



T.C.

BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSAT BİLİM DALI

**YENİ KURUMSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE'YE
GELEN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN
DEĞERLENDİRİLMESİ**

(DOKTORA TEZİ)

Diğdem PEKCAN

BURSA – 2023



T.C.

BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT BİLİM DALI

YENİ KURUMSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE'YE
GELEN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN
DEĞERLENDİRİLMESİ

(DOKTORA TEZİ)

Diğdem PEKCAN

Danışman:
Prof. Dr. Mehmet ARSLANOĞLU

BURSA – 2023

T. C.
BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

İktisat Anabilim / Bilim Dalı'nda 711511006 numaralı Diğdem Pekcan'ın hazırladığı “Yeni Kurumsal İktisat Çerçevesinde Türkiye’ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımların Değerlendirilmesi” başlıklı doktora (yüksek lisans / doktora / sanatta yeterlilik) tezi ile ilgili savunma sınavı, 24/03/2023 günü 14:10 – 15:20 saatleri arasında yapılmıştır. Alınan cevaplar sonunda adayın başarılı (başarılı / başarısız) olduğuna oybirliği (oybirliği / oy çokluğu) ile karar verilmiştir.

Üye (Tez Danışmanı ve Sınav Komisyonu
Başkanı)
Prof. Dr. Mehmet ARSLANOĞLU
Uludağ Üniversitesi

Üye
Prof. Dr. Metin ÖZDEMİR
Uludağ Üniversitesi

Üye
Prof. Dr. Mehmet ÇINAR
Uludağ Üniversitesi

Üye
Prof. Dr. Alpaslan SEREL
Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi

Üye
Prof. Dr. Ahmet AYDIN
Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi

24/03/2023

Yemin Metni

Doktora tezi olarak sunduğum "Yeni Kurumsal İktisat Çerçevesinde Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımların Değerlendirilmesi "başlıklı çalışmanın bilimsel araştırma, yazma ve etik kurallarına uygun olarak tarafımdan yazıldığına ve tezde yapılan bütün alıntıların kaynaklarının usulüne uygun olarak gösterildiğine, tezimde intihal ürünü cümle veya paragraflar bulunmadığına şerefim üzerine yemin ederim.

Tarih ve İmza

Adı Soyadı: Diğdem Pekcan

Öğrenci No: 711511006

Anabilim Dalı: İktisat

Programı: İktisat

Tezin Türü: Yüksek Lisans / Doktora / Sanatta Yeterlilik

Yazar adı soyadı	Diğdem Pekcan
Üniversite	Bursa Uludağ Üniversitesi
Enstitü	Sosyal Bilimler Enstitüsü
Anabilim dalı	İktisat
Bilim dalı	İktisat
Tezin niteliği	<i>Doktora</i>
Mezuniyet tarihi	24/03/2023
Tez danışmanı	Prof. Dr. Mehmet Arslanoğlu

YENİ KURUMSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE'YE GELEN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Bu çalışmada Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar Yeni Kurumsal İktisat perspektifinde analiz edilmektedir. Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımların potansiyelin altında kalmasının nedenleri kurumlar, işlem maliyetleri, mülkiyet hakları gibi argümanlara dayandırılarak ortaya konulmuştur. Bu nedenle kurumsal belirleyicilerin Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisi araştırılmıştır. 1999-2021 yılları arasında kapsayan bu çalışmada; dışa açıklık, büyüme, enflasyon, insani gelişme endeksi değişkenleriyle birlikte hükümetin etkinliği, politik istikrar, yolsuzluğun kontrolü, hesap verilebilirlik, hukukun üstünlüğü, regülasyon kalitesi, sivil özgürlükler ve siyasi haklar da kurumsal değişkenler olarak yer almaktadır. Kurumsal değişkenlere Asal Bileşenler Analizi uygulanarak formel kurumlar değişkeni elde edilmiştir. Çalışmada, dört farklı model oluşturularak ARDL sınır testi yöntemiyle formel kurumlar ile Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki ilişki tespit edilmiştir. Dışa açıklık değişkeninin doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu, formel kurumlarla arasında uzun dönem ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Enflasyon değişkeninin doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu, formel kurumlarla arasında uzun dönem ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Uzun dönem katsayıları incelendiğinde ise her iki değişkene kıyasla formel kurumların doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde daha fazla etkiye sahip olduğu gözlenmektedir. Büyüme ile formel kurumlar arasında uzun dönemli bir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar kelimeler: *Yeni Kurumsal İktisat, Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Kurumlar, ARDL sınır testi*

Name & surname	Diğdem Pekcan
University	Bursa Uludağ University
Institute	Institute of Social Sciences
Field	Economics
Subfield	Economics
Degree awarded	<i>PhD</i>
Date of degree awarded	24/03/20
Supervisor	Prof. Dr. Mehmet Arslanoğlu

Foreign Direct Investments to Turkey within the Framework New Institutional Economics

This study analyzes foreign direct investments inward to Turkey from New Institutional Economics perspective. The reasons for attracting less than the potential of foreign direct investments to Turkey have been put forward based on arguments such as institutions, transaction costs, and property rights. For this reason, we have investigated the effect of institutional determinants on foreign direct investments in Turkey. This study covers 1999-2021; openness, growth, inflation, human development index variables, government effectiveness, political stability, control of corruption, accountability, the rule of law, quality of regulation, civil liberties, and political rights as institutional variables. We obtained the formal variables by applying the Principal Components Analysis to the institutional variables. In the study, we have created four different models for the relationship between formal institutions and foreign direct investments coming to Turkey. We have used by ARDL bound test method. We have found out the openness variable positively affects foreign direct investments and has a long-term relationship with formal institutions. We have determined that the inflation variable harms foreign direct investments and has a long-term relationship with formal institutions. When the long-term coefficients are examined, it is observed that formal institutions have more impact on foreign direct investments than both variables. We have concluded that there is no long-term relationship between growth and formal institutions.

Keywords: *New Institutional Economics, Foreign Direct Investments, Institutions, ARDL bound test*

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI.....	i
YEMİN METNİ.....	ii
ÖZET.....	iii
ABSTRACT.....	iv
İÇİNDEKİLER.....	v
TABLolar.....	viii
ŞEKİLLER.....	ix
GRAFİKLER.....	x
KISALTMALAR.....	xi
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

1. KURUMSAL İKTİSADIN TEORİK ÇERÇEVESİ

1.1. Eski Kurumsal İktisadın Ortaya Çıkışı.....	5
1.1.1. Eski Kurumsal İktisadın Ortaya Çıkmasına Neden Olan Etmenler.....	5
1.1.1.1. Tarihsel Köken.....	5
1.1.1.2. Metodolojik Köken.....	6
1.1.2. Eski Kurumsal İktisadın Temel Özellikleri.....	9
1.1.3. Eski Kurumsal İktisada Göre Kurumlar ve Kurumsal Değişim.....	14
1.1.4. Eski Kurumsal İktisada T. Veblen ve J. Commons Katkısı.....	17
1.1.5. Eski Kurumsal İktisadın Gerileme Nedenleri.....	26
1.2. Yeni Kurumsal İktisadın Ortaya Çıkışı.....	28
1.2.1. Yeni Kurumsal İktisadın Varsayımları.....	33
1.2.1.1. Pozitif İşlem Maliyetleri.....	33
1.2.1.2. Metodolojik Bireycilik.....	33
1.2.1.3. Sınırlı Rasyonalite.....	34
1.2.2. Yeni Kurumsal İktisada Göre Kurumlar ve Kurumsal Değişim.....	35
1.2.3. Yeni Kurumsal İktisadın Temel Kavramları.....	42
1.2.3.1. İşlem Maliyetleri.....	42
1.2.3.2. Firma (Organizasyon) Teorisi.....	47

1.2.3.3.	Mülkiyet Hakları.....	50
1.2.3.4.	Eksik Sözleşmeler.....	53
1.3.	Eski Kurumsal İktisat ve Yeni Kurumsal İktisat Karşılaştırması.....	56

İKİNCİ BÖLÜM

2. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN TEORİK ÇERÇEVESİ

2.1.	Doğrudan Yabancı Yatırımların Tanımı ve Türleri.....	63
2.1.1.	Doğrudan Yabancı Yatırım Türleri.....	65
2.1.1.1.	Değer Zincirindeki Konumuna Göre Türleri.....	65
2.1.1.2.	Yatırımın Yapılış Biçimine Göre Türleri.....	66
2.1.1.3.	Yapılış Amacına Göre Türleri.....	67
2.2.	Çokuluslu Şirketler.....	72
2.3.	Doğrudan Yabancı Yatırım Teorileri.....	74
2.3.1.	Endüstriyel Organizasyon (Hymer'in Katkısı) Teorisi.....	74
2.3.2.	İçselleştirme Teorisi.....	76
2.3.3.	OLI Paradigma (Eklektik Teorisi)	78
2.4.	Yeni Kurumsal İktisat ve Doğrudan Yabancı Yatırım İlişkisi.....	85

3. DÜNYADAKİ VE TÜRKİYE'DEKİ DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN SEYRİ

3.1.	Dünyada Doğrudan Yabancı Yatırımların Seyri.....	95
3.2.	Türkiye Doğrudan Yabancı Yatırımların Tarihsel ve Kurumsal Seyri.....	100
3.2.1.	1980 Öncesi.....	100
3.2.2.	1980 Sonrası.....	105
3.2.3.	Türkiye Uluslararası Doğrudan Yatırım Stratejisi.....	114
3.2.4.	Türkiye'nin Kurumsal Değişimi ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar.....	117

4. TÜRKİYE'YE GELEN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN KURUMSAL BELİRLEYİCİLERİ ÜZERİNE EKONOMETRİK BULGULAR

4.1 Doğrudan Yabancı Yatırımların Kurumsal Belirleyicileri Üzerine Literatür Taraması.....	123
4.2 Veri Seti.....	130
4.3 Ekonometrik Yöntem ve Bulgular.....	132
4.3.1 Birim Kök Testleri.....	132
4.3.1.1 Artırılmış Dickey-Fuller (ADF) Birim Kök Testi.....	133
4.3.1.2 KPSS Birim Kök Testi.....	133
4.3.1.3 Phillips-Perron Birim Kök Testi.....	134
4.3.2 Değişkenlerin Birim Kök Test Sonuçları.....	135
4.3.3 ARDL Sınır Testi.....	136
4.3.4 Ekonometrik Modellerin Sonuçları.....	137
4.3.4.1 Model 1: Dışa Açıklık ve Formel Kurumların Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerindeki Etkisi.....	138
4.3.4.2 Model 2: Enflasyon ve Formel Kurumların Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerindeki Etkisi.....	140
4.3.4.3 Model 3: Büyüme ve Formel Kurumların Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerindeki Etkisi.....	142
4.3.4.4 Model 4: İnsani Gelişme Endeksi ve Formel Kurumların Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerindeki Etkisi.....	143
SONUÇ ve ÖNERİLER.....	146
KAYNAKÇA.....	151
ÖZGEÇMİŞ.....	168

Tablolar

Tablo: 1 Kurumsal Değişimin Aşamaları.....	40
Tablo 2: Doğrudan Yabancı Yatırım Belirleyicileri.....	71
Tablo 3: Kurumsal Varlıkların Eklektik Paradigmaya Dâhil Edilmesi.....	84
Tablo 4: 1980-1998 Yılları Arasında İzin Verilen ve Fiilen Giren Doğrudan Yabancı Yatırımlar.....	107
Tablo 5:1999-2021 Yılları Arasında Türkiye'ye Gelen Doğrudan Gelen Yatırımlar.....	111
Tablo 6: 2012-2021 Yılları Arasında Satın Alma ve Birleşmeler.....	113
Tablo 7: Türkiye için Nitelikli DYY Tanımı.....	115
Tablo 8: Değişkenleri Birim Kök Test Sonuçları.....	136
Tablo 9: Model 1 ARDL (3,0,4) Sonuçları.....	138
Tablo 10: Model 2 ARDL (2,0,3) Sonuçları.....	141
Tablo 11: Model 3 ARDL (4,3,4) Sonuçları.....	143
Tablo 12: Model 4 ARDL (3,1,4) Sonuçları.....	144

Şekiller

Şekil 1: Firma (Organizasyon) Teorileri.....	49
Şekil 2: Model 1 için CUSUM ve CUSUM Kare Sonuçları.....	140
Şekil 3: Model 2 için Cusum ve Cusum Kare Sonuçları.....	142
Şekil 4: Model 4 için Cusum ve Cusum Kare Sonuçları.....	145

Grafikler

Grafik 1: 1980-2021 yılları arası küresel DYY Girişleri.....	97
Grafik 2: Gelişmiş Ülkelerin DYY Girişleri.....	98
Grafik 3: Gelişmekte Olan Ülkelerin DYY Girişleri.....	99
Grafik 4: Türkiye'ye Gelen DYY'lerde Sermaye ve Gayrimenkul Payı.....	114
Grafik 5: Türkiye'nin Küresel DYY Girişlerinden Aldığı Pay.....	117
Grafik 6: Türkiye'deki Kurumsal Reform ve DYY.....	119
Grafik 7: Yolsuzluk Algı Endeksi.....	122

Kısaltmalar

AB: Avrupa Birliği

ABD: Amerika Birleşik Devletleri

AKP: Adalet ve Kalkınma Partisi

BYM: Büyüme

CC: Yolsuzluğun kontrolü

DA: Dışa Açıklık

DYY: Doğrudan Yabancı Yatırım

ENF: Enflasyon Oranı

EVDS: Elektronik Veri Dağıtım Sistemi

FIAS: Yabancı Yatırım Danışmanlık Servisi

GE: Hükümet etkinliği

GSMH: Gayri Safi Milli Hasıla

İGE: İnsani Gelişme Endeksi

PV: Politik İstikrar ve Şiddet/Terör Yokluğu

RL: Hukukun üstünlüğu

RQ: Regülasyon Kalitesi

UNCTAD: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı

VA: İfade Özgürlüğu ve Hesap Verilebilirlik

Giriş

Yeni Kurumsal İktisada göre ülkelerin sahip olduğu kurumlar, iktisadi performanslarını önemli ölçüde etkilemektedir. Özellikle iktisadi büyüme teorilerinde kurumsal farklılıkların öneminin vurgulanması, doğrudan yabancı yatırımların kurumsal belirleyicilerine olan ilgiyi artırmıştır. Dünya genelinde bazı ülkelerin başka ülkelere göre daha neden fazla yatırım çektiğini açıklamak için makroekonomik değişkenler meselenin yalnızca bir kısmını açıkladığını söylemek mümkündür. Bir ülkedeki mülkiyet haklarının etkinliği, hukuk sisteminin işleyişi ve sözleşmelerin uygulanması çokuluslu şirketlerin yatırım kararlarında etkili olmaktadır. Bu çalışmanın amacı, Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımları Yeni Kurumsal İktisat (YKİ) bakış açısı ve argümanları ile değerlendirmektir.

YKİ, kurumlar ve organizasyonları inceleyen bir yaklaşımdır. Neoklasik iktisattan farklı olarak bireylerin sınırlı rasyonaliteye sahip olduğunu ve işlem maliyetlerinin pozitif olduğunu varsaymaktadır. YKİ'ye göre bireyler sınırlı rasyonalitenin yanında fırsatçı davrandıklarını kabul etmektedir. Bu nedenle sözleşmeler tam değil, eksiktir. Mülkiyet haklarının dağılımı ve etkinliği iktisadi performansı etkilemektedir. Bu yüzden mülkiyet hakları, sözleşmelerin uygulanması, ülkelerin siyasi yapısı doğrudan yabancı yatırım girişlerini etkilemektedir.

