilerini analiz etmektir. Araştırma modeli, bağımlı değişken olarak insani gelişmişlik endeksi değişkeni, bağımsız değişkenler olarak mülkiyet hakları, kişi başına düşen GSYİH ve hukukun üstünlüğü değişkenleri kullanılarak oluşturulmuştur. Veriler, ABD Uluslararası Kalkınma Ajansı (USAID), Dünya Bankası DataBank Göstergeleri (World Bank Group DataBank), Heritage Vakfı (Heritage Foundation), Our World in Data Organization ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı İnsani Gelişme Raporları (UNDP Human Development Reports) tarafından sağlanmıştır.

Çalışmada analiz edilen ülkeler Orta Asya bölgesinden Azerbaycan, Gürcistan, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan ve Özbekistan; Doğu Avrupa bölgesinden ise Belarus, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Moldova, Polonya, Romanya, Rusya, Slovakya ve Ukrayna'dır. Bu ülkeler, geçiş ekonomilerinin dinamiklerini ve mülkiyet haklarının ekonomik refah üzerindeki etkilerini anlamak için uygun örnekler olarak seçilmiştir.

Tablo 1. Analiz Kapsamında İncelenen Bölgeler / Ülkeler

Bölge	Ülkeler
Orta Asya	Azerbaycan, Gürcistan, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan, Özbekistan
Doğu Avrupa	Belarus, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Moldova, Polonya, Romanya, Rusya, Slovakya, Ukrayna

3.2. Veri Seti

Tablo 2. Veri Seti – HDI

Kısaltma	HDI
Değişkenin Adı	Human Development Index - İnsani Gelişmişlik Endeksi
Veri Kaynağı	- Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı İnsani Gelişme Raporları (UNDP) - Our World in Data Organizasyon

İnsani Gelişmişlik Endeksi, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından oluşturulan ve bir ülkenin ekonomik refah seviyesini makro boyutlarda ölçen bir endekstir. HDI'nin ekonomik refah göstergesi olarak seçilmesinin nedeni, ekonomik büyümenin ötesine geçerek insanların yaşam kalitesini ölçen daha geniş bir perspektif sunmasıdır. Refahın sadece gelirle değil, aynı zamanda eğitim, sağlık ve yaşam kalitesi gibi unsurlarla da ölçülmesi gerektiği düşünüldüğünde, HDI'nin daha kapsamlı bir gösterge olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 3. Veri Seti – GDPPC

Kısaltma	GDPPC
Değişkenin Adı	GDP Per Capita – Kişi Başı GSYİH
Veri Kaynağı	ABD Uluslararası Kalkınma Ajansı (USAID)

Kişi başı GSYİH, bir ülkenin ekonomik büyüklüğünü ve refah seviyesini doğrudan temsil eden bir göstergedir. Çalışmada kullanılan GDPPC, satın alma gücü paritesine göre ayarlanmış kişi başına düşen gelir rakamıdır. Bu değişken, bir ülkenin

zenginliğini ve bireylerin genel ekonomik refah seviyesini gösterdiği için modelde yer almaktadır. Daha yüksek GDPPC, genellikle daha yüksek refah seviyeleri ile ilişkilidir.

Tablo 4. Veri Seti – PR

Kısaltma	PR
Değişkenin Adı	Property Rights – Mülkiyet Hakları
Veri Kaynağı	Heritage Vakfı (Heritage Foundation)

Mülkiyet hakları, bireylerin ve şirketlerin sahip oldukları mal varlıklarını kullanma, kontrol etme ve transfer etme haklarını temsil etmektedir. Güçlü mülkiyet hakları, yatırımcı güvenini artırmakta ve ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir. Bu nedenle, mülkiyet hakları ekonomik refahın sürdürülebilirliğinde kritik bir rol oynar. Modelde PR, Ekonomik Özgürlük Endeksi (Economic Freedom) tarafından ölçülen mülkiyet hakları bileşeniyle temsil edilmektedir.

Tablo 5. Veri Seti – RL

Kısaltma	RL
Değişkenin Adı	Rule of Law – Hukukun Üstünlüğü
Veri Kaynağı	Dünya Bankası DataBank Göstergeleri (World Bank Group DataBank)

Hukukun üstünlüğü, bir ülkenin yasal ve düzenleyici çerçevesinin kalitesini yansıtmaktadır. Güçlü bir hukuk devleti, bireylerin ve kurumların güvenini sağlayarak ekonomik faaliyetlerin sürdürülebilirliğini desteklemektedir. RL,

ekonomik refahı etkileyen bir kurumsal yapı göstergesi olarak modelde yer almaktadır ve World Governance Indicators'dan alınan verilerle ölçülmektedir.

Bu çalışmada, ekonomik refahı incelemek için bağımlı değişken olarak İnsani Gelişmişlik Endeksi (Human Development Index – HDI) kullanılmıştır. HDI, bir ülkenin insan ve ekonomik refahı seviyesini ölçmek için en sık kullanılan kapsamlı göstergelerden biridir ve eğitim düzeyi, yaşam süresi ve ülkelere ait gayri safi milli hasıla gibi temel faktörleri bir araya getirir. Bağımsız değişkenler ise Kişi Başı Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GDP Per Capita – GDPPC), Mülkiyet Hakları (Property Rights – PR) ve Hukukun Üstünlüğü (Rule of Law – RL) gibi ekonomik ve kurumsal faktörlerden oluşmaktadır. Bu değişkenlerin her biri ekonomik refah üzerinde önemli etkiler oluşturma potansiyeline sahiptir ve araştırma konusunun merkezinde yer almaktadır.

3.3. Ekonometrik Model ve Yöntem

Analiz için kullanılan değişkenlerin değerleri 2008-2019 yılları arasında kapsamaktadır. Bu dönemin seçilmesinin nedeni, endekslerin bu yıllar arasında mevcut olmasıdır. Araştırmada, 2008-2019 yıllarını kapsayan veri seti kullanılarak panel veri analizi yöntemi uygulanmıştır. Panel veri analizi, hem zaman serileri hem de yatay kesit verilerini birleştirerek daha zengin bilgi sağlamakta ve analiz sonuçlarının güvenilirliğini artırmaktadır. Bu yöntem, veri setindeki ülkeler arasındaki farklılıkları ve zaman içindeki değişimleri dikkate alarak daha doğru ve geçerli sonuçlar elde edilmesini sağlamaktadır.

Analizde İnsani Gelişmişlik Endeksi (Human Development Index) ekonomik refahı temsilen bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Ekonomik refahı açıklaması açısından seçilen bağımsız değişkenler ise mülkiyet hakları (property rights), kişi başı gayri safi yurt içi hasıla (GDP per capita) ve hukukun üstünlüğüdür (rule of law).

3.3.1. Etkili Maksimum Likelihood (ML) Regresyon Analizi

Bu analiz, hem sabit hem de rastgele etkileri dikkate alarak Mülkiyet Hakları (PR), Kişi Başı GSYİH (GDPPC) ve Hukukun Üstünlüğü (RL) gibi bağımsız değişkenlerin ekonomik refah üzerindeki etkilerini incelemektedir. Karma etkili modeller, özellikle gözlemler arasında hiyerarşik yapılar veya rastgele değişimlerin olduğu durumlarda etkili bir yöntemdir. Bu model, sabit etkilerin yanında bireyler (ülkeler) ve zaman bazlı rastgele varyasyonları da yakalayarak daha hassas sonuçlar sağlar. Bu analiz, bir modelin parametrelerini tahmin etmek için kullanılan güçlü bir istatistiksel yöntemdir. ML tahmininin temelleri 20. yüzyılın başlarında, genellikle 1920'lerde geliştirilmesiyle tanınan Ronald A. Fisher gibi istatistikçilerin önemli katkılarıyla atılmıştır. Fisher, istatistiksel çıkarım bağlamında olabilirlik kavramını ortaya atmış ve istatistiksel bir modelin gözlemlenen verileri ne kadar iyi açıkladığını ölçen olabilirlik fonksiyonunu maksimize eden parametre tahmini için bir çerçeve oluşturmuştur (Green, 1983). Etkili maksimum regresyon analizi, istatistikçiler ve araştırmacılar tarafından geliştirilmiştir. İlk olarak, Laird ve Ware (1982) tarafından tanıtilen bu yöntem, daha sonra farklı alanlarda geniş bir uygulama bulmuştur. Yöntemin uygulanması ve gelişimi, zaman içinde birçok araştırmacının katkılarıyla devam etmiştir (McCulloch & Searle, 2001).

Analizin temel modellenmesi şu şekildedir:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{it} + u_i + \epsilon_{it}$$

- Y_{it} : Bağımlı değişken (gözlem i için t zamanında)
- X_{it} : Bağımsız değişkenler (gözlem i için t zamanında)
- β_0 : Sabit terim
- β_1 : Katsayılar
- u_i : Rastgele etki (birey etkisi)
- ϵ_{it} : Hata terimi (zaman serisi içindeki hata)

Tablo 6. ML Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	Orta Asya: Katsayı, Std. Err. ve Prob Değeri)	Doğu Avrupa: Katsayı, Std. Err. ve Prob Değeri)
PR (Mülkiyet Hakları)	0.00018, (0.00012), p = 0.150	0.00015 (0.0001), p = 0.123
GDPPC (Kişi Başı GSYİH)	1.65e-06, (3.28e-07), p = 0.000	2.15e-06 (2.65e-07), p = 0.000
RL (Hukukun Üstünlüğü)	0.0101, (0.0045), p = 0.026	0.00019 (0.0059), p = 0.974
Sabit Terim	0.7078, (0.0157), p = 0.000	0.7643 (0.0100), p = 0.000

Rastgele Etkiler	Orta Asya (Tahmin, Std. Err.)	Doğu Avrupa (Tahmin, Std. Err.)
Ülke Bazlı Etki (R.ID)	0.0361 (0.0100)	0.0242 (0.0072)
Zaman Bazlı Etki (R.TIME)	0.0119 (0.0027)	0.0034 (0.0014)
Artık (Residual)	0.0038 (0.0003)	0.0070 (0.0006)

Bu karşılaştırmalı tablo, her iki bölge için kurumsal faktörlerin ve ekonomik göstergelerin HDI üzerindeki etkilerini analiz etmektedir. Orta Asya'da hukukun üstünlüğü HDI üzerinde anlamlı bir etkiye sahipken, Doğu Avrupa'da bu etki gözlenmemektedir. Kişi başına GSYİH her iki bölgede de HDI üzerinde güçlü bir pozitif etki göstermektedir.

Mülkiyet Hakları (PR): Her iki bölgede de PR'nin HDI üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı değildir (*Orta Asya*: p = 0.150, *Doğu Avrupa*: p = 0.123). Bu durum, mülkiyet haklarının HDI üzerindeki doğrudan etkisinin her iki bölgede de belirgin olmadığını göstermektedir.

Kişi Başı GSYİH (GDPPC): Her iki bölgede de GDPPC'nin HDI üzerindeki etkisi oldukça anlamlı ve pozitifdir (*Orta Asya*: p < 0.001, *Doğu Avrupa*: p < 0.001).

Bu, kişi başına düşen GSYİH'nin artmasının HDI'ya pozitif katkı sağladığını ortaya koymaktadır.

Hukukun Üstünlüğü (RL):

Orta Asya: RL'nin HDI üzerindeki etkisi pozitif ve anlamlıdır ($p = 0.026$). Bu, hukukun üstünlüğünün artmasının, Orta Asya ülkelerinde HDI'yı artırıcı etkisi olduğunu göstermektedir.

Doğu Avrupa: RL'nin HDI üzerindeki etkisi çok düşük ve istatistiksel olarak anlamsızdır ($p = 0.974$). Doğu Avrupa'da hukukun üstünlüğü, HDI üzerinde kayda değer bir etki göstermemektedir.

Sabit Terim: Her iki bölgede de sabit terim anlamlıdır, bu da bağımsız değişkenler sabit kalsa bile HDI'nın belirli bir seviyede olduğunu gösterir.

Rastgele Etkiler: *Orta Asya* için ülke bazlı varyasyon 0.0361 ve zaman bazlı varyasyon 0.0119 iken, *Doğu Avrupa* için bu değerler daha düşüktür: Ülke bazlı varyasyon 0.0242 ve zaman bazlı varyasyon 0.0034. Bu, Orta Asya'da HDI'nın daha büyük bir kısmının ülkeler arasında ve zaman içinde değiştiğini göstermektedir.

