

T.C.

NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSAT BİLİM DALI

**KURUMSAL KALİTE BELİRLEYİCİLERİNİN
SERBEST TİCARET ANLAŞMALARINA ETKİSİ: AB
ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR PANEL VERİ ANALİZİ**

CEMİLE EVREN

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DANIŞMAN:

PROF. DR. MUSTAFA ACAR

Konya- 2024

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

KURUMSAL KALİTE BELİRLEYİCİLERİNİN
SERBEST TİCARET ANLAŞMALARINA ETKİSİ: AB
ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR PANEL VERİ ANALİZİ

CEMİLE EVREN
YÜKSEK LİSANS TEZİ

DANIŞMAN:
PROF. DR. MUSTAFA ACAR

Konya- 2024



T.C.

NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ

Sosyal Bilimler Enstitüsü

Bilimsel Etik Sayfası

Öğrencinin	Adı Soyadı	Cemile Evren		
	Numarası	20810901039		
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İktisat		
	Programı	Tezli Yüksek Lisans	X	
		Doktora		
Tezin Adı	Kurumsal Kalite Belirleyicilerinin Serbest Ticaret Anlaşmalarına Etkisi: AB Ülkeleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi			

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.

Cemile Evren
İmzası



T.C.

NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ

Sosyal Bilimler Enstitüsü

ÖZET

Öğrencinin	Adı Soyadı	Cemile Evren		
	Numarası	20810901039		
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İktisat		
	Programı	Tezli Yüksek Lisans	X	
		Doktora		
	Tez Danışmanı	Prof. Dr. Mustafa Acar		
Tezin Adı	Kurumsal Kalite Belirleyicilerinin Serbest Ticaret Anlaşmalarına Etkisi: AB Ülkeleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi			

20. yüzyılın başlarında ortaya çıkan “Kurumsal İktisat” yaklaşımı, neoklasik iktisat öğretilerinden farklı olarak sadece ekonomik durumları incelememektedir. Aynı zamanda ekonominin etkilendiği unsurların başında kurumların da yer aldığını savunmaktadır. Kurum kavramı ise işlem maliyetleri, eksik sözleşmeler, mülkiyet hakları, politik istikrar ve yolsuzluk değişkenleri ile açıklanmaktadır. Bu araştırmanın amacı, serbest ticaret anlaşmaları kapsamında, kurumsal kalite göstergelerinin ticareti ne kadar etkilediğini incelemektir. Bu bağlamda çalışma 1996-2022 döneminde Avrupa Birliği’ne üye ülkelerin kurumsal kalite göstergeleri ile serbest ticaret anlaşmaları arasındaki ilişkiyi analiz etmektedir. Birinci bölümde serbest ticaret kavramının teorik çerçevesi çizilmektedir. İkinci bölümde kurumsal iktisat yaklaşımı ve kurumsal kalite detaylı olarak ele alınmaktadır. Üçüncü bölümde tezin araştırma konusunu teşkil eden Avrupa Birliği ülkelerinin yaptıkları serbest ticaret anlaşmaları incelenmektedir. Son bölümde ise kurumsal kalite göstergelerini kapsayan ve farklı kurumlardan elde edilen verilerle ortak, özgün bir veri seti oluşturularak analiz yapılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal İktisat, Kurumsal Kalite, Serbest Ticaret, Serbest Ticaret Anlaşmaları, Panel Veri Analizi.



T.C.

NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ

Sosyal Bilimler Enstitüsü

ABSTRACT

Author' s	Name and Surname	Cemile Evren		
	Student Number	20810901039		
	Department	Economics		
	Study Programme	Master's Degree (M.A.)	X	
		Doctoral Degree (Ph.D.)		
	Supervisor	Prof. Dr. Mustafa Acar		
Title of the Thesis/Dissertation	The Impact of Institutional Quality Determinants on free Trade Agreements: A Panel Data Analysis on EU Countries			

Unlike neoclassical economic teachings, the "Institutional Economics" approach, which emerged in the early 20th century, does not examine only economic situations. At the same time, this approach argues that institutions are among the primary factors that affect the economy. The concept of institution is explained in this regard with variables such as transaction costs, incomplete contracts, property rights, political stability, and corruption. The aim of this research is to examine free trade agreements and emphasize how much they affect trade through institutional quality indicators. In this context, the study examines the institutional quality indicators and free trade agreements of the European Union member states in the period between 1996 and 2022. The first section draws the theoretical framework of the concept of free trade. In the second section, the institutional economics approach and institutional quality is explained in detail. In the third section, the free trade agreements signed by the European Union members selected as the research area for the thesis is examined. In the last section, data covering institutional quality indicators and obtained from different institutions is analyzed by creating a common, original data set.

Keywords: Institutional Economics, Institutional Quality, Free Trade, Free Trade Agreements, Panel Data Analysis.

GİRİŞ	9
BİRİNCİ BÖLÜM	12
SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI	12
1. <i>Serbest Ticaret Anlaşmalarının Teorik Çerçevesi</i>	12
1.1. <i>Ülkelerin Serbest Ticaret Anlaşması Yapma Nedenleri</i>	15
1.2. <i>Serbest Ticaret Anlaşmalarının Koşulları</i>	16
1.2.1. <i>Menşe Kuralları ve Menşe Kümülyasyonu</i>	17
1.2.1.1. <i>Tercihli Olmayan Menşe Kuralları</i>	18
1.2.1.2. <i>Tercihli Menşe Kuralları</i>	18
1.3. <i>Serbest Ticaret Anlaşmalarını Etkileyen Faktörler</i>	19
1.4. <i>Serbest Ticaret Anlaşmalarının Ekonomiye Etkisi</i>	20
1.5. <i>Serbest Ticaret Bölgesi</i>	22
1.6. <i>Gümrük Birliği</i>	22
1.7. <i>Ortak Pazar</i>	23
1.8. <i>Ekonomik Birlik ve Parasal Birlik</i>	23
1.9. <i>Serbest Ticaret Anlaşmalarının Avantaj ve Dezavantajları</i>	24
1.10. <i>Avrupa Birliği Serbest Ticaret Anlaşmaları</i>	25
1.10.1. <i>Roma Antlaşması</i>	25
1.10.2. <i>Maastricht Antlaşması</i>	26
1.10.3. <i>Paris Antlaşması</i>	28
1.10.4. <i>Amsterdam Antlaşması</i>	29
1.10.5. <i>Nice Antlaşması</i>	30
1.10.6. <i>Lizbon Antlaşması</i>	30
İKİNCİ BÖLÜM	32
KURUMSAL İKTİSAT YAKLAŞIMI	32
2.1. <i>Kurum Kavramı ve Önemi</i>	32
2.2. <i>Kurumsal İktisat</i>	34
2.2.1. <i>Kurumsal İktisadın Tarihsel Gelişimi</i>	36
2.2.1.1. <i>Alman Tarihçi Okulu</i>	41
2.2.1.2. <i>Pragmatizm</i>	44
2.2.1.3. <i>Darwinci Evrim Yaklaşımı</i>	46
2.2.2. <i>Eski Kurumsal İktisat</i>	47
2.2.3. <i>Yeni Kurumsal İktisat</i>	47
2.2.4. <i>Yeni Kurumsal İktisadın Metodolojik Araçları</i>	50
2.2.4.1. <i>Sınırlı Rasyonallite</i>	51
2.2.4.2. <i>Eksik Sözleşmeler</i>	51
2.2.4.3. <i>İşlem Maliyeti</i>	53
2.2.4.4. <i>Mülkiyet Hakları</i>	54
2.2.5. <i>Eski ve Yeni Kurumsal İktisadın Karşılaştırılması</i>	54
2.3. <i>Kurumsal Kalite Kavramı</i>	56
2.3.1. <i>Kurumsal Kalitenin Ölçülmesinde Kullanılan Göstergeler</i>	57
2.3.1.1. <i>Dünya Ekonomik Özgürlük Endeksi</i>	58
2.3.1.2. <i>Ekonomik Özgürlük Endeksi</i>	58
2.3.1.4. <i>Yolsuzluk Algılama Endeksi</i>	60
2.3.1.5. <i>Dünya Yönetişim Göstergeleri Endeksi</i>	60
2.3.1.6. <i>Uluslararası Ülke Risk Rehberi Endeksi</i>	60
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	62
KURUMSAL KALİTENİN BELİRLEYİCİLERİ: AB ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR PANEL VERİ ANALİZİ	62
3. <i>VERİ SETİ VE MODEL</i>	62
3.1. <i>Yatay Kesit Bağımlılığı ve Homojenlik Testi</i>	63
3.2. <i>Birim Kök Testi</i>	64
3.4. <i>Uzun Dönemli Eşbütünleşme Katsayılarının Tahmini AMG Tahmincisi</i>	69
SONUÇ	72
KAYNAKÇA	75

TABLolar VE ŐEKİLLER LİSTESİ

Tablo 1.1. Ekonomik Bütünleşme Aşamaları ve Özellikleri

Şekil 2.1. Yeni Kurumsal İktisat Okulunu Temsil Eden Düşünce Ekolleri

Şekil 2.2. Tercih ve Sözleşmeler Bilimi

Tablo 2.1. Ekonomik Özgürlük Endeksi Sıralama ve Puanlar

Tablo 3.1. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları ve Homojenlik Testi Sonuçları

Tablo 3.2. Sadece Sabit Terimli Birim Kök Analizi

Tablo 3.3. Sabit ve Trend Terimli Birim Kök Sonuçları

Tablo 3.4. Durbin Hausman Panel Eşbütünleşme Testi Tablosu

Tablo 3.5. AMG Tahminleyicisi Sonuçları

GİRİŞ

Küreselleşme ile ülkeler arasındaki ekonomik, sosyal ve siyasi ilişkilerin önemi her geçen gün artış göstermektedir. Bu çerçevede serbest ticaret anlaşmaları, mal ve hizmet geçişlerini kolaylaştırmasından dolayı, uluslararası ticaretin sınırlarının genişlemesinde önemli bir yer tutmaktadır. Serbest ticaret anlaşmaları, üye ülkeler arasındaki tarifeler ya da gümrük vergileri gibi ticaret engellerini ortadan kaldırmaktadır. Bu sebepten ötürü üye ülkeler mal ve hizmet akışında bir problem ile karşılaşmamaktadır. Ancak, ülkelerin farklı gelişmişlik düzeylerinden dolayı anlaşmaların etkinliği istenilen düzeye ulaşmamaktadır. Serbest ticaretin etkin işleyebilmesi için ülkelerin kurumsal yapıları da kritik öneme sahiptir. Bundan dolayı anlaşmaların etkinliği anlaşma yapacak veya yapmış olan ülkelerin kurumsal yapılarının kalitesine de bağlı olmaktadır.

20. yüzyılın başlarında ortaya çıkan “Kurumsal İktisat” yaklaşımı, neoklasik iktisat öğretilerinden farklı olarak, sadece ekonomik durumları incelememektedir. Aynı zamanda ekonominin etkilendiği unsurların başında kurumların da yer aldığı savunulan bu yaklaşım kurum kavramını işlem maliyetleri, eksik sözleşmeler, mülkiyet hakları, politik istikrar ve yolsuzluk değişkenleri ile açıklamaktadır. Kurumsal iktisat, ülkeler arasındaki ekonomik gelişmişlik farklılıklarının ifade edilmesinde iktisat alanında yeniliklerin öncüsü olmuştur. Bu yaklaşımın en önemli iddiası, ekonomi ve insanlar arasındaki etkileşimin belirsizliğinin “kurumlar” tarafından giderilebileceğidir. Kurumsal iktisada göre, ülkelerin iyi kurumları ekonomilerini olumlu şekilde etkilerken, kötü kurumları ise olumsuz şekilde etkilemektedir. Kurumların bireyler tarafından meydana getirildiğini öne süren yaklaşım, bireylerin alışkanlıkları ve davranış biçimlerinin kurumların işleyişi, değişimi ve yapısında etkili olduğunu savunmaktadır. Bundan dolayı kurumsal iktisat yaklaşımı, neoklasik öğreti gibi rasyonel birey ve tam bilgi kavramlarını değil, sınırlı rasyonalitenin yanı sıra tercih ve zevkleri bireylerin iktisadi davranışlarını ve kurumların yapısını açıklamada daha etkili bulmaktadır.

Kurumsal iktisatçıların “kurum” kavramı konusunda genel kabul gören tek bir tanım üzerinde anlaşamamış olmalarına benzer şekilde, “kurumsal kalite” kavramı

konusunda da araştırmacılar tarafından ortak bir tanım üzerinde ittifak edilmiş değildir. Çünkü kurumsal kalite de somut olarak ölçülmesi zor bir kavramdır. Genellikle ölçümlerde veri setlerinin farklılıkları tartışmaya yol açmaktadır. Veri setlerindeki parametrelerin genellikle yönetim ve ekonomik özgürlük kavramlarını desteklediği gözlemlenmiştir. Kurumsal kalite göstergeleri olarak kullanılan veri setleri günümüzde *Freedom House*, *Fraser Institute*, *Heritage Foundation*, *Dünya Bankası* ve *PRS Group* gibi uluslararası örgütler tarafından yayımlanmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, kurumsal kalite göstergeleri ile serbest ticaret anlaşmaları arasındaki etkileşimi incelemektir. Serbest ticaret anlaşmalarının etkinlik düzeylerinin birbirinden hayli farklı olması, söz konusu anlaşmaların etkinliğinin belirleyicilerinin ne olduğu konusunda nicel ve nitel araştırmaları gerekli kılmaktadır. Uluslararası mal ve hizmet ticaretinde ülkelerin birbirleri arasındaki kurumsal güven çok kritik bir rol oynamaktadır. Kurumsal güven ise büyük ölçüde kurumların kalitesine, dolayısıyla kurumsal kalite göstergelerine bağlıdır. Kurumsal kalite göstergelerini oluşturan parametrelerin serbest ticaret anlaşmaları yapılırken dikkat edilmekle birlikte, kalite göstergelerinin somut olarak ölçülmesi konusundaki zorluk aradaki ilişkinin kanıtlanmasını da zorlaştırmaktadır. Bununla ilgili olarak bu tez çalışmasında temel olarak kurumsal kalite göstergelerinin serbest ticaret anlaşmalarını nasıl etkilemekte olduğu sorusuna yanıt aranmaktadır. Bu kapsamda serbest ticaret anlaşmaları incelenmekte, kurumsal kalite göstergelerinin ticareti ne kadar etkilediği ortaya konmaya çalışılmaktadır.

Çalışma 1996-2022 yılları arasındaki dönemde Avrupa Birliği'ne üye ülkelerin kurumsal kalite göstergeleri ile serbest ticaret anlaşmaları arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Birinci bölümde serbest ticaret kavramının teorik çerçevesi ve Avrupa Birliği'nin serbest ticaret anlaşmaları incelenmektedir. İkinci bölümde kurumsal iktisat yaklaşımı ve kurumsal kalite detaylı olarak ele alınmakta, kurumsal iktisat disiplininin nasıl doğduğu, günümüzde hangi noktaya geldiği, kurumsal kalitenin bu yaklaşım içerisinde nerede yer aldığı sorularına cevap aranmaktadır. Son bölümde ise kurumsal kalite göstergelerini kapsayan ve farklı kurumlardan elde edilen verilerle ortak, özgün bir veri seti oluşturularak kurumsal kalite göstergeleri ile serbest ticaret

anlaşmaları arasındaki ilişki panel veri yöntemi ile analiz edilmektedir. Elde edilen bulgular sayesinde kurumsal iktisat ve kurumsal kalite göstergeleri literatürüne ve serbest ticaret anlaşmalarını etkileyen parametrelerin çeşitliliğinin daha iyi anlaşılmasına katkı sunulması umulmaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI

1. Serbest Ticaret Anlaşmalarının Teorik Çerçevesi

Serbest ticaret anlaşmaları, iki ya da daha fazla taraf ülke arasında gümrük tarifeleri vb. gibi dış ticarete uygulanan kısıtlamaların azaltılması veya ortadan kaldırılmasını önceleyen bir anlaşmadır. Serbest ticaret anlaşmaları ticareti kolaylaştıran özelliği ile anlaşmaya taraf olan ülkelere üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifeleri oluşturmadan üye olmayan ülkelere her üye ülkenin kendi gümrük tarifelerini uygulayabilmesini mümkün kılmaktadır (Küçüksakarya, 2014).

Serbest ticaret anlaşmalarının tarihsel boyutu, kıtalararası ticaret yapan ülkelerin serbest ticaret kavramının yayılmasında önemli bir rol oynadığı 19. yüzyıla kadar uzanmaktadır. İsviçre, İtalya ve Hollanda gibi birçok Avrupa ülkesi serbest ticaret yanlısı olmasına rağmen Avrupa'da 19. yüzyılın sonlarına doğru korumacı politikalar hâkim olmuştur. 1930'larda Büyük Buhran, ülkeleri korumacılığa iterek bağımsız ekonomi politikaların ortaya çıkmasında önemli bir basamak oluşturmuştur. İkinci Dünya Savaşı'nın yıkıcı etkilerini ortadan kaldırma kaygısıyla uluslararası ticareti serbestleştirme çabaları hız kazanmış ve Avrupa'da serbest ticareti teşvik etmek amacıyla 1948 yılında Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) imzalanmıştır (Koçtürk, 2014).

Avrupa'da İkinci Dünya Savaşı öncesi entegrasyon kavramının gelişmesinde teknolojik gelişmeler ve entegrasyon kavramının ekonomistler tarafından vurgulanması olmak üzere iki önemli dinamik rol oynamıştır. Üretim sürecinde insan ve hayvan gücünden, buhar ve elektrik gücüne geçiş, ticaret ve uluslararası ilişkilerde de değişimi başlatmıştır. Avrupa'da daha yüksek bir siyasi birliğe duyulan ihtiyaç, Avrupa kıtasının diğer kıtalardan üstün olduğuna inanan düşünürler tarafından ortaya atılmıştır. Daha önceki ekonomik entegrasyon girişimlerine rağmen, bu konuda asıl somut gelişmeler 1914 ile 1945 yılları arasındaki dönemde iki Dünya Savaşı ve Büyük Buhran gibi ülkeleri sarsan siyasi olaylardan sonra başlamıştır.

Büyük Buhran'dan sonra dünya ticaretinde uluslararası işbirliği eksikliği yaşanmış, bu da rekabetçi devalüasyonlara ve tarife artışlarına neden olmuştur. Bu

dönemde ülkeler yaşanan ekonomik sorunları çözmek için bireysel olarak hareket etmiştir. Batılı sanayileşmiş ülkeler, uluslararası işbirliğinin olmaması durumundan özellikle olumsuz etkilenmiştir. Batılı devletlerin ekonomi hedeflerinin başında büyük dış pazarlara sahip olma fikri vardı. Bundan dolayı ayrımcı olmayan bir uluslararası ticaret ve ödeme sistemine ulaşmak için bir girişim başlattılar. Bu girişim 1944'teki Bretton Woods Konferansı'nda, Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu'nun kurulmasını sağlamıştır. Daha sonra, dünya ticaretini gümrük tarifeleri ve diğer kısıtlamalardan kurtarmak amacıyla Uluslararası Ticaret Örgütü kurulmuş, ancak bazı sanayileşmiş ülkelerin yasama organları tarafından onaylanmamıştır.

Bu kapsamda serbest ticaret anlaşmaları teorik olarak incelendiğinde karşımıza pek çok fayda çıkmaktadır. Bunlar şu şekilde sıralanabilir (Yılmaz, 2015):

- Serbest ticaret anlaşmaları, ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir. Ticaretin genişlemesi, üretim, yatırım ve istihdamı artırarak ekonomik büyümeyi desteklemektedir.
- Serbest ticaret anlaşmaları, ülkelerin kaynaklarını daha verimli bir şekilde kullanmalarını sağlamaktadır. Ülkeler, kendi rekabet avantajlarına dayalı olarak üretimlerini optimize etmektedir.
- Serbest ticaret anlaşmaları, tüketicilere daha geniş bir ürün yelpazesi sunarak rekabetçi fiyatlarla daha iyi kalitede ürün erişimi sağlamaktadır. Bu geniş ürün yelpazesi ise tüketicilerin refahını pozitif yönde etkilemektedir.
- Serbest ticaret anlaşmaları, ihracat potansiyelini artırarak dış ticaret dengesini iyileştirmektedir.
- Serbest ticaret anlaşmaları, yabancı yatırımları ve endüstriyel uzlaşmayı teşvik etmektedir. Gümrük vergilerinin azaltılması veya ortadan kaldırılmasıyla yabancı yatırımlarda artış gözlemlenmiştir.

- Serbest ticaret anlaşmaları bireyleri ve kurum/kuruluşları büyük ölçekli üretime yönlendirdiğinden, sektörler ve bölgeler arasında ihracatı çeşitlendirerek sürdürülebilir rekabet gücünü artırmaktadır.

- Serbest ticaret anlaşmaları, iktisatta karşılaştırmalı üstünlükler teorisine dayanmaktadır. Bilindiği üzere karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, taraf olan ülkelerin avantaja sahip oldukları mal ve hizmetlerin değişimine dayanmaktadır. Bu kapsamda serbest ticaret anlaşmaları ülkelerin sanayilerini, iş kollarını veya üretilen mal ve hizmetlerini kapsayabilmektedir.

- Serbest ticaret anlaşmaları, fikri mülkiyet haklarının korunmasına ve devlet ihalelerinde fırsatlar oluşturmaya yönelik hükümlerin iyileştirilmesinde rol oynamaktadır. Bu çerçevede yapılan anlaşmalar, gümrük işlerinin kolaylaştırılmasını ve yabancıların iş gezileri kısıtlarının azaltılmasını temin etmektedir.

- Serbest ticaret anlaşmaları, taraf ülkelerdeki üreticiler için daha büyük bir pazar etkisi oluşturarak, ölçek ekonomisinin oluşmasına yardımcı olmaktadır.

- Serbest ticaret anlaşmalarının olumlu etkileri arasında taraf olan ülkelerin politikalarında reformlara ve yapısal değişikliklere yol açması da vardır.

- Serbest ticaret anlaşmalarının, açık pazar etkisi ile ülkeler arası rekabeti tetiklediği ve rekabete bağlı olarak kaynak dağılımı ve yapısal etkinlik oranlarını artırdığı gözlemlenmektedir (Demiroğlu, 2019).

Serbest ticaret anlaşmalarının avantajları olduğu kadar bazı dezavantajlarının olduğu da ileri sürülmektedir. Bu dezavantajlar da şu şekilde sıralanabilir:

- Serbest ticaret anlaşmaları, taraflar arası bağımlılığa yol açtığından, dış ticaret ortaklarındaki ekonomik veya politik sorunlar ülkeyi olumsuz etkilemektedir. Bu anlaşmalar ülkelerin dış ticaret ortaklarına olan bağımlılığını artırmaktadır. Dolayısıyla taraflardan birinin ekonomik veya politik sorunlar yaşaması diğer ülkeleri de olumsuz etkilemektedir.

- Çevresel etkiler konusunda farklı düzenlemelerin bulunması, çevresel sürdürülebilirlik üzerinde olumsuz etkiler yaratabilmektedir.
- Serbest ticaret anlaşmaları, bazı sektörlerde işsizliğe neden olabilmektedir. Rekabetin artması ve ucuz işgücüne erişimin sağlanması, bazı sektörlerde yerel iş gücünün dezavantajlı hale gelmesine neden olmaktadır.
- Serbest ticaret anlaşmaları, gelir eşitsizliğini artırabilmektedir. Daha rekabetçi bir ortamda, bazı sektörlerdeki işletmeler ve çalışanlar, rakiplerine kıyasla daha fazla kazanç elde edebilmektedir. Bu eşitsizlikten dolayı gelir dağılımında dengesizliklere yol açmaktadır.
- Serbest ticaret anlaşmaları, bazı durumlarda çevresel etkilere neden olabilmektedir. Ülkeler arasında kaynakların transferiyle birlikte çevresel düzenlemeler farklılık gösterebilmektedir. Bu durum çevresel sürdürülebilirlik üzerinde ise olumsuz etkiler yaratabilmektedir.