Doğrudan yabancı yatırımlar, bir ülkedeki firmanın başka bir ülkede yeni bir tesis veya fabrika kurması olarak tanımlanmaktadır. Kısa vadeli sermaye hareketlerine kıyasla doğrudan yabancı yatırımlar ülkeler tarafından daha fazla tercih edilmektedir. Özellikle tasarruf yetersizliği nedeniyle sermaye birikimi az olan ülkeler için doğrudan yabancı yatırımlar önemli bir dış finansman kaynağıdır. Doğrudan yabancı yatırımlar yalnızca büyüme sağladıkları katkıdan dolayı tercih edilmezler. Aynı zamanda yatırım sermayesiyle birlikte ev sahibi ülkeye teknoloji transferi de gerçekleşmektedir. Bu durum ülkelerde üretim faktörlerinin verimliliğini artırarak büyümeye katkı sağlamaktadır.

Küresel doğrudan yabancı yatırımlar özellikle 1980'den sonra hızla artmaya başlamıştır. Önceleri gelişmiş ülkelerin küresel doğrudan yabancı yatırımlardan aldıkları pay oldukça fazla iken son yıllarda gelişmekte olan ülkelerin de küresel yatırımlardan aldıkları pay artmaktadır. Bunun nedeni olarak 1980 yılından itibaren dünya ekonomisinde liberal politikaların hâkim olmaya başlaması gösterilmektedir. Bu

dönemde uluslararası sermaye hareketlerinin önündeki engeller kalkmış ve sermayenin özgürce dolaşmasına fırsat verilmiştir.

Türkiye, ekonomik büyümenin niteliğini artırmak ve teknoloji açığını kapatabilmek için doğrudan yabancı yatırımlara ihtiyacı olan bir ülkedir. Türkiye'nin doğrudan yabancı yatırımların performansı ile ilgili genel değerlendirme, birtakım avantajlara sahip olmasına rağmen potansiyelinin altında doğrudan yabancı yatırım çektiğidir. Bu nedenle Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımların kurumsal boyutunu incelemek oldukça önemlidir. Türkiye'nin kurumsal çerçevesini belirlemek yatırım ortamını ve çokuluslu şirketlerin kararlarını da etkileyecektir. YKİ ise bu kurumsal çerçeveyi anlamamızı sağlamaktadır. YKİ'ye göre kurumlar, belirsizliği azalmaktadır. Bu nedenle mülkiyet haklarının etkin işlediği, yolsuzluk oranının düşük olduğu ve kamulaştırma riskinin az olduğu ülkeler doğrudan yabancı yatırım çekmede daha avantajlı konumdadır. Türkiye, yasal anlamda liberal hükümlere sahip olmasına rağmen beklenen düzeyde yatırım girişi sağlayamamasının altında kurumsal yapı yatmaktadır. Bu çalışmada Türkiye'de doğrudan yabancı yatırım seyri ve kurumsal gelişim üzerinde durulmaktadır.

Çalışma, dört bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümü, kurumsal anlayışın gelişimi araştırılmıştır. 19. yüzyıldan bu yana varlığına sürdüren kurumsal anlayış, Eski Kurumsal İktisat ve YKİ tarafından temsil edilmektedir. Bölümde Eski Kurumsal İktisadın nasıl ortaya çıktığı ve temel özellikleri üzerinden durulmaktadır. Eski Kurumsal İktisadın kurucu düşünürlerinde Veblen ve Commons'un katkıları incelenmektedir. Veblen, adını koymasa da Eski Kurumsal İktisat anlayışını ortaya koyan ilk isimdir. Kurumları, düşünce alışkanlıkları olarak tanımlamaktadır. Aynı zamanda Neoklasik iktisada önemli eleştiriler yöneltmiş ve iktisadın evrimsel bir bilim olması gerektiğini savunmuştur. Commons ise Veblen'den farklı olarak hukuk ve iktisat arasındaki ilişki ortaya koymuştur. Bununla birlikte, bölümde YKİ'nin teorik çerçevesi ele alınarak işlem maliyetleri, firma teorisi, mülkiyet hakları ve eksik sözleşmeler gibi temel kavramlarından bahsedilmektedir. YKİ'nin öncüsü olan Coase'a göre işlem maliyetleri pozitifdir. Bölümde farklı bakış açılarına göre işlem maliyetleri tanımlarına yer verilmektedir. İşlem maliyetlerinin pozitif olarak kabul edilmesi aynı zamanda mülkiyet haklarının da etkin işlemediğini kabul etmektedir. YKİ'ye göre mülkiyet hakları, ekonomik performansı önemli ölçüde etkilemektedir. Mülkiyet haklarını

dağılımı, işlem maliyetlerinde ve sözleşmelerin uygulanmasında önemli rol oynamaktadır. Bölümde Eski Kurumsal ve YKİ'nin benzerlikleri ve farklılıkları karşılaştırmalı olarak incelenmektedir.

Çalışmanın ikinci bölümde ise doğrudan yabancı yatırımların teorik çerçevesi üzerinde durulmaktadır. Doğrudan yabancı yatırım tanımı ve belirli kriterlere göre sınıflandırılması yer almaktadır. Bu bölümde, doğrudan yabancı yatırım teorileri de irdelenmektedir. Bu teoriler, firmaların neden yurtdışında üretim yapmayı tercih ettiklerinin sorgulanmasıyla gelişmiştir. Bölümde, S. Hymer'in katkısıyla ortaya çıkan Endüstriyel Organizasyon teorisi incelenmektedir. Bu teori, özellikle uluslararası sermaye hareketlerinin aksak rekabet koşullarında ortaya çıktığını belirleyen ilk çalışma olmasından dolayı önemlidir. Bölümde işlem maliyetleri kavramından yola çıkılarak geliştirilen içselleştirme teorisi incelenmektedir. Bu teoriyle Coase'un firmaya olan yaklaşımı çokuluslu şirketlerin faaliyetlerine göre düzenlenmiştir. Firmalar, piyasadaki bazı aksaklıklar nedeniyle faaliyetlerini içselleştirerek dış pazarlarda üretim yapmayı tercih etmektedir. Dunning'in OLI paradigması ise firmaların yabancı sermaye faaliyetlerini anlatan en kapsamlı çalışma olarak bilinmektedir. Teoriye göre sahiplik, içselleştirme ve lokasyon avantajları bir araya geldiğinde firma yurt dışında üretim yapacaktır. OLI paradigmasını diğer teorilerinden ayıran özellik dinamik bir yapıda olmasıdır. OLI paradigmasına North'un formel kurumları eklenmiştir. Böylelikle hem kurumların çokuluslu şirketlere etkisi hem de çokuluslu şirketlerin yatırım yaptıkları ülkedeki kurumlara etkisi analiz edilmektedir. Ayrıca bölümde, YKİ ile doğrudan yabancı yatırım ilişki teorik zeminde incelenmektedir. Ekonomik ve siyasi kurumların doğrudan yabancı yatırımlara etkisinin yanında enformel kurumların da doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisine değinilmektedir.

Üçüncü bölümde dünyada ve Türkiye'deki doğrudan yabancı yatırımların gelişimi ele alınmaktadır. Dünyadaki yabancı yatırımların 1980'den günümüze kadar seyri incelenmektedir. Özellikle dünya ekonomisinin kriz yaşadığı dönemlerde doğrudan yabancı yatırım girişlerinin önemli ölçüde azaldığı gözlenmektedir. Bazı gelişmekte olan ülkelerin ise kurumsal iyileşme sayesinde doğrudan yabancı yatırım girişleri artmıştır. Bölümde Türkiye'ye yönelik doğrudan yabancı yatırım girişleri tarihsel ve kurumsal açıdan gelişimine yer verilmektedir. Türkiye'nin doğrudan yabancı yatırım girişlerinin geçmişten günümüze gelişimi incelenmektedir. Türkiye'nin Osmanlı İmparatorluğu

dönemindeki gelişmeler nedeniyle yabancı sermayeye bakış açısı pek olumlu değildir. Cumhuriyet döneminde ülkenin kalkınabilmesi için yabancı sermayeye ihtiyaç olduğu bilirse de hem dünya ekonomisinin koşulları hem de siyasi bakış nedeniyle yeterince yabancı sermaye girişi gerçekleşmemiştir. Türkiye, 1980'li yıllara kadar liberal mevzuatlara sahip olsa bile uygulamadaki aksaklıklardan dolayı yeterince doğrudan yabancı yatırım çekememiştir. 1980'li yıllardan sonra serbestleşme dönemiyle Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlarda artış gerçekleşmiştir. Bölümde Türkiye'nin kurumsal değişimi ve bunun doğrudan yabancı yatırımlara etkisi üzerinde durulmaktadır. Politik istikrar, yolsuzluk, hukukun üstünlüğü gibi kurumların Türkiye'deki gelişimi incelenmektedir.

Dördüncü bölümde kurumların Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisini belirlemek için yapılan ampirik çalışma yer almaktadır. Ayrıca doğrudan yabancı yatırımların kurumsal belirleyicileri üzerine literatür taraması yapılmıştır. Doğrudan yabancı yatırımların kurumsal belirleyicilerini ortaya koymak için farklı ülke gruplarını kapsayan çeşitli ekonometrik yöntemlerle çalışmalar yapılmıştır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde kurumların doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde daha etkili olduğu gözlenmektedir. Çalışmada kurumların Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisini ortaya koyabilmek için zaman serileri analizi tercih edilmektedir. Bu çalışmayla kurumların Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde etkisi ortaya koyarak literatüre katkı sağlamak hedeflenmektedir. Modelde kullanılan kurumsal belirleyiciler, yönetim göstergeleri ve siyasi haklar ve sivil özgürlüklerdir. Bu değişkenlerden elde edilen formel kurum değişkeniyle kurumların etkisi incelenmektedir. Modelde formel kurumlar ile dışa açıklık, enflasyon, büyüme ve insani gelişme endeksi arasında uzun dönemli ilişki olup olmadığı araştırılmaktadır.

1. BÖLÜM

KURUMSAL İKTİSADIN TEORİK ÇERÇEVESİ

1.1 Eski Kurumsal İktisadın Ortaya Çıkışı

İktisat biliminde kurumsal yaklaşım, anaakım anlayış olan Neoklasik iktisadın güçlü konumuna rağmen varlığını sürdürmektedir. Kurumlar iktisadi hayatın odak noktasındadır ve bireylerin tercihlerini etkilemektedir. Bölümde de bahsedildiği üzere, çeşitli nedenlerle kurumsal anlayış iki farklı ekolle temsil edilmektedir: Eski Kurumsal İktisat ya da bazı kaynaklarda geçtiği şekilde Asıl Kurumsal İktisat¹ ve Yeni Kurumsal İktisat. Bu bölümde, ABD’de ortaya çıkan ve daha sonra Avrupa’ya yayılan kurumsal anlayışın teorik çerçevesi incelenecektir.

1.1.1 Eski Kurumsal İktisadın Ortaya Çıkmasına Neden olan Etmenler

1.1.1.1 Tarihsel Köken

Amerikan ekonomisi, İç Savaş ile Birinci Dünya Savaşı arasındaki dönemde çok hızlı bir gelişme göstermiştir. Yüksek büyüme oranları yakalanmış fakat yaşanan gelişmelerin toplumun farklı kesimlerine etkisi aynı derecede olmamıştır ve özellikle gelir dağılımı ücretli kesimin aleyhine bozulmuştur. 1870’lerde başlayan monopol eğilimleri yoğunlaşmış ve 20.yüzyıla girerken büyük şirketlerin etkinliğinin artması, bu şirketlerin hem politik hem de ekonomik güç olmasına neden olmuştur (Savaş, 2007, s.645-46). Tarımın Amerikan ekonomisi ve toplumundaki önemi yaşanan gelişmelerle birlikte görece azalmıştır. 1860 ve 1870’de işgücünün tarımda istihdam edilme oranı %53’tü. Bu oran 1880’lerde %43’e düştü ve azalmaya devam etti. Ancak 1880’lerde işgücü %34’tü ve işgücü 6 milyon kişi artmıştır. Tarım dışı istihdamda artışın sonucu olarak tarım dışı üretimde artmıştır. 1893 ile 1859 yılları arasında, tarımın milli gelire katkısı %26, imalat ve madenciliğin katkısı ise sadece %14 idi. Ancak 1880 ile 1899 yılları arasında tarımın katkısı %15’e düşerken, imalat ve madenciliğin katkısı %25’e yükselmişti. İşgücündeki büyüme, üretimdeki artış ve tarımın katkısındaki nispi gerileme

¹ İngilizce literatürde sıklıkla Old Institutional Economics (Eski Kurumsal İktisat) biçiminde kullanıldığı için bu çalışmada da tercih edilmektedir. Fakat, Türkiye’nin önemli kurumsal iktisatçılarından Prof. Dr. Eyüp Özveren’in kaynaklarında Asıl Kurumsal İktisat terimi kullanılmaktadır.

hem üretim hem de tarım dışı istihdamın niteliğinde önemli değişikliklere neden olmuştur. (Mayhew, 1987: 971-72)

1.1.1.2 Metodolojik Köken

Eski Kurumsal İktisat, kurumların ekonomideki rolünü vurgulayan ve iktisadi analizin tarihsel olaylar hesaba katılarak yapılması gerektiğini vurgulayan Alman Tarihçi Okulundan oldukça etkilenmiştir (Hodgson, 2001, s.246). Alman Tarihçi Okul mensupları, Eski Okul ve Yeni Okul olarak iki gruba ayrılmaktadır. Eski Okul daha az ekstrem taraf olup, Yeni Okul ise iktisadi yöntem üzerine daha ekstrem görüşlere sahiptir. Eski Okul, klasik düşüncenin mutlakiyetini sorgulamaktadır, Yeni Okul ise teoriyi tümüyle reddetmektedir. Eski Alman Tarihçi Okulu Wilhelm Roscher (1817-1894), Bruno Hildebrand (1812-1878) ve Karl Knies (1821-1889) tarafından kurulmuştur. Yeni Alman Tarihçi Okul ise, Gustov Schmoller (1838-1971) tarafından geliştirilmiştir (Ekelund ve Hebert, 1997, s.246). Tarihçi Okul, iktisadi kalkınmanın dinamiklerini ve iktisadi teorileri oluştururken soyut fikirler yerine ampirik verilerin kullanılmasını ve kurumlara önem verilmesinin gerekli olduğunu savunmaktadır. Statik ve zamansız modellerle izole edilmiş nesnel verilerden ziyade verilerin tarihsel önemleri dikkate alınarak incelenmesi gerektiğini yapılan vurgu Kurumsal İktisat metodolojisi üzerinde etkili olmuştur. (Medema vd, 1999, s.421).

Tarihçi okul, yerleşik iktisadın her toplum için doğal düzenin bulunduğu görüşünü kabul etmemektedir. Çünkü eğer bir toplumda doğal düzen varsa iktisadi düzenin işleyişini belirten kuralların, zaman ve mekân boyutundan bağımsız olduğu için evrensel olduğunu anlamına gelmektedir. Toplumsal kurumlardan bağımsız olan bu kurallar, sadece varsayımlar geçerli olduğunda kullanışlıdır. Ancak Tarihçi Okula göre, toplumsal kurumlar zaman ve mekâna göre değiştiği için iktisadi düzen de görecelidir. Dolayısıyla şartlar değiştikçe bu kurallar geçerli olmayacaktır. Bu yüzden evrensel geçerliliği olmayan kanunlar koymak yerine, iktisadi süreçlerin değişimi üzerine tarihi araştırmalar yapılmalıdır. Tarihçi Okul mensupları, yerleşik iktisadın soyut yöntemine karşı tarihsel olguların araştırılmasına önem veren tümevarım yöntemini kullanmaktadırlar (Kazgan, 2010, s.186). Klasik iktisadın soyut ve tüm dengelimci anlayışını eleştiren Tarihçi Okul, iktisat bilimini ele alırken diğer sosyal bilimlerle entegre

olan bir bütünü parçası olarak tarihi açıdan ele alınmasını vurgulamaktadır (Bocutoğlu, 2012, s.145).