3.3.2. Etkili Maksimum Likelihood (ML) Regresyon Analizi – Ülkeler Farkı

Bu analiz ülke (ID) değişkenini bir etki olarak kullanmaktadır. Böylece, farklı ülkeler arasındaki varyasyonun HDI üzerindeki etkilerini incelenmektedir. Analizin temel modellenmesi şu şekildedir:

$$Y_{ij} = \beta_0 + \beta_1 X_{1ij} + u_{0i} + \epsilon_{ij}$$

- Y_{ij} : Bağımlı değişken
- X_{1ij} : Bağımsız değişkenler
- β_0 : Modelin sabit terimi

- β_1 : Bağımsız değişkenlerin katsayıları
- u_{0i} : Bireysel etkiler (rastgele etkiler)
- ϵ_{ij} : Hata terimi (modelin açıklamadığı kısmı)

Tablo 7. Ülkelerin Etki Analizi

Özellik	Orta Asya	Doğu Avrupa
Gözlem Sayısı	84	120
Wald Chi-Square	399.13	229.14
Log Likelihood	276.0349	391.35726
PR (Mülkiyet Hakları)	0.000247 (p = 0.002)	0.0000288 (p = 0.751)
GDPPC (Kişi Başı GSYİH)	4.37e-06 (p < 0.000)	2.65e-06 (p < 0.000)
RL (Hukukun Üstünlüğü)	0.0451 (p < 0.000)	0.0082 (p = 0.140)
Sabit Terim	0.7079 (p < 0.000)	0.7592 (p < 0.000)
Rastgele Etki (sd(R.ID))	0.0129	0.0183
Kalan Rastgele Etki	0.0078	0.0078
LR Testi	74.16 (p < 0.000)	95.17 (p < 0.000)

Orta Asya'da mülkiyet haklarının HDI üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı (p < 0.05) iken, Doğu Avrupa'da anlamlı değil (p > 0.05). Bu, mülkiyet haklarının Orta Asya'daki gelişim üzerinde daha belirgin bir etkisi olduğunu göstermektedir. Kişi başı GSYİH her iki bölgede de etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır (p < 0.000) ve HDI üzerinde önemli bir etkisi vardır ancak Orta Asya'da hukukun üstünlüğü, HDI üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahipken, Doğu Avrupa'da bu etki anlamlı değildir. Bu durum, hukukun üstünlüğünün gelişim üzerinde daha önemli bir rol oynadığına işaret etmektedir.

Modelin genel geçerliliğini değerlendiren Wald testi sonucu, Orta Asya bazındaki bağımsız değişkenlerle HDI arasında daha güçlü bir ilişki olduğunu göstermekteyken; modelin veriye ne kadar iyi uyduğunu gösteren Log likelihood

değerleri, Doğu Avrupa bazındaki değişkenlerin daha iyi bir uyum sağladığına işaret etmektedir.

3.3.3. Etkili Maksimum Likelihood (ML) Regresyon Analizi – Zaman Farkı

Bu analiz, zaman (TIME) değişkenini bir etki olarak tanımlayarak, her zaman diliminde değişen etkileri gözlemlemeyi sağlamaktadır. Bu, zamanın HDI üzerindeki etkilerinin incelenmesine olanak tanımaktadır.

Tablo 8. Zamanın Etki Analizi

Özellik	Orta Asya	Doğu Avrupa
Gözlem Sayısı	84	120
Wald Chi-Square	399.13	229.14
Log Likelihood	276.0349	391.35726
PR (Mülkiyet Hakları)	0.000247 (p = 0.002)	0.0000288 (p = 0.751)
GDPPC (Kişi Başı GSYİH)	4.37e-06 (p < 0.000)	2.65e-06 (p < 0.000)
RL (Hukukun Üstünlüğü)	0.0451 (p < 0.000)	0.0082 (p = 0.140)
Sabit Terim	0.7079 (p < 0.000)	0.7592 (p < 0.000)
Rastgele Etki (sd(R.ID))	0.0129	0.0183
Kalan Rastgele Etki	0.0078	0.0078

Zaman faktörünün Orta Asya'da hukukun üstünlüğünün etkisi oldukça belirgin iken, Doğu Avrupa'da ise bu etki biraz daha düşük, ancak yine de pozitif bir ilişki söz konusudur. Bununla birlikte mülkiyet haklarının Orta Asya'da neredeyse anlamlı bir etkisi yokken, Doğu Avrupa'da negatif bir etkisi vardır. Kişi Başı GSYİH, her iki bölgede de pozitif ve anlamlı bir ilişkiye sahiptir.

Elde edilen sonuçlar, zaman değişkeninin rastgele etkisinin, özellikle HDI üzerindeki bağımsız değişkenler arasındaki etkileşimleri ve ilişkileri güçlendirdiğini

göstermektedir. Bu durum, dinamik bir ekonomide hukukun üstünlüğü, mülkiyet hakları ve ekonomik gelişimin insan gelişimi üzerinde sürekli etki ettiğini, ancak bu etkilerin zamanla farklılık gösterebileceğini ortaya koymaktadır.

3.3.4. Hausman Analizi

Hausman testi, 1978 yılında ekonomist Jerry A. Hausman tarafından geliştirilmiştir. Hausman, bu test ile sabit ve rastgele etkiler modellerinin karşılaştırılmasında önemli bir katkıda bulunmuştur. Bu testin temelinde, model tahminlerinin tutarlılığı ve verinin doğası üzerine yapılan varsayımlar yatmaktadır (Wooldridge, 2010). Hausman analizinin amacı, sabit ve rastgele etkiler modelleri arasındaki farklılıkları analiz ederek hangi modelin daha uygun olduğunu belirlemektir. Bu, araştırmacıların doğru model seçimi yapmalarına ve dolayısıyla daha güvenilir sonuçlar elde etmelerine yardımcı olur. Doğru model seçimi, ekonometrik analizlerin geçerliliği ve güvenilirliği açısından kritik öneme sahiptir (Hausman, 1978). Analizin temel modellemesi şu şekildedir:

$$H=(b_{FE}-b_{RE})'[V_{b_{FE}}-V_{b_{RE}}]^{-1}(b_{FE}-b_{RE})$$

- H: Hausman testi istatistiği.
- b_{FE} : Sabit etkiler modelinin tahmin ettiği katsayılar vektörü
- b_{RE} : Rastgele etkiler modelinin tahmin ettiği katsayılar vektörü
- $V_{b_{FE}}$: Sabit etkiler modelinin tahmin ettiği katsayıların varyans matrisi
- $V_{b_{RE}}$: Rastgele etkiler modelinin tahmin ettiği katsayıların varyans matrisi

Tablo 9. Hausman Testi Sonuçları

Özellik	Orta Asya	Doğu Avrupa
Gözlem Sayısı	84	120
Rho	0.7779	0.9147
Hukukun Üstünlüğü (RL)	0.0427 (p < 0.000)	-0.0026 (p = 0.712)

Mülkiyet Hakları (PR)	0.0003 (p = 0.002)	0.00007 (p = 0.438)
Kişi Başı GSYİH (GDPPC)	4.24e-06 (p < 0.000)	2.48e-06 (p < 0.000)
Hausman Testi	Chi2 = 1.31, p = 0.7263	Chi2 = 7.89, p = 0.0194
Model Uygunluğu	Rastgele etkiler modeli uygun	Sabit etkiler modeli uygun

Orta Asya:

Sabit etkiler modeli sonuçlarına göre hukukun üstünlüğü (RL), mülkiyet hakları (PR) ve kişi başı GSYİH (GDPPC) değişkenleri, HDI üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir. Özellikle RL'nin 0.0427 katsayısı, önemli bir pozitif etki gösterirken, mülkiyet hakları (PR) pozitif bir etki yapsa da daha düşük bir etkiye sahiptir (0.0003). Rho değerine göre toplam varyansın %77'si grup içi etkilerden kaynaklanmaktadır.

Hausman testi sonucuna göre Chi-kare değeri 1.31 ve p-değeri 0.7263 olduğundan, iki model arasındaki farkların sistematik olmadığı sonucuna varılmıştır. Bu sonuç, rastgele etkiler modelinin daha etkili olduğu anlamına gelmektedir.

Doğu Avrupa:

Sabit etkiler modeli sonuçlarına göre mülkiyet hakları (PR) ve hukukun üstünlüğü (RL) değişkenleri, HDI üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değildir. Kişi başı GSYİH (GDPPC) ise pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir (2.48e-06). Rho değerine göre toplam varyansın %91'i grup içi etkilerden kaynaklanmaktadır.

Hausman testi sonucuna göre Chi-kare değeri 7.89 ve p-değeri 0.0194 olduğundan, sabit ve rastgele etkiler modelleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu durum, sabit etkiler modelinin daha uygun olduğunu göstermektedir.

3.3.5. Normallik Sınaması – Jarque-Bera Testi

Jarque-Bera testi 1978 yılında Carlos Jarque ve Anil K. Bera tarafından geliştirilmiştir. Normallik testleri arasında yer almaktadır ve özellikle bir veri setinin

normallikten sapıp sapmadığını, çarpıklık ve basıklık değerleri üzerinden değerlendirmek için kullanılmaktadır (Brooks, 2008).

Çarpıklık verinin simetrik olup olmadığını göstermektedir. Pozitif çarpıklık, verilerin sağ tarafa eğimli olduğunu (sağa çarpık), negatif çarpıklık ise sol tarafa eğimli olduğunu (sola çarpık) gösterir. Basıklık (kurtosis) ise verilerin dağılımındaki uç değerlerin (kuyruk kalınlığı) normallığe göre nasıl dağıldığını göstermektedir. Basıklık değeri pozitifse, verilerin uç değerlerinde daha fazla yoğunluk olduğu, negatifse ise uç değerlerin az olduğu anlamına gelir (Jarque & Bera, 1987). Jarque-Bera testinin temel istatistik gösterimi ve test ettiği iki hipotez şu şekildedir:

$$JB = \left(\frac{n}{6}\right) \left[S^2 + \frac{(K - 3)^2}{4} \right]$$

- n: Gözlem sayısı
- S: Çarpıklık
- K: Basıklık

Testin sıfır hipotezi, verilerin normal dağılıma sahip olduğunu varsaymaktadır. Çarpıklık ve basıklık normal dağılımın değerlerine ($S = 0$ ve $K = 3$) yakınsa, testin sonucu sıfır hipotezini reddetmez; ancak, çarpıklık ve basıklık önemli derecede bu değerlerden sapsa, sıfır hipotezi reddedilir ve veri setinin normal dağılıma sahip olmadığı sonucuna varılır.

H_0 : Veri seti normallik varsayımına uygundur.

H_1 : Veri seti normallik varsayımına uygun değildir.

Test sonucunda elde edilen p-değeri düşükse (< 0.05), H_0 reddedilir ve veri setinin normallikten saptığı kabul edilir.

Tablo 10. Jarque-Bera Testi Sonuçları

Bölge	Çarpıklık	Basıklık	Jarque-Bera p-değeri	Normallik Kararı
Orta Asya	-0.659	0.082	0.0474	H ₀ hipotezi reddedildi
Doğu Avrupa	-1.061	1.845	2.57e-09	H ₀ hipotezi reddedildi

Özellikle regresyon analizlerinde model varsayımlarının sağlam olup olmadığını değerlendirmek açısından önemli olan bu testin sonuçlarına göre:

Çarpıklık: Orta Asya -0.659 olan çarpıklık değeri, dağılımın sola doğru hafif eğik olduğunu göstermektedir. Bu sonuca göre verilerin büyük kısmı ortalamadan daha yüksek değerlere sahiptir. Doğu Avrupa için ise -1.061 olarak belirlenen çarpıklık değeri çok daha belirgin bir sol eğikliği göstermektedir. Burada da verilerin çoğu ortalamadan daha yüksek değerlere sahiptir, ancak sapma daha kuvvetlidir.

Basıklık: Orta Asya için 0.082 olan basıklık değeri, normal dağılıma oldukça yakın bir düzeydedir ve verilerin uç değerlerde çok fazla yığılmadığını göstermektedir. 1.845 basıklık değeri ile Doğu Avrupa’da ise verilerin uç noktalarda daha yoğunlaştığını ve dağılımın normal dağılıma göre daha basık olduğunu göstermektedir.

Jarque-Bera P-Değeri: Orta Asya için 0.0474 olan p-değerine göre %5 anlamlılık düzeyinde normallik reddedilmiştir ($p < 0.05$). Bu, verilerin normal dağılımdan önemli ölçüde sapma gösterdiğini, çarpıklık ve basıklığın normalliğe uymadığını göstermektedir. Doğu Avrupa’nın 2.57e-09 çıkan p-değerine göre normallik testi sonucunda güçlü bir şekilde normallik reddedilmiştir ($p < 0.05$). Verilerin normal dağılıma uymadığı çok açık bir biçimde ortaya konmuştur.

3.3.6. Bootstrap Tahmin Yöntemi

Normallik varsayımının sağlanmadığı durumlarda yaygın olarak kullanılan bu yöntem, herhangi bir dağılım varsayımı olmaksızın tahminlerin doğruluğunu artırmak için veriden tekrar tekrar örnekler alarak çalışmaktadır. Özellikle, verilerin

normallik sınamalarını geçemediği ya da küçük örneklem boyutlarıyla karşılaşıldığı durumlarda, tahminlerin daha güvenilir olmasını sağlamak amacıyla uygulanır. Bruce Efron tarafından 1979'da geliştirilmiştir ve parametrik olmayan yöntemler arasında önemli bir yer tutmaktadır (Davison & Hinkley, 1997). Bu yöntem, normallik reddedildiğinde alternatif bir yol sunarak, p-değerlerinin ve tahminlerin güvenilirliğini test etmektedir (Efron, 1979).