Görüldüğü gibi serbest ticaretin gerek lehinde ve gerekse aleyhinde çeşitli argümanlar ileri sürmek mümkündür.¹ Aşağıda serbest ticaret anlaşmalarının koşulları ve teknik içerikleriyle ilgili daha detaylı bilgi verilmiştir.

1.1. Ülkelerin Serbest Ticaret Anlaşması Yapma Nedenleri

- Ekonomik Büyüme ve Refah: Serbest ticaret anlaşmaları, ülkeler arasındaki ticaretin serbestleştirilmesini ve engellerin kaldırılmasını sağlamaktadır. Bu durum ise daha fazla ticaret hacmi ve ekonomik büyümeye katkıda bulunmaktadır. Dünya Bankası tarafından yayınlanan “The Role of Trade in Ending Poverty” (Yoksulluğu Sonlandırmada Ticaretin Rolü) raporu, serbest ticaretin yoksullukla, mücadelede ve refahın artmasında önemli bir rol oynadığını göstermektedir.

¹ Esasen geçmişte çok eskilere giden serbest ticaret ve korumacılık tartışmaları hemen her devirde ve her ülkede gündeme gelmekte, her iki görüş de çok sayıda taraftar bulabilmektedir. Gerek serbest ticaret ve gerekse korumacılık taraftarlarının gerekçeleri ve bunların olgusal gerçeklerle ne ölçüde örtüştüğü konusunda daha geniş bir tartışma için bkz. Acar (2018).

- Piyasa Genişlemesi ve İşbirliği: Serbest ticaret anlaşmalarının ülkeler arasında yeni pazarlar açarak işletmelerin ihracat potansiyelini artırdığı gözlemlenmiştir. Aynı zamanda serbest ticaret anlaşmaları ülkeler arasındaki işbirliğini teşvik etmekte, ortak ticaret standartları geliştirmekte ve ortak hukuki düzenlemeler oluşturarak ticaretin daha verimli ve öngörülebilir hale gelmesini sağlamaktadır. Dünya Ticaret Örgütü'nün (WTO) "Benefits of the WTO Trading System" (DTÖ Ticaret Sisteminin Faydaları) raporu, serbest ticaretin piyasa genişlemesi ve işbirliği sağladığını vurgulamaktadır.

- Rekabetçilik ve İnovasyon: Serbest ticaret anlaşmaları, rekabeti teşvik ederek işletmeleri daha verimli hale getirmekte ve inovasyonu teşvik etmektedir. Rekabet, işletmelerin daha kaliteli ürünler üretmelerini, maliyetlerini düşürmelerini ve yenilikçi çözümler geliştirmelerini sağlamaktadır. *Peterson Institute for International Economics* tarafından yapılan bir araştırma, serbest ticaretin rekabetçiliği artırdığını ve inovasyonu teşvik ettiği argümanını destekler nitelikte sonuçlara varmıştır.

- Kaynakların Verimli Kullanımı: Serbest ticaret anlaşmaları, ülkelerin kaynaklarını daha verimli kullanmalarını sağlamaktadır. Bir ülkenin belirli bir kaynağa sahipken diğer ülkenin başka bir kaynağa sahip olması durumunda, ticaret bu kaynakların daha etkin bir şekilde kullanılmasına öncülük etmektedir. Bu kapsamda kaynakların ülkeler arasındaki ticareti toplam üretkenliği artırmaktadır. Ünlü Klasik İktisatçı David Ricardo'nun "karşılaştırmalı üstünlükler teorisi" ülkelerin kaynaklarının farklılaşması nedeniyle serbest ticaretin kaynakların verimli kullanımını açıklamakta, serbest ticaretin her iki tarafın da yararına olduğunu kanıtlamaktadır.²

1.2.Serbest Ticaret Anlaşmalarının Koşulları

Ticaretin serbestleşmesi için yapılan serbest ticaret anlaşmalarının ülkeler arasında kabul görmesi için bazı koşulları içermesi gerekmektedir. Bu koşullar serbest ticaret anlaşmalarının karmaşık yapısını yansıtmaktadır. Her bir serbest ticaret anlaşması kendi içinde farklılıklar içermekte, taraf ülkeler arasında çeşitli görüşmeler

² Serbest ticaretin bir ülkeye sağlayacağı ekonomik faydalarının yanı sıra, bireylerin her anlamda önündeki seçenekleri nasıl artırbileceğine ilişkin alegorik bir öykü için bkz. Roberts (2021).

ve müzakereler sonunda uzlaşılabilir kurallar belirlenmektedir. Serbest ticaret anlaşmalarının koşulları genellikle menşe kuralları, gümrük tarifeleri, ticaret hacmi ve artışı, yatırım koruması, rekabet kuralları, sürekli izleme ve değerlendirme olarak sıralanabilir. Çalışmanın bu kısmında serbest ticaret anlaşmalarının önemli bazı koşulları incelenecektir. Bunlar arasında menşe kuralları ve menşe kümülasyonu, tercihli olmayan menşe kuralları ve tercihli olan menşe kuralları yer almaktadır.

1.2.1. Menşe Kuralları ve Menşe Kümülyasyonu

Menşe kavramı bir malın ya da ürünün ekonomik değerinin hangi ülkeye ait olduğunu göstermektedir. Bundan dolayı menşe esasen bir malın/ürünün “ekonomik kimliğidir.” Menşe kuralları ise o malın/ürünün hangi ülkeye ait olduğunu belli eden kurallardır. Serbest ticaret anlaşmaları için menşe kuralları, malın/ürünün tercihli veya tercihsiz ticaret anlaşmalarının uygulanabilmesi için kimliğini belirleyen kuralları içermektedir. Bu unsurlar gümrük vergilerinin uygulanması, ticaret politikası araçlarının kullanılması ve tarifelerin doğru uygulanabilmesi için önemlidir. Menşe kuralları ile alakalı genel tanım Kyoto Sözleşmesi ile literatüre kazandırılmıştır. Bu tanıma göre: “*Ulusal mevzuat veya uluslararası anlaşmalarla belirlenmiş ilkelerden yola çıkılarak geliştirilmiş olan ve bir ülke tarafından eşyanın menşesini belirlemek gayesiyle kullanılan özel düzenlemelerdir.*” Kyoto Sözleşmesi’nden sonra menşe kuralları hakkında yapılan bu tanım genişlemiştir. Bir malın/ürünün menşesinin tespit edilmesinde iki ölçüt vardır. İlki, *malın tamamının bir ülkeden elde edilen ürün olup olmadığının tespit edilmesi şeklindedir. Eğer o mal tamamen bir ülkeden elde edilen ürün kapsamında ise burada üretilen ülkenin menşeli malı/ürünü olduğu kabul edilir.* Fakat malın tamamı bir ülkeye ait değilse o zaman ikinci ölçüte başvurulmaktadır. İkincisi, *mevcut ürüne yapılan işlem ve işçiliğin değerlendirilmesi sonucunda menşe statüsünün belirlenmesini kapsar.* Bir malın üretimi sürecinde bazı işlemlerin ürünün menşesini etkilemediği varsayılmaktadır. Örneğin, *yetersiz işçilik ve işlemler* varsa o malı etkilememektedir. Söz konusu eksik işçilik ve işlemler: *Ambalajlamanın kalitesiz yapılması, basit işleme ve karıştırma, yıkama ve temizlik ile etiket yapıştırma* (Yılmaz, 2015).

Serbest ticaret anlaşması yapan ve tercihli menşeye kurallarını benimseyen ülkelerin, karşılıklı olarak menşeli ürünlerini sınırsız bir şekilde kullanmalarına imkan tanıyan sisteme, *menşeye kümülasyonu* denmektedir. Ülkeler, kendi sınırları içinde bulunan ithal malların yerli ürünler gibi kullanılmasına olanak tanımaktadır. Menşeye kümülasyonunun en büyük avantajı, taraflardan birinin menşeli ürününün yetersiz işçilik ve işlem olması durumunda, diğer ülkenin menşeye ürünleri gibi yeterli işçilik ve işlem görmüş gibi kabul görmektedir(Yılmaz, 2015).

1.2.1.1. Tercihli Olmayan Menşeye Kuralları

Diğer adıyla ‘en çok kayırılan ülke kuralı’ olarak bilinen tercihli olmayan menşeye kuralı, Dünya Ticaret Örgütü’ne üye devletlere uygun biçimde vergi uygulanmasını sağlamak amacıyla kabul edilen bir menşeye kuralıdır. Tercihli olmayan menşeye kuralı, iki ülke arasında tercihli ticaret anlaşması olmadığında uygulanmaktadır. Bu kurala göre, malın menşesi, taraf ülkelerin mevzuatına göre belirlenmektedir. Genellikle tercihli olmayan menşeye kuralı;

- Bir malın üretiminde birden fazla ülkenin katkıda bulunduğu durumlarda,
- Ticaret yapacak olan taraf ülkelerin tercihli ticaret anlaşması olmadığı durumlarda,
- Aynı ürünün benzer isimlerle farkı bölge veya ülkelerde olması nedeniyle uygulanmaktadır (Yılmaz, 2015).

1.2.1.2. Tercihli Menşeye Kuralları

Tercihli olan menşeye kuralı, anlaşma yapacak olan taraf ülkeler arasında gümrük vergisi, muafiyeti gibi unsurların uygulanması için yapılmaktadır. Bu kural, taraf ülkelerden gelen malların/ürünlerin gümrük avantajlarından faydalanmasını hedeflenmektedir. Esasen tercihli olan menşeye kuralları tercihli olmayan menşeye kurallarından sapmanın ve taraf ülkeler arasındaki kayırmanın azaldığının kanıtıdır. Tercihli olan menşeye kuralı, bir malın/ürünün yeterli işçilik ve işlem görmesine özen

göstermektedir. Bundan dolayı taraf ülkelerin ürünlerinin ithali sırasında gümrük vergilerinin hesaplanmasında önemli olmaktadır (Rai, 2022).

Tercihli olan menşe kuralları da her koşul gibi bazı avantaj ve dezavantajları içerisinde barındırmaktadır. Avantajları arasında şunlar sıralanabilir:

- Gümrük vergisi indirimi veya muafiyeti sağlayarak ithalatçının maliyetlerini düşürmektedir.
- Pazar erişimi artışı ile ticaret yapan ülkeler arasında rekabet artırıcı gücü vardır.
- İşbirliğinin güçlenmesi ile daha fazla ticaret ve fırsat oluşmasına olanak sağlamaktadır.

Dezavantajları ise şöyle sıralanabilir:

- İthalat ve ihracat yapanlar arasında tercihli olan menşe kurallarını anlamak fazladan iş yükü ve zaman alacağından dolayı karmaşıklık yaratmaktadır.
- Malların/ürünlerin belgelenmesi, belge takibi nedeniyle bürokrasi yaratmaktadır.
- Taraf ülkeler arasında rekabet oluşturmasının yanı sıra, bu rekabetten kaynaklı üreticiler üzerinde fiyatlandırma ve kalite baskısı oluşmasına sebep olacaktır.
- İthalatçılar ve ihracatçılar tarafından tercihli menşe kurallarının karmaşık olması ve eksik bilgi içermesi, hata ve cezalara neden olmaktadır.

1.3. Serbest Ticaret Anlaşmalarını Etkileyen Faktörler

Serbest ticaret anlaşmaları, uluslararası ticaretin serbestleşmesi ve ekonomik entegrasyonun sağlanması açısından önemli bir işleve sahiptir. Bu anlaşmalar, ülkeler arasındaki ticaret engellerini azaltarak mal ve hizmet geçişini kolaylaştırmaktadır. Ancak, serbest ticaret anlaşmalarının etkileri sadece ekonomik boyutla sınırlı kalmamaktadır. Aynı zamanda politik ve sosyal etkileri de bulunmaktadır. Ekonomik

faktörler bu anlaşmaların potansiyel kazançlarını ve kayıplarını önemli ölçüde etkilerken, politik faktörler serbest ticaret anlaşmalarının müzakere süreçlerini ve uygulanabilirliğini doğrudan etkilemektedir. Bu nedenle, serbest ticaret anlaşmalarını tek boyutlu olarak değerlendirmemek gerekmektedir. Serbest ticaret anlaşmalarının kapsamını etkileyen bazı unsurlar bulunmaktadır. Bu unsurları aşağıdaki gibi kısaca sıralamak mümkündür:

- Ülkelerin ekonomik kalkınma seviyeleri,
- Ülkelerin mevcut ticaret hacmi ve kendi ticaret alışkanlıkları,
- Tarafların aralarında yaptığı anlaşmaların birbirlerine sağlayacakları faydalar,
- Anlaşma yapacak ülkelerin mevcut ekonomik stratejileri ve politikaları,
- Karşılıklı anlaşma yapacak olan ülkelerin uluslararası ilişkileri,
- Ülkelerin yasal düzenlemelerindeki ticaret ve yatırım kanunlarının önemi,
- Tarafların işgücü piyasalarındaki değişiklikler ve sosyo-kültürel yapıları,
- Sürdürülebilir ekonomik yaklaşımlar,
- Doğal kaynakların etkin yönetimi,
- Hükümetlerin teknolojik gelişmeleri takibi, uygulamada gösterdikleri etki ve araştırma geliştirme çalışmalarına verdikleri önemin modern serbest ticaret anlaşmalarının dikkat ettiği başlıca faktörler olarak sıralanması mümkündür (Rai, 2022).

1.4. Serbest Ticaret Anlaşmalarının Ekonomiye Etkisi

Serbest ticaret anlaşmalarının politik, sosyal ve ekonomik olmak üzere, tek bir çerçeveden ele alınmaması gereken çeşitli etkileri mevcuttur. Serbest ticaret

anlaşmalarının etkilerinden büyüğü ekonomi üzerine olmasına rağmen, malların/ürünlerin homojen olmamasından dolayı yapılan ekonomik analizlerde kolay ve net sonuçlar ele edilememektedir (Gülen, 2014).

Serbest ticaret anlaşmalarının ekonomik etkileri statik ve dinamik olarak ikiye ayrılmaktadır. Dinamik etkilerin sonuçları uzun dönemde gözlemlenirken, statik etkilerin sonuçları kısa dönemde gözlemlenmektedir. Bu kapsamda serbest ticaret anlaşmalarının ekonomiye etkileri şunlardır (Gülen, 2014):

- Taraflar arasında yapılan serbest ticaret anlaşmaları, yapılma amacına göre milli gelirdeki değişimleri etkilemektedir.
- Serbest ticaret anlaşmaları *ticaret yaratıcı* etkisinden dolayı iç pazarda satılan malların diğer ülkelerdeki pazarlara ihraç edilmesine yardımcı olmaktadır.
- Serbest ticaret anlaşmalarının *ticaret saptırıcı* etkisinden dolayı ise anlaşma dışında kalan üçüncü ülkelerle yapılan ticareti azaltıcı etkisinden bahsedilebilir.
- Serbest ticaret anlaşmalarının uzun dönem etkilerinden birisi ise ülkelerin serbest ticaretten dolayı ekonomik yapılarının değişim sürecine girmesidir.
- Serbest ticaret anlaşması yapan ülkelerin ticarete uyguladıkları tarife oranlarının birbirinden farklı olması anlaşmaya dahil olmayan ülkeler tarafından gümük vergisi en düşük olan ülkeye ticaret yapmasına neden olmaktadır.
- Menşe kuralları serbest ticaret anlaşması yapan ülkeleri etkilemektedir. Buna göre menşe kurallarının kısıtlayıcı etkisi serbest ticaret bölgesi dışındaki ülkelerin ihracatını engellerken, bölge içi ülkelerin ihracatını artırmaktadır.
- Serbest ticaret bölgelerindeki korumacılık faaliyetleri liberal dış ticaret politikalarına karşı birer engel oluşturmaktadır.

1.5. Serbest Ticaret Bölgesi

Serbest ticaret bölgesi, üye ülkelerin mal ve hizmetlerinin bölge içinde ekonomik engelleri kaldırdığı, serbest ticaret bölgesi dışında kalan ülkelerle yaptığı ticarete ise kendi ticaret politikalarını uyguladığı alandır. Başka bir deyişle serbest bölge içerisinde sadece üye ülkeler aralarında engelleri kaldırmaktadır. Bundan dolayı üye olmayan ülkeler bu bölgelerde aynı tarife ve engellerin kaldırılmasından faydalanamamaktadır.

Serbest ticaret bölgelerinin en iyilerine örnek olarak Avrupa Birliği, NAFTA ve ABD verilmektedir. Bunların dışında kalan diğer serbest ticaret bölgeleri ise Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi, Büyük Arap Serbest Ticaret Bölgesi, Asya Ticaret Bölgesi, Güney Asya Ticaret Bölgesi şeklinde sıralamaktadır (Yılmaz Ç. , 2015).

1.6. Gümrük Birliği

Gümrük Birliği, üye ülkelerin karşılıklı olarak kendi aralarındaki tüm ticaret engellerini kaldırarak birlik dışında kalan ülkelere karşı ortak bir gümrük politikasının izlenmesidir. Dünya Ticaret Örgütü gümrük birliğini şu şekilde tanımlamaktadır:

“(a) Gümrük Biliği, iki veya daha fazla gümrük bölgesi için tek bir gümrük bölgesinin ikamesi olarak anlaşılacaktır.

(i) Ticarete ilişkin vergiler ve diğer kısıtlayıcı düzenlemeler, birliğin kurucu toprakları arasındaki ticaretin tamamına ilişkin olarak veya en azından, bu tür topraklar menşeli ürünlerin ticaretinin büyük ölçüde tamamıyla ilgili olarak ve,

(ii) 9. Paragraf hükümlerine göre, birliğe dahil olmayan ülkelerin ticaretine, birlik üyelerinin her biri tarafından esas olarak aynı vergiler ve diğer ticaret düzenlemeleri uygulanır.”

Bununla birlikte Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kurulmadan üye ülkeler tarafından imzalanan ticaret anlaşmaları sadece mal ticareti ve bu mallara uygulanan tarifeleri kapsarken, DTÖ kurulduktan sonra ise sadece mal ticareti ve tarifeler değil aynı zamanda hizmet, rekabet ve fikri mülkiyet hakları gibi unsurlar da anlaşmalara

dahil olarak ülkeler arasında farklı konularda birliklerin kurulmasına öncü olmuştur (Arslan, 2023).

1.7. Ortak Pazar

Ortak Pazar kavramı ilk kez 1956 yılında SPAA raporunda kullanılmıştır. Bu rapordan sonra imzalanan Roma Antlaşması ile “ortak pazar” kavramı iktisat literatürüne girmiştir. Ortak Pazar iktisadi bütünleşme türleri içinde gümrük birliğinden bir sonraki aşamadır. Buna göre ülkeler kendi aralarındaki ticareti serbestleştirip (“serbest ticaret bölgesi”), birlik dışında kalan ülkelere karşı ortak gümrük tarifesi uygulamalarının (“gümrük birliği”) yanı sıra, ortak rekabet politikası geliştirmekte, emek ve sermaye gibi üretim faktörlerinin de serbest dolaşımına izin vermektedirler. Ortak Pazar, ülkeler arasında iktisadi bütünleşme şekillerinin daha gelişmiş bir sonraki aşaması olan “ekonomik birlik”ten önceki düzenlemedir. Bu kapsamda üye ülkeler arasında iç ve dış ortak ticaret ve rekabet politikalarının uygulandığı bir ortam oluşturulmaktadır (Acar ve Dikkaya, 2018).

1.8. Ekonomik Birlik ve Parasal Birlik

Ekonomik birlik iktisadi bütünleşmenin son adımıdır. Bu aşamada üye ülkeler ortak pazar kurallarından sonra artık maliye ve para politikalarını da birlik içinde ortak bir zemine oturtmuşlardır. Ekonomik birliğe üye ülkeler kendi makroekonomik politikalarını birliğe devretmiştir. Bundan dolayı ekonomik birlik aşamasında ortak maliye ve para politikalarının yanında artık bankacılık sistemleri de birdir (Seyidoğlu, 2015). Ekonomik birliğin en önemli örneği Avrupa Birliği olarak kabul edilmektedir.

Tablo 1.1. Ekonomik Bütünleşme Aşamaları ve Özellikleri

Tercihli Menşe Kuralları	Serbest Ticaret Anlaşmaları	Gümrük Birliği	Ortak Pazar	Ekonomik Birlik
Anlaşmaya göre belirli mallarda tarife ve vergi indirimleri	Katılımcı ülkeler arasında ticaretin serbestleşmesi	Katılımcı ülkeler arasında ticaretin serbestleşmesi	Katılımcı ülkeler arasında ticaretin serbestleşmesi	Katılımcı ülkeler arasında ticaretin serbestleşmesi

	Katılımcı olmayan ülkelere karşı ortak dış ticaret politikası	Katılımcı olmayan ülkelere karşı ortak dış ticaret politikası benimseme	Katılımcı olmayan ülkelere karşı ortak dış ticaret politikası benimseme	Katılımcı olmayan ülkelere karşı ortak dış ticaret politikası benimseme
			Katılımcı ülkeler arası faktörlerin serbest hareketi	Katılımcı ülkeler arası faktörlerin serbest hareketi
				Ortak para ve maliye politikaları

Kaynak: (Ateş, 2017).

1.9. Serbest Ticaret Anlaşmalarının Avantaj ve Dezavantajları

Serbest ticaret anlaşmalarının başlıca avantaj ve dezavantajları şu şekilde özetlenebilir (Rai, 2022):

Avantajları:

- Serbest ticaret anlaşmaları üye ülkeler arasında mal alım ve satımlarında artışa sebep olarak üye ülkelerin ekonomik büyümelerine olumlu yönde etki eder.
- Üye olmadan önce ülkeler mal, hizmet alım-satım işlemlerinde tarifelerle karşılaşırken, serbest ticaret anlaşmalarından sonra kota ve tarife gibi engellerin ortadan kalkması girişimcileri ve işletmeleri teşvik etmektedir.
- Anlaşmalardan sonra katılımcı ülkelerin devlet harcamalarında düşmeler meydana gelmiştir.

- Katılımcı ülkelerin birbirleri arasındaki yabancı yatırımlarında artışlar gözlemlenmiştir. Bundan dolayı ülkelerde yeni sanayi, ar-ge ve teknolojik gelişmeler ortaya çıkmıştır.

- Serbest ticaret anlaşmaları, uluslararası şirketlerin ulusal kaynakları geliştirmek amacıyla daha fazla uzmanlık elde etmesini teşvik etmiştir.

Dezavantajları:

- Üye olmayan ülkeler açısından maliyetlerin artışına sebep olmuştur.
- Ürünlerin serbestleşmesinden dolayı fikri mülkiyet haklarının hırsızlığı yaygın hale gelmiştir.

- İthal malların pazara girişinden dolayı yerel kültürün bozulmasına sebep olmuştur.

- Serbest ticaretten dolayı oluşan rekabet ortamı doğal kaynakların hızla azalması bağlamında olumsuz etkiler yaratmıştır.

1.10. Avrupa Birliği Serbest Ticaret Anlaşmaları

1.10.1. Roma Antlaşması

1957 yılında imzalanan ve Avrupa Ekonomik Topluluğu'nu (AET) kuran Roma Antlaşmasına göre AET'ye katılmanın –coğrafi, hukuki, siyasi ve iktisadi olmak üzere- 4 şartı vardır:

Coğrafi Koşul: Avrupa Birliğine katılacak her üye ülkenin bir Avrupalı Devlet olma şartı vardır. Roma Antlaşmasınının 237. Maddesinde "... her Avrupalı Devlet..." deyimini kullanılmaktadır.

Hukuki Koşul: Roma Antlaşmasınının 237.md'ne göre AET'ye üye olmak için, bunu talep eden ülkelerin "oybirliği" ile karar vermeleri istenmektedir. Eğer oybirliği sağlanamazsa AET'nin bunu veto hakkı vardır. Bununla birlikte üyelik koşulları tamamlanan ülkelere "katılma anlaşması" yapmak gerekmektedir. Bu anlaşma ise tam

üyelik koşullarını oluşturmakta ve üye ülkeler ile katılan ülke parlamentoları tarafından onaylanmaktadır.