Alman Tarihçi Okul ve Eski Kurumsal İktisat arasındaki yakın ilişkinin başlangıcı olarak İç Savaş döneminde Amerikan'dan Almanya'ya lisansüstü eğitim için giden düşünürlerin, daha sonra ülkeye döndüklerinde sosyal bilimler alanında önemli isimler olmaları gösterilmektedir (Demir, 1996, s.84). Carleton'da Veblen lisans öğrencisiyken hocası John Bates Clark Almanya'da eğitim görmüş ve geleneğin etkisi altında olan bir iktisatçıdır. Yine Veblen John Hopkins'de öğrenci iken Alman Tarihçi Okulunun en önemli savunucularından Richard T. Ely fakültedeki hocalarından biriydi. Daha sonraları, John Hopkins'de Commons'da Ely'in öğrencisi olmuş ve yıllar boyunca birlikte çalışmışlardır (Mayhew, 1987, s.981). Kurumsal anlayışın iki kurucusu üzerinde Ely'in etkisi Alman Tarihçi Okulunun Eski Kurumsal İktisatın metodolojisine etkisini de açıklamaktadır.

Veblen, Alman Tarihçi Okulu'nu tanımladığı modern bilim özelliklerine sahip olmadığı için eleştirmekle beraber Gustav Schmoller'in çalışmalarının önemini vurgulamaktadır. Veblen'e göre Schmoller Alman Tarihçi Okulu modernize etmiştir ve teorik bir hâl almasını sağlamıştır. Bununla birlikte, Schmoller'in tarihçi yaklaşımının Hegelci olmaktan ziyade Darwinci olduğuna vurgu yapmaktadır. Schmoller, kurumların kökeni, gelişimi ve çeşitliliğine Darwinci bir yaklaşım getirerek kurumların, iktisadi hayatta sebep veya sonuç olarak etkilediğini ifade etmektedir. Schmoller aynı zamanda üretim sürecinin sadece üretim faktörlerine bağlı olmadığını nüfus, teknolojik koşullar gibi faktörlere de bağlı olduğunu savunmaktadır. Bu fikirler kurumsal iktisatçılar tarafından geliştirilmiştir (Parada, 2001: s.47). Commons ise Alman Tarihçi Okul ile birlikte gelenek, mülkiyet ve çıkar çatışmalarının bilime dâhil olduğunu vurgulamaktadır. Tarihçi Okulunun iktisadi sorunların çözümünde yegâne kurum olarak devlete verdikleri önem, Commons'un reform ve devlet konusundaki fikirlerinin güçlenmesine neden olmuştur (Mayhew, 1987, s.982).

Kurumsal İktisat ve Alman Tarihçi Okulunun ortak noktaları, metodolojik bireyciliğe karşı duruşları, soyutlamaya ve gözleme dayalı ampirik yöntemlerin eksikliğini eleştirmeleri gösterilebilir. Temel farklılık ise Veblen, İktisadın tarihsel gerçeklerle

birlikte ele alınması gerektiğini vurgulamakla beraber, kurumsal iktisadın sosyoloji ile olan yakın ilişkisidir (Buğra, 2010, s.167).

Eski Kurumsal İktisadın metodolojik temellerini şekillendiren diğer unsur da pragmatizmdir. Pragmatizmin temelleri 19. yüzyılda ABD’de Charles Pierce tarafından bilimsel düşüncenin doğası ve mantığı hakkındaki görüşleriyle atılmıştır. Pierce, eserlerinde gerçeğin temel özelliklerinin tek biçimliliğini ve değişmeden kalma kapasitesini değil, aksine çeşitliliğini ve değişme kapasitesini temel almaktaydı. Pierce, Neoklasik iktisadın kesinlikler anlayışına olasılıklar dünyası ile alternatif sunmuştur. İlerleyen dönemlerde ortaya atılan bu görüşler, William James ve John Dewey tarafından kabul edilmiştir ve geliştirilmiştir (Gruchy, 1987, s.16-17). Amerikan pragmatizmini kuran ve şekillendiren bu üç isimden kurumsal iktisadın metodolojisine etkisi en fazla olan isim John Dewey’dir. Veblen ve Commons, Dewey’in fikirlerinden etkilenmiştir. Veblen, çalışmalarında Dewey’in görüşleri hakkında herhangi bir yorum yapmamış olsa bile, Dewey’e göre, Veblen ile benzer felsefi kavramlarla çalışmaktaydılar (Bush, 1993, s.60).

Pragmatist anlayışa göre bilim, önceden belirlenmiş hedeflere ulaşmanın mekanik bir yolu değil, bir inceleme sürecidir (Şenalp, 2007, s.53). Bu noktada sürece verdikleri önemden dolayı, teorik ve ampirik araştırmalarda ilerleme sağladıkça bütün önermeler gözden geçirilmelidir (Bush, 1993, s.71). Değişim ve sürecin önem kazanmasıyla Neoklasik iktisadın rasyonel insan varsayımının aksine, gerçekte seçimlerde pragmatik olarak değişen hedefler ve ortaya çıkan ekonomik, politik ve sosyal kurumlar etkilidir. Anlayışın doğasında olan belirsizliği vurgulayarak kavramların ve inançların anlamını ortaya koymak için felsefi yöntemler geliştirdiler. (Medema vd, 1999, s.422). Pragmatizmin Kurumsal iktisada iki önemli katkısı olmuştur. Birincisi, bilimsel araştırma her zaman kültürel bir temelde ilerlemelidir. Böylelikle kuramsallaştırma, toplumdaki alınan ön kavramlarla işlev kazanmaktadır. Bütün bilginin temelinde yatan bu kalıtsal ön kavramlar hem açık olmalı hem de eleştirel değerlendirme için düzenlenmelidir. Bilimsel bilginin her türlü gelişimi, bu tür eleştirel farkındalığa dayanmaktadır. İkincisi ise, her türlü kesinlik arayışında duyulması gereken şüpheci, toplumsal süreçlerin önceden belirlenmiş amaçlara doğru ilerlediği inancını sorgulamaktadır (Kapp,1968, s.5).

1.1.2 Eski Kurumsal İktisadın Temel Özellikleri

“Kurumsal İktisat”, 19. yüzyılın ilk yarısında ABD’de ortaya çıkan Thorstein Bunde Veblen’in (1857-1929) öncü ismi olarak kabul edildiği ve John Roger Commons (1862-1945) ve Wesley Mitchell’in (1874-1948) katkılarıyla gelişen özgün ve muhalif bir iktisadi düşünce okuludur (Özveren, 2018, s.13; Klein, 1993, s.13). Eski Kurumsal İktisat, Alfred Marshall öncülüğünde gelişen Neoklasik iktisadın anaakım iktisada dönüşerek kurduğu hakimiyete karşı çıkmıştır. Bunun sebebi ise, Neoklasik iktisatçılar da tıpkı klasik politik iktisatçılar gibi iktisat bilimini soyut ve genel geçer varsayımlardan oluşan bir kuram geliştirme amacını pekiştirerek iktisadi süreci açıklamada yanlış bir yol tercih etmiş olmalarıdır (Özveren ve Özçelik, 2015, s.24; Özveren, 2018, s.13). İktisadın doğa bilimleri gibi genel geçer kanunlara sahip olmasını hedefleyen Neoklasik iktisatçılar, bireylerin içinde yaşadığı kültürden etkilenmeyen pasif bir role sahip olduğunu varsaymaktadır. Fakat kurumsal anlayış; bireylerin tercihlerini, isteklerini, amaçlarını ve yaşadığı toplumla olan etkileşiminin göz ardı edilemeyeceğini savunarak muhalif bir anlayış ortaya koymaktadır.

1898 yılında Veblen, “Why is Economics is not Evolutionary Economics?” (İktisat Neden Evrimsel Bir Bilim Değildir?) isimli makalesiyle iktisat biliminin evrimsel olması gerektiğini belirterek topyekûn değişime vurgu yapmaktadır. İktisatta kurumsal anlayışın temeli Veblen’in bu eserine dayandırılmasına rağmen kendisinin ortaya koyduğu anlayışı “kurumsal iktisat” olarak adlandırdığı belirsizdir (Ömer, 1996, s.64; Klein, 1993, s.15). “Kurumsal İktisat” kavramı ilk olarak Walton H. Hamilton tarafından 1918 yılında Amerikan Ekonomi Derneği’nin yıllık konferansında sunulan ve 1919 yılında yayınlanan “The Institutional Approach to Economic Theory” (İktisat Teorisinde Kurumsal Yaklaşım) başlıklı makalede kullanılmıştır (Klein, 1993, s.14; Hodgson ve Stoelhorst, 2014, s.516; Yılmaz,2018, s.225). Bu makale, Eski Kurumsal İktisat için bildiri niteliği taşımaktadır (Rutherford, 2016, s.313). Hamilton bu makaleyi, dönemin zorluklarıyla başa çıkmak için gerekli olduğunu vurgulamış ve iktisadın yeniden inşasının bir parçası olarak görmüştür (Klein, 1993, s.14).

Hamilton, iktisadi bir teoride olması gereken 5 özelliği sıralayarak bu özellikleri karşılayan yaklaşımın kurumsal anlayış olduğunu ifade etmektedir. Hamilton’a (1919) göre, Neoklasik yaklaşım, malların ve dağıtımdaki payların değerlerinin piyasada

mekanik bir biçimde ortaya çıkması ile ilgilenmektedir. Bu bağlamda yaklaşım, piyasanın organizasyonu ve gerçekleşen işlemlerin niteliği ile ilgilenmemektedir. Bu yaklaşımın değişkenleri kontrol sorununu içermemektedir. Ancak Kurumsal İktisat, değişen sorunlarla ve kontrol meselesi ile ilgilenmektedir. Aynı zamanda iktisat teorisi kontrol sorunuyla ilgili olacaksa, hayatın değişebilir unsuru olan ve bireyleri yönlendiren kurumlarla ilgilenmelidir. Kurumları inceleyen iktisat teorisi süreç olgusuyla da ilgilenmelidir. Alışkanlıkların değişmesi, herhangi bir kanun değişikliği vb. değişimler kurumların da gelişmesine ve değişmesine neden olmaktadır. Bu noktada sürecin ortaya çıkardığı değişiklikler bireylerin eylemlerindeki değişikliklerdir. Bu nedenle, iktisadi teorinin kabul edilebilir bir insan davranışı teorisine sahip olması gerekmektedir. Neoklasik yaklaşımın bireylerin amacının çıkarlarını maksimize etmek olduğu anlayışı yeterli değildir. Kişisel çıkar kolayca belirlenecek bir olgu değildir; şimdiki zaman ile geleceğin farklılaştığı çatışan değerler yığındır. Aslında bireylerin faaliyetlerinde ve kararlarında içgüdü ve kurumların göz ardı edilmediği bir teori geliştirilmelidir. Hamilton'a göre iktisat teorisinin karşılığı kurumsal iktisat teorisine denk gelmektedir.

Eski Kurumsal iktisadın gelişiminin hareket noktası olarak yerleşik iktisada getirdiği eleştiriler olduğu kabul edilmekle beraber yaklaşım yalnızca eleştiri getirmekle sınırlı kalmamış, alternatif açıklamalar da geliştirmiştir. Bu alternatif tartışmaları geliştirirken iktisadi analizde her konuyu belirli tarihsel, kültürel ve ekonomik koşullara dayandırmaktadır (Demir, 1996, s.129; Hodgson, 2001, s.246). Tüm çabalar kurumların insan davranışlarını şekillendirdiği, iktisat için yeni psikolojik temellere duyulan ihtiyaca yönelik, piyasanın yerine iktisadi sosyal kontrolün yeni biçimlerine göre geliştirilmesinin önemi üzerinde duran daha tutarlı, daha ampirik ve araştırmacı bir bilim haline getirmek içindir (Rutherford, 2016, s.313). Kurumsal iktisatçılar; psikoloji ve iktisat, konjonktür dalgalanmaları, firma fiyatlama davranışı, kurum sahipliği ve kontrolü, tekel ve rekabet, sendikalar ve işgücü piyasası, çeşitli piyasa sorunları ve başarısızlıkları, kamu kurumları ve düzenlemeleri ile hukuk ve iktisat gibi önemli tartışmalara katkıda bulunmuştur (Rutherford, 2001, s.180).

19. yüzyılın ikinci yarısında başlayan ve günümüze kadar varlığını sürdüren Eski Kurumsal İktisadın özellikleri zengin literatüründen yola çıkarak aşağıdaki gibi detaylı bir biçimde sıralanabilmektedir:

- i.** Kurumsal iktisatçılar, teorilerinin pratik ile uyumunu göz önüne almalarına rağmen kurumsal iktisadı politika önerileri yapan bir okul olarak tanımlanamaz.
- ii.** Kurumsal iktisat, kurumlar ve insan davranışları hakkındaki analizini geliştirmek için psikoloji, sosyoloji ve antropolojiden faydalanmaktadır.
- iii.** Kurumlar, ekonominin anahtar elemanlarıdır. Bu yüzden kurumları ve kurumsal sürecin değişimini incelemek iktisatçıların en önemli görevidir. (Hogdson, 2000, s.318). Ayrıca iktisadi davranış, iktisadi faaliyetin gerçekleştiği kurumsal çevreye bağlıdır ve aynı zamanda iktisadi davranış kurumsal çevrenin yapısını etkilemektedir. (Medema vd.,1999, s.423). Bununla birlikte kaynak tahsisinin belirleyicisi soyut piyasa mekanizması değildir; piyasaları yapılandıran kurumlar kaynak tahsisinde de etkilidir (Samuels, 1995, s.573).
- iv.** Eski Kurumsal İktisada göre ekonomi, piyasa mekanizmasından çok daha fazlasını içerecek biçimde tanımlanmalıdır (Samuels, 1995, s.575). Ekonomi, bütünden ayrılmış küçük ve izole parçalar olarak incelenmesinden ziyade bir bütün olarak ele alınmalıdır. Karmaşık bir yapı, parçalarından ayrı bir biçimde incelenirse anlaşılabilir. İktisadi aktivite yalnızca bir grup insanın para kazanma motivasyonu ile gerçekleştirdiği bir eylem değildir. Örneğin, bir sendikayı ele alalım. Bu sendikanın kendine özgü karakteri, ideolojisi ve işleyiş yöntemi vardır. Bu organizasyonu yalnızca üyesi olan bireylerin özelliklerine göre incelenmesi soyut bir yaklaşımdır (Oser ve Blanchfield, 1984, s.362). Kurumsal anlayışa göre iktisat, bütüncül bir yaklaşımla ele alınmalıdır.
- v.** Kurumsal iktisatçılar, karmaşık ve dinamik sistemlerin analizi için uygun bir analitik yöntem olan birikimli nedensellik (circular causation) hipotezini kullanmaktadırlar. Bu hipotez, kurumsal iktisada göre iktisadi süreçlerin karşılıklı etkileşiminin bir sonucudur. Birikimli nedensellik prensibinin faydası, kurumsal iktisada gelişme süreci ve yapısal

değişikliklerin analizi de dâhil olmak üzere iktisadi süreçlerin dinamikleriyle ilgilenmesini sağlamaktadır (Kapp, 1968, s.8).