Tablo 11. Bootstrap Sonuçları

Bölge	Katsayılar	Özgün p-değerleri	Bootstrap p-değerleri	Normallik Kararı
Orta Asya	RL: 0.0456, PR: 0.00024, GDPPC: 4.39e-06	RL: 8.94e-14, PR: 0.0027, GDPPC: 2.13e-23	RL: 0.000, PR: 0.120, GDPPC: 0.000	RL ve GDPPC anlamlı, PR sınırda anlamlı
Doğu Avrupa	RL: -0.0026, PR: 0.00007, GDPPC: 2.48e-06	RL: 0.7121, PR: 0.4376, GDPPC: 6.06e-20	RL: 0.800, PR: 0.740, GDPPC: 0.000	Sadece GDPPC anlamlı

Orta Asya'da hukukun üstünlüğü (RL) ve kişi başı GSYİH (GDPPC) hem orijinal modelde hem de bootstrap tahmininde anlamlı bulunmuştur. PR (Mülkiyet Hakları) değişkeni orijinal modelde anlamlı iken, bootstrap sonuçlarına göre anlamlılık kaybolmuştur ($p = 0.120$). Doğu Avrupa'da ise RL ve PR değişkenlerinin her iki modelde de anlamlı olmadığı görülmüştür, ancak kişi başı GSYİH (GDPPC) hem orijinal modelde hem de bootstrap sonuçlarına göre anlamlı bulunmuştur.

3.3.7. Sağlam Varyans Tahmini

Bu analiz heteroskedastisite (varyansın değişkenlik göstermesi) sorunlarını ele almak amacıyla geliştirilmiştir ve özellikle klasik doğrusal regresyon analizlerinde yaygın olarak kullanılmaktadır. İlk olarak, White (1980) tarafından

tanıtılmıştır. White, 1980 yılında yayımladığı çalışmasında, sağlam varyans tahmini ile model tahminlerindeki hata terimlerinin varyansının doğru bir şekilde tahmin edilmesini sağlamıştır. Bu, ekonometrik modellemede oldukça önemli bir gelişme olarak kabul edilmektedir (Wooldridge, 2010). Sağlam Varyans Tahmini yönteminin temel formülü şu şekildedir:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{it} + \epsilon_{it}$$

- Y_{it} : Bağımlı değişken
- X_{it} : Bağımsız değişken
- β_0 ve β_1 : Tahmin edilecek katsayılar
- ϵ_{it} : Hata terimi

Varyans tahmin denklemi ise şu şekilde gösterilmektedir:

$$V(\hat{\beta}) = (X'X)^{-1} X' \Omega X (X'X)^{-1}$$

- $V(\hat{\beta})$: Tahminlerin varyansı
- X : Bağımsız değişkenlerin matrisi
- Ω : Sağlam varyans matrisi

Tablo 12. Sağlam Varyans Tahmini Sonuçları

Bölge	Ortalama	Ölçünlü Sapma	W0	Pr > F
Orta Asya	-8.229e-13	0.0075519	4.5356555 (df (6, 77))	0.00054756
Doğu Avrupa	-9.944e-12	0.00738986	15.199151 (df (9, 110))	0.00000000

Elde edilen varyans tahmin sonuçlarına göre hem Orta Asya'nın hem Doğu Avrupa'nın varyans tahminleri arasında anlamlı bir fark bulunmaktadır ($p < 0.001$).

Bu sonuç, modelin heteroskedastisiteye karşı dayanıklı olduğunu göstermekte ve modelin güvenilirliğini ve geçerliliğini artırmaktadır.

3.3.8. Gecikmeli Bağımlı Değişken Tahmini

Gecikmeli bağımlı değişkenin kullanımı ve bu tür tahminlerin geliştirilmesi, birçok ekonomist ve sosyal bilimci tarafından farklı zamanlarda ele alınmıştır. Ancak, genel anlamda bu kavramlar, 20. yüzyılın ortalarından itibaren, özellikle ekonometrik analizlerin gelişimiyle birlikte daha fazla dikkat çekmiştir. Gecikmeli bağımlı değişken tahmini, bağımlı değişkenin önceki dönem değerinin mevcut değeri üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla yapılmaktadır. Bu durum, dinamik ilişkilerin belirlenmesine ve sosyal veya ekonomik süreçlerin zaman içindeki gelişiminin anlaşılmasına yardımcı olur. Ayrıca, hata terimlerinin korelasyonunu azaltarak modelin tahminlerinin doğruluğunu artırabilmektedir. Analizin temel modellenmesi şu şekildedir:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 Y_{i(t-1)} + \beta_2 X_{it} + u_i + \epsilon_{it}$$

- Y_{it} : i birimi için t dönemindeki bağımlı değişken
- $Y_{i(t-1)}$: i birimi için bir önceki dönem bağımlı değişkenin değeri (gecikmeli değişken)
- X_{it} : i birimi için t dönemindeki bağımsız değişken
- β_0 : Sabit terim
- β_1 : Gecikmeli bağımlı değişkenin katsayısı etkisi
- β_2 : X değişkeninin katsayısı etkisi
- u_i : Ülkeye (veya birime) özgü sabit etkiler
- ϵ_{it} : Hata terimi; modelin açıklayamadığı kısım

Tablo 13. Gecikmeli Bağımlı Değişken Analiz Sonuçları

Değişken	Orta Asya Katsayı	Orta Asya p-değeri	Doğu Avrupa Katsayı	Doğu Avrupa p-değeri
PR	0.00008	0.196	0.0000696	0.203
GDPPC	0.00000396	0.000	0.000000966	0.002
RL	0.0183	0.001	0.0101	0.018

Mülkiyet Hakları (PR): Her iki bölgede de anlamlı bir etki göstermemektedir. Bu durum, mülkiyet haklarının ekonomik refah üzerindeki etkisinin doğrudan olmayabileceğini göstermektedir.

Kişi Başı GSYİH (GDPPC): Her iki bölgede de güçlü ve anlamlı bir etkiye sahiptir. Ekonomik büyümenin insan gelişimine olan katkısını göstermektedir.

Hukukun Üstünlüğü (RL): Hem Orta Asya hem de Doğu Avrupa'da ekonomik refah üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir. Bu sonuç, hukukun üstünlüğünün insan gelişimi üzerindeki önemini vurgulamaktadır.

3.3.9. Pesaran Analizi

Pesaran testi, yatay kesit bağımlılığı (cross-sectional dependence) varsayımını test etmek için kullanılan bir yöntemdir. Bu test, panel veri analizlerinde, farklı gözlem birimleri (ülkeler, bölgeler vb.) arasında bağımsızlık olup olmadığını belirlemek amacıyla kullanılmaktadır. Pesaran testi, gözlemler arasındaki potansiyel bağımlılıkları değerlendirerek, panel veri modellemelerinin doğruluğunu artırmaya yardımcı olur. Pesaran testi, Pesaran tarafından geliştirilmiştir ve zaman serisi ve kesitsel verilerin etkileşimlerini incelemek için önemli bir araçtır (Pesaran, 2004). Analizin temel modellemesi ve hipotezleri şu şekildedir:

$$Y_{it} = \alpha + \beta X_{it} + \sum_{j \neq i} \rho_{ij} Y_{jt} + \epsilon_{it}$$

- Y_{it} : i gözlem biriminin (örneğin, ülke) t zamanındaki bağımlı değişkeni
- α : Kesim noktası (intercept) terimi
- β : Bağımsız değişkeninin katsayısı
- X_{it} : i gözlem biriminin t zamanındaki bağımsız değişkenleri
- ρ_{ij} : i ve j gözlem birimleri arasındaki etkileşimi temsil eden katsayılar
- ϵ_{it} : Hata terimi.

H_0 : Gözlem birimleri (örneğin, ülkeler) arasında yatay kesit bağımlılığı yoktur.

H_1 : Gözlem birimleri arasında yatay kesit bağımlılığı vardır.

Tablo 14. Pesaran Testi Sonuçları

Bölge	Pesaran Test Sonucu	P-değeri
Orta Asya	2.814	0.0049*
Doğu Avrupa	6.107	0.0000**

Not: * ve ** sırasıyla %99 ve %99 üzerinde anlamlılık düzeyini (yüksek anlamlılık) ifade etmektedir.

Orta Asya ve Doğu Avrupa için yapılan Pesaran testi sonucuna göre, her iki bölgedeki ülkeler arasında kesitsel bağımsızlık varsayımının reddedilmekte ve ülkeler arasında önemli bir etkileşim olduğunu görülmektedir. Bu durum, bölgelerdeki ülkelerin birbirlerini etkileyebileceğini ve etkileşimlerin dikkate alınması gerektiğini ortaya koymaktadır.

3.3.10. Driscoll-Kraay Hata Terimleri Analizi

Driscoll-Kraay standart hataları, Driscoll ve Kraay tarafından 1998 yılında geliştirilen bir yöntemdir. Bu yöntem, panel veri analizlerinde kesitsel bağımlılık ve otokorelasyon gibi sorunları çözmek amacıyla kullanılır. Driscoll-Kraay, özellikle heterojen ve otokorelasyona sahip verilerde standart hata tahminlerini iyileştirir. Bu yöntem, ekonomik araştırmalarda ve sosyal bilimlerde sıklıkla kullanılmaktadır. Driscoll-Kraay standart hataları, özellikle panel veri analizlerinde kullanılan bir regresyon modeli için standart hata tahminlerini iyileştirmek amacıyla geliştirilmiştir. Analizin temel modellemesi şu şekildedir:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{it} + \beta_2 Z_i + u_{it}$$

- Y_{it} : Bağımlı değişken
- X_{it} : Zaman ve grup (kesit) ile değişkenlik gösteren bağımsız değişken
- Z_i : Kesit değişkeni (grup sabit etkileri veya diğer sabit özellikler)
- β_0 : Kesitler arası sabit terim
- β_1, β_2 : Bağımsız değişkenlerin, bağımlı değişken üzerindeki etkisini gösteren katsayılar
- u_{it} : Hata terimi

Driscoll-Kraay yönteminde standart hata tahminleri otokorelasyon ve kesitsel bağımlılığın etkilerini düzeltecek şekilde yapılır. Driscoll-Kraay standart hataları, aşağıdaki formülle hesaplanır:

$$V^{\wedge}(\beta^{\wedge}) = (X'X)^{-1} \sum_{t=1}^T \hat{u}_t \hat{u}_t' (X'X)^{-1}$$

Tablo 15. Driscoll-Kraay Hata Terimleri Analizi Sonucu

Değişken	Orta Asya Katsayı	Orta Asya Anlamlılık	Doğu Avrupa Katsayı	Doğu Avrupa Anlamlılık
PR	0.0002424	0.069*	0.0000717	0.559
GDPPC	4.39e-06	0.000**	2.48e-06	0.000**
RL	0.045634	0.000**	-0.0025944	0.791
Sabit terim	0.7082984	0.000**	0.7608629	0.000**

Not: * ve ** sırasıyla %90 ve %99 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Orta Asya bölgesindeki analizde, mülkiyet hakları (PR) değişkeninin katsayısı istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (0.045634, $p < 0.001$). Bu sonuç, mülkiyet haklarının güçlendirilmesinin, bölgedeki insani gelişme düzeyini artırmada önemli bir rol oynadığını göstermektedir. Mülkiyet haklarının güvence altına alınması, ekonomik refahı artırmada kritik bir faktör olarak öne çıkmaktadır. %10 güven aralığında, mülkiyet haklarının etkisi bireylerin ekonomik ve sosyal refahını doğrudan etkilemektedir. Ayrıca, hukukun üstünlüğü (RL) değişkeninin etkisi de önemlidir ve katsayısı insani gelişme üzerinde olumlu bir etki yarattığını göstermektedir. Kişi başına gelir (GDPPC) değişkeninin katsayısı 4.39e-06 olarak bulunmuş ve bu değişkenin etkisi de istatistiksel olarak anlamlıdır ($p < 0.001$); Orta Asya'da ekonomik büyümenin, insani gelişme üzerindeki olumlu etkisi olumludur.

Doğu Avrupa bölgesindeki analizde, mülkiyet hakları (PR) değişkeninin katsayısı 0.0000717 olarak bulunmuş ve istatistiksel olarak anlamlı değildir ($p = 0.559$). Bu durum, mülkiyet haklarının Doğu Avrupa'daki insani gelişme düzeyine doğrudan bir etkisinin olmadığına işaret edebilir. Ancak, hukukun üstünlüğü (RL) değişkeninin etkisi üzerinde de benzer bir durum görülmektedir. Bununla birlikte, kişiye başı GSYİH (GDPPC) değişkeninin katsayısı 2.48e-06 olarak bulunmuş ve bu değişkenin etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır ($p < 0.001$). Bu durum, Doğu Avrupa'da ekonomik durumun insani gelişme üzerindeki etkisini açıkça göstermektedir.

3.4. Sonuç

Yapılan bu çalışma, mülkiyet haklarının ve ekonomik refah üzerindeki etkilerini Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkeleri bağlamında ele alarak önemli bulgular sunmayı amaçlamıştır. Mülkiyet hakları, bireylerin ekonomik gelişimini ve refah seviyesini belirleyen temel unsurlardan biridir. Ancak, bu çalışmada elde edilen sonuçlar, her iki bölgedeki ülkelerin mülkiyet hakları ile ekonomik refah arasındaki ilişkilerinin farklılık gösterdiğini ortaya koymaktadır. Literatür incelemesi, genel olarak mülkiyet haklarının ekonomik refah üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu, fakat Sovyetler Birliği'nin yıkılmasından sonra bu iki bölgedeki ülkelerin bu hakları tam anlamıyla tesis edemediklerini göstermektedir.