Siyasi Koşul: AET'ye katılmanın diğer bir koşulu da “demokratik bir ülke” olması gerekliliğidir. Yine Roma antlaşmasının 237. Maddesine göre üye ülkeler ve başvuru yapan ülkelerin sağlaması gereken şart, kurumlarının demokratik bir yapıda olması ve bunun devamlılığının olmasıdır.

İktisadi Koşul: Topluluğa üyelik için katılacak ülkelerin belirli bir gelişmişlik seviyelerinde olması gerekmektedir.

Roma Antlaşması'na göre gümrük birliğine üye olan ülkelerin oluşturdukları Ortak Pazar diğer uluslararası kuruluşlardan önemli farklılıklarla ayrılmaktadır. Bu ayrımlar, Topluluğun uluslararası değil ulus üstü bir yapıda olmasından kaynaklanmaktadır. Avrupa Ekonomik Topluluğu bu “ulus üstü” yapısını Roma Antlaşmasıyla sağlamlaştırmıştır.

1.10.2. Maastricht Antlaşması

Maastricht Antlaşması, diğer adıyla Avrupa Birliği'ni Kuran Antlaşma, 10 Aralık 1991 yılında Hollanda'nın Maastricht şehrinde düzenlenen Zirve'de imzalanmıştır. Burada daha önce kararı alının iki konferans çerçevesinde yeni bir “Avrupa Toplulukları Antlaşması” yapılmasına karar verilmiştir. Daha sonra 1992'de imzalanan ve 1993 yılında yürürlüğe giren antlaşma ile eski adı Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun yeni ismi “Avrupa Birliği” olarak resmîyet kazanmıştır. Maastricht Antlaşması çoğu kaynakta da yer “Avrupa Birliğini kuran antlaşma” olarak adlandırılmaktadır. Bu antlaşmayla birlikte Avrupa Topluluklarına yeni boyutlar kazandırılmış ve Avrupa Birliği'nin üç ana gerekliliği hukuksal olarak düzenlenmiştir.

Ekonomik ve Parasal Birlik: Avrupa Komisyonu tarafından yapılan incelemeler sonucunda Avrupa ülkelerinin; düşük enflasyon oranı, kamu maliyesinde düşük açık, para politikasında istikrar ve uzun vadeli faizler makro ekonomik yaşam kriterleri olarak belirlenmiştir. Bu aşamalardan sonra Avrupa Merkez bankası tarafından yönetilecek olan tek para sisteminin yürürlüğe girmesi sağlanmıştır.

Ortak Dışişleri ve Güvenlik Politikası (ODGP): ODGP ile Bakanlar Konseyi ortak karar yöntemiyle bu alanlarda oluşacak herhangi bir sorun veya tehditle başa çıkmak için hangi alanlarda karar alınacağı saptanmıştır. Bu alanlar savunma, Avrupa vatandaşlığı, Konsey'de çoğunluk oylamasının genişletilmesi, Avrupa Parlamentosu yetkileri, ekonomik ve sosyal uyum alanlarıdır.

Adalet ve İçişlerinde İşbirliği: Birliğe üye olan devletler göç ve siyasi iltica konularında aralarındaki bağı kuvvetlendirmek amacıyla Avrupa Polis Ofisi'ni kurmuşlardır.

Maastricht Antlaşması yapılan çeşitli düzenlemeler sonucu 1996 yılında son halini almıştır. Haziran 1997'de düzenlenen Amsterdam Zirvesi'nde kabul edilen Amsterdam Antlaşması ile Avrupa anlaşmaları da nihai şeklini almıştır.

Maastricht Antlaşması'nın öngördüğü başlıca kriterler aşağıda detaylı olarak verilmiştir.

- Üye devletlerin kamu açıklarının GSYH'lerine oranı %3'ü geçmemelidir.
- Üye ülkelerin kamu borçlarının GSYH'lerine oranı %60'ı geçmemelidir.
- Üye ülkelerin uygulanan uzun vadeli faiz oranları, 12 aylık dönem itibarıyla, fiyat istikrarı bakımından en iyi performansına sahip 3 ülkenin faiz oranını 2 puandan fazla aşmamalıdır.
- Son 2 yıl itibarıyla, bir üye ülkenin para birimi, diğer üye ülkenin para birimi karşısında devalüe edilmiş olmamalıdır.
- Üye ülkelerin merkez bankalarının bağımsızlığı söz konusudur. İlgili maddeye göre, "Avrupa Merkez Bankası (AMB), ulusal merkez bankaları ve bunların karar alma organlarında görev yapan kişiler, bu Antlaşma ve Avrupa Merkez Bankaları Sistemi (AMBS) Statüsü tarafından kendilerine verilen görev ve yükümlülükleri yerine getirirken ve yetkilerini kullanırken, Topluluk kurum ve organlarından, üye devlet hükümetlerinden veya herhangi bir başka makamdan talimat istemez ve almaz. Topluluk kurum ve organları ve üye ülke hükümetleri, bu ilkeye riayet etmeyi ve AMB'nin veya ulusal merkez

bankalarının karar alma organlarının üyelerini, görevlerini yerine getirirken etkileme girişiminde bulunmamayı taahhüt eder.”

- Üye olan ve olacak ülkelere ilişkin olarak, enflasyonları ile ilgili koruması gereken unsurlar ise Maastricht Antlaşmasının 12. maddesinde verilmiştir. “Enflasyon, ulusal tanımlardaki farklılıklar göz önünde bulundurularak, karşılaştırılabilir bazlı bir tüketici fiyat endeksi aracılığıyla ölçülür.”
- Üye olan ve olacak üye ülkelere ilişkin olarak, faiz oranları ile ilgili anlaşma metninin 4. Maddesinde yer olan “Faiz oranları, ulusal tanımlardaki farklılıklar göz önünde bulundurularak, devlet tahvilleri ve benzeri menkul kıymetler bazında ölçülür” hükmü geçerli olmaktadır (Akçay, Argun , & Akman , 2011)

1.10.3. Paris Anlaşması

2015’te Paris’te düzenlenen Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi’nde kabul edilmiştir. 2016 yılında yürürlüğe giren Paris Anlaşmasına Mart 2021 itibarıyla Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi’nin 191 üyesi taraf durumdadır. Bu anlaşma dünyada kabulü üzerinden 1 yıl geçmeden yürürlüğe giren ilk anlaşma olma unvanını taşımaktadır. Paris anlaşmasının önemi ve dikkat çektiği konular arasında şunlar sıralanabilir:

- Küresel sıcaklığın 2 santigrat derece yükselmesiyle insan kaynaklı oluşan sera gazlarının azaltılması gerektiği üzerinde durulmuştur. Bunu yaparken “ortak fakat farklılaştırılmış sorumluluklar ve göreceli kabiliyetler” ilkesi ile ülkelerin 1,5 santigrat hedefine ulaşmanın önemine dikkat çekilmiştir.
- Paris Anlaşmasının diğer anlaşmalara göre en belirgin özelliği, tüm ülkelerin katkılarına göre değişim sağlayacak bir sistem olmasıdır. Küresel bir konuya değindikleri için gelişmiş/gelişmekte olan ülke ayrımına gitmeden ortak bir bilinçle yola çıkılmıştır.
- Anlaşmaya göre, iklim değişikliğine maruz kalan ülkelerin sorumluluk ve kabiliyetleri belirlenmiş ve değişikliğe karşı kapasiteleri artırılmaya çalışılmıştır. Bunun üzerine bu ülkelere finansman, teknoloji ve kapasite geliştirme imkanları sunulmaktadır.

- Gıda güvenliğinin güvence altına alınmasının ve gıda üretiminin temel öncelik olduğunun altı çizilmektedir.
- Anlaşma sürdürülebilir kalkınma hedefleri ve yoksulluğun ortadan kaldırılması ile ilgili çabalar kapsamında iklim değişikliği tehdidine karşı önlemler almaktadır.
- Ormanlar ve sera yutaklarının korunmasına ilişkin çalışmalar yapılması ve bunların denetlenmesi amaçlanmaktadır.
- Taraf ülkeler, aşırı hava koşullarından ve yavaş gelişen olaylar dahil olmak üzere ortaya çıkan olumsuz etkilerle ilişkili kayıp ve zararların engellenmesi ile bunların en aza indirilmesinde sürdürülebilir kalkınmanın önemli rol oynadığını kabul etmektedir.
- Taraf ülkelerin uzun vadede karşılıklı güven tesis etmeleri ve iklim değişikliği konusunda farkındalık oluşturmasının gereği vurgulanmaktadır.

1.10.4. Amsterdam Antlaşması

1 Mayıs 1999 tarihinde yürürlüğe girmiş olan Amsterdam Antlaşması Avrupa bütünleşmesinde yeni bir aşamadır. Bu antlaşmayla Avrupa Parlamentosu'nun yetkileri artırılmış; AB vatandaşlığı ve demokrasinin yanı sıra birey hak ve özgürlükleri üzerine yeni vurgular yapılmıştır. Belirtmek gerekir ki, Amsterdam Antlaşması'nın hazırlanması sürecinde Avrupa Parlamentosu, Komisyon ve Düşünme Grubu gibi AB organlarının toplanan Hükümetler arası Konferans için yayınladıkları raporlar, üye devletler arasında bazı konulardaki yaklaşım farklarının devam ettiğini göstermektedir (Parlement Europeen, 1997).

Amsterdam Antlaşması'nın hazırlık aşamasında, Maastricht Antlaşması öncesinde olduğu gibi, savunma konusunda İngiliz-İtalyan ve Fransız-Alman ortak girişimleri görülmektedir. Ayrıca, Maastricht Antlaşması öncesinde belirgin olan "Atlantikçi" ve "Avrupacı" gruplar hâlâ varlıklarını sürdürmektedirler. Bu bağlamda, "BAB'ın Hükümetler arası Konferans'a Katkısı" başlıklı belge, Türkiye gibi ortak üyelerin de katıldığı ve Kasım 1995'te Madrid'de toplanan BAB Bakanlar Konseyi'ne sunulmuş ve oldukça çarpıcı niteliktedir (Parlement Europeen, 1997, ibid: 16-20).

1.10.5. Nice Antlaşması

Avrupa birliği anlaşmaları üzerinde kurumsal değişiklikler yapmayı amaçlayan Nice Antlaşması 26 Şubat 2001 tarihinde Avrupa Birliği üyesi ülkeler tarafından imzalanmıştır. Bu anlaşmanın kurumsal değişimler hedeflemesi nedeniyle Avrupa Birliği'nde reformlara gidilmiştir. Bu kapsamda, Avrupa Komisyonu üyelerinin sayısı ve seçilme süreci yeniden tasarlanmıştır. Bunun sonucu olarak Komisyon üyelerinin sayısını azaltarak etkin bir yönetim yapısını korumak istenmiştir (Union, 2001).

Nice antlaşmasının diğer bir düzenlemesi genişleme ve esnek iş birlikleri üzerine olmuştur. Antlaşmadan sonra 2004 yılında Estonya, Letonya, Litvanya, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Slovenya, Macaristan, Kıbrıs ve Malta ile Avrupa Birliği'ne üye olan ülke sayısı 25'e yükselmiştir. Nice Antlaşması ile birlikte adalet ve içişleri alanlarında işbirliğinin güçlenmesi hedeflenmiş ve bundan dolayı sınır güvenliği, göç ve iltica konuları ele alınmıştır (Union, 2001). Nice Antlaşması'yla birlikte Avrupa Birliği'nin içişlerinin düzenlemesine olan katkısı nedeniyle serbest ticaret anlaşmalarına da bazı etkileri söz konusudur. Bunlar arasında en önemlisi anlaşmanın genişleme politikasıyla Avrupa Birliğine üye olan devletlerin sayılarının artmasının serbest ticaret bölge sınırında da genişlemeye yol açmış olmasıdır (Arsava, 2002).

1.10.6. Lizbon Antlaşması

Lizbon Antlaşması, Avrupa Birliği'nin (AB) kurumsal yapısını ve işleyişini daha etkin hale getirmek amacıyla tasarlanmış önemli bir belgedir. 19 Ekim 2007 tarihinde Portekiz'in başkenti Lizbon'da imzalanan antlaşma, daha önce Fransa ve Hollanda'da halk oylamalarıyla reddedilen AB Anayasası'nı koruyarak, bazı değişikliklerle tekrar üye ülkelerin onayına sunmuştur (Demirel, 2018). Antlaşmanın getirdiği başlıca yeniliklerden biri, altı aylık dönüşümlü başkanlık sisteminin yerini, 2,5 yıllık süreyle AB Konseyi Başkanı'nın atanmasına bırakmasıdır. Bu başkan, yılda dört kez düzenlenen AB zirvelerine başkanlık edecektir. Ayrıca, AB Dışişleri ve Güvenlik Politikası Yüksek Temsilcisi atanarak, dış politikada daha fazla koordinasyon sağlanmıştır. Karar alma süreçlerinde ise, nitelikli oy sistemi getirilmiş ve belirli konularda üye ülkelerin oy birliği gerekliliği korunmuştur. Üye ülkelerin

ulusal meclislerine, AB Komisyonunun yasa tasarılarını yeniden incelemek üzere geri gönderme yetkisi tanınarak, demokratik denetim artırılmıştır. Lizbon Antlaşması, onay sürecini tamamlayan ülkeler için bağlayıcı hale gelmiş ve bütün üye ülkelerin anayasalarına uygun olarak onaylamasıyla, 1 Ocak 2009 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Bu düzenlemeler, AB'nin kurumsal yapısını güçlendirerek, dolaylı olarak serbest ticaret politikalarını da etkilemiştir. Ancak serbest ticaret antlaşmalarının müzakereleri hükümetler arası süreçlerle yürütüldüğünden, Lizbon Antlaşması'nın bu alandaki etkisi daha dolaylıdır (Sülün, 2017).

Lizbon Antlaşması ile getirilen yenilikler şu şekilde sıralanmaktadır (Demirel, 2018):

- Lizbon Antlaşması ile Avrupa Konseyi Başkanlığı görevi, iki buçuk yıllık yenilenebilir dönemler için seçilen kalıcı bir başkan ile güçlendirilmiştir.
- Antlaşma, Avrupa Komisyonu'nun yapısını yeniden düzenlemiş ve Parlamento'nun yetkilerini artırmıştır. Bu düzenleme, Parlamento'nun yasama sürecinde ve bütçe üzerindeki denetiminde daha fazla rol oynamasını sağlamıştır.
- Lizbon Antlaşması, AB Temel Haklar Şartı'nı hukuken bağlayıcı hale getirmiştir. Bu gelişme, AB vatandaşlarının temel haklarının korunmasında önemli bir adım olarak kabul edilmektedir.
- Antlaşma, AB'ye kendi tüzel kişiliğini kazandırarak, Birliğin uluslararası anlaşmalara taraf olabilme yeteneğini artırmıştır.
- Lizbon Antlaşması, AB'nin dış politika kapasitesini güçlendirmek amacıyla Yüksek Temsilci pozisyonunu oluşturmuştur. Bu pozisyon, hem Avrupa Komisyonu'nun bir üyesi olarak hem de AB Konseyi'nin bir başkan yardımcısı olarak görev yapmakta ve AB'nin dış ilişkilerini ve güvenlik politikasını koordine etmektedir.
- Lizbon Antlaşması, ulusal parlamentoların AB yasama sürecine daha fazla dâhil edilmesini sağlamış ve vatandaş girişimi mekanizması ile AB vatandaşlarının doğrudan yasama sürecine katılımını teşvik etmiştir.

İKİNCİ BÖLÜM

KURUMSAL İKTİSAT YAKLAŞIMI

2. Kurumsal İktisat Yaklaşımının Teorik Temelleri

2.1. Kurum Kavramı ve Önemi

Kurum kavramının tanımı bağlamında, üzerinde genel kabul görmüş tek bir tanımdan söz etmek zordur. Bu konuda farklı düşünürler, kendi bakış açılarına göre çeşitli tanımlamalar yapmışlardır. Esasen kurum, günlük yaşantımızdan resmiyete kadar pek çok unsuru içinde barındırmaktadır. Hatta yerine göre, bir tanımda yer alan her bir parametreye “kurum” adını verilebilmektedir. Bireylerin bir araya geldikleri piyasalar, toplumsal normlar ve kurallar, harcadığımız para kısaca içinde yaşadığımız bütün unsurları kurum olarak adlandırmaktayız (Kama, 2011).

Kurumsal iktisadın temellerini atan Veblen'e göre, kurum, belirli bir dönemde kabul görmüş ve zamanla toplumlar için alışkanlık haline gelmiş olan görüşler olarak tanımlanmaktadır (Yıldırım & Gökalp, 2016). Bu alanda yaptığı tespitlerden dolayı kurumsal iktisadın geliştiricilerinden biri olan Commons'a göre kurum, toplumların bireysel eylemlerini kontrol altına alan ve bu eylemlerin yayılmasını önleyen, toplumsal düzenin gelişmesini sağlayan toplu alışkanlıklar olarak tanımlamaktadır (Şenalp, 2007). Ayres'e göre, kurumlar, geçmişten günümüze gelenek ve görenekler, inanç sistemleri ve toplum düzeninde kabul gören, toplumun hiyerarşik yapılanmasını sağlayan kurallardır (Demir, 1996). Kurumsal iktisadın bir diğer öncüsü olan North ise kurumu, “bir toplumda oynanan oyunun kuralları” olarak tanımlamaktadır. Bu oyunda toplumun bireyleri oyuncularını oluştururken, kurumlar ise oyunun kurallarını belirtmektedir.

Bütün bu tanımlar çerçevesinde kurum kavramının genel anlamda toplum içindeki alışkanlık bütünü, formel ve enformel kurallar olarak tanımlanması mümkündür. Formel kurumlar, toplumsal hiyerarşide yaptırım gücünü elinde tutan, kuralları düzenleyen kurumlar olarak ifade edilmektedir. Enformel kurumlar ise, toplumun yazılı olmayan kuralları olan ahlâk, gelenek ve görenek, ideolojiler gibi unsurları içinde barındıran kurumlardır (Güler, 2012).

Kurum, yönetim sonucu ortaya çıkan mekanizma olarak tanımlanmaktadır. Kaufman, Kraay ve Mastruzzi'ye göre bir ülkenin yönetişiminin nasıl uygulandığını kurumlar ve gelenekler belirlemektedir. Bu nedenle, bir ülke için yönetim, otorite ve yönetim gibi kavramlardan önce “kurum” kavramı ile bütünleşmektedir. Bir ülkenin nasıl bir yönetişime sahip olduğunu ölçmek için hangi kalitede ve hangi tarzda kurumların nasıl sonuçlar verdiğini kestirmek ve bütün bunları ortak bir paydada değerlendirmek zordur (Kama, 2011).

Kaufman, Kraay ve Mastruzzi'nin (2010) çalışmalarına bakıldığında, yönetim ve kurumlara ilişkin topladıkları verileri özel bir kategoriye ayırarak literatürde farklı bir bakış açısı oluşturdukları görülmektedir. Söz konusu çalışma bir ülkede kurumların verimliliğini ölçmek ve değerlendirmek amacıyla şu üç alana odaklanmıştır:

- Hükümetin seçilmesi, denetlenmesi ve değiştirilmesini sağlayan süreç,
- Hükümetin etkili bir şekilde sağlam politikalar üretme ve bu ürettiği politikaları uygulayabilme kapasitesi,
- Hükümetin ve vatandaşların kendini çevreleyen iktisadi ve sosyal ilişkilerini düzenleyen kurumlara gösterdikleri saygı.

Bu maddelere istinaden araştırmacıların topladıkları veriler, ses çıkartabilme ve hesap verebilirlik, hükümetin etkinliği, regülasyon kalitesi, fiyat kontrolü, hukukun üstünlüğü ve yolsuzluğun kontrolü şeklinde karşımıza çıkmaktadır.

Kurum deyince dikkat edilmesi gereken konulardan birisi de “iyi kurum nedir/nasıl olur?” konusudur. Ülkeler kurumlarını iyileştirmek için ne yapmalıdır? Bir ülkenin kurumunun iyi olduğu nasıl anlaşılmaktadır? Bu tür sorular yöneltildiğinde, verilecek cevaplar genellikle tatmin edici olmadığından, bu durum "soğan sorunu" olarak adlandırılan bir başka sorun olarak ortaya çıkmaktadır. Çünkü bir kuruma iyi denmesi farklı dinamiklere bağlıdır. Dolayısıyla iyi bir kurumun niteliğine dair bir tespit konusunda bir matematik işlemi gibi somut veya sorunun tek bir doğru cevabı kurumsal iktisat tarihi boyunca netleştirilememiştir. “İyi kurum” başlığı incelendiğinde her şartın altında başka tartışmalı sebepler ortaya çıkması kuvvetle

muhtemeldir. Araştırmacıların bu konuda maksimum iyiyi bulması için birtakım çalışmalar yürütülmüştür. Örneğin La Porta'nın (2004) yaptığı çalışmaya bakılırsa, iyi kurumların nedenlerini iktisadi, siyasi ve kültürel olmak üzere üç ana başlıkta toplamak mümkündür.

İktisadi görüş, kurumları oluşturma sürecinde onların nispi fiyatının düşük, faydasının yüksek olduğu zamanda kurulmaları gerektiğini savunmaktadır. Siyasi görüşe göre, kurumlar, otoriteyi elinde tutanların ekonomik faydayı kendilerine dağıtmak için kullandıkları bir mekanizma olarak kurgulanmaktadır. Kültürel görüş ise, kurumların toplum üzerinde uzun zaman içerisinde oluşmuş gelenek ve kültürlerin bireylerin birbirlerine karşı güven ve tartışma ortamını etkilediğini ve yeni oluşan kurumları da bu şekilde etkilediklerini savunmaktadır. Bu gibi sonuçlar açısından kurum kavramının etkisi diğer yönetim ilkelerinin her zaman önüne geçmektedir.

Bütün bu tanımların ortak noktası, kurumların bireylerin etkileşimi sonucu ortaya çıkmış olmasıdır. Ekonomi bilimi de bireylerin ve toplumların birbiri ile olan etkileşimleriyle yönlendirildiklerinden, ekonomi bilimi de bir kurum olarak ele alınmalıdır (Yıldırım, 2009). Kurumsal bakış açısına göre, kurumların ekonomiyi nasıl etkilediği konusunda Eggertson üç noktaya vurgu yapmaktadır:

- Kurumsal regülasyonlardaki değişimlerin, ekonomik durumları nasıl etkilediği,
- Kurumsal yapının organizasyon ve sözleşmeye dayalı anlaşmaları nasıl etkilediği,
- Kurumsal bakış açısının mülkiyet haklarını nasıl etkilediği.

2.2. Kurumsal İktisat

İktisat biliminde kurumlara olan ilgi bazı dönemler az olsa da yerini hep diri tutmuştur. Resmi olsun ya da olmasın kurumlar, toplum ve bireyleri dönüştüren önemli araçların başında gelmektedir. Kurumların detaylı incelenmesine girmeden önce iktisatta “Kurumsal İktisat” yaklaşımı üzerinde durulmalıdır. Kurumsal İktisat savunucuları, yararlandıkları kaynaklara göre süreç içerisinde “eski kurumsal iktisat” ve “yeni kurumsal iktisat” şeklinde ikiye ayrılmışlardır (Aktan, 2020).