- vi.** Kurumsal iktisat, kültürün birikimli nedensellik sürecindeki ikili rolüne vurgu yapmaktadır. İlk olarak kültürün üstün rolünü ve hem sosyal yapının hem de bireysel hedeflerin ve yaşam tarzlarının oluşumunda etkili kültürel süreçlerin iktisadi hayat ve kurumsal uyum üzerindeki etkisi vurgulamaktadır. Bu noktada hem kültür hem güç önemlidir. İkinci olarak kültür, bireyler ve gruplar arasındaki devamlı ve karşılıklı bağımlılığın bir ürünüdür. Bireyler bir toplum ve kültürün içinde dünyaya gelir. Bireyler, toplumun olanak verdiği sınırlar dâhilinde sosyalleşirler. Daha sonra bireylerin davranışları ve tercihleri kültür unsurlarının seçici olarak pekiştirilmesine veya zayıflamasına neden olmaktadır. Kültür, etkileşim içinde olduğu bireylerin davranışları nedeniyle değişir ve değişen kültür, bireylerin gerisinde bıraktığından farklıdır. Hem bireyler hem kültür, kültürün dönüşümü üzerine hangi bireylerin daha az etkili ya da daha fazla etkili olacağını belirler. Örneğin, endüstriyel toplumun büyümesine paralel olarak tüketim toplumunun da büyümesi, toplumda belirli birey ve grupların davranışlarının kasıtlı olarak ya da olmayarak diğer bireylerin davranışlarını etkilemesine neden olduğu kültürel bir olgu oluşturmuştur.
- vii.** Kurumsal iktisada göre, iktisadi sistemin dönüşümünde ana etken teknolojidir. Sanayileşmenin, kültürün doğası ve ekonomik, politik ve sosyal örgütlenmenin üzerinde etkileri olduğu gibi kültürün de teknolojinin benimsenmesi ve adaptasyonu üzerine etkileri vardır. Bir kaynağın görece kıtlığı ve verimliliğini belirleyen, teknolojinin vasıtasıyla bireyin faaliyetidir (Samuels, 1995, s.573-74).
- viii.** Piyasadaki iktisadi aktörlerin, kendiliğinden olan ve bilinçsizce gerçekleşen esnek ve uyumlu düzeni yerine Kurumsal İktisat, iktisattaki çatışmalara odaklanmaktadır. İktisadi ilişkilerin doğasında olan çatışmalar, iktisadi aktivite üzerinde sosyal kontrolü sağlayacak

kurumların kurularak yönlendirilmesi için gereklidir (Medema vd, 1999, s.423).

- ix.** Kurumsal İktisada göre ekonomi, teknolojik değişimlerden etkilenen ve politik, kültürel ve sosyal ilişkilerin gömülü olduğu açık ve gelişen bir sistemdir (Hogdson, 2000, s.318). Ekonominin açık bir sistem olması gerekliliği üzerinde durmak faydalı olacaktır. Ekonomiyi, üretim ve dağıtım sistemi olarak tanımlayabiliriz. Yerleşik iktisatta olduğu gibi diğer iktisadi sistemlerde ekonomik modelde bazı değişkenlerin arasındaki belirli ilişkileri tespit etmek amaçlanır ve bu ilişkileri ortaya koyarken bazı değişkenler sabit tutulur. Fakat bu modellerde nüfus, bilginin durumu, teknoloji, tüketici tercihleri, girişimcilerin kararları, farklı sosyal grupların arasındaki güç dağılımı vb. faktörler de sabit tutulur. Başka bir ifadeyle bu durum, kapalı bir sistemi ifade etmektedir. Kurumsal iktisat anlayışında ise ekonomik hayat sosyal hayattan soyutlanamaz. Aksi bir tutum, mantık kullanımının önemsizleştirilmesi ve iktisadi bir sosyal bilimden ziyade bir teknik olarak görülmesi bakımından potansiyel olarak tehlikeli görülmektedir (Kapp, 1968, s.6-7).
- x.** Yukarıdaki özellikte ekonominin açık bir sistem olması gerektiğine yapılan vurgu, sistemi etkileyen faktörlerinin hepsinin analize dâhil edilmesini önemseyen ayırt edici bir özelliktir. Buradan yola çıkarak bu açık sistemde birey davranışlarına verilen önemden bahsetmek gerekmektedir. Kurumsal iktisada göre, fayda maksimizasyonunu önemseyen birey kavramı yetersiz ve hatalıdır ve bireyler veri olarak alınamaz. Bireyler kurumlar ve kültürel durumlardan etkilenmektedir. Bireyler de bilerek ya da bilmeyerek kurumları oluşturmazlar. Kurumlar temelde, döngüsel nedensellik (reconstitutive downward causation) yoluyla bireyleri etkilemektedir (Hogdson, 2000, s.318). Bu özellik, Eski Kurumsal iktisadi diğer düşünce sistemlerinden ayıran en belirgin özelliktir.

1.1.3 Eski Kurumsal İktisada Göre Kurumlar ve Kurumsal Değişim

Kurumsal iktisat, kurumları iktisadi hayatın içinde bir argüman olarak analiz etmektedir. Bu sebeple kurum kavramının tanımı, özellikleri ve değişimini etkileyen faktörleri çözümlenmek Kurumsal İktisadın temel çerçevesini belirlemektedir. Yeni ve Eski kurumsal iktisatta kurum kavramı önemlidir ve incelemeye değerdir. Bununla birlikte, kurum kavramının benzer özellikleri olmasına rağmen YKİ ve Eski Kurumsal iktisat varsayımları ve başvurdukları yöntemler açısından farklılaştıkları için bu bölümde yalnızca Eski Kurumsal İktisat perspektifinden kurum açıklaması yapılmaktadır.

Kurumsal anlayışın ortaya çıkmasıyla birlikte sosyal bilimlerde kurum kavramı oldukça yaygın bir biçimde kullanılmaktadır. Hodgson'a göre sosyal bilimlerde kurum kavramının kullanımı 1725 yılına Giambattista Visco'nun *Scienza Nuova* isimli eserine dayanmaktadır (Hodgson, 2006, s.1). Sınırlarının belirsizliği ve kavramın taşıdığı belirsizlikten dolayı kurumları kesin ve net biçimde tanımlamak oldukça güçtür (Schotter, 1981, s.9; Commons, 1931, s.648). Kurumların belirlenmesinde birbiriyle yakından ilişkili ve bağlantılı karmaşık süreçlerin anlamlı bütünler halinde bölümlere ayrılması oldukça zahmetlidir (Demir, 1996, s.174). Kurum kavramı yalnızca yasal örgütlenmeleri ifade etmez, geçmişten devralınan ve şimdiki zamana kadar uzanan istikrarlı davranış biçimlerini ve düşünce alışkanlıklarını ifade etmektedir (Kapp, 1968, s.2). Bu noktada, kurumların var olması ve insanlar tarafından nasıl algılandığının önemini belirtmek gerekmektedir. Bu nedenle kurum kavramının ortak özelliklerini belirlemek, belirsiz olan bir durumu açıklığa kavuşturmakta yardımcı olabilir. Neale'e (1988, s.232) göre kurumların üç temel özelliği mevcuttur. İlk olarak, söz konusu faaliyet bir grup insan tarafından yapılmaktadır. İkincisi, etkinliği gerçekleştiren grubun faaliyetlerini istikrarlı, tekrarlanabilir ve tahmin edilebilir bir düzende olmasını sağlayacak kuralların olmasıdır. Son özellik ise, söz konusu faaliyetleri ve kuralları açıklayan ve doğrulayan ortak bakış açılarının (folkviews) olması gereklidir.

Kurumların tanımı ve sınırlarını belirlemek amacıyla öncü Kurumsal İktisatçıların yaklaşımını dikkate almak gerekmektedir. Kurumsal iktisadın öncüsü Veblen'e göre kurumlar özünde, belirli ilişkilere ve bireylerin ve toplumun belirli işlevlerine ilişkin yaygın düşünce alışkanlıklarıdır (Veblen, 1911, s.190). Veblen, kurum yaklaşımıyla bireyin davranışlarının çevresinden soyutlanarak ele alınamayacağını

vurgulayarak aynı zamanda bireyin rasyonel olduğu varsayımını kabul etmemektedir. Veblen'e göre alışkanlıklar, gelenekler, adetler ve düşünce kalıpları bireylerin davranışları üzerinde etkilidir (Kızılkaya, 2001, s.8). Veblen'e göre kurumların oluşumu, kurum-birey arasındaki ilişkinin karşılıklı etkileşime dayanmaktadır. Bu doğrultuda ne yalnızca bireyler ne de mevcut kurumsal yapılar yeni kurumların oluşmasına neden olmaktadır. Birey, davranışlarının şekillendirilmesinde kurumlardan etkilendiği kadar kurumlar da bireylerden etkilenmektedir (Baş Dinar, 2013, s.51).

Veblen'e göre kurumların oluşumunda ve sürdürebilmesinde alışkanlıkların rolü oldukça önemlidir. Alışkanlık ise, daha önceden benimsenmiş ve kasıtlı bir biçimde ortaya çıkmayan ve kendini tekrarlayan durumlarda ortaya çıkan davranış biçimleridir. Alışkanlıklar, bilişsel yeteneklerimizin bir parçasını oluşturmaktadır. Bilişsel çerçeveler kurumsal yapılar içinde öğrenilir ve taklit edilmektedir. Davranışların taklit edilmesi, alışkanlıkların yayılmasına ve sonuç olarak kurumların ortaya çıkmasına ve güçlenmesine yol açmaktadır. Buna karşılık kurumlar da belirli davranışları ve alışkanlıkları besler ve bunların toplumda yayılmasına yardımcı olmaktadır. Böylelikle bireysel alışkanlıklar kurumları hem güçlendirir hem de kurumlar tarafından pekiştirilmektedir. Dahası, kurumlar verileri yorumlamak için bilişsel yeteneklerin artmasında ve bunların yararlı bir bilgiye dönüştürmek için alışkanlıklar ve rutinler sağlamada önemli bir rol oynamaktadır (Hodgson, 1998, s.171-180).

Kurumların doğası ve özellikleri kadar kurumsal değişimin nedenleri de kurumsal anlayışın temel dayanaklarından biridir. Veblen'e göre kurumlar doğası gereği değişen koşullarla birlikte değişmektedir. Kurumların gelişimi ise toplumun gelişimini ifade etmektedir (Veblen, 1911, s.190). Sonuç olarak toplumda yaşanan değişim, düşünce alışkanlıklarında yani kurumlarda da değişime neden olmaktadır (Veblen, 1898, s.391). Veblen'e göre kurumlar geçmiş süreçlerin ürünüdür ve bu sebeple her adım bir öncekine göre şekillendirildiği için kurumsal değişim birikimli nedensellik süreciyle açıklanmalıdır. Bu değişim sürecinin kilit unsuru teknolojidir, teknolojik değişimin hızı ve yönü mevcut kurumsal sistemin bir işlevidir. Yaygın kurumlar, teknolojik değişim üzerinde derin etkilere sahiptir. Bu nedenle teknolojik aktivite, diğer bütün aktiviteler gibi kültürel anlamda yerleşmekte ve kurumların belirlemiş olduğu önkoşulları ve amaçları etkilemeye başlamaktadır (Rutherford, 1994, s.96).

Kurumsal değişimin belirleyicisi olan teknolojinin yapısındaki değişim birbiriyle çatışma içinde olan iki farklı kurumun ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Veblen'in deyimiyle bir tarafta değişime direnen ahlak kurumlar (imbecile institutions) adını verdiğini geleneksel kurumlar, diğer tarafta ise değişimi tetikleyen dinamik kurumlar mevcuttur. Bu kurumlar aynı zamanda iki farklı düşünce şeklini yansıtmaktadır: Geleneksel akıl/davranış (conventional insight/behavior) ve araçsal akıl/davranış (instrumental insight/behavior). Veblen'e göre bu iki farklı davranış biçimi kurumsal yapının bir sonraki aşamasını belirleyen çatışmanın özneleridir (Gürkan, 2007, s.242).

Commons ise, kurumu toplu eylem (collective action) ve kıtlık üzerinden açıklamaktadır. Kurumlar, kıtlığın sebep olduğu çıkar çatışmalarını çözmek için oluşturulan araçlarıdır. (Özveren ve Özçelik, 2015, s.26) Commons'a göre kurumlar, bireylerin ve grupların davranışlarını kısıtladığı gibi yine bireyler ve gruplar tarafından araç olarak değiştirilip kullanılabilir. Commons, kurumları toplu eylemi somutlaştırmak olarak düşünmektedir. Toplu eylem fiziki, ahlaki ve ekonomik yaptırımlar yolu ile bireylerin davranışlarını kontrol etmektedir. Toplu eylem, bireylerin davranışlarını kısıtlar, fakat Commons kurumların yalnızca kısıtlamalardan oluşmadığını, toplu eylemin bireylerin davranışlarının serbest bırakıldığı veya genişletilmesini kapsadığını belirtmektedir (Rutherford, 1983, s.722-723). Bütün bunlardan yola çıkarak Commons'a göre; kurum, bireysel eylemin genişletilmesi, serbestleştirilmesi ve denetiminde ortaya çıkan toplu eylemdir (Commons, 1931, s.649).

Commons'a göre kurumlar işlerlik (workability) baskısıyla gelişmektedir. İşlerlik, belirli bir dereceye kadar etkinlik ve sistemin hayatta kalmasına izin verilen fayda ve külfetin dağılımını belirletmektedir. İşlerlik tamamıyla pragmatik bir yükümlülüktür. Belirli hak ve kuralların uygulanması için yetki ve ortak geleneklere ve normlara bağımlılık olması gerekmektedir. Commons, kurumsal tarihte savaşa veya devrime neden olan otorite mücadelesinin farkında olmakla birlikte hem çıkar gruplarının dengesini hem de ortak inanç sisteminin varlığı için sosyal düzene ihtiyacı vurgulamaktadır. İşlem kuralları ve kurumların iki farklı değişim kaynağı mevcuttur. İlki, mutlak bir otoritenin sahip olduğu gücü veya yasama organlarının işleyişi sonucu değişen kurallardır. İkincisi ise, anlaşmazlıkları çözen mahkemelerin kararları ile ortaya çıkan yeni kurallardır. Commons'a göre kurumsal değişimde ikinci yolun rolü daha etkindir. Bu değişim süreci siyasi ve hukuki kurumlar bağlamında ele alınmaktadır. Commons, kurumların ve

kuralların ve bunların değişimini özellikle yasama organlarının bilinçli kararları ve mahkemelerin iyi ve uygulanabilir kuralları onaylamada etkili olan insan iradesinin sonucu olarak düşünmektedir (Rutherford, 1983, s.724-727).

Veblen'e göre, kültürel olarak belirlenmiş ve baskıcı niteliğe sahip olan kurumlar doğal seçim sürecinin sonucunda ortaya çıkmaktadır. Başka bir deyişle Veblen, kurum analizinde enformel kurumları dikkate almaktadır. Commons'da kurumları kimi zaman kendiliğın ortaya çıkan ya da ortaklaşa belirlenen ilerici bir nitelik taşıyan davranışlar olarak tasvir etmektedir. Veblen'in aksine Commons, kurumların oluşumunu yasal bir çerçeveye oturtarak formel kurumları dikkate almış ve kurumları yapay seçilimin sonucu olarak geliştiğini ifade etmektedir (Özveren, 2007, s.24; Özveren ve Özçelik, 2015, s.27). Bununla birlikte hem Veblen hem de Commons, kurumların bireyler tarafından oluşturulduğunu aynı zamanda kurumlarında bireylerin davranışlarını şekillendirdiğini vurgulamaktadır (Hodgson, 2000, s.326).

1.1.4 Eski Kurumsal İktisada T. Veblen ve J. Commons Katkısı

Kurumsal iktisatçıların hem akademik hayatta katkıları hem de kamu politikalarının oluşumunda aldıkları önemli görevler bu okulun yalnızca kritik geliştirmediğini kanıtlamaktadır. Örneğin; Commons 1917'de, Mitchell'de 1924'de Amerikan İktisat Birliği'nin (American Economic Association, AEA) başkanlığını yapmışlardır. Öte yandan, Mitchell 1920-45 yılları arasında Ulusal İktisadi Araştırma Bürosu'nun (National Bureau of Economic Research, NBER) Araştırma Müdürlüğü görevini yürütmüştür. Yine Commons özellikle Roosevelt'in Yeni Düzen (New Deal) politikalarının uygulanması bağlamında pek çok kurumsal düzenlemenin hayata geçirilmesinde önemli bir rol oynamıştır (Özveren ve Özçelik, 2015, s.23).