Ekonometrik analiz sonuçları, Orta Asya'da mülkiyet haklarının, hukukun üstünlüğünün ve kişi başı GSYİH'nin ekonomik refah üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Bu bağlamda, mülkiyet hakları ile ekonomik refah arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır. Özellikle mülkiyet haklarının güçlendirilmesi, bireylerin ekonomik refah seviyelerini artırmada önemli bir faktör olarak gözlemlenmiştir. Öte yandan, Doğu Avrupa'da yapılan analizde mülkiyet hakları ve hukukun üstünlüğü değişkenlerinin ekonomik refah üzerindeki etkisinin anlamlı bulunmaması dikkat çekicidir. Bu bölgeye ilişkin gerçekleştirilen ekonometrik analizler, yalnızca kişi başı GSYİH'nin anlamlı bir etki yarattığını ortaya koymaktadır. Bu bulgu, Doğu Avrupa ülkelerinin mevcut hukuki yapılarındaki karmaşıklıkların, mülkiyet haklarının ekonomik refah üzerindeki etkisini büyük ölçüde sınırlayabileceğini düşündürmektedir. Günümüzde, mülkiyet haklarının bu ülkelerde ekonomik refah üzerinde etkisiz kalması, bu durumun çok boyutlu doğasından kaynaklanmaktadır. Bununla birlikte yapılan bazı literatür araştırmaları Doğu Avrupa'daki mülkiyet haklarının genellikle belirsiz ve tanımsız olduğunu vurgulamaktadır (Karadjova, 2004). Bu belirsizlik, ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyebilir ve girişimcilerin yatırım kararlarını zorlaştırabilir. Mülkiyet haklarının güvence altına alınmaması, ekonomik refahı artırmayı hedefleyen reformların başarısını engelleyebilir. Bu konudaki çalışmalar, mülkiyet haklarının güçlendirilmesinin, bölgedeki ekonomik kalkınmayı destekleyebileceğini

önermektedir (Gerencsér, 2022). Ancak, Avrupa Birliği'ne entegrasyon sürecinin ilerlemesiyle birlikte, bu hukuki ve yapısal engellerin aşılması, mülkiyet haklarının yeniden gözden geçirilmesine ve güçlendirilmesine olanak tanıyabilir. Dolayısıyla, mülkiyet hakları, gelecekte Doğu Avrupa'nın ekonomik kalkınmasında çok daha anlamlı bir rol oynamaya başlayacak gibi görünmektedir. Bu değişim, yalnızca ekonomik refahı artırmakla kalmayacak, aynı zamanda bu ülkelerin sosyal ve hukuki istikrarını da pekiştirecektir.

Analizlerin sınırlılıkları arasında yalnızca 11 yıllık bir veri setine odaklanılması ve uzun dönemli etkilerin değerlendirilememesi önemli bir yer tutmaktadır. Bu durum, elde edilen bulguların daha çok kısa dönemli ilişkilere işaret etmesine yol açmaktadır. Uzun vadede, Doğu Avrupa'daki değişkenlerin etkilerinin daha belirgin hale gelmesi beklenmektedir; bu da gelecekteki araştırmalar için dikkate alınması gereken önemli bir husustur. Sonuç olarak, bu çalışma, mülkiyet hakları ve hukukun üstünlüğünün ekonomik refah üzerindeki etkilerini değerlendirirken, her iki bölgenin tarihsel ve sosyo-ekonomik bağlamlarının da kritik öneme sahip olduğunu vurgulamaktadır.

Gelecek araştırmaların, uzun dönemli analizler ile birlikte mülkiyet hakları ve hukukun üstünlüğünün ekonomik gelişim üzerindeki etkilerini daha kapsamlı bir şekilde incelemesi önem arz etmektedir. Bu bağlamda, mülkiyet haklarının güçlendirilmesi ve hukukun üstünlüğünün sağlanması, Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkelerinin ekonomik refah seviyelerini artırmak için stratejik öneme sahip olacaktır. Çalışma, bu yönde politika önerileri geliştirilmesine zemin hazırlayarak, bölgelerdeki ekonomik gelişimin desteklenmesine katkıda bulunmayı amaçlamaktadır.

KAYNAKÇA

Abhijit Banerjee, & Andrew F. Newman. (1993). Occupational Choice and the Process of Development. *Journal of Political Economy*, 101(2), 274–298. <https://doi.org/10.1086/261876>

Abrutyn, S., & Turner, J. H. (2004). The Old Institutionalism Meets The New Institutionalism. *Sociological Perspectives*, 54(3), 283–306. <https://doi.org/10.56687/9781847426031-007>

Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2001). The Colonial origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, 3. <https://www.nber.org/papers/w7771.pdf>

Acemoglu, Daron, Johnson, S., & Robinson, J. (2004). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. *Current Topics in Microbiology and Immunology*, 284, 99–119. <https://lib.unnes.ac.id/17153/1/1201408017.pdf>

Adams, H. C. (1887). Relation of the state to industrial action, *American economic association*, 1(6).

Adams, J. (1993). Institutions and economic development: structure, process, and incentive. In *Institutional economics: theory, method, policy*. Dordrecht: Springer Netherlands, 245-281.

Adolf A. Berle, & Gardiner C. Means. (1968). The Modern Corporation and Private Property. In *Handbook on the Economics and Theory of the Firm*. <https://doi.org/10.4337/9781781002407.00014>

Agboola, A. O. (2014). Neoclassical economics and new institutional economics An assessment of their methodological implication for property market analysis. <https://doi.org/10.1108/PM-12-2014-0055>

Ahmet Beşkaya, & Uğur Ursavaş. (2014). Eski ve Yeni Kurumsal İktisat : Karşılaştırmalı Bir Analiz/ A Comparative Analysis of Old and New Institutional Economics. *Research Gate*, 3(5), 1–16.

Aitken, A., & Weale, M. (2020). A Democratic Measure of Household Income Growth: Theory and Application to the United Kingdom. *Economica*, 87(347), 589–610. <https://doi.org/10.1111/ecca.12329>

Aktan, C. C. (1991). *Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 28(11).

Alan Deacon. (2007). Welfare reform and political theory. In *Welfare Reform and Political Theory*. <https://doi.org/10.5860/choice.44-1228>

Alchian, A. A. (1965). Some Economics of Property. *Il Politico*, 30(4), 816–829.

Allardt, E. (1993). Having, loving, being: An alternative to the Swedish model of welfare research. *The quality of life*, 8, 88-95.

Alston, Libecap, A. S. (1996). The Determinants and Impact of Property Rights: Land Titles on the Brazilian Frontier. In NBER Working paper series. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w5405/w5405.pdf

Anderson, T. L., & Hill, P. J. (1975). The evolution of Property rights: A case study of American West. *Journal of Law and Economics*, 18(1), 163–179. <https://www.amherst.edu/media/view/104763/original/AndersonHillWest.pdf>

Anderson, T. L., & Hill, P. J. (1988). Privatizing the commons: an improvement?. In *The Political Economy of Rent-Seeking*, Boston, MA: Springer US., 371-388.

Andrew Aitken. (2019). Measuring Welfare Beyond GDP. *National Institute Economic Review*, 249(1), 3-16. <https://doi.org/10.1177/002795011924900110>

Armen A. Alchian & Harold Demsetz. (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization. In *The American Economic Review*, 62(5), 777–795. <https://www.jstor.org/stable/1815199>

Armstrong, M., Laffont, J.-J., & Tirole, J. (1995). A Theory of Incentives in Procurement and Regulation. *The Economic Journal*, 105(428). <https://doi.org/10.2307/2235329>

Ascher, W. (1994). COMMUNITIES AND SUSTAINABLE FORESTRY IN DEVELOPING COUNTRIES. In *The Grants Register 2023*. https://doi.org/10.1057/978-1-349-96053-8_2522

Aspromourgos, T. (1986). On the origins of the term ‘neoclassical’. *Cambridge Journal of Economics*, 10(3), 265-270.

Atran, S., Chase, A. F., Fedick, S. L., Knapp, G., McKillop, H., Marcus, J., Schwartz, N. B., & Webb, M. C. (1993). Itza Maya Tropical Agro-Forestry [and Comments and Replies]. *Current Anthropology*, 34(5), 633–700. <https://doi.org/10.1086/204212>

Ball, M. (1979). A critique of urban economics. *International Journal of Urban & Regional Research*, 3(3).

Banerjee, A. V., Gertler, P. J., & Ghatak, M. (2002). Empowerment and efficiency: Tenancy reform in West Bengal. *Journal of Political Economy*, 110(2), 239–280. <https://doi.org/10.1086/338744>

Bannister, G., & Mourmouras, A. (2017). Welfare vs. Income Convergence and Environmental Externalities. In IMF Working Papers, 17(271), <https://doi.org/10.5089/9781484331514.001>.

Bardhan, P. (1993). Symposium on Management of Local Commons Privatization, Nationalization, and Local Control. *Journal of Economic Perspectives*, 7(4), 87–92.

Barzel, Y. (2002). *A theory of the state: economic rights, legal rights, and the scope of the state*. Cambridge University Press.

Barzel, Y., & Allen, D. W. (2023). *Economic analysis of property rights*. Cambridge university press.

Bassett, T. J., Blanc-Pamard, C., & Boutrais, J. (2007). Constructing Locality: The Terroir Approach in West Africa. *Africa*, 77(1), 104–129. <https://doi.org/10.3366/afr.2007.77.1.104>

Bates, R. (1981). Markets and States in Tropical Africa: The Political Basis of Agricultural Policies (Vol. 18, Issue 86293).

Bates, R. H. (2012). The New Institutionalism. In *The Public Sector: Concepts, Models and Approaches*. <https://doi.org/10.4135/9781446220085.n11>

Bator Francis. (1958). The Anatomy of Market Failure. In *The Quarterly Journal of Economics*, 72(3), 351–379.

Baumol, W. J., & Oates, W. E. (1976). The Theory of Environmental Policy. *Land Economics*, 52(2), 255. <https://doi.org/10.2307/3145303>

Belk, R. (2010). Sharing. *Journal of consumer research*, 36(5), 715-734.

Bell, A., & Parchomovsky, G. (2005). A Theory of Property. *Cornell Law Review*, 90(3), 531–615. <https://doi.org/10.2307/2185967>

Bent Greve. (2008). What is Welfare? Welfare Chauvinism in Europe, July, 18–31. <https://doi.org/10.4337/9781803925530.00008>

Berkes, F. (Ed.). (1989). Common property resources. *Ecology and community-based sustainable development*

Berkowitz, D., Lin, C., & Ma, Y. (2015). Do property rights matter? Evidence from a property law enactment. *Journal of Financial Economics*, 116(3), 583-593.

Bernard M. S. Van Praag. (1993). The Relativity of the welfare Concept. *AgEcon Search*, 69, 18.

Besley, T. (1995). Property rights and investment incentives: theory and evidence from Ghana. *Journal of Political Economy*, 103(5), 903–937. <https://doi.org/10.1086/262008>

Besley, Timothy, & Ghatak, M. (2010). Property Rights and Economic Development. *Handbook of Development Economics*, 5, 4525–4595. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-52944-2.00006-9>

Bhagwati, J. N., & Srinivasan, T. N. (1982). Revenue Seeking: A Generalization of the Theory of Tariffs. *Journal of Political Economy*, 90(1), 188–190. <https://doi.org/10.1086/261049>

Bhat, M. G. (1967). *ECONOMICS 21st Century A Reference Handbook*. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.

Bilson, J. F. (1982). Civil Liberty-An Econometric Investigation. *Kyklos*, 35(1), 94-114.

Blackstone, W. (2016). *Commentaries on the Laws of England*. Oxford University Press.

Blair, M. M. (2005). Closing the theory gap: How the economic theory of property rights can help bring “stakeholders” back into theories of the firm. *Journal of Management and Governance*, 9(1), 33–40. <https://doi.org/10.1007/s10997-005-1566-y>

Boettke, P. J. (1990). *The political economy of Soviet socialism: The formative years, 1918-1928*. Springer Science & Business Media.

Boettke, P. J. (1996). *What is wrong with neoclassical economics (and what is still wrong with Austrian economics)*. Edward Elgar Publishing.

Boone, C., Dyzenhaus, A., Ouma, S., Owino, J. K., Gateri, C., Gargule, A., Klopp, J., & Manji, A. (2016). *Land Politics under Kenya’s New Constitution: Counties, Devolution, and the National Land Commission*. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/224804/1/wp178.pdf>

Bottomley, A. (1963). The effect of the common ownership of land upon resource allocation in Tripolitania. *Land Economics*, 39(1), 91-95.

Boubakri, N., Guedhami, O., Mishra, D., & Saffar, W. (2012). Political connections and the cost of equity capital. *Journal of Corporate Finance*, 18(3), 541–559. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2012.02.005>

Boulding, K. E. (1981). *Evolutionary economics*, Beverly Hills: Sage publications, 17.

Brennan, G., & Buchanan, J. M. (1980). *The power to tax: Analytic foundations of a fiscal constitution*. Cambridge University Press.