Kurumsal iktisat, 19. yüzyılın sonlarına doğru batı toplumlarında kurumların önemi dikkat çekmeye başlayınca literatürde yerini almaya başlamıştır. Bu dönemde popüler olan neoklasik iktisat, diğer iktisat okulları olan kurumsal iktisat, Marksist iktisat ve Alman tarihçi okulu gibi çeşitli ekollerin ortaya çıkmasını engelleyememiştir (Ata, 2009). Dönemin öncü isimleri olan Thorstein Bunde Veblen, Wesley Clair Mitchell, John Rogers Commons, Clarence Ayres kurumsal iktisat literatürüne önemli katkıda bulunmuşlardır. Bu ekolün ortaya çıkmasında “Alman Tarihçi Okulu” oldukça etkili olmuştur. Bu okul, iktisat çerçevesinden incelendiğinde iktisadi davranışların ve varsayımların tarihsel, sosyal ve kurumsal bir temele oturması; dolayısıyla iktisadın temel görüşlerini gelenek, görenek, kanun, mülkiyet hakları ve etik kavramlarına göre değerlendirmesi gerektiği düşüncesini savunmaktadır (Basılğan, 2010).

Kurumsal iktisadın çoğu iktisat bilimci tarafından kabul görmüş baskın iktisat okulu olarak neoklasik iktisattan farklılıkları şu şekilde özetlenebilir:

- İktisadi aktörler ve kurumlar arasındaki etkileşim evrimsel bir nitelik taşıdığı için, çözümlerin de evrimsel özellikler içermesi gerekmektedir.
- Evrimsel süreçlerden bahsederken, teknolojik gelişmelerin, kapitalist sistemin ve finansal kurumların üzerinde durduğu somut durumlar ele alınmaktadır.
- Toplumsal uyumun matematiksel bir çözümler gibi net ve kesin bir yöntemi yoktur. Bunun yerine toplumda çatışma ve çelişki vardır (Şenalp, 2016).

Kurumsal iktisadın iktisat tarihi boyunca her zaman ilgi görmemiş olmasının nedenleri arasında, 1910-1940 yılları arasında sosyal bilimlerde ivmeli değişimler meydana gelmesi sayılabilir. Bu bağlamda Büyük Buhran en büyük faktörlerden birisi olmuş, o dönemde neoklasik iktisat ve sosyal bilimlerde nicel yöntemler hızla ilgi görmeye başlamıştır. Kurumsal iktisadın bu düşüşü 1970'lere kadar devam etmiştir (Hodgson, 2003). Bu yıllarda meydana gelen petrol krizi ile uygulanan yanlış maliye politikaları küresel çapta işsizlik, enflasyon artışı, bütçe açıkları gibi pek çok soruna yol açmıştır. Keynesyen politikaların gözden düşmesi ve kendi dogmalarını yitirmeye başlamış olması kurumsal iktisadın yeniden gündeme gelmesini sağlamıştır. Bu gelişmeler sonucunda “Yeni Kurumsal İktisat” yükselmiş ve literatürde yerini almıştır (Aktan, 2020).

2.2.1. Kurumsal İktisadın Tarihsel Gelişimi

Kurumsal iktisat kavramı ilk defa 1918 yılında Walton Hamilton tarafından kaleme alınan “İktisat Teorisinde Kurumsal Yaklaşım” (The Institutional Approach to Economic Theory) adlı bildiride literatüre girmiştir (Ata, 2009).

Kurumsal iktisat alanındaki gelişmeler tarihsel olarak başlıca dört döneme ayrılabilir (Akın, 2012):

- Veblen’in çalışmalarıyla temelleri atılan birinci dönem (1890-1925),
- John Commons, Wesley Clair Mitchell ve John Maurice Clark’ın çalışmalarını ortaya koyduğu ikinci dönem (1925- 1939),
- Galbraith, Ayres ve Myrdal’ın çalışmalarının olduğu üçüncü dönem (1939-1990),
- Douglas North ve Robert David Putnam’ın alana damgasını vuran çalışmalarını kapsayan dördüncü dönem (1990’lardan günümüze kadar olan dönem).

Kurumsal iktisadın başlıca varsayımları aşağıdaki gibi özetlenebilir (Şenalp, 2016):

- Kurumsal iktisatçılar, bir bütünü topluca ele almak yerine parçalayarak ele almanın çıkan sonucu etkileyeceğini savunmaktadır. Bütüncüllük ilkesini neoklasik iktisatçılara göre farklı yorumlamakta, bu açıdan iktisat biliminin öteki sosyal bilimlerden ayrı olmadığını dile getirmektedirler.
- Kurumsal iktisatçılar, iktisadi hayata yön veren unsurun iktisadi kurumlar olduğunu belirtirler. İktisadi hayatta kurumlar o kadar önemlidir ki toplum düzeninin korunmasını ve yönlendirilmesini etkiler.
- Kurumsal iktisatçılara göre, iktisadi sistemdeki tüm aktörler ve araçlar aktif olduğundan, kurumlar değişmeye, yenilenmeye veya kapatılmaya mecburdur. Bu yüzden kurumlar teknolojik gelişmelere, bilgi birikimi ve bilgi akışına daima açık olmalıdır.
- Kurumsal iktisat, klasik iktisadın önemseydiği “çıkar” kavramı yerine “çıkar çatışmasını” savunmaktadır. İnsanların her zaman birlikte hareket edemeyeceği

gerçeğinden hareketle, bu birlikteliği sağlamak için devletin kurumlarına vurgu yapmaktadırlar.

Hodgson “Kurumsal İktisadın Özü Nedir?” makalesinde kurumsal iktisadı beş maddede özetlemiştir.

1- Kurumsal iktisat, herhangi bir politika önermesi ile ortaya çıkan bir bilim dalı değildir.

2- Kurumsal iktisat, sadece ekonomi biliminden değil sosyoloji ve psikoloji gibi diğer bilimlerden de faydalanmaktadır.

3- Kurumlar, iktisat bilimi için anahtar unsurdur. Bundan dolayı iktisatçılar kurumların ilerleme süreçlerini, yenileşmelerini ve değişimlerini incelemektedir.

4- İktisat bilimi kendiliğinden var olan bir bilim değildir. Sosyal ve kültürel gelişmeler ve politika gibi unsurlardan etkilenen ve gelişen bir bilimdir.

5- “Bireyler kurumları oluşturmaktadır” önermesi yanlıştır. Kurumlar bir kere meydana geldikten sonra, bireyleri kurumlar yönlendirmektedir.

İngiltere’nin Refah Devleti filozofları ve Amerika’nın Kurumcu Düşünce Okulu üyeleri, insanın kökeni ve bireylerin sosyal ihtiyaçlarını inceleyen kurumsal iktisat düşüncesinin diğer ekoller ile birlikte ele alınması gerektiğini iddia etmişlerdir (Tekeoğlu, 1993). İngiltere ve Amerikan kurumsal iktisat düşünürlerinin, kendi aralarında bir grup olmaktan ziyade, bireysel eylem değil toplu eylemi önemseme, evrimsel bir bakış açısı ile olaylara yaklaşma ve deneysel eylemlere ağırlık verme gibi ortak özellikleri söz konusudur (Demirtaş, 2006). Kurumsal iktisat çerçevesinden iktisat bilimi disiplinler arası bir bilimdir. Bundan dolayı iktisadi süreçlerin, sosyal değişime evrimci yaklaşan, kurumlar üzerine odaklanan, toplumsal değerlere önem veren, ar-ge çalışmalarını deneysel olarak ilerleten bir çerçevede incelenmesi gerektiğini savunmaktadır (Demir, 1996).

Samuels’e göre (1995), kurumsal iktisat teorisinin üç farklı yönü vardır. İlk olarak, kaynakların tahsisi, gelir dağılımı, fiyatların belirlenmesi, istihdam oranları, çıktıların belirlenmesi gibi, olayların parça parça değil bir bütün olarak incelenmesi

gerekir; olaylar bir *bilgi külliyatını* oluşturmaktadır. İkinci olarak kurumsal iktisat, araştırmacıların çalışmalarının problem çözmeye kullandıkları politika analizleri, onların kavrayış biçimlerini de içeren bir *problem çözme* yaklaşımıdır. Üçüncü olarak da kurumsal iktisat, kabul görmüş piyasa sistemlerini benimseyen, var olan kurumsal düzenlemelere sıkı sıkıya bağlı olan Ortodoks İktisat yaklaşımına karşı bir *protesto hareketidir*.

Hamilton ilk kez kurumsal iktisat kavramını duyurduğu “İktisat Teorisine Yaklaşım” bildirisini ile Ortodoks İktisat yaklaşımına karşı tezler üretmiştir. Commons’a göre kurumcu düşünce, klasik iktisatta ve hazcı iktisatta var olmayan düşünceleri tanımlarken kullanılmaktadır. Buna göre Commons’ın varsayımlarında “statik” yerine “dinamik”, “meta” yerine “süreç”, “duygular” yerine “faaliyet”, “bireysel davranış” yerine “grup davranışı”, “denge” yerine “yönetim”, “bırakınız yapınlar” yerine “denetim” kavramları kullanılmaktadır (Ata, 2009).

Kurum kavramını, sosyal bilimlerde farklı şekillerde tanımlamak mümkündür. Hukuk biliminde kuruma dair “evlilik, aile, ortaklık, mülkiyet hakları, müessese vs.” anlamları mevcuttur. Sosyolojide kurum, toplum tarafından kabul görmüş kurallar bütünü yani toplumsal davranışlar, alışkanlıklar, gelenek-görenekler, etik, ahlâk, inançlar şeklinde tanımlanmaktadır (Aydın, 2016). İktisat biliminde ise kurum “tesis, müessese, kuruluş, aile, hukuk, özgürlük...” gibi somut veya soyut kavramları içeren tanımlara sahiptir (Seyidoğlu, 1992). Kurumsal iktisat açısından kurum kavramı ise, yasal organizasyon yapıları demek olmayıp, “geçmişten köklenen ve insan topluluklarını geleceğe taşıyan istikrarlı davranış tarzları ve düşünce alışkanlıkları” şeklinde tanımlanmaktadır (Demir, 1996). Bir benzetme yapılacak olursa kurumlar toplumların “sosyal çimentosunu” oluşturmaktadır.

Literatürde kurum kavramıyla iç içe olan bazı kavramlar mevcuttur. Bunlardan ilki “kural” kavramıdır. Kural, toplumsal düzeni sağlayan, uyulması gereken ilkeler olarak tanımlanabilir. Örneğin yasal kurallardan “trafik ışıklarına uyma gerekliliği,” ulaşımda düzeni ve bütünlüğü korumak anlamına gelirken; soyut kurallardan “yalan söylememek” ve sözünde durmak da birer kural olarak kabul edilmektedir (Demir, 1996).

Kurumları ilgilendiren bir diğerk kavram da “değer” terimidir. Bu kavramın farklı disiplinlerde tanımları ve anlayış biçimleri mevcuttur. Sosyolojiye göre değer kavramı, toplum veya bireyin istediğı, beğendiğı, arzuladığı her şey olarak tanımlanabilir. İktisadi olarak değer, bir hizmetin sağladığı fayda şeklinde tanımlanabilir (Hofstede, 2000). Değer kavramıyla bağlantılı olarak, değerın toplum nezdinde içselleştirilme biçimlerine “norm” denmektedir. Kurum kavramını da etkileyen normlar, kültürlerarası uygun kabul edilen davranışlardır (Marshall, 1999). Bu çerçeveden bakıldığında normlar, kurumların formel olmayan kısmını oluşturmaktadır (Ata, 2009).

Bu kavramların yanında “kuruluş” kavramına açıklık getirmek yerinde olabilir. Kuruluş, ortak bir amaca erişmek için toplanmış bireylerden oluşmaktadır. Örneğın siyasi partiler, firmalar, ticaret odaları, vakıflar, dernekler, okul, üniversiteler birer kuruluştur. North kurum ve kuruluş kavramını birbiriyle ilişkisi bakımından şu şekilde tanımlamaktadır: “*kurumlar oyunun kuralları ise, kuruluşlar oyunun oyuncularıdır*” (North, 2002). North’a göre (2002) göre kurumları formel ve enformel olarak ikiye ayırmak mümkündür. Formel kurumlar idari düzenlemeler, kanunlar ve kuralları oluştururken, enformel kurumaları ise insanın deneyimleyebildiğı ve sosyal ortamlarda meydana gelen gelenek, örf ve adetleri oluşturmaktadır.

Kurumların oluşma süreçlerinden de bahsetmek gerekirse, sosyolojik olarak kurumsallaşma süreci “eylemlerden değerlere” veya “değerlerden eylemlere” şeklinde bir süreci kapsamaktadır. Kimi araştırmacıya göre kurumlar şöyle bir süreç izler:

Eylemler → Alışkanlıklar → Normlar → Kurumlar → Değerler

Bu varsayıma göre insan ilk başta ihtiyaçlarını gidermek için eylemlerde bulunur. Sonrasında eylemler sürekli hale geldikçe alışkanlıklara dönüşür. Bunlar kemikleşmeye başlar ve normlara evrilir. Bu normlar (kurallar) bir bütün oluşturarak kurumları oluşturur. Kurumların oluşmasıyla kendine özgü değerler üretir. Fakat bu şekilde kurumların oluşması sosyal olguların ortaya çıkmasında tamamen etkili değildir. Bunun yerine diğerk bir süreçten bahsetmek gerekmektedir (Ata, 2009).

Değerler → Yargılar → Normlar → Kurumlar → Eylemler

Bu sürece göre değerler veri sosyal durum olmaktan öteye geçerek, veri olarak kabul edilmektedir. Burada tümdengelim yöntemiyle değerler yargılara dönüşüp, bütün kurallar sistemini oluşturmaktadır. Sonrasında ise kurumlar bu kuralları kullanarak insan davranışlarında eylemlere yol açmaktadır (Aydın, 2016).

Kurumsal iktisadın kurucusu olarak kabul edilen Veblen'e göre kurumlar, düşünce alışkanlıklarının zamanla benimsenerek ilkeler silsilesine dönüşmesiyle oluşmaktadır. Bununla birlikte düşünce alışkanlıkları ise teknolojinin gelişmesiyle dönemler arası farklılaşabilmektedir. Dolayısıyla Veblen'e göre sosyal hayattaki değişimlerin nedeni teknolojinin değişmesiyle paralel gitmektedir (Yılmaz F. , 2000). Kurumların oluşması Veblen'e göre "teknoloji kavramıyla eş değer" olduğu için kurumsallaşma süreci;

İç Güdüler → Teknoloji → Düşünce Alışkanlıkları → Kurumsal Yapı

şeklinde bir sistem oluşturmaktadır. Diğer kurumsal iktisatçılar da Veblen'i takip etmişlerdir. Fakat North bu denkleme farklı bir bakış açısı getirmiştir. North'a göre kurumları zaman içinde değişime uğratan faktör teknoloji değil, "görelî fiyat değişimi" olmuştur. Görelî fiyatlardaki temel değişimler bu sürecin en önemli kaynağını oluşturmaktadır. İktisatçı olmayanlar için değişen görelî fiyatlara bu kadar ağırlık vermek anlaşılabilir. Ancak görelî fiyat değişimleri insan etkileşimlerinde bireylerin teşviklerini değiştirir; bu tür değişimin bir diğer kaynağı olan zevkleri de değiştirir. North'a göre süreç kısaca şu şekilde işlemektedir (North, 2002):

Görelî Fiyatlardaki Değişim → Zevk ve Tercihlerde Değişim → Kuruluşlardaki Değişim → Kurumlardaki Değişim

Ayrıca kurumlardaki değişim rekabet kavramını da etkilemektedir. Kurumlar kaynakların kıtlığından dolayı ellerindekileri fırsata dönüştürerek birbirleri ile rekabet etmektedirler. Değişen teknolojiye ayak uydurmak ve rekabet gücünü artırmak için bilişim teknolojilerine yatırım yapmaktadırlar. Bu da toplum içerisinde üretim-tüketim yöntemlerinin süreçlerini farklılaştırarak kurumsal yapıda değişime sebep olmaktadır (North, 1997).

2.2.1.1. Alman Tarihçi Okulu

Alman Tarihçi Okulu, iki dönemi kapsamaktadır: Wilhem Roscher, Karl Knies ve Bruno Hildebrand'ın savunduğu “Eski Okul,” ve Gustov Schmoller'in öncü olduğu “Genç Okul” (Yıldırım, 2009). Alman Tarihçi Okulu, 19. yy Almanya'sında Klasik Politik Ekonomi Okulu ve Marksist İktisata karşı ortaya çıkmıştır. Bir öğrenci hareketi olarak ortaya çıkan okul, yöntem olarak bilgi çoğunluğunu savunurken tarihin kültür ve psikoloji bilimi üzerindeki etkisini de vurgulamaktadır. Bundan dolayı Alman Tarihçi Okulu, her ülkenin toplumunu ilgilendiren alanlarının “kendilerine has” olduğunu savunmaktadır. Okulun temel sorusu “Almanya, tarihte diğer ülkelerin gerisindeyken nasıl ekonomik olarak kendini ileriye taşımıştır?” idi (Kırmızıoğlu, 2022). Alman Tarihçi Okulu, 19. yy'da Aydınlanma düşüncesi ile romantik akımın etkisinde kalarak ortaya çıkmıştır. Romantizm Alman Tarihçi Okulu'nun en önemli kaynaklarından biridir (Derya, 2017). Okulun kendi öz kaynaklarında milliyetçilik ve romantik akımlar etkili olmuştur.

Klasik iktisadın savunduğu *laissez-faire* düşüncesine karşı çıkan okul ekonomi alanının yeniden şekillenmesi için farklı disiplinlerden (sosyoloji, tarih, etik vs.) faydalanmanın önemli olduğunu ileri sürmüştür. Bundan dolayı Alman Tarihçi Okulu ekonomi biliminin evrensel kurallarının olmayacağını savunmaktadır. Her ülkenin kendine ait bir sistemi olup, milli kültürü ve coğrafi yapısından dolayı farklılıklar göstermektedir. Alman Tarihçilik Okulu'nun en önemli temsilcilerinden biri Gustav Schmoller'dir. Ona göre, kurumların tarihsel ve evrimci yaklaşımlarla araştırılabilmesi için ahlâk ilkelerine, yasalar ve gelenekler şeklinde üç unsura odaklanması gerekir. Yaklaşımlarıyla Max Weber'den etkilenen Schmoller, bir milleti bütün haline getiren olgunun kültür olduğunu savunmaktadır. Birleştirici güç olan kültür, liberalizmle birlikte aşınmaya başlar. Sosyal sınıflar arasında çatışmalar meydana gelir ve bunun sonucunda ise kültürel yozlaşma ortaya çıkar. Yozlaşmanın başladığı toplumsal ortamda ise sözleşme bozulur. Schmoller'e göre bu sosyal krizden kurtulmanın yolu bir milletin kendi kültür dünyasını geliştirmesidir. Bu yüzden liberal bir bakış açısına itiraz eder (Derya, 2017).

Alman Tarihçi Okulu'nun etkilendiği bir diğer isim ise Max Weber olmuştur. 19. yüzyılın sonlarına doğru Weber, bu okula üyeliğinden dolayı “İktisat Sosyolojisi” bilim dalının kurucusu olarak karşımıza çıkmaktadır. Weber çalışmalarında kültür alanına devrimci değil sentezci olarak yaklaşmış; Neoklasik okulun öğretilerini tarihsel ve kurumsal temellere oturtmayı başarmıştır. İktisat sosyolojisi bilimini geliştirdiği için kendisi Alman Tarihçi Okulu'nun önemli bir kaynağı olarak kabul edilmektedir (Derya, 2017).

Alman Tarihçi Okulu'nun temsilcilerinin görüşleri kültür ve toplumsal ahlâktan yana olurken, etkilendiği bir diğer kavram da tarihsel göreliliktir. Tarihsel görelilik kavramının temel bakış açısı, her ülkenin kendine özgü bir ekonomisi olduğu düşüncesidir. Tarihsel görelilik yöntemi iki unsuru içermektedir. İlki toplumu tanıyarak tarihsel süreçlerini gözlemlemektir. İkincisi ise, bu tarihsel süreç içerisinde değişen ekonomik ve toplumsal olayların, incelenen toplumun değerler sistemi içinde anlaşılması gerektiğidir (Kırmızıoğlu, 2022).

Alman Tarihçi Okulu'nun önemli savunucularından biri olan Schumpeter (1954), okulun özelliklerini altı maddede özetler: “Toplumsal yaşamın birliği, kalkınma ve evrim üzerine odaklanma, organik toplum yapısı, insan güdülerinin çokluğuna dayalı anti-rasyonalizm, genellikle çok bireysellik, evrensellikten çok tarihsel görelilik.” Okula göre bir ülkenin temel dinamikleri birbirinden bağımsız değildir. Bundan dolayı tarihten bağımsız gelecek, siyasetten bağımsız ekonomi, kültürden bağımsız bir toplum mümkün değildir. Bütün bu birbirinden ayrıştırılamayan unsurlara ek olarak, ülkelerin temel unsurlarını etkileyen en önemli faktörün hukuk ve eğitim sistemi olduğunu vurgulamaktadır (Kırmızıoğlu, 2022). Okulun bakış açısına göre, şu anki dünya düzeninde toplumlar doğu ve batı toplumu olarak ayrıştırılmaktadır. Ekonomi ve politik çıktılar ele alındığında doğu ve batı medeniyetleri farklı geçmiş ve kültürel altyapıya sahip toplumların ekonomisi ve politik çıktıları değerlendirilirken bu medeniyetleri birbirlerinden bağımsız ele almak gerekmektedir. Başka bir deyişle, doğu toplumlarını kendi içerisinde, batı toplumlarını da kendi içerisindeki iç dinamikleriyle değerlendirmek gerekmektedir.

Alman Tarihçi Okulu genel olarak bireylerin davranış ve duygularından arındırılmasına karşı çıkmaktadır. Bu açıdan Klasik İktisat Okulu'nun savunduğu salt rasyonaliteye karşı bir duruş sergilemiştir. Buna göre bir birey yaşadığı toplumun gelenek, görenek, ahlâk, inanç sistemleri, yemek, türkü ve benzeri ortak değerlerini zaman içerisinde içselleştirdiği için, bu unsurlardan bağımsız olarak karar vermesi mümkün olmayacaktır.

Saligman Alman Tarihçi Okulu'nun görüşlerini şu üç maddede özetlemiştir: 1) Yalnızca tümevarım yöntemi değil, aynı zamanda tarihsel ve istatistiki süreçleri de kapsamaktadır. 2) İktisadi teorilerin ve ekonomik kurumların farklı ülkelerde, farklı zamanlarda, farklı sistemlerde aynı şekilde çalışmayacağı, her ülkenin ve toplumun kendilerine ait dinamiklerinin olduğunu savunur, Bu nedenle iktisadın “doğa yasalarını” kabul etmez. 3) İktisadın “laissez-faire” sistemini reddeder ve ekonomi biliminin disiplinler arası etkileşiminin olduğunu savunur.

Bu söylenenler ışığında Alman Tarihçi Okulu'nun başlıca özellikleri şu şekilde sıralanabilir:

- Klasik iktisat ekolüne göre toplumların iktisat reçeteleri evrensel ve değişmezdir. Zamandan ve mekândan bağımsız olarak değerlendirilen iktisat yasaları fizik kuralı gibi algılanarak kurumların etkisi göz ardı edilmiştir. Fakat Alman Tarihçi Okulu bu görüşe karşı çıkarak toplumsal kurumların zamana ve mekâna bağlı kalmadan değişim gösterebileceği ve evrensel nitelikler taşımadığını savunmaktadır. Ayrıca Alman Tarihçi Okul, savunduklarının mantıksal bir tutarlılığı olsa dahi evrensel niteliği olmayan kanunların incelenmesine zaman harcamak yerine, iktisat tarihinin incelenmesi yönünde tavsiye vermektedir (Kazgan, 1993).
- Ana akım iktisadın bireylerin rasyonel oldukları hakkında fikirlerini eleştiren tarihçi okul, bireylerin karar verirken toplumsal bilgiyi kullandıkları ve bu bilgilerin ise topluma miras kalan değerlerden ileri geldiğini savunmaktadır (Akın, 2012).
- Alman Tarihçi Okulu düşünürlerinin neredeyse hepsi somut tarihsel verileri kullanıp tümevarım yöntemini benimsemişlerdir.