Eski Kurumsal iktisadın araştırma gündemini iki kola ayırmak mümkündür. Araştırma konularındaki ayırım öncü isimlerinden kaynaklanmaktadır. Bunlardan ilki, Thorstein Veblen tarafından ortaya atılan ve Ayres tarafından geliştirilen kısımdır. Ekonominin parasal yönü ve endüstriyel yönü arasındaki dikotomiyi temel alarak ilerlemektedir. Diğer yaklaşım ise Commons'un görüşlerine dayanmaktadır. Hukuk, mülkiyet hakları ve organizasyonlar, bunların evrimi, ekonomik ve yasal güç ve işlemler üzerinde etkisini incelemektedir (Rutherford, 1994, s.1-2). Yapılan bu ayırım sebebiyle bu

bölümde Eski Kurumsal iktisadın analizinde bu iki öncü ismin katkıları detaylı şekilde incelenmektedir.

Erken dönem kurumsalcılığın yapısını kavrayabilmek için Veblen'in etkisini ve dikkat çeken bir araştırma gündemi oluşturmak için diğer argümanlarla olan etkileşimi anlamak önemlidir (Rutherford, 2001, s.174). Bu nedenle Veblen'in yaşamını, fikirlerini ve eleştirilerini incelemek kurumsal anlayış için önemlidir. Thorstein Bunde Veblen, 1857 yılında Norveçli göçmen bir ailenin oğlu olarak Wisconsin'de bir çiftlikte dünyaya gelmiştir. 1874'te dini eğitim veren bir okul olan Carleton College'da eğitim hayatına başlamıştır. Ardından John Hopkins Üniversitesi'nde eğitimine devam etmiştir. 1884'te Yale Üniversitesi'nde felsefe doktorasını tamamlamasına rağmen akademik pozisyon bulunmadığı için babasının çiftliğe geri döner ve iktisatta dâhil olmak üzere sosyal bilimlere üzerine yedi yıl süreyle eklettik okuma gerçekleştirmiştir. 1890'da lisansüstü öğrenci olarak Cornell Üniversitesi'ne ardından da Chicago Üniversitesi'ne girmiştir. Burada Journal of Political Economy dergisinin editörlüğü yapmıştır. (Ekelund, Hebert, 1997, s.410-411). 1927'de California'ya döner ve bir öğrencisinin parasal desteği ile hayatını sürdürmüştür. 3 Ağustos 1929 yılında Büyük Buhrana yol açan borsa şokundan birkaç ay önce hayatını kaybetmiştir (Demir, 1996, s.90).

Veblen, Amerika'nın yetiştirdiği en iyi Amerikan eleştirmeni olarak nitelendirilmektedir (Demir, 1996, s.88). Veblen, Amerikan toplumunu yağmacı, müsrif ve işbirlikçi olmayan bir topluluk olarak görmektedir. Aristokratik değerleri de vahşi, kendi çıkarını gözetken, baskıcı olarak tanımlamaktadır. İktisadi yaşamın merkezi olan para, yolsuzluk ve baskının tesirindedir. Bu nedenle; rekabet değil baskı, saldırganlık, para ve refah üzerine çatışma ve iktisadi güç ekonominin merkezinde yer alan konulardır. Veblen'e göre mülk sahibi sınıfın israfçı tüketimi, işçilerin teknolojik gelişmeden sağlanacak faydaları elde etmesini engellemektedir (Zingler, 1974, s.329). Bu görüşleri doğrultusunda Klasik ve Neoklasik İktisadı şiddetli bir biçimde eleştirmiştir. Veblen, yerleşik iktisadı Neoklasik iktisat olarak isimlendirerek literatürde bu şekilde anılmasına sebep olan kişidir. Marshall öncülüğünde gelişen iktisadın klasik politik iktisattan farklı olmadığına inandığı için eleştirisel bir çerçevede geliştiği terim, anaakım iktisatçılar tarafından kabul görmüştür (Özveren, 2007, s.21; Chavance, 2019, s.30).

Veblen'in hayatı ile ilgili bilgileri ortaya koymak kolay iken fikirlerini ve geliştirdiği metodolojiyi belirlemek oldukça zordur. Veblen, hayatı boyunca yaşadığı toplumu gözlemlemiş ve fikirleri gerçek dünyaya ait olmuştur (Ekelund ve Hebert, 1997, s.411). Veblen'in metodolojik özelliklerini ortaya koymak için çalışmalarının temelini oluşturan ön kabulleri (preconceptions) incelemek ve bunları onun tarafından yerleşik iktisatçılara dayandırılan ön kabullerle karşılaştırmak gerekmektedir. Böylelikle Neoklasik iktisatçıların bilimsel bakış açısı ve Veblen'in evrimsel bilim anlayışı arasındaki temel farklılıkları göstermek mümkündür (Coats, 1954, s.529). Veblen yalnızca iktisat biliminin nasıl olması gerektiğini değil bilimin ve bilimsel yöntemin nasıl olması gerektiğini de ortaya koymaktadır. Veblen'e göre modern uygarlıkta bilim 'ayağı yere basan' bilgiye (matter of fact) dayalı olmalıdır.19.yy'da makine teknolojisindeki gelişmeler sonucu değişen kültürel gücün sonucu olarak modern bilim de ayağı yere basan bilgiye dayanmalıdır. Gelişen teknolojik gelişmeler ve bunun sonucundaki kültürel değişim hareketi sonucunda Veblen'e göre bilim, Darwin öncesi ve Darwin sonrası olmak üzere ikiye ayrılmaktadır (Yılmaz, 2007, s.98). Darwin öncesi bilim, sınıflandırmaya ve tanımlamaya dayalı ve ardışık değişimi dikkate almadığı için erekbilimseldir. Darwin sonrası bilim ise birikimli nedensellik sürecinden yola çıkarak ayağı yere basan bilginin hâkim olduğu bilim anlayışıdır (Yılmaz, 2018, s.227).

Veblen, çerçevesini belirlediği bilimsel kriterler doğrultusunda Neoklasik iktisadı bu koşullara uymadığı ve bu nedenle zamanın gerisinde kaldığı için eleştirmektedir (Veblen, 1898, s.373). Çünkü Neoklasik iktisat erekbilimsel (teleojik) ve animistik gibi modası geçmiş özelliklerinden dolayı modern bir bilim değildir ve sınıflandırmadan öteye gidememiştir. Bu noktada animistik terimi, Neoklasik iktisatçıların doğaya atfettiği önemi belirtirken, teleoloji ise doğal yasalara ulaşmanın nihai bir sonuç ya da amaç olarak görülmesini ifade etmektedir. Neoklasik iktisatçılar, "normal", "denge" ve "rekabet" gibi kavramları yalnızca gözlemlenen gerçekliği analiz etmek için değil aynı zamanda iktisadi sistemin gerçek özellikleri olarak yorumlamaktadır (Coats, 1954, s.529-30). Veblen'e göre iktisat temel konusu, insan davranışlarındaki değişimin dışavurumu olan maddi hayatın kümülatif değişimini incelemek olmalıdır. Bunun gerçekleştirmek için de gerekli olan evrimsel perspektiftir (Veblen, 1989).

Veblen, iktisat kuramının genel kabul biçimlerinde insan faktörünü hazzı (hedonistik) terimlerle bağdaştırılarak insanın elem ve hazzı ölçebilen bir hesap makinesi

olarak değerlendirilmesine karşı çıkmaktadır (Veblen,1898, s.176). Bireyin davranışının kurumsal çevreden etkilendiğini ifade ederek sosyal ve doğal dünyadan ayrı olan, özerk seçimleri ve inançları olan kendi kendine yeten rasyonel birey modellemesine karşı alternatif önermiştir (Hodgson, 1993, s.15). Veblen'e göre bireyin iktisadi yaşam öyküsü, araçların amaçlara birikimli bir biçimde uyum sürecidir ve bu birikimli değişim devam eden bir süreç olduğundan bireyin ve onun çevresinin geçmiş sürecinin bir sonucudur. Bireylerin bugünkü yaşam yöntemleri geçmişten aktarılan yaşam alışkanlıklarını üründür. Bu noktada birey için geçerli olan süreç toplum içinde geçerlidir (Veblen, 1898, s.181). Böylelikle kurumlar ile bireyler arasında karşılıklı bir bağ olduğunu söylemek mümkündür. Bu nedenle Veblen'e göre, insan davranışlarını etkileyen kurumlar ve kültürdür. Düşünce alışkanlıkları olan kurumlar ve kültür değişmektedir ve bireylerin davranışları da değişmektedir. Bireylerin davranışlarında alışkanlıklar ve kültür etkili olduğu için teleolojik terimlerle açıklanamaz. (Veblen, 2017)

Veblen, bireylerin davranışlarını hedonistik terimler yerine içgüdü ve alışkanlık temelinde açıklamaktadır. Veblen, içgüdülerin doğasını açıklarken işlevsel bir tanım kullanmaktadır. İçgüdü, laboratuvar deneyleriyle ortaya çıkan somut bir kavram olmak yerine insanların nasıl hareket ettiğini veya nasıl yaşadığını ortaya çıkaran sabit davranış kalıpları olarak tanımlanmaktadır (Gruchy, 1974, s.61). Veblen'e göre, insan davranışlarını yönlendiren üç temel güdü vardır. Bunları; çalışma, boş merak ve ebeveynlik içgüdüleri olarak sıralayabiliriz. Uсталık içgüdü (instinct of workmanship), "pratik çare, yol ve araçlarla; etkinlik, maharet ve ekonomiyle ilgili mekanizma ve icatlar; yaratıcı çalışma ve olgulara teknolojik üstünlük kurma gibi eğilimler" olarak tanımlanmaktadır (Demir, 1996, s.95). Veblen, çalışma içgüdüyle gerçekleşen üretimi ve bu kapsamda verimliliği önemsemektedir. Aynı zamanda çalışma içgüdüyle verimliliğin ve üretimin önemli bir etkeni olan teknolojinin önemi yeniden vurgulanmaktadır. Çalışma içgüdü farklı toplumsal dönemlerde farklı biçimlerde görüldüğü için bazen yıkıcı eğilimlere neden olmaktadır. Eğer uсталık içgüdüne hareket alanı bırakıldığı ve teknolojiye gerekli önem verildiği takdirde toplumsal refah sağlanmış olacaktır (Kızılkaya, 2017, s.109).

Ebeveynlik içgüdü (parental instinct), bireyleri kendisinden başkasını düşünmeye sevk eden eğilimdir. Bu içgüdüyle bireyin çocuklarının iyiliğini düşünerek hareket etmesinden başlayarak ailesinin, ulusunun ve hatta insanlığın refahını da göz

önüne alacağı ifade edilmektedir. Ebeveynlik içgüdüğü ustalık içgüdüğüyle birleştiğinde işçiler toplumun refahını düşündükleri için daha verimli ve üretken olmayı amaçlamaktadır. Veblen, etkinliği ve verimliliği artırmada bu iki güdünün yakın ilişkisi olduğundan net bir ayırım yapmamaktadır (Gruchy, 1974, s.64-65). Boş merak içgüdüğü (idle curiosity) ise, ulaştıktan sonra sağlayacağı katkı dikkate alınmaksızın insanların bilgiye erişmek için gösterdiği çabadır (Demir, 1996, s.95). Veblen'e göre boş merak içgüdüğünün iki yönü vardır. İlki, halk efsanelerinden ve mitolojilerden elde edilen boş öğrenmeyi ifade etmektedir. Bu öğrenme türünün insanlık için herhangi bir faydası olmamaktadır. Diğer ise, insanlar için faydalı olan pragmatik bilginin öğrenildiği boş meraktır. Böylelikle boş merak içgüdüğüyle geliştirilen teknolojiler ve yöntemler maddi malların üretiminin artmasıyla sonuçlanmaktadır (Gruchy, 1947, s.65).

Veblen'in içgüdümler analizi aynı zamanda kurumsal yapının unsurlarını ortaya koymaktadır. Veblen, kurumsal değişimi, daha önce ifade edildiği üzere geleneksel kurumlar ile teknoloji arasındaki ikilem üzerinde inceleyerek modern kapitalizmin kurumsal yapısını ifade etmektedir. Bu kurumsal yapısı iki odak noktasından oluşmaktadır. Bir tarafta sanayi süreci (machine process) diğer tarafta ise ticari girişim (business enterprise) vardır. Sanayi süreci, bireylerin ustalık içgüdüğü gibi barışçıl eğilimleriyle ortaya çıkan ve kurumsal değişimi tetikleyerek toplumsal refahın artmasına neden olan süreçtir. Bunun karşısında ise yağmacı güdüğü ile hareket eden ve kurumsal değişimi engelleyen ve amacı statükoyu korumak ve kâr elde etmek olan ticari girişim vardır. Sanayi girişimi teknolojiyle birlikte üretimi artmaya çalışırken ticari girişim maddi üretimi olamayan sadece kâr amaçlı faaliyetleriyle sanayi girişimin gelişmesine engel olmaktadır (Gürkan, 2007, s.245-46). Veblen'e göre kapitalizmin geleceğini bu dikotomi belirleyecektir. Ancak Veblen, evrimsel bilim anlayışı bağlamında teleolojik olmayan ve doğal yasaların var olmadığı bir iktisadi öngördüğü için bu ikilemin hangisinin diğerine üstün geleceği veya nasıl sonlanacağı belirsizdir (Chavance, 2019, s.38; Yılmaz, 2018, s.230).

Veblen, Aylak Sınıfı Teorisi adlı eseriyle de (The Theory of Leisure Class) parasal başarıya ilişkin kurumsallaşmış kriterin zevk ve moda konuları üzerindeki etkisini detaylı bir biçimde incelenmektedir (Rutherford, 1994, s.95). Veblen, bu eserinde ticari girişimle uğraşıp para kazanmaktan başka amaç gütmeyen zengin ve varlıklı sınıfı tüketim davranışları nedeniyle eleştirmiştir. Veblen'e göre, varlıklı sınıfın tüketiminin amacı

gösteriş yapmaktadır. Göstermelik tüketimde bir mal veya hizmetin faydası, sahip olduğu niteliklerden dolayı değil kişinin alım gücünün yüksekliğini göstererek başkalarına gösteriş yapmanın verdiği hazdan kaynaklanmaktadır. Bir mülk, ona sahip olana kazandırdığı statüsüne bağlı olarak talep edilmesi bu durumun göstergesidir. Bu tüketimde malın değeri, bir güç gösterisi sergilediği için ne kadar pahalı olduğuna göre belirlenmektedir (Demir, 1996, s.10). Aylak sınıf için diğer toplumsal sınıflardan farklı ve üstün olduklarını pekiştirmek için zenginlik önemlidir. Bunu vurgulamak için de göstermelik tüketim gerçekleştirmek gereklidir. Göstermelik tüketime örnek olarak lüks bir aile hayatı, eğlence ve spor faaliyetleri verilebilir. Bu faaliyetleri gerçekleştirmek parasal gücün imkanıyla mümkündür (Kızılkaya, 2017, s.127-28).

Veblen fikirleri ve eleştirileriyle iktisatta daha önceleri tartışılmayan konuları tartışarak muhalif bir akım olan Kurumsal İktisadın ortaya çıkmasına neden olmuştur. Veblen, Kurumsal iktisadın kesin çizgilerini belirlememiş olmakla beraber geliştirdiği kuramsal tutarlık ve eleştiri bilinci ile kurumsalcı hareketin üyeleri arasında ortak bir bağ oluşmasını sağlamıştır (Özveren, 2007, s.25; Rutherford, 2016, s.315).