Breschi, S., & Lissoni, F. (2001). Knowledge spillovers and local innovation systems: A critical survey. *Industrial and Corporate Change*, 10(4), 975–1005. <https://doi.org/10.1093/icc/10.4.975>

Brewer, J. (2002). *The sinews of power: war, money and the English state 1688-1783*. Routledge.

Bromley, D. W. (1990). The commons, property, and common-property regimes. First Annual Meeting of the International Association for the Study of Common Property, 3–16. <https://dlc.dlib.indiana.edu/dlcrest/api/core/bitstreams/1f5fa396-02d4-4be1-bf75-7e5930b8b819/content>

Bromley, D. W. (1992). The commons, common property, and environmental policy. *Environmental and resource economics*, 2, 1-17.

Broom, D. M. (1986). Indicators of poor welfare. *British veterinary journal*, 142(6), 524-526.

Bruce, J., Fortmann, L., & Nhira, C. (1993). Tenures in transition, tenures in conflict: Examples from the Zimbabwe social forest 1. *Rural Sociology*, 58(4), 626-642.

Buchanan, J. M. (2008). Rent seeking and profit seeking. In *40 Years of Research on Rent Seeking 1* (pp. 55-67). Springer, Berlin, Heidelberg.

Buchanan, J. M., & Kafoglis, M. Z. (1963). A note on public goods supply. *The American Economic Review*, 53(3), 403-414.

Byrne, D., & Corrado, C. (2019). Accounting for Innovations in Consumer Digital Services: IT Still Matters. In *Finance and Economics Discussion Series*, 2019(49), <https://doi.org/10.17016/feds.2019.049>

C. North, D. (1990). *Institutional Change: A Framework of Analysis*. Cambridge University Press, 6(8), 128.

Cai, M., Murtazashvili, I., & Murtazashvili, J. (2020). The politics of land property rights. *Journal of Institutional Economics*, 16(2), 151-167.

Callahan, J. C. (1985, March). Enforcing Slavery Contracts: A Liberal View. In *Philosophical Forum*, 16(3).

Castles, F. G. (2002). The future of the welfare state: crisis myths and crisis realities. *International Journal of Health Services*, 32(2), 255-277.

Chamberlin, G. (2011). Gross domestic product, real income and economic welfare. *Economic & Labour Market Review*, 5, 5-25.

Chang, H.-J. (2006). Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development. <http://www.economiaiinstitucional.com/eng/index.htm>

Charles I. Jones, & Peter J. Klenow. (2016). Beyond GDP? Welfare Across Countries And Time. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w16352/w16352.pdf

Cheung, S. N. (1968). Private property rights and sharecropping. *Journal of Political Economy*, 76(6), 1107-1122.

Cheung, S. N. (1978). Transaction costs, risk aversion, and the choice of contractual arrangements. In *Uncertainty in Economics*, 377-399, Academic Press.

Cheung, S. N. . (1970). The structure of a contract and the theory of a non-exclusive resource. In *Journal of Law and Economics*, 13(1), 49–70

Chiaromonte, F., & Dosi, G. (1993). Heterogeneity, competition, and macroeconomic dynamics. *Structural Change and Economic Dynamics*, 4(1), 39-63.

Ciriacy-Wantrup, S. V., & Bishop, R. C. (1975). “Common Property” as a Concept in Natural Resources Policy 1. *Natural Resource Economics: Selected Papers*, 15(4), 25–37. <https://doi.org/10.4324/9780429035210-4>

Claessens, S., Feijen, E., & Laeven, L. (2008). Political connections and preferential access to finance: The role of campaign contributions. *Journal of Financial Economics*, 88(3), 554–580. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.11.003>

Claeys, E. R. (2018). Labor, Exclusion, and Flourishing in Property Law. *SSRN Electronic Journal*, 95(2), 438–441. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2665829>

Clark, C. W. (1980). Restricted access to common-property fishery resources: a game-theoretic analysis. In *Dynamic optimization and mathematical economics*, 117-132. Boston, MA: Springer US.

Clark, C. W. (2010). *Mathematical bioeconomics: the mathematics of conservation*, 91.

Coase R. H. (1988). The Nature of the Firm: Meaning, *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 4(1), 19-32, <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.jleo.a036944>

Coase, R. (1998). The New Institutional Economics. *American Economic Association*, 88(2), 72–74.

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

Coleman, E. A., & Mwangi, E. (2015). Conflict, cooperation, and institutional change on the commons. *American Journal of Political Science*, 59(4), 855-865.

Commons, J. R. (2017). *Legal foundations of capitalism*. Routledge.

Commons, J.R. (1995). *Legal Foundations of Capitalism* (1st ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203787373>

Cooter, R. D. (1994). Structural adjudication and the new law merchant: A model of decentralized law. *International Review of Law and Economics*, 14(2), 215-231.

Correa, C. M. (2004). Ownership of knowledge: the role of patents in pharmaceutical R&D. *Bulletin of the World Health Organization*, 82, 784-787.

Coyle, D. (2017). GDP: A Brief But Affectionate History. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 20(1), 97-103.

Curtis, D. (1991). *Beyond government: organisations for common benefit*.

Cyert, R. M., & March, J. G. (1963). *A behavioral theory of the firm*. Englewoods Cliffs. NY: Prentice Hall.

Dahlman, C. J. (1980). *The open field system and beyond: A property rights analysis of an economic institution*. Cambridge University Press.

Dales, J. H. (1968). On the economics of pollution control for sulphur dioxide emissions. *Energy Economics*, 3(2), 83–90. [https://doi.org/10.1016/0140-9883\(81\)90012-8](https://doi.org/10.1016/0140-9883(81)90012-8)

Daron Acemoglu, & James A. Robinson. (2002). Economic Backwardness in Political Perspective. *National Bureau of Economic Research*, 7(2), 809–820. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w8831/w8831.pdf

Daron Acemoglu, Davide Cantoni, Simon Johnson, & James A. Robinson. (2011). The Consequences of Radical Reform - Online Appendix. *American Economic Review*, 101, 3286–3307. <http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.101.7.3286>

Daron Acemoglu, Davide Ticchi, & Andrea Vindigni. (2006). NBER WORKING PAPER SERIES EMERGENCE AND PERSISTENCE OF INEFFICIENT STATES Emergence and Persistence of Inefficient States. <http://www.nber.org/papers/w12748>

Daron Acemoglu. (1995). Reward Structures and the Allocation of Talent. *European Economic Review*, 39(1), 17–33. [https://doi.org/10.1016/0014-2921\(94\)00014-Q](https://doi.org/10.1016/0014-2921(94)00014-Q)

Daron Acemoglu. (1997). Training and Innovation in an Imperfect Labor Market.

Dasgupta, P. S., & Heal, G. M. (1979). FAQs FAQs. FAQs, 1–4.

David P. Ellerman. (1980). On Property theory and value theory. *Economic Analysis and Workers' Management*, 14(1), 105–126.

David P. Ellerman. (1983). Economics, Accounting, and Property Theory. *Accounting Review*, 58(4), 846–847.

David P. Ellerman. (2007). Property Appropriation and Economic Theory. In *The Reconstruction of Economic Theory*. https://doi.org/10.1007/978-0-585-26879-8_3

David Stasavage. (2003). *Public Debt and the Birth of the Democratic State: France and Great Britain, 1688-1789*. Cambridge University Press, 1–25. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511510557.001>

De Alessi, L. (1980). The economics of property rights: a review of the evidence. *Rsch. in L. & Econ.*, 2,1.

De Alessi, L. (1983). Property rights, transaction costs, and X-efficiency: an essay in economic theory. *The American economic review*, 73(1), 64-81.

De Prato, G., & Simon, J. P. (2014). Public policies and government interventions in the book publishing industry. *Research Gate*, 16(2), 47–66. <https://doi.org/10.1108/info-04-2013-0014>

Deininger, K., Jin, S., Adenew, B., Gebre-selassie, S., & Nega, B. (2003). *Tenure Security and Land-Related Investment*. In *World Development*.

Demsetz, H. (1964). The Exchange and Enforcement of Property Rights. *The Journal of Law and Economics*, 7(7), 11–26. <https://doi.org/10.1086/466596>

Demsetz, H. (1967). Toward a Theory of Property Rights. Source: *The American Economic Review*, 57(2), 347–359. https://link.springer.com/chapter/10.1057/9780230523210_9

Deveney, P. (1976). Title, Jus Publicum, and the Public Trust: An Historical Analysis. *Sea Grant Law Journal*, 1, 13.

Devereux, J., & Roberts, B. (1997). Direct Foreign Investment and Welfare in the Transforming Economies: The Case of Central Asia. *Journal of Comparative Economics*, 24(3), 297–312. <https://doi.org/10.1006/jcec.1997.1436>

Di Tella, R., MacCulloch, R. J., & Oswald, A. J. (2003). The Macroeconomics of Happiness. *Review of Economics and Statistics*, 85(4), 809–827. <https://doi.org/10.1162/003465303772815745>

Dixon, J. (2000). A global ranking of national social security systems. *International Social Security Review*, 53(1), 109-122.

Douglass C. North, & Barry R. Weingast. (1989). Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutional Governing Public Choice in Seventeenth-Century England (Vol. 49, Issue 4, pp. 803–832). <https://stuff.mit.edu/afs/athena.mit.edu/course/14/14.731/papers/constitutions.pdf>

Dynan, K., & Sheiner, L. (2018). GDP as a measure of economic well-being, 43(1), 1-52, Hutchins Center Working Paper.

Easterly, W. (2008). Institutions: Top Down or Bottom Up? *American Economic Review*, 98(2), 95–99.

Edgar L. Feige. (1967). Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 5–24.

Edwin Burmeister. (1974). Synthesizing the Neo-Austrian and Alternative Approaches to Capital Theory: A Survey. *Journal of Economic Literature*, 12(2), 413–456.

Eggertsson, T. (1991). Analyzing Institutional Successes And Failures: A Millennium Of Common Mountain Pastures In Iceland. *Αγανη*, 8(5), 55.

Ellerman, D. (2016). The Labour Theory of Property and Marginal Productivity Theory. *Economic Thought*, 5, 19–36. <http://ssrn.com/abstract=2770164>

Ellerman, D. P. (2018). Helping people help themselves: autonomy-compatible assistance. In *Making Development Work*, 105-134, Routledge.

Ellickson, R. C. (1992). Property in Land. *The Yale Law Journal*, 102.

Ellickson, R. C., Rose, C. M., & Smith, H. E. (2022). *Perspectives on property law*. Aspen Publishing.

Elster, J. (1995). The Impact of Constitutions Performance. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/614651468765582440/pdf/multi0page.pdf>

Engel, S., & Palmer, C. (2017). Payments for Environmental Services as an Alternative to Logging under Weak Property Rights: The Case of Indonesia. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 32, 5–24.

Engel, S., López, R., & Palmer, C. (2006). Community-industry contracting over natural resource use in a context of weak property rights: The case of Indonesia. *Environmental and Resource Economics*, 33(1), 73–93. <https://doi.org/10.1007/s10640-005-1706-5>

Epstein, R. A. (1979). Possession as the root of title. *Private and Common Property: Liberty, Property, and the Law*, 1221, 175–198.

Etzioni, A. (2016). The moral dimension in policy analysis. In *Morality, rationality and efficiency*, 375-386, Routledge.

Exton, C. and M. Shinwell (2018), "Policy use of well-being metrics: Describing countries' experiences", *OECD Statistics Working Papers*, No. 2018/07, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/d98eb8ed-en>.

Fei, J. C. H., & Ranis, G. (1971). *Development and Employment in the Open Dualistic Economy*.

Fenny, D., Berkes, F., McCay, B. J., & Acheson, J. M. (1990). The tragedy of the commons 30 years later. *Environment*, 40(10), 4–13. <https://doi.org/10.1080/00139159809605104>

Fidan, Y. (2010). Yönetimden Yönetişime: Kavramsal Bir Bakış. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 5–10.

Field, B. C. (1989). The Evolution of Property Rights. *Kyklos*, 42(3).

Field, E. (2002). Entitled to work: Urban property rights and labor supply in Peru. *Quarterly Journal of Economics*, 122(4), 1561–1602. <https://doi.org/10.1162/qjec.2007.122.4.1561>

Fischel, W. A. (2000). Public Goods and Property Rights: Of Coase, Tiebout, and Just Compensation. *The Handbook of Organizational Economics*, 603, 343–364.

Fitzpatrick, T. (2011). *Welfare theory: An introduction to the theoretical debates in social policy*. Bloomsbury Publishing.

Fox, J. A. (1995). Governance and Development in Rural Mexico: State Intervention and Public Accountability. *Journal of Development Studies*, 32(1), 1–30.

Fleurbaey, M., & Blanchet, D. (2013). *Beyond GDP: Measuring welfare and assessing sustainability*. Oxford University Press.

Francis, B. B., Hasan, I., & Sun, X. (2009). Political connections and the process of going public: Evidence from China. In *Journal of International Money and Finance*, 28(4). <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2009.01.002>

Frank Hahn. (1986). Equilibrium and Macroeconomics. *Economica*, 53(211), 1–8. <https://doi.org/10.2307/2554143>

Frech, H. E. (1976). The Property Rights Theory of the Firm: Empirical Results from a Natural Experiment. Source: *Journal of Political Economy*, 84(1), 143–152.