- Alman Tarihçi Okul düşünürleri hukukun üstünlüğü ve ekonomi ile ilişkisine önem vermişlerdir. Bundan dolayı iktisat bilimi ve hukukta öncü ekol olarak yerini almıştır.

Alman Tarihçi Okulu Eski Kurumsalcılar ve Yeni Kurumsal İktisatçılar tarafından her iki dönemde de benimsenmiştir. Bunun iki temel sebebi mevcuttur. İlki, Amerikan iç savaşından dolayı pek çok düşünür lisansüstü eğitimleri için Almanya'ya giderek eğitimlerini orda aldıkları için ekolden etkilenmiş olmalarıdır. İkinci sebep ise, Veblen ve Commons'ın John Bates Clark ve Richard T. Ely gibi Alman Tarihçi Okulu'nu savunan düşünürlerin öğrencileri olmasıdır.

2.2.1.2. Pragmatizm

Charles Peirce, William James ve John Dewey'in öncülüğündeki pragmatizm bir Amerikan felsefesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Peirce ile başlayan bu felsefi bakış açısı, kendi zamanında değer görememiş fakat Peirce'ın ölümünden sonra yayımlanan makalelerinde ortaya çıkmıştır. Peirce, “şüphe” ve “inanç” kelimelerini bir problemin hareket noktası olmasıyla ilişkilendirmek suretiyle bilimsel bir şekilde formüle eden kişi olmuştur. Düşünme sürecinde şüphe ortadan kalkmaya başlarken kişi inanca ulaştığında problem çözüme kavuşmuş olacaktır. Peirce'ın argümanı her zaman bilimsel yöntemi ve bilginin deneysel tecrübeyle kazanılabilir olmasını savunmuştur.

Pragmatizmin ikinci öncüsü William James bu düşünceyi daha anlaşılır kılmıştır. Pragmatizmi etik, din, sanat, bilim ve eğitim gibi farklı alanlara uygulayarak nasıl sonuçlar doğurduğunu gözlemlemiştir (Büyükdüvenci, 2019). John Dewey ise pragmatizmi incelerken Hegelci süje-obje mantığını reddetmiş ve bunun karşına Darwin'den etkilenerek insanı organik bir bütün olarak ele alarak var olan sürecin içerisinde değerlendirmiştir. Dewey, pragmatizmin önceki savunucularının tezlerini sentez haline getirerek daha çok ahlâki ve mantıksal yönlerine vurgu yapmıştır. İktisat düşünce tarihinde iyi bilinen John Stuart Mill, pragmatizmi yararcı felsefe olarak literatüre kazandıran iktisatçılar arasındadır. Ona göre yararcılık (utilitarianism), hazcı felsefe anlayışına göre bireyin mutluluğu önemlidir; fakat Mill toplumun mutluluğunu

da önemsemıştır. Bu bakış açısı ile Mill yapılan eylemlerin meşruiyetini faydalı, iyi ve haz verici olmasına dayandırmaktadır (Bakır, 2010).

Pragmatizm, sözlük anlamı olarak pratik yapmak, eyleme yönelik anlamlarına gelen bir düşünce metodudur. Pragmatik düşünce sisteminde, birey için faydalı olan eylem veya unsur iyidir düşüncesi hâkimdir. Bu sisteme göre gerçek her zaman doğru ve iyi değildir. Çünkü gerçek, gelecekteki sonuçlara göre doğruluğu değişen olgular olarak kabul edilmektedir. Bir eylemin iyi ve doğru olması kişiden kişiye değiştiği için, iktisat alanında faydanın ölçülmesini zorlaştıran bir düşünce akımı olarak karşımıza çıkmaktadır.

Eski Kurumsal İktisat yaklaşımını şekillendiren etmenler arasında Pragmatizm felsefesinde, Alman Tarihçi Okulu ve Darwinciliğin felsefi evrimi bulunmaktadır. Darwin'in evrim teorisinden beslenen pragmatizm felsefesine göre, toplumun gözlem ve sorgulaması bir yandan bireylerin çevrelerini algılayabilmelerine yarayan araçlara bağlıyken, diğer yandan yaşadıkları toplumun yaşantısından elde ettikleri düşünce alışkanlıklarına bağlıdır (Yıldırım, 2009). Kurumsal iktisadın öncüsü olan Veblen'in açıklamaları incelendiğinde Darwinci bakış açısının olması ise bu teoriden kaynaklanmaktadır.

Pragmatizm felsefesi, 19. yüzyılda egemen olan davranış ve bilimsel teori yapılarının sorgulanmasıyla ortaya çıkmıştır. Bu felsefe, teorik yapıların zamandan ve mekândan bağımsız, sonsuz geçerliliği olan kanunlarını eleştirir ve Pierce gibi düşünürler tarafından benimsenir. Pierce'e göre, bilgi her zaman dolaylı ve önceki bilgilerle ilişki içinde üretilmektedir. Bu yaklaşım, Eski Kurumsal İktisat'ın topluma ve bilgiye bakışıyla paralellik gösterir ve bilgiye ulaşmada yaratıcı kuralsız çıkarım yöntemini benimsemektedir. Bu yöntem, gözlemlerimizi gözlem dışı kalan nesne ve süreçleri tasavvur ederek açıklamaya çalışmaktadır.

Pragmatizmde, geçici olarak geçerliliğe sahip teorik yaklaşımlar esastır ve sürekli olarak empirik olarak kontrol edilmektedir. Bilimsel teorilerin doğruluğu, onların reel sorunların çözümüne katkılarıyla ölçülmektedir. Neoklasik iktisat yaklaşımında ise kurumlar giderek arka plana düşmekte ve Alman Tarihçi Okulu'nun

etkisiyle ekonomik teori yapılanması için empirik ve tarihsel araştırmaların önemi vurgulanmaktadır. Alman Tarihçi Okulu temsilcilerine göre, farklı ülkeler ve farklı zamanlardaki çeşitli koşullar dikkate alınmalı, tarihsel olaylar ve kurumsal nitelikler kültürel bazda incelenmelidir. Teorilerin, bu araştırmalardan elde edilen çıkarımlar üzerine inşa edilmesi gerektiği düşüncesi, pragmatizm felsefesinin temel özelliklerdendir.

Kurumsal İktisat Okulunun ana yaklaşımı deneyci felsefeye dayanan “pragmatizm” yaklaşımıdır. Bu yaklaşıma göre, faydası olmayan hiçbir şey doğru kabul edilemez. Gerçek kabul edilen ise faydası olandır. Bundan dolayı her şey pratik faydası ölçeğinde değerlendirmeye alınmalıdır (Aktan, 2020). Kurumsal iktisatçılar, pragmatik felsefenin görüşlerine uygun olan gözlem ve deneye dayalı bakış açısına önem vermekte, ana akım iktisadın evrensel görüşlerine karşı çıkmaktadır. Bu nedenle kurumsal iktisatçılar çalışmalarında sistemli ve tek doğruya dayanan teoriler üretmek yerine gelenekler, davranışlar ve kurumları ön planda tutmaktadır (Kazgan, 2009).

2.2.1.3. Darwinci Evrim Yaklaşımı

Darwinci Evrim teorisi de sosyal bilimlerde kabul görmüş, Eski Kurumsal İktisat Okulu açısından önemli bir yaklaşımdır. Darwinci evrim Kurumsal İktisadın kurucularından olan Veblen’in açıklamalarında özellikle yer verdiği bir yaklaşımdır. Veblen’e göre evrim yaklaşımı şu şekilde tanımlanmaktadır: *“Darwinizm nedensel ilişki anlamına gelmektedir. Kurumsal dokunun büyümesi ve mutasyonu grubun bireysel üyelerinin davranışları sonucudur. Çünkü bireylerin deneyimleri, kurumların ortaya çıkmasına neden olur ve aynı deneyimden dolayı kurumlar davranışlarını, amaçlarını ve sonuçları tanımlamak ve yönetmek için harekete geçerler.”* Bu tanımlamadan anlaşılın o ki Veblen’in evrimsel yaklaşımı kurumların etkileşimlerinin süreklilik arz etmesi gerektiği yönündedir (Balan, 2019).

Darwinci yaklaşımla kurumsal iktisadı birbirine bağlayan Veblen yukarıdan aşağı bir bakış açısıyla kurumların insanlara alışkanlıklar kazandırdığını belirtmektedir. Bu alışkanlıklar bireyler veya gruplar arasında kurum olmanın ilk adımlarını oluşturmaktadır. Alışkanlıkların toplumda ortak olgular oluşturması ve bunların kurumlara dönüşmesi “yukarı doğru nedensellik” olarak açıklanmaktadır

(Levent, 2019). Darwinci evrim yaklaşımıyla kurumların zaman içerisinde uyum sağlayarak evrimleştiği gözlemlenmiştir. Kurumsal iktisat teorisinde farklı kurum yapıları arasındaki çeşitlilikler önemlidir. Bu çeşitlilikle birlikte kurumlar daha esnek bir yapıya sahip olmaktadır. Kurumların karmaşıklığını anlamak için evrimsel bakış açısını anlamak önemlidir (Kayıkçı & Kesgin , 2022).

Hodgson (2003) iktisat biliminin diğer uygulamalı bilimler gibi soyut bir şekilde açıklanamayacağını, toplumun sürekli değişen ve gelişen biyolojik karakteri gibi iktisadın da evrimleşen bir süreçte geliştiğini dile getirmiştir. Neoklasik iktisatçıların fen bilimleri kanunlarına yönelik arayışlarına karşı çıkmış ve devam eden evrimleşme sürecinin mutlak bir hedefin ortaya çıkmasını engellediğini savunmuştur. Değişim aşamalarında hangi kurumların oluşacağı ve bunların eleme sürecinden geçip geçmeyeceği önceden tespit edilemez şeklinde Darwinci bakış açısını benimsemiştir.

2.2.2. Eski Kurumsal İktisat

1900'lü yılların başlarında Amerikan ekolü olarak gelişen Eski Kurumsal İktisat, var olan Ortodoks düşünceye karşıt olarak doğmuştur (Ata, 2009). Klasik iktisat öğretilerine kısmen karşı çıkmış, kurumların karar alma süreçlerinde etkisinin büyük olduğunu savunmuştur. Eski Kurumsal İktisat kurucuları olarak Veblen, Commons, Mitchell, Ayres kurumsal iktisat ekolüne öncülük etmişlerdir.

Veblen'in kurumsal iktisat alanındaki görüşlerinin temelinde alışkanlıklar ve yönlendirici içgüdüler yer almaktadır. Her toplumun kendine ait farklı sosyal normları ve düşünce alışkanlıkları bulunmaktadır. Bu düşünce alışkanlıkları ve sosyal normlar toplumdaki öğrenme hızını ve yönünü derinden etkilemektedir. Buna göre, bireylerin iktisadi davranışı ve kurumsal çevre arasında sıkı bir bağ söz konusudur.

2.2.3. Yeni Kurumsal İktisat

Yeni Kurumsal İktisat, farklı yaklaşımlarıyla iktisat alanında dikkat çeken okulların başında gelmektedir. Bu yeni yaklaşımı tetikleyen önemli olaylar arasında ise 4 önemli iktisatçıya farklı zamanlarda Nobel İktisat Ödülü'nün verilmesi olmuştur. Bunlardan ilki, Ronald Coase'dır. Ödülünü 1991 yılında alan Ronald Coase'un 1937 yılında yayınladığı "The Nature of the Firm" ve "The Problem of Social Cost" adlı

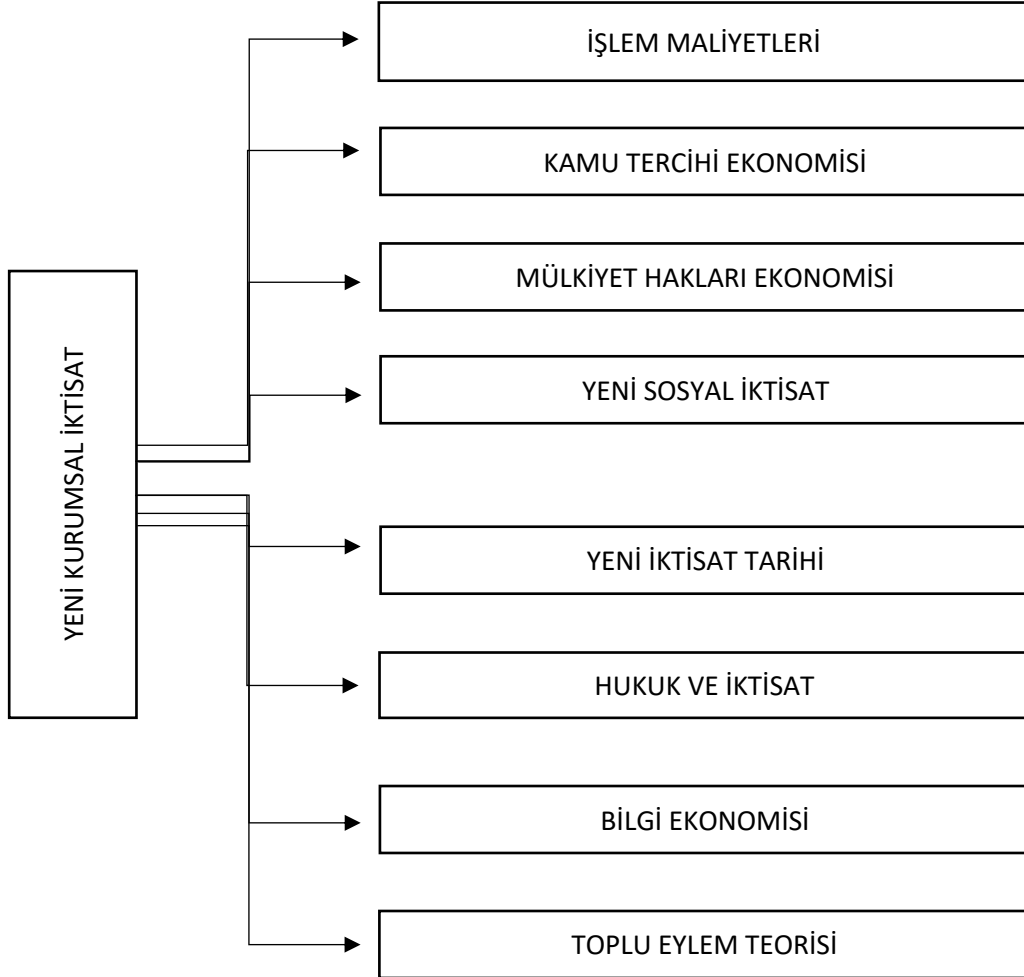
makaleleridir. İkincisi Douglass North'un 1993'te disipline olan katkıları, üçüncüsü Oliver Williamson'ın "Organizasyon Teorisi" ve diğeri ise Elinor Ostrom'un "Ortak Mülkiyet" alanındaki katkıları ödül almalarını sağlamıştır (Çetin, 2012).³ Yeni kurumsal iktisat kavramı ilk kez Oliver Williamson tarafından kullanılmıştır. Alanda kendinden söz ettirmeye başlamış olan iktisat alanındaki bu yeni yaklaşımın ortaya çıktığı dönemi iyi kavramak gerekmektedir. Özellikle iktisat literatüründeki değişimlerde, batı dünyasında meydana gelen yükselişten SSCB'nin çökmesine kadar olan süreçleri daha geniş bir bakış açısı ile okumasının yapılması gerekmektedir. Bu süreçte, bireylerin bakış açılarının niceliğinden çok niteliğinde değişiklikler meydana gelmesi alanda büyük farklılıklara yol açmıştır. Bu değişim insan bilgi stokundaki gelişme ve kurumsal değişim teorilerini birbirine entegre etmiştir (Yağlıkara, 2018).

North'a göre (1986: 230) yeni kurumsal iktisat iki iddia ile başlamaktadır. Bunlardan ilki, yeni kurumsal iktisat yaklaşımı neoklasik iktisat yaklaşımının teorileri ile kurumları arasında köprü kurarak teorik çerçevesini oluşturmaktadır. İkincisi ise bu teoriyi kurumsal iktisadın temel önermeleri üzerine kurmaktadır. Yeni kurumsal iktisadın kurumsal değişim ile ilgili yaklaşımları kurumsal iktisat literatüründe önemli bir yenilik olarak kabul edilmektedir. Kurumsal değişimin üzerinde durulmasının sebepleri arasında, ekonomik ve politik süreçlerin iyi bir şekilde ilerlemesinin kurumsal değişimden geçmekte olması vardır. North' göre (1990a) kurumsal değişim ve organizasyonların farkını belli etmek gerekmektedir. Özellikle politik süreçlerin devamı noktasında organizasyonlar, kurumsal değişimin gerçekleşmesinde önemli sacayağını oluşturmaktadır.

Yeni kurumsal iktisat yaklaşımına göre kurumlar birey etkileşimini meydana getiren, birey tarafından kurgulanmış kısıtlamalardan oluşur ve resmi ve gayri resmi olarak ikiye ayrılır. Resmi kısıtlamalar; kurallar, yasalar, anayasalar gibi unsurlardan oluşurken gayri resmi kısıtlamalar davranış normları, sözleşmeler, gelenek ve görenekler, ahlâk kuralları gibi unsurlardan oluşmaktadır (Yağlıkara, 2018).

³ Tam da bu tezin savunulduğu günlerde yeni kurumsal iktisat ekolünden olduğu kabul edilen Daron Acemoğlu ve arkadaşlarının kurumların gelişimi ve iktisadi refah yaratmadaki kritik rolü konusundaki çalışmalarından dolayı Nobel ekonomi ödülü almaları ilginç bir tevafuk olmuştur.

Yeni kurumsal iktisat, neoklasik iktisat teorilerini tamamen reddetmemektedir. Bu yaklaşımından dolayı eski kurumsal iktisattan farklılaşmaktadır. Neoklasik ekolün bireyleri tam bilgiye sahiptir, rasyoneldir, işlemler maliyetsizdir gibi yaklaşımları yeni kurumsal iktisat ekolünde kabul görmemiştir. Bireylerin sınırlı rasyonel olduğunu, işlem maliyetlerinin var olduğunu, eksik bilgiye sahip olduklarını kabul etmektedir. Bu varsayımlardan dolayı bireylerin geleceği öngöremediğini ve belirsizliklerle karşılaştıklarını savunmaktadır (Yıldırım E. , 2022). Yeni kurumsal iktisat ekolü insan davranışlarının, iktisadi gelişmelerin oluşmasında kurumsal yapının etkisinden daha önemli olduğunu vurgulamaktadır. Daha iyi ifade etmek gerekirse, yeni kurumsal iktisadın mikro ölçekli olduğu belirtilmektedir (Mitchell, 1935).



Şekil 2.1. Yeni Kurumsal İktisat Okulunu Temsil Eden Düşünce Ekolleri
Kaynak: (Yıldırım E. , 2022)

Yeni kurumsal iktisat, şekilde de gösterildiği üzere disiplinler arası bir ekoldür. Bu disiplinlerin başında geleni ise işlem maliyetleri teorisi olup, Coase'un incelediği ve literatüre katkı sağladığı bir alandır. Mülkiyet hakları ve emeğe dayalı bir ekonomi anlayışını ise Williamson yeni kurumsal iktisadın içerisinde değerlendirmiştir. Yeni kurumsal ekolün öncüleri, ileri sürdükleri bazı kavramlar üzerinde de fikir birliğine varmamışlardır. Williamson işlem maliyetlerinin sözleşmelerle alakalı olduğunu, hukuk ve organizasyonu bir araya getiren bir terim olduğunu savunmuştur (Yıldırım E. , 2022).

Yeni kurumsal iktisadın genel özellikleri şöylece özetlenebilir:

- Yeni kurumsal iktisat disiplinler arası yaklaşımıyla pek çok fikrin genel ismini oluşturmaktadır.
- Yeni kurumsal iktisat yaşamın nasıl işlediğine odaklanarak kurumların ve kuralların önemli olduğuna dikkat çekmektedir.
- Yeni kurumsal iktisat bakış açısı *metodolojik bireycilik* ve *sınırlı rasyonalite* kavramlarıyla iç içe olarak değerlendirilmektedir.
- Yeni kurumsal iktisatçılar, devletin iktisadi hayata etkisinin sınırlı olduğu görüşünü savunmaktadır.
- Yeni kurumsal iktisat ekolü kurumsal çevreye mikro ölçekli yaklaşırken, kurumsal düzenlemeleri ise makro düzeyde değerlendirmektedir.

2.2.4. Yeni Kurumsal İktisadın Metodolojik Araçları

Yeni Kurumsal İktisat ile kurumların yapılarında değişiklikler olmuştur. Klasik iktisada göre teorik ve empirik çerçevede farklı bakış açılarına sahip olan Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımı Ortodoks yaklaşıma karşı eleştirileriyle literatürde yerini almıştır. Bu yeni akım ile ekonomi alanındaki kalıplaşmış kuralların değiştiği gözlemlenmektedir. İktisat alanındaki yaklaşımı, kuralları, yöntemleri, kurum ve organizasyona yaklaşımlarıyla sınırlı rasyonalite, işlem maliyetleri, mülkiyet hakları, eksik sözleşmeler gibi alana farklı bir bakış açısı ile yaklaşmayı başarmıştır. Bu katkılarıyla yeni kurumsal iktisat yaklaşımı alandaki dinamikliğini korumuş bir disiplin olarak kalmaya devam etmiştir. Yeni kurumsal iktisadın metodolojik araçları

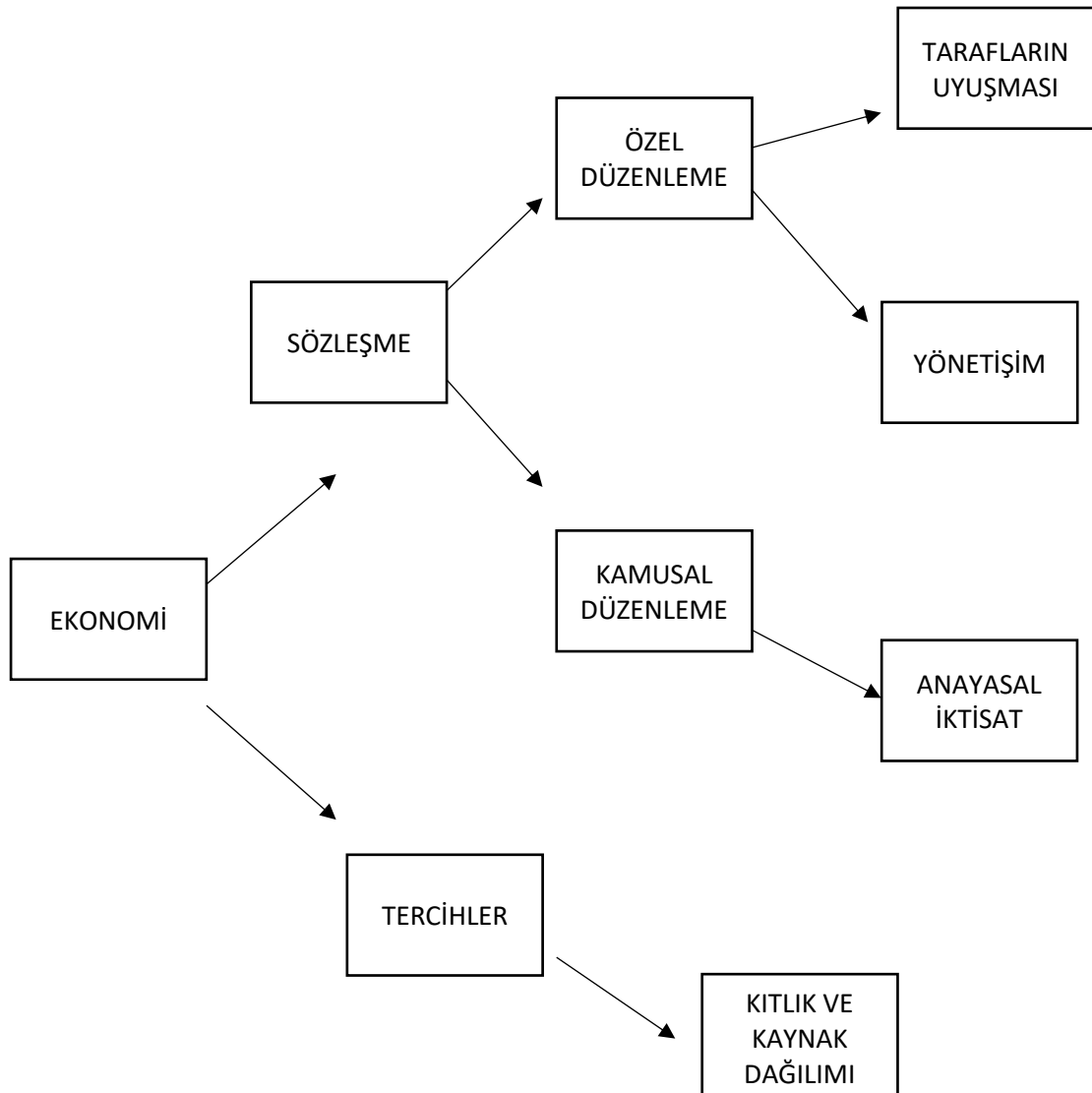
başlığı altında sınırlı rasyonalite, işlem maliyetleri ve mülkiyet hakları konuları incelenecektir (Yağlıkara, 2018).