Kurumsal anlayışın Veblen'den sonra gelen etkili ismi John Rogers Commons'tur. John R. Commons, 13 Ekim 1862 yılında Ohio'da Hollansburg'da dünyaya gelmiştir. 1882'te Winchester'da liseyi bitirdikten sonra eğitimine Oberlin College'da devam etmiştir. Daha sonra Richard T. Ely ile çalışmak için Johns Hopkins Üniversitesine gitmiştir. Wisconsin Üniversitesi'nde akademisyenlik yapmıştır (Demir, 1996, s.104). Commons, akademisyenliğin yanı sıra sosyal olaylarla ilgilenmiş ve kamu politikaları üzerine uygulamaları ve görüşleri ile dikkat çekmiştir. Commons, ABD'deki emek hareketinin ilk kuramcısıdır. Sendikaları, işgücünün meşru menfaatlerini güvence altına alma aracı olarak öngörmektedir. Kapitalizmin temel yasaları olarak adlandırdığı organizasyonun gelişimini ve modern ekonomik sistemin kontrolünü analiz etmiştir. Bu analiz, yasal terimlerle bireylerin arasındaki ilişkileri kapsamaktadır. Commons hem yerel hem ulusal düzeyde birçok mevzuatın hazırlanması ve yasallaşmasında önemli rol oynamıştır. Bu yasalar; işçi tazminatı, kamu hizmeti reformu, sosyal güvenlik vb. kamu yararının düzenlenmesine yöneliktir. Commons hem yerleşik iktisadi hem de diğer bilim dallarını birleştirerek genel bir kurumsal teori oluşturmayı amaçlamıştır (Medema ve Samuels, 2013, s.681).

Commons, iktisadi sistemin bütüncül ve karmaşık yapısının Neoklasik iktisadın varsayımlarıyla analiz edilmesine kuşkuyla yaklaşmaktadır. Commons, Neoklasik iktisadın bu hususta başarılı olamamasının nedenleri şöyle sıralanmaktadır: Neoklasik iktisat çıkarların uyumlu olduğunu varsayar, ancak çıkarların uyumu değil çatışması söz konusudur. Bu noktada Neoklasik iktisat, bireylerin davranışlarında kurumsal kuralların kısıtlayıcı rolünü göz ardı etmektedir. Neoklasik iktisat, birey davranışlarının nasıl geliştiğinden ziyade veri psikolojik teamülleri dikkate almaktadır. Son olarak, bireylerin metalarla ilişkilerinde mülkiyet haklarının kurumsal yönlerini göz ardı etmektedir (Rutherford, 1994, s.14). Bu eleştirilere rağmen Commons'un yerleşik iktisada bakış açısı Veblen'in aksine ılımlı ve uzlaşmacıdır. Commons, Neoklasik iktisadı tamamen ortadan kaldırıp yerine kurumsal anlayışı hâkim kılmayı amaçlamamaktadır. Veblen'den farklı olarak Commons'a göre kurumsal iktisadın işlevi, Neoklasik iktisadın eksik kaldığı alanları doldurmak olmalıdır. Commons'un bu yaklaşımı teorisinin Neoklasik senteze karşı direnişini zorlaştırmıştır (Özveren ve Özçelik, 2015, s.25-26; Özveren, 1998, s.485).

Commons, kurumların bireylerin davranışlarını şekillendirmede oynadıkları rolü vurgulamakta ve belirlediği çerçeveye uygun olarak bireyi "kurumsallaşmış zihin" olarak adlandırmaktadır. Commons'a göre bireyler önce bebektir, dile dair gelenekleri, diğer bireylerle iş birliğini, çıkar çatışmasını ortadan kaldırmak için müzakere etmeyi ve üyesi olduğu örgütün faaliyet kurallarına uymayı öğrenmektedir. Bireyler acı ve zevkle hareket eden "arzu küreleri" değildir. Bireyler, insanların kolektif iradesiyle ortaya çıkan, geleneklerin etkisiyle ve az çok alışkanlıklar tarafından hazırlanmış büyük ölçüde yapay işlemlere dâhil olmak amacıyla karşı karşıya gelmektedir Commons, bireyi bütüncül çerçeveden yorumladığı için soyutlanmış bireyi kabul etmemektedir. Ona göre, sürekli olarak karşılıklı işlemler içinde yer alan, üyesi olduğu örgütlere giren ve çıkan, kendisinden önce var olan ve var olmaya da devam edecek kurumun paydaşı olan bireylerdir. (Commons, 1934, s.73-74).

Kurumsal iktisadın gelişmesiyle birlikte daha önce anaakım iktisatçılar tarafından ihmal edilen yeni konular iktisadın araştırma gündemine dâhil edilmiştir. Commons'a göre yerleşik iktisattan kurumsal iktisada doğru geçiş iki konu üzerinden gerçekleşmektedir. İlki, meta ve bireylerden işleme ve toplu eylemin çalışma kurallarına doğru kaymasıdır. Bu nokta, Commons'un kurum tanımıyla bağlantılıdır. Commons'a göre kurum; bireysel eylemi genişleten, serbestleştiren ve denetleyen toplu eylemdir. Bu

bireysel eylemler, bireysel davranış ya da meta değişimi yerine gerçekte işlemlerdir. Diğer bir kayma, iktisadi araştırmanın temel biriminin değişmesidir. Klasik ve marjinalist iktisatçıların teorileri birey ve doğa arasındaki ilişki üzerinedir, fakat Kurumsal İktisatta birey ile bireyin ilişkisi esastır. Klasik iktisatta temel birim, emeğin ürettiği ürün iken, marjinalistlerde ise temel birim kişilerin tükettikleri mallar ya da metaldür. Her iki durumda da sonuç, otomatik bir dengenin gerçekleşeceği üzerine kurulmaktadır (Commons, 1931, s.651-652).

Commons'a göre Kurumsal iktisadın en küçük birimi işlem (transaction)dir. Eski Kurumsal iktisadın araştırma gündemine dâhil ettiği işlem, yerleşik iktisat tarafından ihmal edilmiş bir kavram olup daha sonraları YKİ'nin temel konularından biri hâline gelmiştir. Düzen (order), çelişki (conflict) ve bağımlılık (dependence) iktisadi faaliyetin temel birimi olan işlemin sağladığı üç koşuldür. İfade edildiği üzere, Commons'a göre çıkarlar arasında bir uyum değil bir çelişki söz konusudur. Ancak iktisadi faaliyetin temel biriminin yalnızca bunu açıklaması yeterli olmaz. Aynı zamanda bu birim, karşılıklı çıkarların bağımlılığını da açıklamalıdır. Bununla birlikte bu nihai birim, yalnızca sürekli varyasyonlarla kendini tekrarlayan bir birim olmamalıdır. Günümüzde ve geçmişte katılımcılar tarafından gerçekleştirilen tekrarların gelecekte de devam etmesini sağlamalıdır. Böylelikle beklentilerin güvenliği de sağlanmaktadır. Düzen, geçmiş deneyimlerden gelen güvenli çıkarımlara dayanmasının dışında geleceğin de tamamen belirsiz olduğu gerçeği ifade etmektedir. Bu üç özelliği de barındırdığı için işlem Kurumsal İktisadın en küçük birimidir. Bu sebeple işlem fiziksel anlamda malların mübadelesi değildir; bireyler arasında devredilen malların mülkiyet haklarının transferidir (Commons, 1934, s.57-58). İktisat teorilerinden ve mahkeme kararlarında elde edilen işlemler, pazarlık işlemleri, yönetsel işlemler ve tayinleme işlemleri olmak üzere üç farklı iktisadi faaliyete indirgenebilir. Commons, bu sınıflandırma ile yerleşik iktisatçıların tarafından eşit yasal statüye sahip bireyler arasındaki gönüllü mübadeleyi kabul etmez ve bireylerin birbiriyle çeşitli yasal ilişkiler dâhilinde gerçekleşen mübadeleyi incelemeyi hedeflemektedir (Chavance, 2019, s.54; Rutherford, 1983, s.724).

Pazarlık işlemleri (bargaining transactions), mübadele gerçekleşmeden önce alıcılar ve satıcılar arasında gerçekleşen işlemdir. Bu işlemde eşit yasal statüye sahip tarafların arasındaki anlaşmazlıklar mahkeme kararları ışığında çözülmektedir. Pazarlık işlemleri yasal olarak eşit bireyler arasında mülkiyet haklarının transferi için gerçekleşen

gönüllü anlaşmanın maliyetidir. Bu işlem kıtlık ilkesine dayanmaktadır. Yönetimsel işlemler (managerial transactions) ise, ast-üst ilişkisine dayanmaktadır. Bu işlemde, iki taraf etkinlik ilkesine göre hareket etmektedir. Yönetimsel işlemde tıpkı yönetici ile çalışan veya ustabaşı ile işçi arasındaki ilişkide olduğu gibi bireyler üstlerinin verdikleri emirleri yerine getirmek zorundadır. Yeni toplu eylemlerin ortaya çıkmasıyla zaman içerisinde değişen işlem kuralları makul ve mantıksız emirler ya da istekli ve isteksiz itaat arasında ayırım yapılmasına neden olmaktadır. Tayınlama işlemleri ise, ortak bir teşebbüsün üyelerinin arasında fayda ve yükümlülükleri paylaşırma yetkisine sahip birkaç katılımcının anlaşmaya varması sonucu ortaya çıkan işlemlerdir. Bir şirketin yönetim kurulunun hissedarları adına şirketin geleceğine yönelik kararlar alması örnek verilebilir. Bu üç birim, iktisat biliminin tüm faaliyetlerini açıklamaktadır. Pazarlık işlemleri, yasal eşitler arasında gönüllü anlaşmaya dayanarak servetin transferini gerçekleştirmektedir. Yönetimsel işlemler, yasal üstlerin emirleri ile servet yaratmaktadır. Tayınlama işlemleri ise, yasal üstlerin yasal üstlerin emriyle yaratılan servetin fayda ve yüklerini paylaşmaktadır (Commons, 1931, 2017).

Mülkiyet haklarının transferi olarak incelenen bu üç işlem türü birbiriyle bağlantılıdır ve aktif örgütleri (a going concern) oluşturmaktadır. Aktif örgütler, işlem kuralları ve değişebilir strateji veya başkalarının kontrolünde olan sınırlayıcı faktörlerin denetimiyle bir araya getirilen faydalı pazarlık, yönetimsel ve tayınlama işlemlerinden doğan ortak beklentidir (Commons, 2017, s.58). Commons'un terminolojisinde toplu eylem; devlet, siyasi partiler, mahkemeler, sendikalar, firmalar vb. aktif örgütler (going concern) şeklinde organize edilmektedir. Bireylerin eylemlerini düzenleyen kurallar, düzenlemeler, gelenekler ve yasalar ise toplu eylemin işlem kurallarını (working rules) oluşturmaktadır (Rutherford, 1983, s.723). İşlem kuralları, kurumların tarihsel olarak sürekli değişmesi nedeniyle değişmekte ve farklı kurumlar için farklı özellikler göstermektedir. Ancak farklılıkları ne olursa olsun bireylerin toplu yaptırımlarla yapmaları veya yapmamaları gerekenleri göstermektedir (Commons, 1931, s.650).

Commons, iktisat bilimine mülkiyet ilişkileri ve mülkiyet haklarını dâhil etmiştir. Commons'a göre emeğin üretiminden, tüketicinin tüketiminden ve malların fiziksel mübadelesinden önce ilgili taraflar arasında mülkiyet haklarının müzakere edilmesi gerekmektedir (Commons, 1931, s.652). Ayrıca Commons, kurumların hukuki çatışmalara getirdiği çözümlerin etkilerini ve bunun iktisadi yapı ve performans

üzerindeki etkisini kapsamlı bir şekilde incelemektedir (Medema vd., 1999, s.428). Böylelikle, iktisat ve hukuk arasında yakın bir ilişkinin doğmasına neden olmuştur.

Veblen ve Commons Eski Kurumsal İktisadın ortaya çıkmasında ve etkili olmasında ön plana çıkan iki isimdir. Ancak her iki düşünürde Eski Kurumsal İktisat çatısı altında olsa da görüşlerinde ve bakış açılarında farklılaşmaktadır. Veblen ve Commons Amerikan ekonomisinin geçirdiği değişimin ve değişimle gelen sorunların farkındaydılar (Mayhew, 1987, s.973). Bu bağlamda yerleşik iktisadın varsayımlarının ve araçlarının bu sorunlara çözüm getiremeyeceğini düşündükleri için eleştirmişlerdir. Fakat Veblen'in eleştirileri daha kesindir (Zingler, 1974, s.322). Veblen, akademik bir unvanı olmasa bile çalışmalarını akademik seviyede sürdürmüştür. Commons ise başından beri aktivist bir reformcudur. Veblen geleneklerdeki değişimlere önem vererek kendinden sonraki düşünürlere antropolojik bir bakış açısı sunarken, Commons bazı şeyleri değiştirme olasılığına vurgu yapmaktadır (Mayhew, 1987, s.978).

Veblen; birikimli nedensellik, erekbilimsel olmayan, evrim gibi Darwin'den esinlenmiş kavramlar üzerine kurulu evrimsel iktisat bilimini savunurken, Commons kurumların evrimine dair genel bir görüşte ısrar etmeksizin hukuk, iktisat ve etiği bir araya getiren bir kuram ileri sürmektedir (Chavance, 2019, s.48-49). Commons, Darwinci süreç fikrinin iktisat için Newton'un doğal yasalar anlayışından daha uygun olmadığını düşünmektedir. Commons'un temel kavramı toplu eylem iken, Veblen'in kavramı ise kurumdur. Darwinci evrim Commons'un ilgisini çekmediği gibi sosyal mevzuat gibi konularla da Veblen ilgilenmemektedir (Zingler, 1974, s.324).

1.1.5 Eski Kurumsal İktisadın Gerileme Nedenleri

Eski Kurumsal İktisat, iktisadi doktrinler arasında Neoklasik iktisada karşı geliştirdiği alternatif yaklaşımla özellikle iki dünya savaşı arasındaki dönemde hem akademik hayatta hem de kamu politikalarının belirlenmesinde oldukça etkin rol oynamıştır. Ancak ortaya çıkan bazı gelişmeler Kurumsal İktisadın daha önceki yıllardaki etkinliğine kıyasla gerilemesine neden olmuştur. Kurumsal İktisada yönelik eleştiri, sürekli eleştirdikleri Neoklasik iktisadın ele aldığı konuları açıklayan alternatif bir teori geliştiremedikleri üzerinedir. Bu eleştiriye yanıt olarak Hodgson (1998,166), Kurumsal İktisadın teorik olmayışı ve betimsel olduğu fikrinin hatalı olduğunu ve yakından bakıldığında özellikle Veblen ve Commons'un eserlerinde teoriğin açıklanması ve

gelişimi üzerine güçlü bir vurgu yaptıklarını belirtmiştir. Ancak yaşanan gelişmeler Eski Kurumsal İktisadın gerilemesine engel olamamıştır. İktisadi hayata önemli katkıları olmakla beraber Eski Kurumsal İktisadın gerilemesinin 1930'lu yıllardan itibaren başladığını söylemek mümkündür (Rutherford, 2001, s.183).