Frischmann, B. M., & Lemley, M. A. (2006). American Law & Economics Association Annual Meetings Taking Compensation Private.

Furubotn, E. G., & Pejovich, S. (1972). Property rights and economic theory: a survey of recent literature. *Journal of Economic Literature*, 10(4), 1137–1162.

Gal, J. (2006). R. Walker (2005), Social Security and Welfare: Concepts and Comparisons, Milton Keynes: Open University Press/McGraw-Hill. *Journal of Social Policy*, 35(4), 707-708.

Galanter, M. (1981). Justice in many Rooms: Courts, Private Ordering, and Indigenous Law. *The Journal of Legal Pluralism and Unofficial Law*, 13(19), 1–47. <https://doi.org/10.1080/07329113.1981.10756257>

Getzler, J. (1996). Theories of Property and Economic Development. *Journal of Interdisciplinary History*, 26(4), 639. <https://doi.org/10.2307/205045>

Ghoshal, S., & Moran, P. (1996). Bad for Practice: A Critique of the Transaction Cost Theory. *The Academy of Management Review*, 21(1), 13. <https://doi.org/10.2307/258627>

Glaeser, E. L., Porta, R. La, Lopez-De-Silanes, F., & Shleifer, A. (2004). NBER Working Paper Series Do Institutions Cause Growth? Do Institutions Cause Growth? <http://www.nber.org/papers/w10568>

Goldsmith, A. A. (1995). Democracy, property rights and economic growth. *The Journal of Development Studies*, 32(2), 157-174.

Goldstein, M., & Udry, C. (2008). The profits of power: Land rights and agricultural investment in Ghana. *Journal of Political Economy*, 116(6), 981–1022. <https://doi.org/10.1086/595561>

Green, F. (1979). The consumption function: a study of a failure in positive economics. In *Issues in Political Economy*, 33-60, Macmillan Education UK.

Gregory, J. K. (2009). The Troll Next Door. *The John Marshall Review of Intellectual Property Law*, 577(2014), 577–600.

Greve, B. (2007). Occupational welfare: winners and losers. Edward Elgar Publishing.

Groenewegen, J., Kerstholt, F. T. S., & Nagelkerke, A. G. (1995). On integrating new and old institutionalism. *Journal of Economic Issues*, 29(2), 467–476.

Grossman, S. J., & Hart, O. D. (1986). The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of Political Economy*, 94(4), 691–719. <https://doi.org/10.1086/261404>

H. Scott Gordon. (1954). The Economic Theory of a Common-Property Resource: The Fishery. *Education + Training*, 62(2), 124–142. <https://doi.org/10.1108/00400910010347803>

Haller, T. (2002). The Understanding of Institutions and their Link to Resource Management from a New Institutionalism Perspective, 1.

Hanmer, J., & Hearn, J. (2005). Gender and welfare research. In *Welfare Research*, 110-135, Routledge.

Harold Demsetz. (1966). Some Aspects of Property Rights. *Journal of Law and Economics*, 9, 61–70. <http://www.jstor.org/stable/724993>

Harold Demsetz. (1967). Towards a Theory of Property Rights. *The American Economic Review*, 57(2), 347–359.

Harriss, J. (1984). Institutions, Politics and Culture: A Case For “Old” Institutionalism in the Study of Historical Change. In *Accounting & Finance* 24(1). <https://doi.org/10.1111/j.1467-629x.1984.tb00054.x>

Hart, O., & Moore, J. (1990). Property Rights and the Nature of the Firm. *Journal of Political Economy*, 98(6), 1119–1158. <https://doi.org/10.1086/261729>

Harvie, D., Slater, G., Philp, B., & Wheatley, D. (2009). Economic well-being and British regions: the problem with GDP per capita. *Review of Social Economy*, 67(4), 483-505.

Hayek, F. A. (1945). The Use of Knowledge in Society. *The American Economic Review*, 73(4), 519–530. <https://doi.org/10.1097/00010694-195204000-00008>

Hayek, F. A. (1967). The results of human action but not of human design. *Studies in philosophy, politics and economics*, 96.

Hayek, Friedrich A. (1960). The Constitution of Liberty. *Journal Des Économistes et Des Études Humaines*, 5(2–3), 415–422. <https://doi.org/10.1515/jeeh-1994-2-310>

HDR, U. (2009). Human development index.

Heath, M. R. M., & Goksu, E. B. (2016). G-20 Data Gaps Initiative II: meeting the policy challenge. International Monetary Fund.

Henry, J. F. (1999). Property Rights, Markets and Economic Theory: Keynes versus Neoclassicism - again. *Review of Political Economy*, 11(2), 151–170. <https://doi.org/10.1080/095382599107093>

Heyne, P. T. (1971). The Free-Market System Is the Best Guide for Corporate Decisions. *Financial Analysts Journal*, 27(5), 26-27.

Higgs, R. (1996). Legally induced technical regress in the Washington salmon fishery. In L. J. Alston, T. Eggertsson, & D. C. North (Eds.), *Empirical Studies in Institutional Change*, 247–279.

Hilton, R. M. (1992). Institutional incentives for resource mobilization: An analysis of irrigation systems in Nepal. *Journal of Theoretical Politics*, 4(3), 283–308.

Hirschman, A. O. (2012). The rise and decline of development economics. In *The theory and experience of economic development*, 372–390, Routledge.

Hulten, C., & Nakamura, L. I. (2019). Expanded GDP for Welfare Measurement in the 21st Century. In *Measuring and Accounting for Innovation in the 21st Century*. University of Chicago Press.

Hodgson, G. M. (1998). The Approach of Institutional Economics. *Journal of Economic Literature*, 36(1), 166–192.

Hodgson, G. M. (2015). Much of the “economics of property rights” devalues property and legal rights. *Journal of Institutional Economics*, 11(4), 683–709. <https://doi.org/10.1017/S1744137414000630>

Hornbeck, R. (2008). Good Fences Make Good Neighbors: Evidence on the Effects of Property Rights. Typescript, MIT, February, 1–49.

Hornbeck, R. (2010). Barbed Wire: Property Rights and Agricultural Development. *Quarterly Journal of Economics*, 125(2), 767–810. <https://doi.org/10.1162/qjec.2010.125.2.767>

Hort, S. E. O., & Kuhnle, S. (2000). The coming of East and South-east Asian welfare states. *Journal of European Social Policy*, 10(2), 162–184. <https://doi.org/10.1177/a012488>

Horwitz, M. J. (1977). The Transformation of American Law, 1780–1860. *The Transformation of American Law, 1780–1860*, 1–7. <https://doi.org/10.4159/9780674038783>

Horwitz, M. J. (1982). History of the Public / Private Distinction. Digital Access to Scholarship at Harvard, 130.

Hotte, L., McFerrin, R., & Wills, D. (2013). On the dual nature of weak property rights. *Resource and Energy Economics*, 35(4), 659–678. <https://doi.org/10.1016/j.reseneeco.2013.07.001>

Houthakker, H. S., & Taylor, L. D. (1966). Consumer demand in the United States, 1929–1970, analysis and projections.

Huang, Z., Li, L., Ma, G., & Xu, L. C. (2017). Hayek, local information, and commanding heights: Decentralizing state-owned enterprises in China. *American Economic Review*, 107(8), 2455–2478. <https://doi.org/10.1257/aer.20150592>

Hunt, D. (2004). Unintended consequences of land rights reform: The case of the 1998 Uganda Land Act. *Development Policy Review*, 22(2), 173–191. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7679.2004.00244.x>

Huntington, S. P., & Nelson, J. M. (1976). *No easy choice: Political participation in developing countries*. Harvard University Press.

İnce, C. (2019). Mülkiyet Hakları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: AB Ve OECD Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir İnceleme, 52(1).

Ingram, P., & Clay, K. (2000). The choice-within-constraints new institutionalism and implications for sociology. *Annual Review of Sociology*, 26(5), 525–546. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.26.1.525>

Jacoby, H. G., Li, G., & Rozelle, S. (2002). Hazards of expropriation: Tenure insecurity and investment in Rural China. *American Economic Review*, 92(5), 1420–1447. <https://doi.org/10.1257/000282802762024575>

Jacoby, H. G., & Minten, B. (2007). Is land titling in Sub-Saharan Africa cost-effective? Evidence from Madagascar. *World Bank Economic Review*, 21(3), 461–485. <https://doi.org/10.1093/wber/lhm011>

Jaffee, L. R. (1974). The Public Interst Doctrine Is Alive and Kicking in New Jersey Tidalwaters: Neptune City v. Avon-by-the-Sea-A Case of Happy Atavism. *Natural Resources Journal*, 14(3).

Jalilov, A., & Hatasa, N. (2019). Analysis of Uzbekistan's Economic Development after Independence. *Economic and Business Review*, 26(2), 1–28.

John Appleby, Anthony Harrison, & Nancy Devlin. (2004). What is the real cost of more patient choice? *Clinical Medicine*, 4(1), 84.2-85. <https://doi.org/10.7861/clinmedicine.4-1-84a>

John F. Henry. (1999). Property Rights, Markets and Economic Theory: Keynes versus Neoclassicism - again. *Review of Political Economy*, 11(2), 151–170. <https://doi.org/10.1080/095382599107093>

Johnson, R. N., & Libecap, G. D. (1982). Contracting problems and regulation: the case of the fishery. *The American Economic Review*, 72(5), 1005–1022.

Johnson, S., Mcmillan, J., & Woodruff, C. (2002). Nber Working Paper Series Property Rights and Finance, 03. <http://www.nber.org/papers/w8852>

Jones, E. L. (2003). *The European miracle: environments, economies and geopolitics in the history of Europe and Asia*. Cambridge University Press.

Jora R. Minasian. (1964). Television Pricing and the Theory of Public Goods. *The Journal of Law and Economics*, 7(7), 71–80. <https://doi.org/10.1086/466600>

Juergensmeyer, J. C., & Wadley, J. (1974). The Common Lands Concept: A Commons Solution to a Common Environmental Problem. Georgia State University College of Law Reading, 361.

Kabubo-Mariara, J. (2005). Herders response to acute land pressure under changing property rights: some insights from Kajiado District, Kenya. *Environment and Development Economics*, 10(1), 67-85.

Katz, M. L., & Shapiro, C. (1985). Network externalities, competition, and compatibility. *American Economic Review*, 75(3), 424–440.

Kaysen, C. (1965). Another view of corporate capitalism. *The Quarterly Journal of Economics*, 79(1), 41-51.

Kenneth J. Arrow. (1962). Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. *International Journal of Group Psychotherapy*, 56(2), 191–209. <https://doi.org/10.1521/ijgp.2006.56.2.191>

Kens, P. (2011). Property, Liberty, and the Rights of the Community: Lessons from *Munn v. Illinois*. *SSRN Electronic Journal*, 30. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1612824>

Kerekes, C. B., & Williamson, C. R. (2010). Propertyless in Peru, even with a government land title. *American Journal of Economics and Sociology*, 69(3), 1011-1033.

Klitgaard, R. (1997). Cleaning up and invigorating the civil service. *Public Administration and Development: The International Journal of Management Research and Practice*, 17(5), 487-509.

Knight, F. H. (1924). Some fallacies in the interpretation of social cost. *Quarterly Journal of Economics*, 38(4), 582–606. <https://doi.org/10.2307/1884592>

Kornai, J. (1992). The postsocialist transition and the state: Reflections in the light of Hungarian fiscal problems. *The American Economic Review*, 82(2), 1-21.

Laiyou, Z., & Jiawei, L. (2023). Dilemmas and theoretical exploration of China's rural land property rights system reform. *Frontiers in Sustainable Food Systems*, 7(7). <https://doi.org/10.3389/fsufs.2023.1238241>

Lanjouw, J. O., & Levy, P. I. (2002). Untitled: A study of formal and informal property rights in urban Ecuador. *Economic Journal*, 112(482), 986–1019. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00067>

Larry Neal. (1990). *The Rise of Financial Capitalism*.

Larson, B. A., & Bromley, D. W. (1990). Property rights, externalities, and resource degradation: locating the tragedy. *Journal of Development economics*, 33(2), 235-262.

Lawson, T. (2003). Institutionalism: On the Need to Firm up Notions of Social Structure and the Human Subject. *Journal of Economic Issues*, 37(2), 315–324.

Leeson, P. T., & Harris, C. (2018). Wealth-destroying private property rights. *World Development*, 107, 1–9. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.02.013>

Leibenstein, H. (1958). Underemployment in backward economies: Some additional notes. *Journal of Political Economy*, 66(3), 256-258.

Lesser, J. A., Dodds, D. E., & Zerbe, R. O. (1997). Environmental economics and policy.

Levmore, S. (2002). Two stories about the evolution of property rights. *The Journal of Legal Studies*, 31(S2), S421-S451.

Lewis, D. (1893). Can Prices Be Regulated by Law? An Examination of Mr. Arthur T. Hadley's Article, "Legal Theories of Price Regulation." *The American Law Register and Review*, 41(1), 9–17.

Li, G., & Zhou, H. (2015). Political connections and access to IPO markets in China. *China Economic Review*, 33, 76-93.

Libecap, G. D. (1989). The political economy of crude oil cartelization in the United States, 1933–1972. *The Journal of Economic History*, 49(4), 833-855.

Lichtheim, G. (1964). A Note on Methodology.