2.2.4.1. Sınırlı Rasyonalite

Neoklasik iktisat “birey her zaman rasyonel davranmaktadır” savını öne plana çıkarmaktadır. Bundan dolayı bireyler karar verirken daima tam bilgiye sahiptir ve hatasız bir şekilde hareket ederler şeklinde varsayımlar mevcuttur. Ancak yeni kurumsal iktisat diğer ekollerin benimsedikleri “birey daima rasyonel karar verir” ilkesine karşı çıkmaktadır. Bireyin sınırlı bilgi işleme ve sınırlı iletişimlerinden kaynaklanan sınırlı rasyonaliteyi savunmaktadır. Bu piyasa ortamında belirsizliklerin ve risklerin yüksek olmasından dolayı çıktı seviyesi yetersiz kalacaktır. Böylelikle piyasanın belirsizliği yerleşik iktisatta olduğu gibi en iyi sonuçları vermeyecektir (Yenidoğan, 2013).

2.2.4.2. Eksik Sözleşmeler

Yeni kurumsal iktisadın önemli kavramlarından birisi eksik sözleşmelerdir. Neoklasik iktisat metodolojisine göre sözleşmelerin her biri veridir ve eksik olması mümkün değildir. Fakat gerçek iktisadi hayatta ve yeni kurumsal iktisadın bakış açısına göre birey tam bilgiye her zaman sahip değil, sınırlı rasyonalite ve mülkiyet haklarına tam anlamıyla sahip olmaması nedeniyle sözleşmelerin eksik olmasına yol açmaktadır (Berigel, 2022). Sözleşmelerin doğası gereği bireyler kendilerine fiziksel bir soruna yol açacak maddelerden her zaman kaçınırlar; sözleşme yaparken tarafların özgürlüğü ve ülkelerinin yasal kapsamı göz önünde bulundurulmaktadır (Kama, 2011). Fakat bu durumun tam tersi de mevcuttur. Taraflardan biri fırsatçılık yapmak istediğinde bilinçli bir şekilde eksik sözleşme yaparak riskleri kendisi de doğurabilmektedir. Bunun sonucu, sözleşme sonrasında ortaya çıkacak ve taraflardan birisinin istismara uğraması şeklinde yansımaktır. Williamson’un (2002) eksik sözleşmeler hakkında yaptığı çalışmalardan sonra iktisat literatürü yönünü tercihlere değil, sözleşmeler teorisine çevirmiştir (Şekil 2.2).



Şekil 2.2. Tercihler ve Sözleşmeler Bilimi

Kaynak: Oliver Williamson, The Theory of The Firm as Governance Structure: From Choice to Contract (Journal of Economic Perspectives 16(3), 2002, 173).

Şekil 2.2.'de görüldüğü üzere ekonomi “sözleşmeler” ve “tercihler” olarak ikiye ayrıldığında, tercihler bireyleri Ortodoks bakışa yani “kıtlık ve kaynak dağılımı”na götürecektir. Oysa ekonomiye sözleşme tarafından bakılınca kamusal ve özel alan olarak ikiye ayrılarak, hangi tür sözleşme gerçekleştiriliyorsa tarafları sonuçlara doğru götürmektedir.

2.2.4.3. İşlem Maliyeti

Yeni kurumsal iktisat ve eski kurumsal iktisat açısından işlem maliyetleri kavramı farklılaşmaktadır. Yeni kurumsal iktisada göre işlem maliyetleri, iktisadi davranış olarak ele alınırken eski kurumsal iktisatta firmaların maliyetlerini azaltması temeline dayandırılmaktadır. Bundan dolayı işlem maliyetleri her iki okulun da önemli bir konusu olurken ele alınış biçimleri açısından farklılıklar göstermektedir. Yeni kurumsal iktisadın temel kavramlarından bir olarak işlem maliyeti kavramı üzerinde araştırmacılar ortak bir tanımda anlaşmış değildir. Kavramı farklı yönlerden inceleyenler tarafından işlem maliyetine dair şu tanımlar ortaya atılmıştır:

- Coase'a göre (1988) işlem maliyeti, fiyat mekanizmasının kullanım maliyeti,
- Demsetz'e (1968) göre işlem maliyeti, mülkiyet haklarının değişim maliyeti,
- Barzel'e (1989) göre işlem maliyeti, hakların elde edilmesi ve korunmasının maliyeti,
- North'a (1990a) göre işlem maliyeti, değişim yapılan değerlerin maliyeti,
- Allen'e (1991) göre işlem maliyeti, mülkiyet haklarının temin edilmesi ve sürdürülebilirliğinin sağlanmasının maliyeti,
- Williamson'a (1986) göre işlem maliyeti, sözleşmelerle ortaya çıkan maliyeti demektir.

İşlem maliyeti kavramının tanımlarında söz konusu olan farklılıklar beraberinde işlem maliyetinin ölçülmesi konusunda da bazı sorunlar getirmektedir. Fakat genel anlamda işlem maliyeti kavramı 3 temel kategoride ele alınmaktadır. Bunlar bilgi maliyeti, strateji maliyeti ve koordinasyon maliyetidir. Bilgi maliyeti sözleşme yapılırken taraflar arası alternatiflerin öğrenilmesinden ortaya çıkan maliyet çeşididir. Koordinasyon maliyeti ise sözleşmelerin oluşum sürecinde ortaya çıkan maliyetlerdir. Strateji maliyeti ise sözleşme sonrası ortaya çıkan maliyetlerdir (Yağlıkara, 2018).

2.2.4.4. Mülkiyet Hakları

Mülkiyet hakları kurumsal iktisat açısından oyunun kuralları olarak ele alınmaktadır. Bireylerin sorumluluklarını, sosyal yaşantılarında ne yapabileceklerini ve özgürlük alanlarını belirlemektedir. Mülkiyet haklarının bireylerin üzerinde etkisi büyük olup, çatışmaları ve anlaşmazlıkları ortadan kaldırarak onların aynı fikirde buluşmalarını sağlamaktadır (North, 2002).

Mülkiyet hakları, bireylerin sahip oldukları kıt kaynakların iktisadi hayattaki davranışlarını etkin bir şekilde kullanmalarını sağlayan bir olgu olarak tanımlanmaktadır. Bundan dolayı mülkiyet hakları bir varlık üzerinde dört ana hakkı içinde barındırmaktadır (Oğuz, 2003);

- Kullanım hakkı,
- Gelir elde etme hakkı,
- Başkalarının o varlıkta tasarruf etme hakkının engellemesi hakkı,
- Transfer etme hakkı.

Mülkiyet haklarının iktisadi gelişimdeki yeri tartışılmazdır. Çünkü ekonomik analizlerde mülkiyet haklarının korunması tam anlamıyla oluşturulmadığında ortaya maliyetlerin artması ve refah seviyesinin düşmesi gibi sorunlar çıkmaktadır. Mülkiyet haklarının korunmadığı bir ekonomide bu durum girişimciler de dahil olmak üzere diğer ekonomik ajanların tedirgin olmasına yol açmaktadır (Yıldırım & Gökalp, 2016). Yeni kurumsal iktisat açısından mülkiyet haklarının öneminden dolayı, belli bir varlığın veya kontrol sisteminin nasıl bir süreçten geçtiğini açıklayabilmek ve bu varlığın veya kontrol sisteminin meydana getirdiği iktisadi sonuçları gözlemlemek amacıyla çalışmalar yapılmaktadır (Kama, 2011).

2.2.5. Eski ve Yeni Kurumsal İktisadın Karşılaştırılması

Eski kurumsal iktisat ve yeni kurumsal iktisat pek çok noktada konuya farklı çerçeveden yaklaşmakla birlikte ortak bir paydada birleştikleri noktalar da mevcuttur.

Eski kurumsal iktisat ile yeni kurumsal iktisadın benzeyen ve farklılaşan yönleri aşağıda kısaca ele alınmıştır.

Farklılıklar:

- Eski kurumsal iktisatçılar, ana akım iktisadın rasyonel birey iddiasını tümünden reddedip, onun yerine evrimsel bir bakış açısını savunmaktadırlar. Yeni kurumsal iktisatçılar ise ana akım iktisadı tümünden reddetmeye karşı çıkmaktadır (Akın, 2012).

- İki kurumsal iktisat yaklaşımı metodolojik olarak birbirlerinden ayrılmaktadır. Eski kurumsal iktisat metodolojik bütüncüllüğü, yeni kurumsal iktisat ise metodolojik bireyciliği savunmaktadır. Bundan dolayı eski kurumsal iktisat makro temelli olarak ekonomik sisteme kurumsal bir bakış açısından baktığı söylenebilir. Yeni kurumsal iktisat mikro temelli olup bireysel davranışları ön plana çıkarma eğilimindedir (Parada, 2002).

- Kurumları analize dâhil etme yöntemleri açısından da söz konusu iki okul farklılaşmaktadırlar. Yeni kurumsal iktisat, karar verme süreçlerinde tam bilgiye sahip olmamalarından dolayı bireyleri “sınırlı rasyonel” olarak tanımlamaktadır. Eski kurumsal iktisat ise kurumları iktisadın temel bileşeni olarak değerlendirmektedir (Yıldırım S. , 2009).

- Eski kurumsal iktisat kurumsal değişimin tetikleyicisi olarak teknolojiyi görürken, yeni kurumsal iktisat ise kurumsal değişimin temel kaynağı olarak görelî fiyatları ve tercihleri görmektedir.

Benzerlikler:

- Her iki yaklaşım da iktisadi realiteye yaklaşımlarını kurumların çevresinde düzenlemekte ve onun öneminden bahsetmektedir.

- Her ne kadar ayrı metodolojik yöntemleri varsa da, her iki yaklaşım da ana akım iktisada karşı evrimci bir perspektifi savunmaktadır.

- Her iki yaklaşım da iktisadi olayların statik çerçevede değil, tarihsel bir süreç üzerinden değerlendirilmesi gerektiğini savunmaktadır. Bundan dolayı iktisadi olaylara yaklaşırken matematiksel şekilciliğin gerçek hayattaki iktisadi olayları yansıtmadığı görüşündedirler.

- Eski kurumsal iktisat öncülerinden Veblen'in "birikimli nedensellik" yaklaşımı, benzer şekilde yeni kurumsal iktisatta patika bağımlılığı kavramı olarak devreye girmektedir (Yıldırım S. , 2009).

2.3. Kurumsal Kalite Kavramı

Kurumsal iktisat yaklaşımlarıyla önem kazanan kurum kavramı da ana akım iktisat tarafından kabul görmüştür. Kurumların veri olarak kabul edilmesiyle ekonomi literatüründe kurum kritik öneme sahip olmuştur. Bundan dolayı kurumlar ve ekonomik değişkenlerin birlikte analize dahil edildiği bilimsel araştırmalar yaygınlaşmaya başlamıştır. Fakat bu çalışmaların pek çoğu felsefi ve nitel araştırma tekniklerinden ileri gidememiştir. Bunun en büyük sebebi ise kurumsal yapının ölçülmesinde karşılaşılan zorluklar olmuştur. 1980'lerde kurumsal kaliteyi ölçme ile ilgili zorlukların çözülebilmesi için birçok endeks yayımlanmıştır. Endeksler genellikle resmî kurumların kalitelerinin ölçülmesine yönelik adımlardır (Akalin, 2018). Kurumsal kalite kavramını oluşturan ve ölçülmesini sağlayan birden fazla değişken kullanılmıştır. Bu çerçevede kurumsal kalite; mülkiyet haklarının korunması, kamu yönetiminin şeffaflığı, hukukun üstünlüğü ve yolsuzluğun ölçülmesi ile elde edilmektedir (Perera & Lee, 2013). Bu değişkenler analiz yapan araştırmacılar tarafından geliştirilebilir, sayısı artırılabilir veya azaltabilmektedir.

Yapılan çalışmalarda kurumsal kalitenin iki ekonomik işlevi olduğu gözlemlenmiştir. Bunlardan ilki işlem maliyetlerini düşürmek ve sosyal ilişkilere kesinlik kazandırmaktır. İkincisi ise ekonomik birimlerin birbirleri arasındaki koordinasyonu kolaylaştırmaktır. Söz konusu iki işleve göre kurumsal kalitenin 4 özelliği şu şekilde tanımlanabilir (Tutgun, 2022):

- Statik verimlilik: Kurumların teknolojik kapasitesine göre sosyal kapasitelerin olabildiğince teşvik edilebilmesidir.

- Dinamik Verimlilik: Sosyal değişimlerin öngörülebilmesi ve uyarlanabilmesi için teşviklerin üretilmesini sağlayan kurumsal yetenektir.
- Güvenlik: Kurumların işlem maliyetlerini azaltarak sosyal etkileşimlerde güvenlik ve sürdürülebilirlik sağlanmasıdır.
- Meşruiyet: Kurumların sosyal ajanlar tarafından içselleştirilmesidir.

Kurumsal kalitenin ölçülmesi için yapılan çalışmaların genişlemesi avantaj ve dezavantajlar doğurmaktadır. Avantajları ekonomik literatüre yeni bir alan açmış olmasıdır. Fakat çalışmalar arttıkça araştırmacılar kurumsal kalite ölçümünde farklı değişkenler kullanarak kalitenin ölçülmesini zorlaştırmıştır. Bundan dolayı ulusal ve uluslararası örgütler tarafından kurumsal kalite araştırmaları için birden fazla endeks yayımlanmaktadır. Bu endekslerin değişkenleri arasında kurumsal kaliteyi ölçmeye yarayan veriler ölçülmektedir.

2.3.1. Kurumsal Kalitenin Ölçülmesinde Kullanılan Göstergeler

Kurumsal kalitenin ölçülmesinde kullanılan pek çok yöntem ve değişken vardır. Bu bağlamda çalışmanın bu bölümünde kurumsal kalitenin göstergesi olarak kullanılan endekslere yer verilecektir. Farklı uluslararası kuruluşlar tarafından hazırlanan bu endeksler kapsamında her birinin ölçme ve değerlendirme şekli farklılık göstermektedir. Sırası ile bu çalışma için incelenmiş endeksler şunlardır:

- Dünya Ekonomik Özgürlük Endeksi – Fraser Institute
- Ekonomik Özgürlükler Endeksi – Freedom House
- Yolsuzluk Algılama Endeksi – Transparency International
- Dünya Yönetişim Göstergeleri Endeksi – Worldwide Governance Index
- Uluslararası Ülke Risk Rehberi Endeksi – PRS Group

2.3.1.1. Dünya Ekonomik Özgürlük Endeksi

Dünya Ekonomik Özgürlük Endeksi'nin Fraser Institute araştırmacıları James Gwartney, Robert Lawson ve Walter Block tarafından 1996 yılında yayınlanan "Economic Freedom of the World: 1975-1995" adlı bilimsel çalışma ile ilk tohumları atılmıştır. Bu endeks zaman aralığı, ülke sayısının çokluğu ve en önemli değişkeni olan özgürlük terimine verdiği önem ile alandaki en geniş çaplı endeks olarak kabul edilmektedir (Erdoğan, 2016). İlgili endeks Fraser Institute tarafından düzenli olarak yayımlanan Dünya Özgürlük Raporu içinde yer almaktadır. 2017 yılından bu yana 159 ülkeyi kapsayan endekste bu ülkelerin 1980 yılına kadar olan verileri mevcuttur.

Dünya Ekonomik Özgürlükler Endeksi'nde 5 temel alanda 42 farklı gösterge yer almaktadır. Bu beş bileşen şunlardır:

- Devletin faaliyet alanının genişliği: Harcamalar, vergiler ve girişimler,
- Hukuki yapı ve mülkiyet hakları,
- Sağlam paraya erişim,
- Uluslararası ticaret serbestisi,
- Kredi, işgücü ve iş dünyası konusunda yasal düzenlemeler.

Yukarıda başlıkları verilen beş ana bileşenin alt başlıkları da mevcuttur. Bu alt başlıkların verileri ise Uluslararası Ülke Risk Rehberi, Küresel Rekabet Raporu, Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Raporu gibi farklı kurumlardan elde edilmektedir. Endekse göre veriler hesaplandıktan sonra, puanlama 0 en az özgür, 10 en özgür olmak üzere bir değer sıralaması yapılmaktadır (Akalin, 2018).

2.3.1.2. Ekonomik Özgürlük Endeksi

Ekonomik Özgürlük Endeksi Heritage Foundation tarafından 1995 yılında yayımlanmaya başlanmış olup, yıllık olarak düzenli bir şekilde devam ettirilmektedir. Endekste toplam 185 ülkenin verileri bulunmaktadır. Ekonomik Özgürlük Endeksi 4 ana bileşenden ve 12 alt bileşenden oluşmaktadır. Ana bileşenler şunlardır:

- Hukukun Üstünlüğü: Mülkiyet Hakkı, Devlet Dürüstlüğü, Yargının Etkinliği,
- Kamu Kesiminin Büyüklüğü: Kamu Harcamaları, Mali Disiplin, Vergi Yüğü,
- Mevzuat Yeterliliğı: İş Özgürlüğü, Emek Özgürlüğü, Parasal Özgürlük,
- Piyasa Açıklığı: Ticaret Özgürlüğü, Yatırım Özgürlüğü, Finansal Özgürlük.

Bu 12 alt bileşenin değerlendirilmesi yapılırken her birinin birbirine olan ağırlıkları eşit tutulmaktadır. Her bileşen hesaplanırken 0-100 arasında değer almakta ve hesaplamalar iki aşamalı olarak yapılmaktadır. İlk ölçümler hesaplandıktan sonra her ülke 0-100 arasında değer alıp, 0 en az özgür 100 ise en özgürü temsil etmektedir. İkinci ölçümler yapılırken ülkeler aldıkları puanlara göre 5 temel kategoriye göre tekrar değerlendirilmektedir. Bunun sonucunda puanlanma aşağıdaki tabloya göre özgürlüklerin seviyesini vermektedir.

Tablo 2.1. Ekonomik özgürlük Endeksi Sıralama ve Puanlar

Puanlar	Sıralama
80-100	Özgür
70-79.9	Genellikle Özgür
60-69.9	Orta Seviyede Özgür
50-59.9	Genellikle Özgür Değil
49.9-0	Baskı Altında

Kaynak: Yazar tarafından oluşturuldu.

2.3.1.4. Yolsuzluk Algılama Endeksi

Yolsuzluk Algılama Endeksi Uluslararası Şeffaflık Örgütü tarafından 1995 yılından itibaren yıllık olarak yayınlanmaktadır. Endeksin temel amacı ülkelerin kamu görevlileri arasındaki yolsuzluğun derecesini ölçmektir. Yolsuzluk Algılama Endeksi 4 aşamalı bir hesaplama sürecinden geçerek hesaplanmaktadır. İlk aşama kaynakların belirlenmesi; ikinci aşama, kaynakların standartlaştırılmasıdır. Çünkü her kaynak kendine has bir standart kullandığı için kurum bunların hepsini kendi standartlarını kullanarak yeniden hesaplamaktadır. Üçüncü aşama, her ülkenin kaynaklarının aritmetik ortalamalarının alınarak Yolsuzluk Algılama Endeksi'nin oluşturulmasıdır. Bu aşamada puanlama yapılarak ülkelere 0-100 arasında değerler verilmektedir. 0 puan en yüksek yolsuzluğu ifade ederken 100 puan en az yolsuzluğu ifade etmektedir. Son aşamada ise Yolsuzluk Algılama Endeksi'ne ait güven ve istatistik değerler elde edilmektedir (International, 2016).

2.3.1.5. Dünya Yönetişim Göstergeleri Endeksi

Dünya Yönetişim Göstergeleri Endeksi Dünya Bankası tarafından 1996 yılından itibaren hesaplanan ve 200 ülkeyi kapsayan bir endekstir. Dünya Yönetişim Göstergeleri Endeksi şeffaflık, hesap verebilirlik, politik istikrar ve şiddetin yokluğu, hükümetin etkinliği, düzenleme kalitesi, hukukun üstünlüğü ve yolsuzluğun kontrolü olmak üzere 6 temel bileşenden oluşmaktadır.

Endeks 3 aşamadan geçerek hesaplanmaktadır. İlkinde verilerin elde edilmesi, ikincisinde 0-1 arasında değerlendirme, son aşamada ise “gözlemlenemeyen bileşenler modeli” ile altı gösterge hesaplanmaktadır. Bu yöntemle göre her gösterge -2.5 ile +2.5 arasında değer almakta ve en düşük değerden yüksek olana kadar yönetim doğru orantılı bir şekilde azalıp artmaktadır. Bu endeksin raporlarında ülkeler değerlendirilirken 0-100 arasında değerler alınarak başka bir puanlama yöntemi de kullanılmaktadır.

2.3.1.6. Uluslararası Ülke Risk Rehberi Endeksi

Uluslararası Ülke Risk Rehberi Endeksi kurumsal kalite endeksi olarak ilk kez Knack ve Keefer tarafından 1995 yılında oluşturulmuştur. Daha sonrasında pek çok

araştırmacı ve akademisyen bu endeksi çalışmalarında kullanmıştır. Endeksin bu kadar yaygın ve araştırmacılar tarafından tercih edilmesinin sebebi göstergelerinin kapsamının geniş olması, 140 ülkeyi ele kapsaması ve zaman aralığının 1982'den günümüze kadar geniş olmasıdır.