Alferd Marshall'ın İktisadın İlkeleri (Principles of Economics) isimli kitabının basılmasıyla başlayan ve Büyük Buhranla sonuçlanan 1890-1929 tarihleri arasındaki dönem hem Neoklasik İktisatta hem de Kurumsal İktisatta önemli dönüşümlere sebep olmuştur. Tam istihdamın olmadığı durumları ve İktisadi krizleri açıklayabilecek reçetelerden yoksun Neoklasik İktisada güven azalmış ve krizin çözümünü sunan reçeteleriyle John M. Keynes İktisadi hayata yön vermiştir. Bütün bu gelişmeler, kurumsal anlayışı da etkileyerek anlayışın kendine has niteliklerini ve özgünlüğüne zarar vermiştir. Kurumsal İktisadın gerilemesinde Keynesyen politikaların yükselmesinin rolü olduğunu söylemek mümkündür (Özveren ve Özçelik., 2015, s.29-31). Aynı dönemdeki bir başka gelişme ise, 1920'lerin ortalarından sonra kurumsal anlayışın davranış biçimlerini açıklamada temel aldığı güdü/alışkanlık psikolojisinin gözden düşmesi yerine davranışçılığın yükselişe geçmesidir. Gerçekleşen değişim sonucu kurumsal hareketin başlangıcında önemli rol oynayan psikolojik yaklaşımlara duyulan heves ortadan kalkmıştır (Rutherford, 2001, s.183). Aynı zamanda bu değişim, rasyonel insan varsayımı eleştirilerinin dayandığı zemini de zayıflatmıştır (Yılmaz, 2007, s.112). Bununla birlikte Eski Kurumsal İktisadın felsefi temelini oluşturan pragmatizm, 20.yüzyılın ikinci çeyreğiyle yerini pozitivizme bırakmıştır. Bu dönüşüm özellikle Veblen'den sonraki İktisatçıların tıpkı doğa bilimlerinde olduğu gibi İktisadın bilimselliğini kanıtlama çabasına neden olmuştur (Yılmaz, 2012, s.10).

Kurumsal İktisadın duraklamasının başka bir nedeni, sosyal bilimlerde matematiğin ve formel modellerin yükselişe geçmesidir. İktisatçıların tarafından kullanılan formel teknikler hem teorisyenlerin hem de politika yapımcıların için paha biçilemez bir durum olmuştur. Buna karşılık, Eski kurumsal İktisat teknik olarak daha az titiz bulunarak geri planda kalmıştır (Hodgson, 1998, s.167). Aslında kurumsal İktisatçıların hiçbir zaman İstatistiğe muhalif olmamışlardır. İstatistiksel çalışmaların merkezi olan National Bureau of Economic Research (NBER) kurucusu Mitchell ve diğerleri 1940'larda gelişen matematik modellerine kuşkuyla bakmıştır. Kuşkunun nedeni ise, makroekonomik veya mikro ekonomik olayların sadece birkaç değişkene indirgenmesi İktisadi unsurların temel

çeşitliliğini ve etkileşimini gizleyeceği yönündedir. Ayrıca bu dönemdeki matematiksel iktisat genel denge, büyüme teorileri, rasyonel beklentiler gibi Neoklasik varsayımlara dayanmaktaydı. Kurumsal iktisatçıların bu gelişmelere gösterdikleri tepkiler farklıdır. Bazıları, hâkim olan matematiksel modellerin türüne tepki gösterirken, diğerleri ise iktisatta matematik kullanımına karşı çıkmıştır. Ancak her iki durumda da kurumsal iktisatçılar ne formel ne de kavramsal bir alternatif teori sunmamıştır (Hodgson, 2004, s.390).

1930'lu yıllarda Neoklasik teori, eksik ve monopolcü rekabet ve piyasa başarısızlıklarını analize dâhil ederek önemli bir ivme kazanmıştır. Daha önce Neoklasik iktisat tarafından ihmal edilen ve Kurumsal İktisadın araştırma gündeminde olan konuları da kapsayan bir literatür geliştirmiştir. Neoklasik iktisat daha önceleri ihmal ettiği ve eleştirildiği konular üzerine adımlar atarken, 1940'lı yıllardan 1970'li yıllara kadar kurum kavramı Neoklasik iktisat açısından adeta yasaklı hâle gelmiş ve sosyoloji tarafından ele alınması gereken bir kavram olarak görülmüştür (Rutherford, 2001, s.184-86). Böylelikle 19.yüzyılın sonlarında iktisada dâhil olan kurum kavramı 1970'li yıllarda Yeni Kurumsal iktisatçıların tarafından yeniden ele alınana kadar askıya alınmıştır.

Özet olarak; Keynesyen devrim, davranışçılığın yükselmesi, Neoklasik iktisattaki teorik gelişmelerle sonucunda Eski Kurumsal İktisat, azalmaya başlayan etkisine rağmen varlığını devam ettirmektedir. Eski Kurumsal İktisat, Clarence Ayres, John Kenneth Galbraith, Simon Kuznets, Gunnar Myrdal ve Karl Polanyi gibi önde gelen figürler tarafından desteklenmiştir. Bu yaklaşımın canlılığının devamının bir ölçüsü olarak Kuznets ve Myrdal, sırasıyla, 1971'de ve 1974'te Nobel ödülü almıştır (Hodgson, 2016, s.30).

1.2 Yeni Kurumsal İktisadın Ortaya Çıkışı

20.yüzyılın ilk yarısında Neoklasik teorinin içerisinde matematiğin yaygınlaşması ve bundan dolayı modellerin giderek daha soyut hâle gelmesi kurumların rolü azalmıştır. 1980'li yıllarda anaakım iktisat içerisinde yapılan iktisadi analizlerde kurumlar yok sayılmıştır. Bunun sonucunda, mal ve hizmetlerin mübadelesinde paranın kullanımı mı yoksa başka bir yöntemin kullandığı mı ya da üretimin piyasadaki fiyat mekanizmasıyla mı yoksa hiyerarşik olarak organize edilmiş bir firma tarafından mı düzenlendiğinin artık bir önemi yoktur (Richter, 2015, s.1). Yeni Kurumsal İktisadın (YKİ) katkısı ve etkisiyle

birlikte ihmal edilen kurumlar yeniden iktisatta yer bulmaya başlamıştır. YKİ için iki önerme oldukça önemlidir. Bunlardan ilki; kurumlar önemlidir, diğeri kurumların belirleyicileri, ekonomik teorinin araçları ile analize uygundur (Matthews, 1986, s.903). YKİ, kurumların farklı organizasyon yapılarının teşviklerini ve davranışlarını etkilediğini vurgulamanın ötesinde onları bizzat iktisadi analizin meşru öznelere olarak kabul etmektedir (Furubotn ve Richter, 1991, s.2).

YKİ'nin 1970'li yıllardan sonra popüler hâle geldiği üzerine genel bir kanı olmakla beraber teorik temellerinin dayandığı eserler bu tarihten öncesini işaret etmektedir. Ronald H. Coase tarafından 1937 yılında yayınlanan *The Nature of Firm* (Firmanın Doğası) isimli makalesiyle, Neoklasik iktisadın kara kutusu olan firmayı yeniden tanımladığında adı konulmasa bile YKİ'nin teorik temelleri atılmıştır². 1960 yılında ise yine Coase tarafından yayınlanan *Problem of Social Cost* (Sosyal Maliyet Problemi) ile mülkiyet ilişkileri YKİ'nin temel argümanları arasında yer almıştır. YKİ unvanı ise, 1975 yılında Oliver Williamson tarafından *Markets and Hierarches* (Piyasalar ve Hiyerarşiler) isimli kitabında ilk kez kullanmıştır. Ancak bu terim, 5 yıl sonra 1980'li yıllarda yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır (Richter, 2015, s.4).

Gelişen kurumsal anlayışa “yeni” sıfatının eklenmesi, bu anlayışı Neoklasik yaklaşımdan ayırt edilmesi yönünden faydalı olmakla birlikte Eski kurumsalcı anlayıştan da önemli noktalarda farklı olduğunu vurgulamak için önemlidir (Langois, 1986, s.2). YKİ, Eski Kurumsal İktisadi belirli bir araştırma gündemi oluşturmak yerine yalnızca Neoklasik iktisada eleştiri getirdiğini vurgulamaktadır (Williamson, 1990, s.63). Ayrıca Neoklasik iktisatla kıyaslandığında Eski Kurumsal İktisatçıların, teori karşıtı oldukları ve elde ettikleri bulguları ilişkilendirebilecek bir teoriye sahip olmadıkları için çok azını iletebildikleri vurgulanmaktadır (Coase, 1998, s.72). YKİ'nin Eski Kurumsal İktisat hakkında görüşleri eleştirisel olmakla beraber Williamson (1996), kıtlık ve çıkar çatışmaları, işlem tanımı ve devlet politikalarına katkıları nedeniyle Commons'tan övgüyle bahsetmektedir. YKİ'nin ortaya çıkmasında Commons'un işlemi tanımlanması önemli rol oynamaktadır (Furubotn ve Richter, 2005, s.41). Gelinek noktayı Langois (1986, s.5) şu şekilde ifade etmektedir: “*Alman Tarihçi Okulu ve Eski kurumsalcılar teori olmadan kurumları analiz etmek istediler, Neoklasikler ise kurumlar olmadan teori*

² Coase'da (1998), *Firmanın Doğası* makalesiyle işlem maliyetlerinin iktisadi analize girmesinin YKİ'nin başlangıcı olarak kabul etmektedir.

kurmak istediler. YKİ'nin amacı ise hem kurumları hem de teoriyi dikkate alarak kurumların ekonomik teorisini kurmayı amaçlamaktadır.”

YKİ'nin Neoklasik iktisat ile ilişkisi Eski Kurumsal iktisadın muhalif tavrından oldukça farklıdır. YKİ, Neoklasik iktisadın soyut yaklaşımını, gerçek dünyadaki gelişmelerden kopukluğunu ve kurumları önemsiz atfetmesi gibi noksanlıklarını göz ardı etmemesine rağmen amacı bu anlayışı ortadan kaldırmak değil, onun sınırlarını genişleterek tamamlayıcısı olmayı amaçlamaktadır (North, 1993, s.1; Williamson, 1975, s.1). Bu doğrultuda YKİ, kıtlık ve bundan doğan rekabet varsayımını kabul ederek ekonomiyi kısıtlamalara dayalı bir seçim teorisi olarak kabul etmektedir (North, 2003, s.19). YKİ, Neoklasik iktisat teorisiyle uyumlu bir biçimde kurumların bireyler için mümkün olan tercih setlerini belirleyen bir teori geliştirmektedir. Teoriyi geliştirirken Neoklasik iktisattan ayrımı ise, kurumları teorik çatıya yerleştirerek sadece belirli bir zaman diliminde bireylerin tercih setlerinin nasıl değiştiğini analiz etmektir. YKİ tarafından geliştirilen tercihler seti, Neoklasik anlayıştakine göre hem daha dar hem daha geniştir. Daha dardır; çünkü kurumlar, bir toplumda mevcut sınırlı bir dizi alternatifi tanımlamaktadır. Bu alternatifler seti, siyasi kurallar ve mülkiyet hakları tarafından belirleneceği gibi davranış normları tarafından da şekillendirilmektedir. Daha geniştir; çünkü sadece fiyat ve miktarı inceleyen fiyat teorisi yerine mal ve hizmetleri karakterize eden boyutları ve bireylerin performansını içermektedir (North, 1986, s.230).

Eski Kurumsal İktisattaki ayrımın benzerini YKİ için de yapmak mümkündür. YKİ ele aldıkları konulara göre kurumsal çevre ve kurumsal düzenleme olarak ikiye ayrılmaktadır. Kurumsal çevre; üretim, mübadele ve dağıtımın temelini oluşturan politik, sosyal ve yasal kuralların bütünüdür. Seçimler, mülkiyet hakları veya sözleşmeleri düzenleyen anayasa, tüzük gibi yazılı kurallar olabileceği gibi gelenekler, görenekler ve normlar gibi yazılı olmayan kurallar da bu çerçevenin içerisindedir. Aynı zamanda kurumsal çevrede hem özel hem de kamu sektörü için oyunun kuralları belirlenmektedir. Kurumsal düzenleme ise, iktisadi birimler arasındaki rekabeti veya iş birliğini sağlayan biçimleri yöneten düzenlemelerdir. Bu düzenlemeler, kurumlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Kurumlar; formel ve enformel olabildiği gibi geçici veya uzun ömürlü de olabilmektedir (North ve Davis, 1971, s.6-7; Williamson, 1990, s.64). Kurumsal düzenlemeler, ileriki bölümlerde detaylı bahsedilecek olan özellikle Williamson (1975,1996) tarafından yönetim kurumları olarak ele alınan firmalar, sözleşmesel

ilişkiler, hibrit yapılar gibi unsurlardır. Douglass C. North'un öncülüğünü ettiği kurumsal çevre analizi de neden bazı ülkelerin zengin diğerlerin ise fakir olduğunu sorusundan yola çıkarak ülkeler arasındaki gelişmişlik farklılarında kurumların rolünü incelemektedir. Başka bir ifadeyle YKİ bünyesinde Williamson'un çalışmaları mikro ağırlıklı iken North ise makro ağırlıklı katkılarda bulunmaktadır.

Douglass North, iktisatta kurumların rolünü inceleyerek Neoklasik iktisadın statik teorisini dinamik bir teoriye dönüştürmeyi amaçlamaktadır. North'a göre iktisadi değişimi ve performansın açıklamak için oyunun temel kurallarını hatta alışkanlıkları ve gelenekleri anlamak yeterli değildir. Ayrıca insanların neye inandıklarını ve bu inançlara nasıl ulaştıklarını ve nasıl öğrendiklerini de anlamak gereklidir. North, piyasaların işleyişini şekillendiren kurumsal çerçeveyi daha geniş inceleyerek kurumların işleyişine inançları ve normları ekleyerek ve kurumsal değişimi açıklamak için bilişsel faktörlerden hareket ederek öncülük etmektedir. Coase 1937 ve 1960'daki eserleri ile üretimin kurumsal yapısını analiz ederek YKİ'nin temel konularını belirlemektedir. Coase, firmanın yalnızca fiyat alan ve çıktı üreten bir kara kutu olarak incelenmesi kabul etmeyerek firmaların neden var olduğu sorusu sormaktadır. Firmaların işlem maliyetlerini tasarruf etmek için var olduğunu belirtir ve işlem maliyetlerinin iktisadi aktörlerin faaliyet gösterdiği kurumsal ortama bağlı olduğunu ortaya koyarak YKİ için önemli bir araştırma gündemi belirlemektedir. Oliver Williamson ise, Coase'un bu fikirlerinden yola çıkarak işlem maliyetleri ekonomisini geliştirmiştir. İşlem maliyetleri ekonomisi, (i) ilgili varlıkların bir işleme ne ölçüde özgü olduğu, (ii) aksaklıkların ve değişimlerin işlemi nasıl etkileyeceği ve (iii) işlemin ne sıklıkla tekrarlanacağı üzerine inşa edilmiştir. İşlemlerin niteliği sözleşmeleri ve iktisadi faaliyetlerin firmalar, piyasalar veya diğer organizasyon biçimleri arasında nasıl dağılacakını etkilemektedir. Sonuç olarak işlemlerin özellikleri ve faaliyet gösterdiği kurumsal ortam dikkate alınarak belirli düzenlemelerin avantajları karşılaştırmalı olarak değerlendirilmektedir (Menard ve Shirley, 2008, s.4-5). Öncü isimlerin katkılarıyla YKİ'nin inceleme alanları işlem maliyetleri, mülkiyet hakları ve sözleşmeler olarak belirlenmiştir (Menard ve Shirley, 2014:544).

YKİ; sosyal, politik ve ticari yaşamdaki kurumları anlamak için iktisat, hukuk, organizasyon teorisi, siyaset bilimi, sosyoloji ve antropolojiyi birleştiren disiplinler arası bir yaklaşımdır (Klein, 2000, s.456). Bu doğrultuda YKİ'nin amacı, sadece kurumların belirleyicileri ve zaman içerisinde değişimini açıklamak değil aynı zamanda iktisadi

etkinliklerini ve dağıtımsal sonuçlarını değerlendirmektedir (Nabli ve Nugent, 1989, s.1335).