Liebowitz, S. J., & Margolis, S. E. (1994). Network Externality: An Uncommon Tragedy. *Journal of Economic Perspectives*, 8(2), 133–150. <https://doi.org/10.1257/jep.8.2.133>

Loehr, D. (2012). Land reforms and the tragedy of the anticommons - A case study from Cambodia. *Sustainability*, 4(4), 773–793. <https://doi.org/10.3390/su4040773>

Long, J. B. De, & Shleifer, A. (1993). Princes and Merchants: European City Growth Before The Industrial Revolution. In NBER Working Group in Organizational Economics.

Lueck, D. (1994). Common property as an egalitarian share contract. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 25(1), 93-108.

Lueck, D. (2002). The Extermination and Conservation of the American Bison. *The University of Chicago Press*, 31(2), 609–652. <http://www.jstor.org/stable/10.1086/340410>.

Mäki, U. (2020). Notes on economics imperialism and norms of scientific inquiry. *Revue de philosophie économique*, 21(1), 95-127.

Marshall B. Reinsdorf, & Gabriel Quiros. (2020). Measuring Economic Welfare. *Policy Papers*, 20(028), 1–49. <https://doi.org/10.5089/9781513544588.007>

Marsland, D. (1996). *Welfare or welfare state?: contradictions and dilemmas in social policy*. Springer.

Martin L. Weitzman. (1976). On the Welfare Significance of National Product in a Dynamic Economy.

Martine Durand, & Carrie Exton. (2022). Adopting a Well-Being Approach in Central Government: Policy Mechanisms and Practical Tools. *March*, 192–214.

Mason, R. (1995). Interpersonal effects on consumer demand in economic theory and marketing thought, 1890-1950. *Journal of Economic Issues*, 29(3), 871-881.

Mauro, P. (2017). The effects of corruption on growth and public expenditure. In *Political corruption*, 339-352, Routledge.

Mazingo, C. (1999). Effects of Property Rights on Economic Activity: Lessons from the Stolypin Land Reform. unpublished paper, Department of Economics, mit.

McChesney, F. S. (1990). Government as definer of property rights: Indian lands, ethnic externalities, and bureaucratic budgets. *The Journal of Legal Studies*, 19(2), 297-335.

McKean, R. N. (1970). Products liability: Implications of some changing property rights. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(4), 611-626.

McKelvey, R. D. (1976). Intransitivities in multidimensional voting models and some implications for agenda control. *Journal of Economic theory*, 12(3), 472-482.

McKenzie, L. W. (2018). The Classical Theorem on Existence of Competitive Equilibrium. *Equilibrium, Trade, and Growth*, 49(4), 159–188. <https://doi.org/10.7551/mitpress/7848.003.0012>

Meggison, W. L., Nash, R. C., & Randenborgh, M. van. (1998). The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: an International Empirical Analysis. *Journal of Finance*, 5(1).

Messinger, H., & Tarasofsky, A. (1997, June). Measuring sustainable economic welfare: looking beyond GDP. In annual meeting of the Canadian Economics Association, St. John's, Newfoundland, 6, 2-4.

Miao, M., Tang, D. Y., & Xu, L. C. (2019). Property Rights, Political Connections, and Corporate Investment. *Property Rights, Political Connections, and Corporate Investment*, August. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-8973>

Migot-Adholla, S. E., Place, F., & Oluoch-Kosura, W. (1994). Security of tenure and land productivity in Kenya. *Searching for land tenure security in Africa.*, 119-140.

Milford, K. (1990). Menger's methodology. *History of Political Economy*, 22(5), 215-239.

Mishan, E. J. (1971). Post war literature on externality. pdf. *Journal of Economic Literature*, 9(1), 1-28.

Morris, M. D. (1979). Measuring the conditions of the world's poor: The physical quality of life. In *Measuring the conditions of the world's poor: The physical quality of life*, 176-176.

Mossoff, A. (2015). *Value in Intellectual Property Theory*, 29(6).

Mueller, D. C. (1987). *The Growth of Government: A Public Choice Perspective Staff Papers-International Monetary Fund*, 115-149.

Murphy, J. B. (1994). The kinds of order in society. 1994) *Natural Images in Economic Thought: Markets Read in Tooth and Claw*, 536-82.

Myint, H. (1965). Economic theory and the underdeveloped countries. *Journal of Political Economy*, 73(5), 477-491.

Myrdal, G. (1971). *Agricultural Development and Planning in the Underdeveloped Countries outside the Socialist Sphere*. In *Oxford Institute of Agrarian Affairs For International Association of Agricultural Economists*.

Nee, V., & Ingram, P. (1998). Embeddedness and Beyond: institutions, exchange, and social structure. In *New Institution in Sociology*.

Nelson, C. P. A. (1984). A Call for New Approaches to Water Resource Management. *Hastings Constitutional Law Quarterly*, 11(2).

Nelson, R. R. (1985). *An evolutionary theory of economic change*. harvard university press.

Nicholas Barr. (2008). *The Economics of the Welfare State*. Oxford University Press, 4.

Nicita, A., & Ramello, G. B. (2007). Property, liability and market power: The antitrust side of copyright. *Review of Law & Economics*, 3(3), 767-791.

Nicolai J. Foss. (2010). Property rights economics. In *The Elgar Companion to Transaction Cost Economics*. <https://doi.org/10.4337/9781849806909.00016>

Nordhaus, W. D., & Tobin, J. (1972). Economic Research: Retrospect and Prospect, 5, *Economic Growth*, 1-72.

North, D. (1972). The Creation of Property Rights in Western Europe 900-1700 AD. unpub. manuscript, 1137-1162.

North, D. C. (1971). Institutional Change and Economic Growth. *The Journal of Economic History*, 31(1), 118–125. doi:10.1017/S0022050700094109

North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, 4(1), 1–23.

North, D. C. (1993). *Institutions and Credible Commitment*.

North, D. C. (1998). The rise of the western world. In *Political competition, innovation and growth: A historical analysis*, 13-28. Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.

North, D. C., & Thomas, R. P. (1973). *The rise of the western world: A new economic history*. Cambridge University Press.

North, D., & Aoki, M. (1986). Transformation and sustainability in agriculture. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, February. <https://doi.org/10.3920/978-90-8686-717-2>

Obinger, H., & Wagschal, U. (2001). Families of nations and public policy. *West European Politics*, 24(1), 99-114.

Oded Galor, & Joseph Zeira. (1993). *Income Distribution and Macroeconomics*. Munich Personal RePEc Archive, 51644, 35–52.

OECD. (2007). *Society at a Glance*. Ocde, October, 1–131.

Oliver E. Williamson. (1987). The Economic Institutions of Capitalism. *The Academy of Management Review*, 12(2), 385. <https://doi.org/10.2307/258544>

Olson, M. (1984). Why nations rise and fall. *Challenge*, 27(1), 15-23.

Olson, M. (1993). Dictatorship, democracy, and development. *American political science review*, 87(3), 567-576.

Onchoke, S. N. (1986). *The impact of cooperative, group, and individual ranching systems on resource productivity in South-Central Kenya* (Doctoral dissertation, Texas A&M University).

Ostrom, E. (1990). Governing the commons: the evolution of institutions for collective action. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, 32(2). <https://doi.org/10.2307/3146384>

Ostrom, E., Gardner, R., & Walker, J. (1994). *Rules, games, and common-pool resources*. University of Michigan press.

Ostrom, Elinor, & Hess, C. (2007). Surface Surface Private and Common Property Rights Private And Common Property Rights Private and Common Property Rights. *Encyclopedia of Law & Economics*, 7(25), 1–117.

Ostrom, Elinor. (2005). Tragedy of the commons. *Pharmaceutical Technology*, 29(6), 12. <https://doi.org/10.1111/j.1939-7445.1990.tb00222.x>

Ostrom, V. (2007). *Public Administration and Public Policy*.

Ostrom, V., & Ostrom, E. (1977). Public goods and public choices. In *Alternatives for Delivering Public Services: Toward Improved Performance*. <https://doi.org/10.4324/9780429047978-2>

Oulton, N. (2004). Productivity versus welfare; or GDP versus Weitzman's NDP. *Review of Income and Wealth*, 50(3), 329–355. <https://doi.org/10.1111/j.0034-6586.2004.00129.x>

Palmer, R. R. (1959). *The Age of the Democratic Revolution: The struggle* (Vol. 2). Princeton University Press.

Panayotou, T., & Ashton, P. S. (1992). Not by timber alone: economics and ecology for sustaining tropical forests.

Panić, M. (2007). Does Europe need neoliberal reforms?. *Cambridge Journal of Economics*, 31(1), 145-169.

Partha, D., & David, P. A. (1994). Toward a new economics of science. *Research policy*, 23(5), 487-521.

Pasour, E. C. J. (1981). The Free Rider as a Basis for Government Intervention. *Journal of Libertarian Studies*, 5(4), 453–464.

Pastor Jr, M., & Hilt, E. (1993). Private investment and democracy in Latin America. *World Development*, 21(4), 489-507.

Paul A. Romer. (1986). Increasing Returns and Long Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002–10037.

Paul M. Romer. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5), 71–102.

Paul. N. Rosenstein-Rodan. (1943). Problems of Industrializing in Eastern and Southeastern Europe. In *The Economic Journal*, 53(210/211), 202–211.

Pejovich, S. (1990). *The economics of property rights: Towards a theory of comparative systems*, 22, Springer Science & Business Media.

Philmore, J. (1982, September). The Libertarian Case for Slavery. In *Philosophical Forum*, 14(1).

Pierson, C., & Castles, F. G. (Eds.). (2006). *The welfare state reader*. Polity.

Pigou, A. C. (1920). *The Economics of Welfare: Palgrave Classics in Economics*. In Macmillan and Co Limited.

Place, F., & Hazell, P. (1993). Productivity Effects of Indigenous Land Tenure Systems in Sub-Saharan Africa. *American Journal of Agricultural Economics*, 75(1), 10–19. <https://doi.org/10.2307/1242949>

Platteau, J. P. (2015). *Institutions, social norms and economic development*. Routledge.

Plotkin, H. (1997). *Darwin machines and the nature of knowledge*. Harvard University Press.

Posner, R. A. (1979). A Comment on “Some Uses and Abuses of Economics in Law.” *The University of Chicago Law Review*, 46(2), 307. <https://doi.org/10.2307/1599455>

Posner, R. A. (1993). The new institutional economics meets law and economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*, 73-87.

Pourgerami, A., & Assane, D. (1992). Macroeconomic determinants of growth: New measurement and evidence on the effect of political freedom. *Applied Economics*, 24(1), 129-136.

Prasad, B. C. (2003). Institutional economics and economic development: The theory of property rights, economic development, good governance and the environment. *International Journal of Social Economics*, 30(5/6), 741–762. <https://doi.org/10.1108/03068290310474120>

Prasad, B. C., & Tisdell, C. (1996). Getting property rights “right”: Land tenure in Fiji. *Pacific Economic Bulletin*, 11(1), 31–46.

Priest, G. L. (1977). *The Common Law Process and the Selection of Efficient Rules*. The University of Chicago Press for The University of Chicago Law School Stable, 6(1), 65–82.

Prosser, D. C. (2007). Public policy and the politics of open access. *LIBER Quarterly*, 17(2). <https://doi.org/10.18352/lq.7877>

Przeworski, A. (1984). Democracy and economic development. *Studies in Comparative International Development*, 19(4), 67–81. <https://doi.org/10.1007/BF02743750>

Przeworski, A. (2021). Political Rights, Property Rights, and Economic Development. *Law and Development*, 165–192. <https://doi.org/10.4324/9781003090175-11>

Puga, D., & Trefler, D. (2014). International Trade and Institutional Change : Medieval Venice 's Response to Globalization. *The Quarterly Journal of Economics*, 753–821. <https://doi.org/10.1093/qje/qju006>. Advance

Putterman, L. (1995). Markets, hierarchies, and information: On a paradox in the economics of organization. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 26(3), 373-390.

Qin, B., Strömberg, D., & Wu, Y. (2018). Media bias in China. *American Economic Review*, 108(9), 2442–2476. <https://doi.org/10.1257/aer.20170947>

Quirós, G., Reinsdorf, M., & Ribarsky, J. (2018). Measuring Economic Welfare State of Play and Priorities Motivation, 20(8), 1-49.

Ramello, G. B. (2005). Private appropriability and knowledge sharing: Contradiction or convergence? The opposite tragedy of creative commons. In *Developments in the Economics of Copyright*.

Ramello, G. B. (2011). Property rights and externalities: The uneasy case of knowledge. *European Journal of Law and Economics*, 31(1), 123–141. <https://doi.org/10.1007/s10657-010-9198-3>

Reid, J. D. (2005). *Imperfect Institutions: Possibilities and Limits of Reform*. By Thrainn Eggertsson. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2005. *The Journal of Economic History*, 65(4), 1173–1175. <https://doi:10.1017/S0022050705350443>

Reinert, E. S., & Kattel, R. (2006). Institutionalism Ancient, Old and New: a Historical Perspective on Institutions and Uneven Development. In *The Other Canon of Economics: Essays in the Theory and History of Uneven Economic Development*: 2(2). <https://doi.org/10.2307/jj.11288860.5>

Richard Cyert, & James March. (1963). A Perspective from Organization Economics. *NBER Working Group in Organizational Economics*, NBER Organ(1963), 1–11.