Endeks ilk kez 1979 yılında PSR Group tarafından yayımlanmıştır. 140 ülkenin göstergelerini toplayarak, politik riskler, ekonomik riskler ve finansal riskler olarak 3 ana başlıkta yayımlamaktadır. PRS Group endeksi hesaplarırken otuzdan fazla yöntem kullanılmaktadır. Metodolojilerine göre, politik riske bağlı olarak 0-100, ekonomik ve finansal risk durumlarında 0-50 arasında puanlama yapılmaktadır. Hesaplamaların sonunda ise alınan puanlar ikiye bölünerek Uluslararası Risk Rehberi Endeksi ortaya çıkmaktadır. lkeler aldıkları puan aralıklarına göre kategorize edilmekte, 80-100 arasında “ok düşük riskli”, 0-49.9 alan ülkeler ise çok yüksek riskli olarak değerlendirilmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KURUMSAL KALİTENİN BELİRLEYİCİLERİ: AB ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR PANEL VERİ ANALİZİ

3. Veri Seti ve Model

Bu çalışma 25 Avrupa Birliği ülkesinde gayri safi yurtiçi hâsıla (GSYH), doğrudan yabancı yatırımlar, hükümet harcamaları, siyasi ve kurumsal kalite endekslerinin ticaret hacmine olan etkisini incelemektedir. Bu amaçla ülkelere ait 1996-2022 dönemine ait yıllık veriler kullanılmış olup, ilgili veri setleri Dünya Bankası, Heritage Foundation ve IMF gibi kurumlardan elde edilmiştir. Öte yandan model tahminlerinde Eviews 12.0, Gauss Ligth 16.0, Stata 15.0 paket programlarından yararlanılmıştır. Siyasi ve kurumsal kalite endeksleri Eviews programında temel bileşenler analizi ile oluşturulmuştur. Siyasi kalite endeksi içerisinde siyasi istikrar, yolsuzluk ve hükümet etkinliğini barındırırken, kurumsal kalite endeksi ise mülkiyet hakları, düzenleme(regülasyon) kalitesi ve hukukun üstünlüğü verilerinden oluşmaktadır. Çalışmada kullanılan model şudur:

$$Trd_{it} = \beta_0 + \beta_1 GDP_{it} + \beta_2 FDI_{it} + \beta_3 G_{it} + \beta_4 P_{it} + \beta_5 IQ_{it} + u_{it}$$

Modelde Trd ticaret hacmini, GDP gayri safi yurtiçi hâsıla düzeyini, FDI doğrudan yabancı yatırımları, G hükümet harcamalarını, P siyasi endeksi, IQ ise kurumsal kalite endeksini ifade etmektedir. Tüm değişkenlerin ham veri halleri kullanılmıştır. Çalışmada bağımlı değişken olan ticaret hacmi, diğer bağımsız değişkenlerden hangi düzeyde etkilenmekte olduğu test edilmektedir. Bu bağlamda çalışmada yer alan Avrupa Birliği ülkelerinin ticaret hacimlerinin modelde var olan bağımsız değişkenler tarafından negatif mi yoksa pozitif olarak mı etkilendikleri çeşitli ekonometrik testler sayesinde ortaya çıkarılmıştır. Veri setini oluşturan 24 Avrupa birliği ülkesi şunlardır: Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Hırvatistan, Güney Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İrlanda, İtalya, Lüksemburg, Hollanda, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç. AB dışından İsviçre de veri setine dâhil edilmiştir.

Yukarıda yer alan modelin tahmini için panel veri yöntemlerinden faydalanılmıştır. Bu bağlamda, ülkeler arasındaki yatay kesit bağımlılığı, Breush-Pagan (1980) ve Pesaran (2004) tarafından geliştirilen testler ile araştırılmıştır. Çalışmada yer alan değişkenlerin durağanlığı Pesaran'ın geliştirdiği CADF panel birim kök testi çerçevesinde incelenmiştir. Homojenlik sınaması Pesaran ve Yagamata (2008) Delta testi aracılığı ile araştırılmıştır. Denklemden yer alan değişkenler arasında uzun dönem ilişkinin varlığı, Westerlund tarafından geliştirilen Durbin-Hausman testi ile tespit edilmeye çalışılmıştır. Son olarak bireysel ve panel geneline ait eşbütünlük katsayılarının tahmini AMG (Augmented Mean Estimator) tahmincisi ile gerçekleştirilmiştir.

3.1. Yatay Kesit Bağımlılığı ve Homojenlik Testi

Paneli oluşturulan ülkelerin birinde meydana gelen değişikliğin diğer ülkeleri etkileyip etkilemediğini ölçmek için yatay kesit bağımlılığı testi kullanılmaktadır. Uygulamanın ilk basamağında yatay kesit bağımlılığı analizi yapılmıştır. Bu bağlamda panel veri analizinde yatay kesit bağımlılığını test etmek için genellikle 3 test kullanılmaktadır. Birincisi, Breush-Pagan (1980) tarafından geliştirilen CD testidir. Bu test, N sabit ve T sonsuza giderken yani $T > N$ olduğunda geçerli olmaktadır. Bu testin sıfır hipotezi “yatay kesit bağımlılığı yoktur” şeklindedir. İkincisi Pesaran (2004) tarafından geliştirilen CD testidir. Bu test T ve N'nin büyük olması durumunda yani $T < N$ veya $T > N$ olduğu durumlarda kullanılmaktadır. Üçüncü test ise Pesaran (2004) tarafından geliştirilen CDlm testidir. Sıfır hipotezi “yatay kesit bağımlılığı yoktur” şeklindedir, T sabit ve N sonsuza giderken, yani $N > T$ iken geçerlidir.

Tablo 3.1. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları ve Homojenlik Testi Sonuçları

CD Testi	İstatistik	Prob
LM (Breusch & Pagan 1980)	1246.569	0.000
CDlm (Pesaran 2004)	38.644	0.000
CD (Pesaran 2004)	28.989	0.000
Homojenlik Testi Sonuçları		
Delta_tilde Δ	19.953	0.000
Delta_tilde Δ_{adj}	23.040	0.000

Tablo 3.1’de yer alan yatay kesit bağımlılığı test sonuçları 0.01 anlamlılık düzeyinde değerlendirildiğinde yatay kesit bağımlılığının varlığından söz edilmektedir. Değişkenlerin istatistiksel olarak olasılık değerleri 0.01’in altında olduğu için boş hipotez reddedilmektedir. Bu durumda paneli oluşturan kesitler arasında yatay kesit bağımlılığı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu bulgu örnekleme bulunan ülkelerin bir tanesinde meydana gelen bir değişikliğin diğer ülkeleri etkilediğini göstermektedir. Çalışmanın devamında birim kök, eşbütünleşme analizi ve eş bütünleşme katsayılarının tahmini için yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil testler ile devam edilmiştir.

Panel veri analizinde birim kök testlerine geçmeden önce kontrol edilmesi gereken bir diğer durum ise homojenliktir. Pesaran ve Yagamata (2008) tarafından geliştirilen Delta Testi, uzun dönem denkleminde yer alan katsayıların homojen olup olmadığını araştıran bir testtir. Delta Testi, eş bütünleşme denklemlerinde yer alan β_i eğim katsayılarının yatay kesitlerin tamamı için geçerli olup olmadığını test etmektedir. Delta testi, sıfır hipotezi “eğim katsayıları homojen” önermesini kabul ederken, alternatif hipotez “eğim katsayıları homojen değildir” şeklindedir. Pesaran ve Yagamata (2008) büyük örneklem için Δ testini, küçük örneklem için Δ_{adj} testini geliştirmiştir.

Tablo 3.1 Avrupa Birliği’ne üye ülkeler için Pesaran ve Yagamata (2008) homojenlik testi sonuçlarını raporlamaktadır. Elde edilen bulgulara göre, %99 önem düzeyinde sıfır hipotez reddedilmekte ve alternatif hipotez olan “eğim katsayıları homojen değildir” önermesi kabul edilmektedir. Dolayısıyla –İsviçre ilavesiyle- Avrupa Birliği ülke grubunda eğim katsayılarının heterojen olduğu söylenebilir. Homojenlik testinden sonra panel birim kök analizi yapılmıştır. Uygulanan test ile serilerin durağanlık düzeylerinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

3.2. Birim Kök Testi

Paneli oluşturan ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığı tespit edildiğinden dolayı yatay kesiti dikkate alan birim kök testi ile durağanlık sınaması yapılmıştır. Bu bağlamda Pesaran’ın geliştirdiği CADF birim kök testi kullanılmıştır. Panel birim kök testinde sıfır hipotez “paneli oluşturan her bir yatay kesitte serinin birim kök içerdiği”

şeklinde iken, alternatif hipotez “paneli oluşturan yatay kesitlerin belirli bir bölümünün birim kök içermediği” yani serinin durağan olduğu şeklindedir. Panel veri setinin durağan olup olmadığını test etmek için CADF istatistiklerinin ortalaması alınarak kesit açısından genişletilmiş CIPS test istatistiği elde edilmektedir. Tablo 3.2. CADF testinin sadece sabit terim içeren, yani serinin ortalamasının sabit olduğu fakat doğrusal bir trend içermediği durumda durağanlığa ilişkin test sonuçlarını göstermektedir. Tablo 3.3.’te ise sabitli ve trendli model kullanılmıştır. Bu yaklaşımla, serinin ortalamasının zamanla sabit olmadığı ve doğrusal bir trend içerdiği durumlar göz önünde bulundurularak birim kök sınaması gerçekleştirilmiştir.

Çalışmada kullanılan değişkenlere ait sabitli modelin panel birim kök sonuçları Tablo 3.2.’de verilmiştir. Değişken bazında aşağıdaki yorumlar yapılabilir:

- Ticaret değişkeni çoğu ülkede %1 ve %5 önem düzeyine göre durağan değilken, %10 önem düzeyinde durağandır. Bu değişken Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Yunanistan ve Polonya’da durağanlığa sahiptir. Bu sonuç ticaret değişkeninin çoğu ülkede birim kök içerdiğini ortaya koymaktadır.
- Gayri safi yurtiçi hâsıla değişkeni, paneldeki ülkelerin çoğunda durağan değildir. İsviçre, İsveç, Portekiz, Polonya, Güney Kıbrıs ve Hırvatistan’da GSYH değişkeni durağanlık gösterirken, diğer ülkelerde birim kök içerir.
- Hükümet harcamalarına ait CADF hesaplanan değerleri, çoğu ülkede kritik değerlerin altında kalmaktadır. Buna göre İtalya, Danimarka, Kıbrıs, Hırvatistan, İsviçre, Slovakya, Finlandiya, Estonya, Bulgaristan, Belçika, Avusturya’da durağanlık geçerlidir.
- Doğrudan yabancı yatırım değişkeninin Avusturya, Belçika, Hırvatistan, Estonya, Fransa, Yunanistan, Lüksemburg, Portekiz, Slovakya, Slovenya, İspanya’da durağan olduğu görülmektedir. Diğer ülkeler için doğrudan yabancı yatırım değişkeni birim köke sahiptir.
- Siyasi kalite endeksinin hesaplanan değeri, çoğu ülkede kritik değerin üstündedir. Estonya, Almanya, Yunanistan, Macaristan, Portekiz, İspanya ve İsveç durağanlık tespit edilen ülkelerdir. Tabloda yer alan diğer ülkeler için siyasi endeksin birim kök içerdiği ifade edilebilir.

- Kurumsal kalite endeksi için elde edilen sonuçlar Belçika, Güney Kıbrıs, Danimarka, Fransa, Yunanistan, İtalya, Lüksemburg, Hollanda, Romanya ve İsviçre’de durağanlığın olduğunu göstermiştir.

Tablo 3.2. Sabitli Model İçin CADF Birim Kök Testi Sonuçları

Ülkeler/ Değişkenler	Ticaret	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla	Doğrudan Yabancı Yatırımlar	Hükümet Harcamaları	Siyasi Kalite Endeksi	Kurumsal Kalite Endeksi
Avusturya	-2.19	-1.67	-3.10*	-3.13*	-2.67	-1.83
Belçika	-1.30	-1.36	-3.04*	-3.57**	-2.12	-3.15*
Bulgaristan	-2.55	0.73	-2.70	-3.21*	-1.86	-2.22
Hırvatistan	-2.34	-3.18*	-3.20*	-3.72*	-2.49	-1.56
Güney Kıbrıs	-2.29	-3.10*	-2.08	-4.09**	-3.68**	-3.13*
Çek Cumhuriyeti	-4.15 ***	-1.34	-2.09	-2.63	-2.39	-2.03
Danimarka	-3.59**	-1.37	-2.46	-3.58**	-1.60	-3.21*
Estonya	-2.20	-1.78	-3.20*	-3.08*	-9.09***	-2.08
Finlandiya	-2.12	-1.45	-0.89	-3.26*	-1.45	-2.32
Fransa	-2.31	0.04	-3.34*	-1.50	-0.89	-4.33***
Almanya	-2.53	-1.91	-2.71	-0.21	-3.02*	-1.92
Yunanistan	-3.02*	0.48	-3.80**	-2.06	-3.41**	-3.88**
Macaristan	-2.07	-2.17	-2.80	-2.82	-3.15*	-2.59
İrlanda	-1.86	-1.84	-2.69	-2.21	-2.54	-2.50
İtalya	-2.85	-0.80	-1.96	-3.41**	-2.23	-3.28*
Lüksemburg	-2.47	0.00	-3.02*	-1.57	-1.24	-3.06*
Hollanda	-2.17	-0.53	-2.80	-2.97	-2.73	-3.26*
Polonya	-3.49*	-3.45**	-2.81	-1.69	-3.55**	-2.74
Portekiz	-2.33	-3.16*	-13.81***	-2.04	-3.35*	-2.69
Romanya	-2.85	-1.05	-2.55	-2.24	-1.76	-3.57**
Slovakya	-2.81	-2.12	-3.71**	-3.85*	-2.84	-2.70
Slovenya	-2.72	-1.10	-4.74***	-1.64	-2.12	-2.71
İspanya	-1.69	-1.39	-3.77**	-0.90	-3.27*	-2.38
İsveç	-1.24	-3.15*	-2.71	-2.86	-4.33***	-1.73
İsviçre	-2.93	-3.37*	-1.45	-3.26*	-2.34	-4.09**
CIPS-stat	-2.33	-1.60	-3.26	-2.62	-2.80	-2.76

Not. Gecikme uzunlukları maksimum 4 olarak alınmıştır. ***, ** ve *sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir. CIPS testi için kritik değerler Pesaran kritik değerlerine göre %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyleri için sırası ile -2,60, -2,34 ve -2,21’dir.

Tablo 3.3. Sabitli ve Trendli Model İçin CADF Birim Kök Testi Sonuçları

Ülkeler/ Değişkenler	Ticaret	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla	Doğrudan Yabancı Yatırımlar	Hükümet Harcamaları	Siyasi Kalite Endeks	Kurumsal Kalite Endeks
Avusturya	-2.79	-0.95	-2.93	-3.10	-2.62	-1.72
Belçika	-4.24**	-2.32	-3.39	-3.41	-2.07	-3.25
Bulgaristan	-2.80	-0.08	-2.64	-2.78	-1.60	-2.23
Hırvatistan	-2.30	-2.52	-3.13	-5.54***	-2.42	-1.41
Kıbrıs	-2.18	-2.67	-2.05	-4.17**	-3.63*	-3.37
Çek Cumhuriyeti	-3.98**	-2.07	-2.44	-2.87	-2.07	-1.93
Danimarka	-3.46	-2.16	-2.82	-3.82*	-2.39	-3.74*
Estonya	-1.91	-1.90	-3.18	-2.91	-1.74	-1.93
Finlandiya	-1.80	-1.43	-1.38	-3.26	-2.21	-2.45
Fransa	-2.68	-2.63	-3.89**	-3.07	-1.92	-4.68***
Almanya	-2.37	-3.23	-2.43	-3.22	-2.96	-3.07
Yunanistan	-3.38	-1.08	-3.66*	-1.99	-3.40	-4.10**
Macaristan	-2.49	-1.12	-3.04	-2.84	-3.07	-2.41
İrlanda	-1.69	-1.76	-3.06	-2.33	-2.98	-3.02
İtalya	-2.83	-2.06	-2.03	-3.73*	-2.15	-3.16
Lüksemburg	-4.21**	-2.02	-4.17**	-2.35	-2.27	-3.05
Hollanda	-3.07	-2.17	-3.06	-2.72	-2.57	-3.35
Polonya	-3.30	-4.79***	-3.28	-1.43	-3.45	-2.71
Portekiz	-2.51	-2.28	-13.08***	-2.29	-3.32	-2.66
Romanya	-2.82	-1.84	-2.37*	-2.60	-2.93	-3.43
Slovakya	-2.93	-1.91	-3.64	-4.20**	-2.47	-2.77
Slovenya	-2.63	-2.44	-6.00***	-4.26**	-3.33	-2.84
İspanya	-1.68	-3.08	-3.72*	-2.86	-3.38	-2.25
İsveç	-1.42	-3.00	-2.70	-2.82	-4.68***	-1.72
İsviçre	-3.49	-3.48	-2.18	-3.25	-2.64	-3.97**
CIPS-stat	-2.76	-2.20	-3.45	-3.11	-2.73	-2.85

Not. Gecikme uzunlukları maksimum 4 olarak alınmıştır. ***, ** ve *sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir. CIPS testi için kritik değerler Pesaran kritik değerlerine göre %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyleri için sırası ile -3,15; -2,88 ve -2,74'dir.

Hesaplanan CIPS değerleri, kritik değerler ile karşılaştırıldığında serinin birim kök içerdiği gözlemlenmektedir. Fakat serinin birinci farkları alındıktan sonra durağan hale geldiği ortaya çıkmaktadır. Değişkenlerin yorumları ise aşağıdaki gibidir.

- Ticaret verileri Belçika, Çek Cumhuriyeti ve Lüksemburg'da durağanlık göstermiş, fakat diğer ülkeler için birim kök olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

- Gayri safi yurtiçi hasıla için sonuçlar Polonya haricindeki diğer ülkelerde birim kök olduğuna yöneliktir.
- Doğrudan yabancı yatırımlar değişkeninin birim kök sonuçlarına göre Fransa, Yunanistan, Lüksemburg, Portekiz, Romanya, Slovenya ve İspanya’da durağanlık, diğer ülkelerde ise birim kök gözlemlenmiştir.
- Hükümet harcamaları değişkeni sadece Hırvatistan, Güney Kıbrıs, Danimarka, İtalya, Slovakya, Slovenya’da durağandır.
- Siyasi kalite endeksi, Güney Kıbrıs ve İsveç haricindeki diğer ülkelerde birim kök içermektedir yani durağan değildir.
- Kurumsal kalite endeksi değişkeni Danimarka, Fransa, Yunanistan ve İsviçre’de durağan iken diğer ülkelerde durağan değildir.

3.3. Durbin Hausman Panel Eşbütünleşme Testi

Durbin-Hausman panel eşbütünleşme testi, durağan olmayan ve yatay kesit bağımlılığı olan durumlarda değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin tespit edilmesinde kullanılmaktadır. Bu yöntemde, bağımlı değişkenin birinci dereceden durağan olması zorunluluğu var iken, bağımsız değişkenler düzeyde ya da birinci farkında durağan olabilir. Ayrıca bu test hem panelin homojenliğini hem de heterojenliğini dikkate alarak test sonuçları vermektedir. Durbin-Hausman Panel Eşbütünleşme testinden elde edilen grup istatistiği panelde heterojenlik varsayımına dayanmaktadır. Buna göre sıfır hipotezi “bütün birimler için eşbütünleşme yoktur” hipotezini sınarken, alternatif hipotez “bazı birimler için eşbütünleşme vardır” hipotezini sınamaktadır. Panel istatistiği ise, “panelde homojenlik yoktur” varsayımına göre hazırlanmıştır. Bu bağlamda sıfır hipotezi “bütün panelde eşbütünleşme yoktur” hipotezini sınarken, alternatif hipotez “panel için eşbütünleşme vardır” hipotezini sınamaktadır.

Tablo 3.4. panel ve grup olmak üzere Durbin-Hausman eşbütünleşme testi için iki farklı istatistik raporlamaktadır.

Tablo 3.4. Durbin Hausman Panel Eşbütünlük Testi Sonuçları

Durbin-Hausman Testi	İstatistik	Olasılık
Durbin-Hausman Grup	3.816	0.000
Durbin-Hausman Panel	3.086	0.001

Tablo 3.4 incelendiğinde, raporlanan istatistiklerden Durbin_hausman grup istatistiğinin olasılık değeri %99 önem düzeyinde anlamlıdır ve bu sonuç panelde eşbütünlüğün olduğunu göstermektedir.

Durbin-Hausman Panel istatistiği ise, paneldeki bazı birimlerde eşbütünlük ilişkisinin olup olmadığını test etmektedir. Bu bağlamda olasılık değerinin 0,01'den küçük olması, bazı birimlerde eşbütünlük ilişkisinin olduğunu göstermektedir. Bu iki sonuca göre, uzun vadede modeldeki bağımsız değişkenlerle bağımlı değişken arasında dengeli bir ilişki olduğu çıkarımı yapılabilir.

3.4. Uzun Dönemli Eşbütünlük Katsayılarının Tahmini AMG Tahmincisi

Çalışmada, uzun dönem katsayı tahmini yapmak için Eberhardt ve Bond (2009) tarafından geliştirilen AMG yöntemi (Augmented Mean Group Estimator/Bütünlük Ortalama Grup Tahmincisi) kullanılmıştır. Bu yöntemin seçilmesinin birçok nedeni vardır.

Bunlardan birincisi söz konusu tahmincinin yatay kesit bağımlılığını göz önünde bulundurmasıdır. İkinci olarak AMG tahmincisi, çalışmada kullanılan serilerin birinci dereceden durağan olmaları halinde kullanılmaktadır. Üçüncü olarak AMG hata teriminden kaynaklı içsellik problemi söz konusu olduğunda da etkin bir tahmincidir. Ayrıca eşbütünlük katsayılarının heterojen olduğu durumlarda bireysel katsayıları da sunmaktadır.

Delta testinden elde edilen eşbütünlük katsayılarının heterojen olduğu bulgusu çerçevesinde bireysel katsayılara ait tahmin sonuçları Tablo 3.5.'te sunulmuştur.

Ülkeler bazında tahmin sonuçları değerlendirildiğinde, 8 ülkede (Belçika, Danimarka, Almanya, Macaristan, İtalya, Polonya, Slovenya, İsviçre) ticaret ve gayri safi yurtiçi hâsıla arasında pozitif, 5 ülkede (Hırvatistan, Fransa, Yunanistan, İrlanda, İspanya) ise negatif bir ilişki vardır.

Tablo 3.5. AMG Tahmincisi Uzun Dönem Katsayı Sonuçları

Ülkeler/ Değişkenler	GDP	Doğrudan Yabancı Yatırımlar	Hükümet Harcamaları	Siyasi Endeks	Kurumsal Endeks
Avusturya	1.23	0.143	-0.5710*	0.1259*	0.1769
Belçika	2.93***	0.1320**	-0.2487**	-.00517***	-0.8082***
Bulgaristan	1.57	-0.0007*	-0.6257	-0.2262	0.5684***
Hırvatistan	-6.74***	-0.0334	-1.707*	-1.375*	-0.6899***
Güney Kıbrıs	-5.43	0.116	-1.70**	-1.375***	-0.689***
Çek Cumhuriyeti	6.98	-0.7487	-0.3888**	0.9223**	-2.106***
Danimarka	4.04**	0.2275	-0.4076	0.3545	0.7338***
Estonya	2.78	-0.3307	-0.1520	-2.3765***	-0.9412**
Finlandiya	4.89	0.0279	-0.7039***	0.1218	-0.3262
Fransa	-2.74***	-0.0816	-0.6465***	-0.0548	-0.0525
Almanya	6.98***	0.0258	-0.6293***	-0.2795**	0.5726***
Yunanistan	-6.42**	0.4517	0.3473	0.3200**	0.1783
Macaristan	1.29***	-9.456***	-0.6660	0.4924	-0.1125
İrlanda	-1.17***	2.466	0.6469	-2.498**	-3.473***
İtalya	5.45*	-0.0137	-0.1947	0.2571***	0.0702
Lüksemburg	-8.16	3.017***	0.1495	-0.2428	-1.898*
Hollanda	4.96	0.0008	-0.4118	0.4978***	0.7451
Polonya	5.95***	-0.5636**	-0.0119	-0.3695***	0.2658
Portekiz	-8.20	-0.0227	-0.3787	0.0324	0.0957
Romanya	-1.21	-0.3250	-1.044**	0.5021***	0.4969***
Slovakya	5.96	-0.1964	-1.074**	0.3134	-0.1168
Slovenya	3.71**	0.2205	-0.3300**	0.2258	-0.2083***
İspanya	-1.25***	-0.1863*	-0.2120**	0.1457***	0.2480***
İsveç	0.4241	.4241	-1.508***	0.4679	-0.3252
İsviçre	7.17***	-0.0578	-0.9510	-0.3158	0.6606*

Not. Parantez içinde bulunan ***, ** ve * sırasıyla %99, %95 ve %90 önem düzeylerini ifade etmektedir.