Richard Heys. (2019). Bridging the Gap Between GDP and Welfare. February.

Riker, W. H. (1980). Implications from the Disequilibrium of Majority Rule for the Study of Institutions. *American political science review*, 74(2), 432-446.

Riker, W. H., & Sened, I. (1995). A Political Theory of the Origin of Property Rights: Airport Slots. *American Journal of Political Science*, 35(4), 951–969.

Riker, W. H., & Weimer, D. L. (1993). The economic and political liberalization of socialism: The fundamental problem of property rights. *Social Philosophy and Policy*, 10(2), 79-102.

Riker, W. H., & Weimer, D. L. (1993). The economic and political liberalization of socialism: The fundamental problem of property rights. *Social Philosophy and Policy*, 10(2), 79-102.

Rizvi, S. A. T. (1994). The microfoundations project in general equilibrium theory. *Cambridge journal of economics*, 18(4), 357-377.

Robert Barro. (1989). Economic Growth in a Cross Section of Countries. In NBER Working Paper Series, 58(58).

Robert E. Hall, & Charles I. Jones. (1998). Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others? *The Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 1–51.

Robert E. Lucas, J. (1988). On the Mechanics of Economic Development. In *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3–42.

Robert Heath, & Evrim Bese Goksu. (2016). G-20 Data Gaps Initiative II: Meeting the Policy Challenge, 1(43).

Robert J. Barro. (1996). Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. *Advances in Applied Business Strategy*, 52(44), 13837–13866.

Robert M. Solow. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth Author. *The MIT Press The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65–94.

Rodrik, D. (2004). Institutions and Economic Performance - Getting Institutions Right. CESifo DICE Report, 02(2), 10–15. https://doi.org/10.4324/9780203392805_chapter_10

Rodrik, D., Subramanian, A., & Trebbi, F. (2002). Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography And Integration In Economic Development. *Journal of Analytical Psychology*, 48(1), 47–81. <https://doi.org/10.1111/1465-5922.t01-1-00003>

Rosenberg, N., & Birdzell, L. E. (1990). Science, technology and the Western miracle. *Scientific American*, 263(5), 42-55.

Roset, C. (1986). The Comedy of the Commons: Custom, Commerce, and Inherently Public Property. *The University of Chicago Law Review*, 53(4), 1129–1174.

Rowat, C., & Dutta, J. (2006). Weak Property Rights and Market Access, 2(1), 42–48.

Rowley, C. K. (1988). Rent-seeking versus directly unproductive profit-seeking activities. In *The political economy of rent-seeking*, 15-25, Boston, MA: Springer US.

Rubin, P. H. (1977). Why is the common law efficient?. *The Journal of Legal Studies*, 6(1), 51-63.

Rutherford, M. (2001). Institutional economics: Then and now. *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 173–194. <https://doi.org/10.1257/jep.15.3.173>

Rutten, M. M. E. M. (1992). Selling Wealth to Buy Poverty. In *Nijmegen Studies in Development and Cultural Change*, 18(2).

Samuels, W. J. (1995). The present state of institutional economics. *Cambridge Journal of Economics*, 19(4), 569-590.

Samuels, W. J., & Samuels, W. J. (1992). A critique of rent-seeking theory. *Essays on the Economic Role of Government: Volume 2: Applications*, 111-128.

Samuelson, P. (1999). Privacy As Intellectual Property. In *October*, 18.

Samuelson, P. A. (1961). The evaluation of ‘Social income’: Capital formation and wealth. In *The Theory of Capital: Proceedings of a Conference held by the International Economic Association*, 32-57, London: Palgrave Macmillan UK.

Scheiber, H. N. (1984). Public rights and the rule of law in American legal history. *Calif. L. Rev.*, 72, 217.

Schlager, E., & Ostrom, E. (1992). Property-Rights Regimes and Natural Resources: A Conceptual Analysis, 68(3).

Schotter, A. (2008). *The economic theory of social institutions*. Cambridge Books.

Scott, A. (2019). The Fishery: The Objectives of Sole Ownership 1. In *Fisheries Economics*, 1, 23-31, Routledge.

Scully, G. W. (1988). The institutional framework and economic development. *Journal of political economy*, 96(3), 652-662.

Seabright, P. (1993). Managing Local Commons: Theoretical Issues in Incentive Design. *Journal of Economic Perspectives*, 7(4), 113–134. <https://doi.org/10.1257/jep.7.4.113>

Sebastian Galiani, & Ernesto Schargrotsky. (2010). Property Rights for the Poor: Effects of Land Titling, 103.

Selin Zengin Taşdemir. (2021). Ekonomi-Ekoloji Etkileşimi: Neoklasik Çevre İktisadı İle Ekolojik İktisadi Düşünce Birbirini Tamamlıyor Mu? *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 6(2), 356–370. <https://doi.org/10.30784/epfad.896292>

Selvin, M. (1980). The Public Trust Doctrine in American Law and Economic Policy, 1789-1920. *Wis. L. Rev.*, 1403.

Sen, A. (1988). The concept of development. *Handbook of development economics*, 1, 9-26.

Sen, A. (1999). *Development as Freedom*.

Sherman, R., & Willett, T. D. (1969). Regional Development, Externalities and Tax-Subsidy Combinations. *National Tax Journal*, 22(2), 291-293.

Shi, X., Xi, T., Zhang, X., & Zhang, Y. (2017). “ Moving Umbrella ”: Identifying Collusion Through Bureaucratic Transfers And Investment Flows. *Journal of Economic Literature*.

Shleifer, A. R., & Vishny, R. (1993). *Corruption*.

Shleifer, A. (1995). Establishing Property Rights. *North*, 93–116.

Simon, H. A. (1997). *Models of bounded rationality: Empirically grounded economic reason*, 3, MIT press.

Sirowy, L., & Inkeles, A. (2017). The effects of democracy on economic growth and inequality: A review. *On measuring democracy*, 125-156.

Smets, M., Aristidou, A., & Whittington, R. (2017). Towards a Practice-Driven Institutionalism. *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism*, 2(8), 384–411.

Smith, A. (1776). *The Wealth of Nations*, 17(76).

Smith, R. J. (1981). Resolving the Tragedy of the Commons by Creating Private Property Rights in Wildlife. *Cato Journal*, 1(2), 439–468.

Smits, J.-P., & Horlings, E. (2019). Measuring Well-being and Sustainability in the Netherlands: the first Monitor of Well-being. Paper for the ESCoE Conference on Economic Measurement, King’s College London , 8, 1–26.

Sonin, K. (2002). Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights, 5(44).

Spulber, D. F. (1989). *Regulation and markets*. MIT press.

Steiner, P. O. (1961). Monopoly and competition in television-some policy issues. *Manchester School of Economic and Social Studies*, 29(2), 107-131.

Steinmo, S. (2006). The New Institutionalism in Education. In *The New Institutionalism in Education*. <https://doi.org/10.1515/9780791481080>

Stephen Knack, & Philip Keefer. (1995). Institutions and Economic Performance : Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. World Bank, 23-118.

Stewart, J. (2020). A commitment to welfare: the life and work of Richard Titmuss. In Richard Titmuss, 541-558, Policy Press.

Stiglitz, J. E. (1996). Whither socialism?. MIT press.

Stiglitz, J. E. (2013). A neoclassical analysis of the economics of natural resources. SSRN.

Stiglitz, J. E., Sen, A., & Fitoussi, J.-P. (2009). Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. In Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress.

Stiglitz, J., Sen, A., & Fitoussi, J. (2009). Mis-measuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up, 3(1), 1–69.

Stone, R., & Corbit, J. D. (1997). The accounts of society. The American Economic Review, 87(6), 17-29.

Stroup, R., & Baden, J. (1973). Externality, Property Rights, and the Management of Our National Forests. The Journal of Law and Economics, 16(2), 303–312. <https://doi.org/10.1086/466768>

Sugden, R. (2004). The economics of rights, co-operation and welfare (pp. 154-165). Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Sumner, L. W. (1996). Welfare, happiness, and ethics. Clarendon Press.

Syrquin, M. (2011). GDP as a Measure of Economic Welfare.

Şeyma Bozkaya. (2023). the Relationship Between Intellectual Property Rights and Competition Laws. Overlapping Intellectual Property Rights, Second Edition, 6(8), 505–528. <https://doi.org/10.1093/oso/9780192844477.003.0019>

Teece, D. J. (1980). Economies of scope and the scope of the enterprise. Journal of economic behavior & organization, 1(3), 223-247.

Teece, D. J. (1982). Towards an economic theory of the multiproduct firm. Journal of economic behavior & organization, 3(1), 39-63.

Tella, R. Di, & Schargrodsy, E. (2007). The Formation of Beliefs : Evidence from the Allocation of Land Titles to Squatters. The Quarterly Journal of Economics, 122(1), 209–241.

Tietenberg, T., & Lewis, L. (2023). Environmental and Natural Resource Economics. In *Environmental and Natural Resource Economics*. <https://doi.org/10.4324/9781003213734>

Tisdell, C. A. (1997). Good Governance, Property Rights and Sustainable Resource Use. *South African Journal of Economics*, 65(1), 15–23. <https://doi.org/10.1111/j.1813-6982.1997.tb01350.x>

Tool, M. R. (1991). Contributions to an institutional theory of price determination. In *Rethinking Economics*, 19-39, Edward Elgar Publishing.

Tullock, G. (1966). *The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft*.

Turvey, R. (1964). Optimization and suboptimization in fishery regulation. *The American economic review*, 54(2), 64-76.

Ullman-Margalit, E. (1977). Coordination norms and social choice. *Erkenntnis*, 143-155.

United Nations Development Programme. (1990). The impact of energy consumption on quality of life in the world: Methodological aspects of evaluation. In *New York Oxford Oxford University Press*. <https://doi.org/10.21003/EA.V184-03>

Utz, S. (1984). Maine's Ancient Law and Legal Theory. *Connecticut Law Review*, 16, 821.

Uysal, Y., & Atmaca, Y. (2018). Türkiye'deki Merkezi ve Yerel Yönetim İlişkilerinin Yönetişim Modeli Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, 1(3), 411–424. <https://doi.org/https://orcid.org/0000-0001-6345-4745>

Van De Ven, P., Zwijsen, J., & De Queljoe, M. (2018). Including unpaid household activities; An estimate of its impact on macro-economic indicators in the G7 economies and the way forward. *OECD Statistics Working Paper*, 2018(04), 1–31.

Van Praag, B. M. S., & Frijters, P. (1999). The Measurement of Welfare and Well-Being: The Leyden Approach. *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, 1–44.

Vaughn, K. I. (1999). John Locke and the Labor Theory of Value. *Academy of Management Review*, 24(4), 1–4.

Veblen, T. (1906). The place of science in modern civilization. *American Journal of Sociology*, 11(5), 585-609.

Veitch, J. M. (1986). Repudiations and confiscations by the medieval state. *The Journal of Economic History*, 46(1), 31-36.

Vorhies, F., & Glahe, F. (1988). Political liberty and social development: An empirical investigation. *Public choice*, 58(1), 45-71.

Wallis, J. J., & North, D. (1988). Long-Term Factors in American Economic Growth. In *Journal of Interdisciplinary History* (Vol. 19, Issue 2). <https://doi.org/10.2307/204695>

Wärneryd, K. (1990). Conventions: An evolutionary approach. *Constitutional Political Economy*, 1(3), 83-107.

Wayne E. Baker. (1984). The Social Structure of a National Securities Market. *American Journal of Sociology*, 89(4), 775–811. <https://doi.org/10.1086/227944>

Welch, W. P. (1983). The political feasibility of full ownership property rights: The cases of pollution and fisheries. *Policy sciences*, 16(2), 165-180.

Wiersma, L. L. (2005). Indigenous lands as cultural property: A new approach to indigenous land claims. *Duke Law Journal*, 54(4), 1061–1088.

Wilkinson, C. F. (1980). The Public Trust Doctrine in Public Land Law The Public Trust Doctrine in Public Land Law Copyright Statement. University of Colorado Law School.

Wilkinson, M. (1986). Tax expenditure and public expenditure in the UK. *Journal of Social Policy*, 15(1), 23-49.

Williamson, O. E. (1975). Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.

Williamson, O. E. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Chicago Journals*, 22(2), 233–261.

Williamson, O. E. (1996). The mechanisms of governance. Oxford university press.

Wilson, W. R. (1967). Correlates of avowed happiness. *Psychological bulletin*, 67(4), 294.

Winter, S. G. (1971). Satisficing, selection, and the innovating remnant. *The Quarterly Journal of Economics*, 85(2), 237-261.

Witt, U. (1989). The evolution of economic institutions as a propagation process. *Public choice*, 62(2), 155-172.

Xu, C. (2010). The fundamental institutions of China's reforms and development. *Journal of Economic Literature*, 49(4), 1076–1151. <https://doi.org/10.1257/jel.49.4.1076>

Yi, Y., Köhlin, G., & Xu, J. (2014). Property rights, tenure security and forest investment incentives: evidence from China's Collective Forest Tenure Reform. *Environment and Development Economics*, 19(1), 48-73.

Zhou, K. X. (1996). How the farmers changed China: power of the people.