Pozitif ilişkiye göre gayri safi yurtiçi hâsıla arttıkça ticaret hacminin arttığı yani ekonomik gelişmeyle birlikte ticaretin canlandığı ortaya çıkmaktadır. Gayri safi yurtiçi hasılanın artmasıyla daha fazla mal ve hizmet ticarete konu olmuştur. Negatif ilişki çıkan ülkelerde ise gayri safi yurtiçi hasıla arttıkça ticaret hacminin azaldığı görülmüştür. Bu durum iç talebin artışı, korumacı politikaların artması, üretim ve tüketim yapısındaki değişimler, ekonomik güven gibi sebeplerden kaynaklanabilir. Doğrudan yabancı yatırımlar ve ticaret hacmi arasında 2 ülkede (Belçika, Lüksemburg) pozitif, 4 ülkede (Bulgaristan, Macaristan, Polonya, İspanya) negatif bir ilişki gözlemlenmiştir. Pozitif ilişkinin olduğu ülkelerde doğrudan yabancı yatırımların artması ticareti de artırmıştır. Bu nedenle ülkelerde üretim kapasitesinin artması, yabancı yatırımlarla ticaretin çeşitlenmesi, dış ticaret dengesinin ve cari açık

üzerindeki etkinin olumlu etkilenmesini sağlayacaktır. Negatif katsayının olduğu ülkelerde ise yabancı yatırımların ticaret hacmini azaltıcı etkisi olduğu ortaya çıkmıştır. Böylelikle, ülkelerde iç piyasaya yönelik yatırımların artması, ithal ikameci politikaların teşviki, katma değeri düşük üretim ve ihracat yapısına sebep olmaktadır.

Hükümet harcamalarına ait sonuçlar değerlendirildiğinde ise ticaret ve hükümet harcamaları arasında pozitif bir ilişki gözlemlenmemiştir. İki değişken arasında negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olan 13 ülke (Avusturya, Belçika, Hırvatistan, Güney Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti, Finlandiya, Fransa, Almanya, Romanya, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç) vardır. Hükümet harcamaları ve ticaret hacmi arasındaki negatif ilişki, kamu harcamalarının özel sektörü dışlaması, koruyucu politikaların artması, ithalat kısıtlarının getirilmesi, ekonomik verimsizliklerin yaşanması, kamu borcunun artması, ekonomik istikrarsızlıkların yaşanmasına sebep olmaktadır. Siyasi kalite endeksi ile ticaret arasında 7 ülkede (Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Yunanistan, İtalya, Hollanda, Romanya, İspanya) pozitif, 7 ülkede (Belçika, Hırvatistan, Güney Kıbrıs, Estonya, Almanya, İrlanda, Polonya) negatif ilişki gözlemlenmiştir.

Siyasi kalite endeksi ve ticaret arasındaki pozitif ilişki, yatırım güvenliği ve düzenleyici çevrenin güçlü olduğu, siyasi istikrarın sağlandığı ülkelerde ticaret hacminin arttığını ortaya koymaktadır. Negatif ilişki ise ülkeler üzerinde katı düzenlemelerin ve bürokrasinin, ithalatın kısıtlanması ile ortaya çıkan yüksek vergilerin ticaret hacminin daralmasına neden olduğunu göstermiştir. Kurumsal kalite endeksi ve ticaret hacmi arasında 6 ülkede (Bulgaristan, Danimarka, Almanya, Romanya, İspanya, İsviçre) pozitif bir ilişki, 8 ülkede (Belçika, Hırvatistan, Güney Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti, Estonya, İrlanda, Lüksemburg, Slovenya) negatif ilişki bulunmaktadır. Kurumsal kalite endeksi ve ticaret hacmi arasındaki pozitif ilişki, şeffaf ve güvenilir iş ortamının sağlandığı, yolsuzluğun azaldığı ve daha güçlü hukuki korumanın olduğu ülkelerde ticari anlaşmazlıkların hızlı çözüldüğü, ticari verimliliğin arttığı, uluslararası ticaret anlaşmalarına katılımların arttığı görülmektedir. Negatif ilişkinin olduğu ülkelerde ise, aşırı düzenleme ve bürokrasinin, vergi yükünün artmasına, maliyetlerin yükselmesine ve ülkelerin daha çok iç piyasaya odaklanmalarına yol açmaktadır.

SONUÇ

Geleneksel ya da Ortodoks iktisat analizlerinde rasyonalite ve tam bilgiye sahip olma gibi varsayımlar kullanılmaktadır. Ancak son yıllarda başta kurumsal iktisat olmak üzere yeni gelişen iktisadi yaklaşımlar Ortodoks iktisadın temel varsayımlarını eleştirip sorgulamakta, rasyonalite yerine sınırlı rasyonalite, tam bilgi yerine eksik sözleşmeler, eksik bilgi ve işlem maliyetleri gibi kavramlar üzerinden yeni açılımlar yapmaktadır.

Bu açılımların nedenlerinin başında geleneksel Ortodoks iktisat öğretilerinin günümüz ekonomik gelişmeleri ışığında çeşitli eleştirilere maruz kalmasıdır. Kurumsal iktisat araştırmalarının temel kavramlarından olan sınırlı rasyonalite, eksik sözleşmeler, işlem maliyetleri ve mülkiyet hakları kavramlarının gerek nicel ve gerekse nitel araştırmalara konu olması iktisat alanının yeniden şekillenmesinde büyük rol oynamıştır. Kurumsal kalite konusu, iktisatta yeni tartışmaların doğmasına sebep olmuştur. Çünkü kurumların verimli bir şekilde yönetilmesi, ayrıca kurumsal kalite ile gelişen hukuksal düzenlemelerin yerinde ve uygulanabilir olması konuları iktisadi alanda yapılan tartışmalara dâhil olmuştur.

Bu çerçevede içinde bu çalışmada, Avrupa Birliği üyesi ülkelerin 1996-2022 yıllarına ait verileri kullanılarak, kurumsal kalite göstergelerinin serbest ticaret anlaşmaları üzerindeki etkileri panel veri analiz yöntemiyle incelenmiştir. Araştırmanın amacı, ekonomik büyüklükler ve kurumsal kalite değişkenlerinin ticaret üzerindeki etkilerini belirleyerek bu etkilerin niteliğini ortaya koymaktır.

Çalışmada kullanılan veri setleri Dünya Bankası, Heritage Foundation ve IMF gibi tanınmış uluslararası kurumların yayınladığı endekslerden temin edilmiştir. Çalışmada kullanılan Pesaran CD testi sonuçlarına göre, veriler arasında yatay kesit bağımlılığı olduğu tespit edilmiştir. Buna göre, Avrupa Birliği'ne üye ülkeleri ticaret hacimlerinin birbirinden bağımsız olmadığı ve ülkeler arasındaki ekonomik faaliyetlerin birbirini etkilediği gözlemlenmiştir. Yatay kesitin bağımlılığının olması, yapılan çalışmanın hipotezlerini desteklemiştir. Çünkü çalışmanın en temel hipotezi kurumsal kalite göstergelerinin serbest ticaret anlaşmaları üzerinde etkisinin olduğunu savunmaktadır. Bundan dolayı araştırmada anlatılan teori kısmında da açık bir şekilde

kurumsal kalite göstergelerinin ticaret ve anlaşmalar üzerindeki etkisinden bahsetmek mümkündür. Kurumsal kalite değişkenleri ülkeleri ilgilendiren ve onların gelişmesine katkı sağlayan bir kavram olması çalışmanın hipotezini desteklemektedir. Ülkelerin birbiri ile anlaşma yapabilmesi için taraf olan diğer ülkelerde de aynı düzeyde güvenlik önlemlerinin olması, bunların kurumsal kültürlerinin benzer olmasının mal ve hizmet akışında etkili olduğu yapılan analizlerle de kanıtlanmıştır.

Yatay kesit bağımlılığı testinden sonra, modelin uyumluluğunu, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkisini doğru bir şekilde ölçmek amacıyla, analiz yönteminin bir parçası olarak homojenlik testi, birim kök testi, eşbütünleşme testi ve en son uzun dönemli eşbütünleşme katsayılarının tahmini için AMG tahmincisi testleri uygulanmıştır. Testlerin sonuçlarına göre Avrupa Birliği ülkelerinde kurumsal kalite göstergelerinin ticaret üzerindeki etkisi incelenmiştir. Analiz sonucundan elde edilen bulgular, kurumsal kalite göstergelerinin ticaret üzerindeki etkisinin anlaşılmasına katkı sağlamıştır.

Öncelikle, ekonomik büyüklüğü temsil eden gayri safi yurtiçi hasılanın ticaret hacmi üzerindeki etkisinin olumlu ve anlamlı olduğu gözlemlenmiştir. Bu bulgu, ekonomik büyüklüğün ticaret potansiyelini artırarak dış ticaret hacminin büyümesine katkı sunduğunu göstermektedir. Doğrudan yabancı yatırımların ise ticaret üzerinde olumlu bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Bu durum, yabancı sermayenin ülke ekonomilerine yaptığı katkının ticaret kanalları aracılığıyla dış dünyaya yansıdığına işaret etmektedir. Hükümet harcamalarının ticaret üzerindeki etkisinin sınırlı olduğu görülmektedir. Hükümet harcamaları değişkeninin sınırlı bir sonuç vermesinin sebebi ise elde edilen sonuçların belirsizliğinden kaynaklanmaktadır. Siyasi endeks ise, ticaret hacminin artışında etkili bir faktör olarak ön plana çıkmaktadır. Siyasi endeks faktörleri hem iç pazar güvenini artırmakta hem de dış ticaret taraflarının ilişkilerini kuvvetlendirmekte, dolayısıyla ticaret hacmine olumlu etkisi olmaktadır.

Kurumsal endeks, ticaret hacmi üzerinde belirleyici bir etkiye sahiptir. Kurumların etkinliği, yasal çerçevelerin güçlü olması ve kurumsal düzenlemelerin ticareti kolaylaştırıcı unsurlar taşıması, Avrupa Birliği ülkelerinde ticaretin gelişimini destekleyen bir unsur olarak ön plana çıkmaktadır. Özellikle kurumsal endeks

faktörlerinin ticaret üzerindeki pozitif etkisi, ticaretin sürdürülebilir ve verimli bir şekilde artmasında büyük önem arz etmektedir. Sonuç olarak, çalışmada Avrupa Birliği ülkelerinde ticaretin gelişmesinde kurumsal kalitenin kritik bir rol oynadığını ve bu bağlamda ekonomik büyüklük, yabancı yatırımlar ve siyasi endeks faktörlerinin ticarete olan etkilerinin dikkate değer olduğunu ortaya koymaktadır.

Çalışma, gelecekte yapılacak olan araştırmalar için önemli ipuçları taşımaktadır. Daha geniş bir veri seti ve farklı metodolojik yöntemler kullanılarak ortaya çıkan bulguların doğrulanması bu konudaki literatürü daha da zenginleştirecektir. Özellikle sadece Avrupa Birliği gibi gelişmiş ülkeler üzerinde değil farklı ülkeler ve bölgeler için de benzer analizlerin yapılması, kurumsal kalite göstergelerinin serbest ticaret anlaşmaları üzerindeki etkilerinin daha iyi anlaşılması açısından önem taşımaktadır.

KAYNAKÇA

- Acar, M. (2018). *İktisadın Evrensel Yasaları ve Kadim Sorunları*. Konya: Literatürk-Academia.
- Acar, M. ve Dikkaya, M. (2018). Ekonomik Entegrasyon, AB ve Türkiye, Ankara: Savaş Yayınevi.
- Akçay, E. Y., Argun , Ç., & Akman , E. (2011). AB'nin Tarihsel Gelişimi ve Ortak Dış ve Güvenlik Politikası. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 3(4), 117-131.
- Akın, C. S. (2012). Kurumların ve Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi. *Doktora Tezi*. Adana : Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akalin, G. (2018). Kurumsal Kalitenin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi: Gelişmiş ve Gelişmekte olan Ülkeler İçin Ampirik Bir Analiz. *Doktora Tezi*. Kütahya: Kütahya Dumlupınar Üniversitesi.
- Aktan, C. C. (2020). *Kurumsal İktisat*. Sosyal Bilimler Araştırma Derneği.
- Allen, D. (1991). What are Transaction Costs? *Research in Law and Economics*, 14, 1-18.
- Araz, B., & Aydın, D. G. (2019). Veblen'in İktisat Sosyolojisinin Sosyal ve Kavramsal İlişkisellik Üzerinden Düşünülmesi. *Yıldız Social Science Review*, 5(2), 209-222.
- Arsava, F. (2002). Nice Antlaşmasının Getirdikleri. *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, 1(2), 1-30.
- Arslan, E. (2023). Korumacılık Politikaları ve Serbest Ticaret Anlaşmaları'nın Küresel Ticarete Etkileri. *Doktora Tezi*. İstanbul: İstanbul gedik Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü .
- Ata, A. Y. (2009). Kurumasl İktisat Çerçevesinde Yolsuzluğun Fırsat ve Motivasyonları: AB Ülkeleri Üzerine İnceleme. *Doktora Tezi*. Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü .
- Ateş, E. (2017). Türkiye'nin İmzaladığı Serbest Ticaret Anlaşmaları'nın (STA) Dış Ticaret Etkileri: İki Yanlı Sektörel Bir Analiz . *Yüksek Lisans Tezi*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü .
- Aydın, Y. (2016). Post Otistik İktisat: İktisat Eğitimi ve Neoklasik İktisat Eleştirisi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 35, 35-47.
- Bakır, K. (2010, Aralık 4). Pragmatizm ve Eğitime Yansımaları. *Atatürk Üniversitesi Kazım Karabekir Eğitim Fakültesi Dergisi*(14), 49-68.
- Balan, İ. A. (2019). Kırılgan Beşli Ülkelerinde Kurumsal Kalite ve Ekonomik Büyüme İlişkinin Ampirik Analizi. *Yüksek Lisans Tezi*. Çanakkale: Çanakkale Üniversitesi.
- Barzel, Y. (1989). Economic Analysis of Property Rights. *Cambridge University Press*.

Basılğan, M. (2010). Alman Tarihçi Okulu'nun Joseph Alois Schumpeter Üzerine Etkisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65(3), 23-50.

Baştürk, M. F. (2014). Mülkiyet Problemi ,Dışsallıklar ve Coesean Çözüm. *Yönetim ve Ekonomi*, 21(1), 143-154.

Berigel, S. (2022). Yeni Kurumsal İktisat Penceresinden Varlık Vergisi'ne Bir Bakış. *Journal of Economics and Political Sciences*, 189- 197.

Beşkaya, A., & Ursavaş, U. (2014). Eski ve Yeni Kurumsal İktisat: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Journal of Business Economics and Political Science* , 3(5), 1-16.

Bilir, H. (2018). Commons ve Mitchell'in “İktisat” ve “Birey” Anlayışları. *Sosyoekonomi*, 26(37), 11-32.

Büyükdüvenci, S. (2019, Ağustos 27). Pragmatizm ve Eğitim. *Ankara University Journal of Faculty of Educational Sciences (JFES)*, 20(1), 323-339.

Coase, R. (1937). *The Nature of Firm* (Cilt 4). New Series.

Coase, R. H. (1988). The Nature of the Firm-Meaning. *Journal of Law, Economics and Organisation*, 4(1), 19-32.

Commons, J. R. (1931). *Institutional Economics* (Cilt 21). Amerika: American Economic Review.

Çetin, T. (2012). Yeni Kurumsal İktisat. *Sosyoloji Konferansları*, 45, s. 43-73.

Çetin, T. (2012). Yeni Kurumsal İktisat. *Istanbul Journal of Sociological Studies*, 1(45), 43-73.

Demir, Ö. (1996). *Kurumcu İktisat* . Ankara: Vadi Yayınları .

Demirel, D. (2018). Lizbon Antlaşmasının AB'nin Kurumsal Yapısına Etkileri. *Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi*, 3(1), 91-103 .

Demiroğlu, Ö. (tarih yok). Serbest Ticaret Anlaşmalarının Dış Ticaret Etkisi: Türkiye İçin Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Doktora Tezi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü.

Demirtaş, D. (2006). *Yeni Kurumsal Ekonomi Üzerine Bir İnceleme* . Ankara : SPK.

Demsetz, H. (1968). The Cost of Transacting. *The Quarterly Journal of Economics*, 82(1), 33-53.

Derya, H. (2017). Kurumsal İktisadın Katkıları Üzerine Değerlendirme. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(63), 1092-1110.

Dinar , G. B., Akdere, Ç., & Yılmazkaya, M. (2019). Alışkanlık ve Rasyonalite Kavramları Temelinde Veblen ve Simon Üzerine yeniden Düşünmek. *Yıldız Social Life Review*, 5(2), 223-236.

Doğan, Z., & Kurt , Ü. (2016). Kurumsal İktisadın Dalları. *Journal of Life Economics*, 3(1), 115-130.

Erdem, O., & Dikici, M. (2009). Liderlik ve Kurum Kültürü Etkileşimi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(29), 198-213.

Erdoğan, S. (2016). Kurumsa Yapı ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Karşılaştırmalı Bir Analiz . *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. Hatay : Mustafa Kemal Üniversitesi .

Glaeser, E., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer , A. (2004). Do Institutions Cause Growth? *NBER Working Paper* , 1-54.

Gülen, A. (2014). Serbest Ticaret Anlaşmalarının Türkiye'nin Dış Ticaretine Etkisi: Panel Veri Analizi. *Yüksek Lisans Tezi*. Zonguldak: Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Güler, E. (2012). Geçiş Ekonomileri ve Kurumsal İktisat'ın Yeniden Yükselişi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 13(1), 52-68.

Hodgson, G. M. (2003). John R. Commons and the Foundations of Institutional Economics. *Journal of Economic Issues*, 17(3), 547-576.

Hofstede, G. (2000). *Cultures Consequences Comparing Values, Behaviours*. Canada : Sage Publications.

International, T. (2016). *Corruption Perceptions Index 2016: Short Methodology Note*. Berlin : Transparency International .

Kabaş, T. (2013). İktisat Sosyolojisinin Doğuşu ve Yükselişi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(1), 13-24.

Kabaş, T. (2016). *Türk Toplumuna Uygunluğu Bakımından Bireycilik ve Özel Girişimciliğin Değerlendirilmesi*. Ankara: Akademisyen Kitabevi.

Kabaş, T. (2020). Türk Toplumunu Perspektifinden Alman Tarihçi Okulu ile İktisat Sosyolojisinin Arasındaki İlişki. *Türk İslam Dünyası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(24), 79-90.

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

Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2010). *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues*. Washington: The World Bank.

Kayıkçı, F., & Kesgin , M. (2022). Kurumsal İktisadın İktisadi Düşünceye Katkıları. *Yıldız Social Science Review*, 8(1), 52-64.

Kazgan, G. (1993); *İktisadi Düşünce*, Remzi Kitabevi, 6. Basım, İstanbul.

Kırmızıoğlu, H. (2022). Tarihsel Görelilik Yöntemi ile Kültürel Kurumlar ve Ekonomi İlişisini Anlamak: Alman Tarihçi Okulu. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 17(58), 613-637.

Koçtürk, M., & Kocaefe, A. (2014). Serbest Ticaret Anlaşmalarının Türk Dış Ticareti üzerine Etkileri. *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 20(2), 65-77.

Küçüksakarya, S. (2016). Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşmaları Kapsamında Endüstri-İçi Ticareti Üzerine Bir İnceleme. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 27-41.

Levent, A. (2019). Kurumlar ve Evrim: Veblen'den Hodgson'a Evrimci İktisat Metodolojisi. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 14(2), 31-58.

Marshall, G. (1999). *Sosyoloji Sözlüğü*. Ankara : Bilim ve Sanat Yayınları .

Mitchell, W. C. (1935, December). Commons on Institutional Economics. *The American Economics Review*, 25 (4), 635-652.

North, D. (1990a). Institutions, Institutional Change, And Economic Performance. *Cambridge University Press*.

North, D. (1997). *The Contribution of The Institutional Economics to And Understanding of The Transition Problem*. Helsinki: UNU/WIDER .

North, D. (2002). *Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*. (Ç. G. Güven, Dü.) İstanbul: Sabancı Üniversitesi.

Oğuz, F. (2003). *Mülkiyet Hakları Bir Ekonomik Analiz*. Ankara : Roma Yayınları.

Ökten, Z. (2004). Yeni Ekonomi, Değişen Rekabet ve Yeni Devlet Biçimi Üzerine Teorik Arayışlar Freiburg Okulu ve Üçüncü Yol. *Mustafa kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(2).

Parada, J. (2002). Original Institutional Economics and New Institutional Economics: Revisiting the Bridges (or the Divide). *Oeconomicus*, 16, 43-61.

Pehlivanoğlu, F., & Şenveli, Ç. (2019). İktisat Biliminde Yöntem Tartışması: Carl Menger ve Gustav Schmoller Çekişmesi. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 7(2), 195-207.

Perera, L. D., & Lee, G. (2013). Have Economic Growth and Institutional Quality Contributed to Poverty and Inequality Reduction in Asia? *Journal of Asian Economics*, 27, 7186.

Rai, A. (2022). Serbest Ticaret Anlaşmalarının Dış Ticarete Etkisi: Moğolistan Örneği. *Yüksek Lisans Tezi*. Bursa: Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Roberts, R.D. (2021). Tercih: Bir Serbest Ticaret ve Korumacılık Öyküsü. Çev. M. Acar, 13. bs., Ankara: Liman Kitapları.

Sarıçoban, K. (2012). Avusturya İktisat okulu, Temsilcileri ve Metodolojik İlkeleri. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 157-165.

Seyidoğlu, H. (1992). *Ekonomik Terimler Sözlüğü*. İstanbul: Güzem Yayınları.

Sülün, D. (2017). Lizbon Antlaşması Avrupa Birliği Ortak Ticaret Politikasına Etkileri ve Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı Antlaşması Vaka Çalışması. *Marmara Avrupa Araştırmaları Dergisi*, 25(1), 103-132.

Şenalp, M. G. (2016). Kafirlik ve Sapkınlık Arasında Kurumsal İktisat. *İktisat ve Toplum*(65), 24-32.

Tekeoğlu, M. (1993). *İktisadi Düşünceler Tarihi*. Adana : Çukurova Üniversitesi Basımevi.

Turan, Z., Nakipoğlu, A., & Bozkaya, Ş. (2015). Öğretileleriyle T.B. Veblen. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 3(4), 161-200.

Tutgun, S. (2022). Kurumsal Kalite ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Brics-T Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme . *Doktora Tezi*. Malatya: İnönü Üniversitesi.

Union, E. (2001). *Treaty of Nice* . Official Journal of the European Communities .

Yağlıkara, A. (2018). Ülkeler Arası Kurumsal Kalite Farklılıkları Bağlamında Merkez-Çevre İlişkisi. 90-110. Zonguldak: Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yenidoğan, T. (2013). Yeni Kurumsal İktisat Geleceğinde İşlem Maliyeti Teorisinin Rolü ve Son Gelişmeler. *Business and Economics Research Journal*, 4(2), 109-134.

Yıldırım, A., & Gökalp, M. F. (2016). Gelişmiş Ülkelerde Kurumsal Yapı ve Uluslararası Rekabet Gücü İlişkisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(1), 1-34.

Yıldırım, E. (2022). Kurumsal Kalite ve Ekonometrik Büyüme İlişkisi: Ekonometrik Bir Uygulama. *Yüksek Lisans Tezi* . Kırıkkale: Kırıkkale Üniversitesi .

Yıldırım, S. (2009). Kurumsal İktisat Bağlamında Ülkeler Arası Büyüme Farklılıklarının Panel Veri Analizi. *Yayınlanmış Doktora Tezi*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü .

Yılmaz, Ç. (2015). Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de Serbest Ticaret Anlaşmaları . *Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yılmaz, F. (2000). Heterodoks İktisat Okulları İçinde Kurumsalcıların yeri ve Yöntembilimsel Bir Tahlil. *Yayınlanmamış Doktora Tezi* . Bursa: Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Williamson, O. (1986). Economic Organisation: Firm, Markets and Policy Control. *New York University Press*.

Williamson, O. (2002). The Theory of The Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *Journal of Economic Perspectives*, 16(3), 171-195.