YKİ'deki yaklaşımlarda farklılıklar söz konusu olsa da ortak özelliklerden de bahsedilmektedir. İlk olarak, mübadeleyi düzenleyen sözleşmeleri ve kısıtları modellemeye yönelik adımlar atılmaktadır. Pozitif işlem maliyetlerinin sonucu olarak, Neoklasik iktisadın maliyetsiz mübadele ve tam enformasyon varsayımları gevşetilmiştir. Malların değerinin belirlenmesinde fiyat ve miktar değil, mal ve hizmetlerdeki niteliksel değişikliklerin iktisadi sonuçları ve organizasyonlar üzerine etkileri incelenmektedir (Eggertson, 1990, s.6-7). Gerçek iktisadi hayatta işlem maliyetleri pozitif, mülkiyet hakları etkin bir biçimde belirlenmemiş, bireylerin fırsatçı eğilimlerinde dolayı sözleşmeler tam uygulanmamaktadır. Pozitif işlem maliyetleri, Neoklasik iktisatta dışsal olan ancak YKİ'de içsel kısıtları olarak kabul edilen kurumların analize dâhil edilmesi anlamına gelmektedir (Menard ve Shirley, 2014, s.556). YKİ'nin sahip olduğu bu özelliklerle beraber yeni ve gerçekçi bir terminolojiyle farklı bir metodolojik çerçeve sunması sahip olduğu literatürün gelişmesinin başlıca nedenidir (Çetin, 2012, s.44).

1991 yılında Coase'un iki yıl sonrada Douglass North'un Nobel Ekonomi Ödülünü alması YKİ'ye olan ilgiyi arttırmıştır. Aynı dönemde YKİ ile ilgili çalışmalar yapan iktisatçılar ABD'nin farklı şehirlerinde toplantılar düzenleyerek bu okulun gelişimine katkıda bulunmaktaydı. Toplantılar esnasında bu tür çalışmaların düzenli ve tek bir topluluk içerisinde yapılması üzerine fikirler de gelişmiştir. Bu sürecin sonunda 1997 yılında Washington Üniversitesindeki yapılan konferanstan sonra, Yeni Kurumsal İktisat için Uluslararası Topluluk (The International Society for New Institutional Economics- ISNIE) ismiyle bir organizasyon kurulmuştur. Topluluk; iktisat, organizasyon teorisi, siyaset bilimi ve diğer sosyal bilimlerden yola çıkarak sosyal, politik ve iktisadi kurumların teorik ve ampirik olarak incelenmesini amaçlamaktadır. Topluluğun ilk üç başkanı da YKİ'nin de öncü isimler olan Coase, North ve Williamson'dur. Bu topluluk, çatısı altındaki yeni fikirleri desteklemek ve YKİ ile farklı okullarla arasındaki diyalogu geliştirmeyi hedeflemektedir (Menard ve Shirley, 2012, s. 24-9). Coase (1999), kuruluşun bülteni için kaleme aldığı yazıda kuruluşun amaçlarından birinin iktisadi dönüştürmek olduğu belirtmektedir. Coase, iktisadın gündend güne soyut hâle geldiğini ve gerçek dünyadan uzaklaştığını vurgulamaktadır. Bu nedenle iktisadın bir dönüşüm geçirmesi gerektiğini ve bu dönüşümün YKİ tarafından amaçlandığını

belirtmektedir. 2015 yılında ise ISNIE isim değişikliğine giderek Kurumsal ve Organizasyonel İktisat Topluluğu (Society for Institutional & Organizational Economics-SIOE) adıyla faaliyetine devam etmektedir. 20. yüzyılda yaşanan politik ve akademik çevredeki değişimlere uyum sağlamak için topluluk, 2015 yılında isim değişikliğine gitmiştir. Topluluk bünyesinde gerçekleşen isim değişikliği, YKİ'nin görevini tamamladığı anlamına gelmemektedir. Yeni kurumsal iktisatçıların, görüşleri iktisadi gelişmeleri şekillendirmede geçerliliğini koruduğunu belirtmekte fayda vardır (Richter, 2016, s.543).

1.2.1 Yeni Kurumsal İktisadın Varsayımlar

1.2.1.1 Pozitif İşlem Maliyetleri

Neoklasik iktisatta açık bir biçimde belirtilmiş olmamasına karşın işlem maliyetlerinin sıfır olduğu varsayıma dayanmaktadır. İşlem maliyetlerinin sıfır olduğu modelde, karar vericiler diledikleri bilgiye maliyetsiz ulaşmakta ve işleyebilmektedir. Böylece mübadelede esnasında bilgi eksikliğinden dolayı bir maliyet gerçekleşmez ve mutlak hassasiyetle izlenebilen ve uygulanabilen tam sözleşmeler yazılabilir. (Furubotn ve Richter, 2005, s.12). Gerçekte hayatta ise bilginin elde edilmesi maliyetsiz değildir, eksik bilgi ve belirsizlik nedeniyle iktisadi faaliyetlerini gerçekleştiren iktisadi aktörlerin birtakım maliyetlere katlanması gerekmektedir. YKİ ise, Coase (1937,1960) tarafından temelleri atılan ve geliştirilen argümanlarla ile işlem maliyetlerinin pozitif olduğu varsayımını kabul etmektedir.

1.2.1.2 Metodolojik Bireycilik

Metodolojik bireycilik, YKİ'nin Neoklasik iktisat ile birlikte paylaştığı ve Eski Kurumsal İktisattan ayrıldığı varsayımdır. Eski Kurumsal İktisat, kurum ve birey arasındaki karşılıklı etkileşimi kabul ederek bütüncül bir yaklaşıma sahipken YKİ metodolojik bireyciliği benimsemektedir. Metodolojik bireycilik, bütün faaliyetlerin bireysel eylemle açıklanması gerektiği anlamına gelmektedir (Voigt ve Engerer, 1999, s.130). Arrow'a göre kimya biliminde atomun önemi ne ise toplumda ve iktisadi hayatta bireyin rolü aynı derecede önemlidir ve sonuç ne olursa olsun birey açısından kapsamlı bir biçimde incelenmelidir. Toplumsal düzeyde birçok sonuç bireysel eylemin sonucudur

ancak bunlar insanların bilinçli olarak tasarladığı eylemler değildir. Bireyler, birbirlerinin davranışlarıyla sınırlı olduğu kadar yetenekleri veya servetleri gibi bireysel kısıtlamalar ile sınırlıdır (Arrow, 1994, s.3).

Metodolojik bireyciliğin üç temel özelliği vardır. İlki, yalnızca bireylerin amaçlarının ve çıkarlarının söz konusu olmasıdır. Başka bir ifadeyle bireyler tarafından kurumlara bir amaç atfetmeleri hâlinde kurumların amaçları vardır. İkincisi hem toplumsal sistem hem de sistemdeki değişiklikler bireylerin eylemlerinin sonucu olarak gerçekleşmektedir. Bu özellikle, bireylerin katılımına bakılmaksızın meydana gelen toplumun doğasını ve gelişimini belirleyen yasalar, amaçlar ve normlar reddedilmektedir. Bu iki özellikle birlikte sosyal bütünün bireysel eylemler tarafından yaratıldığı ve bu bütün üzerinde bireysel aktörlerin önceliği ısrarla vurgulanmaktadır. Son özellik ise, bütün sosyolojik olgular bireylerin eğilimlerini, inançlarını ve karşılıklı ilişkilerini dikkate alarak açıklamaktadır (Rutherford, 1994, s.32).

1.2.1.3 Sınırlı Rasyonalite

YKİ, Neoklasik iktisattan farklı olarak bireylerin sınırlı rasyonalite ile hareket ettiklerini kabul etmektedir. YKİ’de kullanılan sınırlı rasyonalite kavramı Herbert Simon tarafından geliştirilmiştir. Simon, 1978 yılında ekonomik örgütlenmelerdeki karar alma süreçlerine ilişkin katkılarından dolayı Nobel Ekonomi ödülünü kazanmıştır. Simon’a göre, Neoklasik iktisadın kullandığı rasyonalite kavramı insan davranışlarını üzerinde gözlem yapmaksızın kesin tahminler yürütme üzerinedir. Ancak karar vericilerin gerçek durumlarını belirleyen temel özelliklerden biri, bilgi eksikliğidir. Sınırlı rasyonalite kuramları, karar veren bireyin ne sahip olduğu bilginin ne de ulaşabileceği bilginin tamamını toplayıp bir araya getirme ve bu bilgiyi işleyerek kullanır duruma getirme yeteneğinin sınırsız olmadığı gerçeğinden yola çıkmaktadır (Buğra, 1995, s.297-98). Bilgi eksikliğinin neden olduğu belirsizlik ortamında tam rasyonellik geçerli değildir. Ayrıca Simon, fayda maksimizasyonu anlayışını terk ederek yerine memnuniyeti (satisficing) kullanmaktadır (Voigt ve Engerer, 1999, s.130).

Sınırlı rasyonalite, bireylerin rasyonel olmayı amaçladığını ancak bunun sınırlı olduğunu anlamına gelmektedir (Williamson, 1975, s.21). Simon’a göre, sınırlı rasyonalitenin nedeni güdü ve mantıktaki zaaflardır. Williamson’a göre, sınırlı rasyonalite zaaflardan değil kurnazlık arayışından (fırsatçılık) kaynaklanmaktadır (Williamson,

1996, s.327). Fırsatçılık; açıkça, gizlice ve doğal formlar şeklinde kendini gösterebilir. Açıkça fırsatçılık, bireylerin enstürmental bir formda gerçekleştirdikleri fırsatçı davranışları ifade ederken, gizli fırsatçılık, stratejik davranışlara atfen kullanır ve tam olarak kendi çıkarı peşinde koşmayı ifade etmektedir (Çetin, 2012, s.62).

Williamson, bireyin sınırlı rasyonel olduğunu kabul ederken North, kurumların teorisini inşa ederken enstürmental rasyonelliğin yeniden düzenlenmek gerektiğini vurgulamaktadır. Coase'a göre ise, fayda maksimizasyonu amaçlayan rasyonel birey varsayımı gereksiz ve yanıltıcıdır (Richter, 2015, s.11).

1.2.2 Yeni Kurumsal İktisada Göre Kurumlar ve Kurumsal Değişim

YKİ, kurumların iktisadi hayata etkilerini özellikle işlem maliyetlerini ve belirsizliği azaltarak mülkiyet haklarının etkin dağılımındaki rolü açısından incelemektedir. YKİ'ye göre, bir ülkede mübadelenin maliyeti kurumlar tarafından (politik sistem, eğitim sistemi, kültür) belirlenmektedir. Kurumlar, gerçekte ekonomik sistemin performansını belirlemektedir (Coase, 1999, s.4). Bu nedenle kurumların ve kurumsal değişimin ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarını ortaya koymak için irdelenmesi özellikle son dönemde iktisadi kalkınma yaklaşımlarında farklı bir temel oluşmasına neden olmaktadır.

Kurum kavramını açıklarken en sık kullanılan tanım Douglass North'un ortaya koyduğu tanımdır. North'a göre kurumlar *“bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır; daha formel bir ifadeyle, insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren ve insanların getirdiği kısıtlamalardır.”* (North, 2010, s.9). North'a göre, kurumlarla ilgili bir teori inşa ederken oyunun kurallarının bireylerin davranışlarından ayrılması gerekmektedir. North; kurumları, insanların kendine getirdiği kısıtlar olarak tanımlayarak verili birey modelini kabul etmektedir. Kurumlar, insanlar tarafından oluşturulmakta ve değiştirilmektedir. North'a göre kurumların bireylerin tercihlerine getirdiği kısıtlamalar oldukça yaygın ve faydalıdır. Kurumların toplumdaki rolü ise, insanlar arasındaki etkileşimi istikrarlı hâle getirerek belirsizliği azaltmaktır (North, 2010, s.12). Kurumlar; gelenek, görenekler ve normlar gibi yazılı olmayan enformel kısıtlar oluşabildiği gibi anayasa ve yasa vb. yazılı formel kurallardan da oluşmaktadır (North, 1991, s.97). Toplumların geliştirdiği formel kuralları anlayabilmek için insanların arasındaki etkileşimi oluşturmak için geliştirdiği enformel kısıtları tanımlamak gerekmektedir. Değişik geçmişlere sahip toplumlarda aynı

formel kuralların farklı sonuçlar doğurmasının nedeni enformel kısıtlardır. Enformel kısıtların kaynağı, geçmişten gelen bilgilerin aktarım mekanizması olan kültürdür. Kültür, bireylerin bilgiyi çözme ve yorumlaması için kavramsal çerçeveyi sunmaktadır (North, 2010, s.51-52). Bilginin insanlar tarafından ne şekilde işlendiği, enformel kurumların toplumların kısa ve uzun dönem gelişimindeki tercih kümesinin belirlenmesindeki oynadıkları kritik rolü kavramak için önemlidir (North, 2010, s.60).

Formel kurallar ve enformel kısıtlar arasındaki fark, derece farkından kaynaklanmaktadır. Daha az karmaşık toplumlardan daha çok karmaşık toplumlara geçiş sürecinde yazılı olmayan gelenek, görenek ve normların yazılı yasalar hâline gelmesi uzun ve tek yönlü bir süreçtir. Formel kısıtlar; siyasi kurallar, ekonomik kurallar ve sözleşmelerden meydana gelmektedir. Anayasa, yasalar, kararnameler ve sözleşmelere kadar kurallar genel durumlardan özel durumlardaki şartlara kadar bütün kısıtları tanımlamaktadır. Siyasi kurallar; devlet sistemini, sistemin hiyerarşik yapısını ve temel karar mekanizmasının nasıl denetleneceğini tanımlamaktadır. Ekonomik kurallar ise, mülkiyet haklarını, başka bir ifadeyle mülkiyetten doğan hak kümesinin bir kaynak ve mal varlığının devrine ilişkin hakları tanımlamaktadır. Sözleşme, bu mübadeleye ilişkin herhangi bir anlaşmanın özel koşullarını içermektedir (North, 2010, s.64-65).

North, oyunun kuralları olarak tanımladığı kurumların ardından oyunun oyuncularını olan kuruluşları tanımlamaktadır. Kurumsal değişimin temel anahtarı olduğu için kuruluşlar kurumsal çerçevede oldukça önemlidir. Kuruluşlar, belli hedeflere ulaşmak gibi ortak bir amacı olan bireylerin meydana getirdiği gruplardır. Siyasi partiler, şirketler, sendikalar, kooperatifler vb. oluşumlar kuruluşlara örnektir (North, 2010, s.11). Kıtlığın ve rekabetin olduğu bir dünyada kuruluşların hayatta kalmak için mücadele etmesi gerekmektedir. İktisadi kuruluşların amacı kâr maksimizasyonu, politik kuruluşlar için ise yeniden seçilebilmek nihai hedeftir (North, 2008, s.22). North'a göre kurumsal değişimin başlatan kuruluşlardır. Çünkü; kuruluşların üyeleri, fırsatları gözden geçirerek beceri ve bilgiye yatırım yapması kuralların ve enformel kısıtların kademeli olarak değişmesini sağlamaktadır. Böylelikle yüksek getiriye sahip olan bilgi ve beceriler,

kurumsal çerçevede yerleşmiş teşviklerinde değişmesine neden olacaktır³ (North, 1993, s.13).

North, iktisadi değişimin bir süreç olduğunu kabul etmektedir. Ancak North'a göre Darwinci evrimsel teorinin aksine insanın evrimsel değişiminin anahtarı oyuncuların niyetidir. Darwinci evrim teorisindeki seleksiyon mekanizmaları nihai sonuç hakkındaki inanca göre şekillenmez. Fakat North'a göre insanın evrimi, oyuncuların algıları tarafından yönlendirilmektedir. Kararlar ve seçimler; sosyal, politik ve ekonomik organizasyonların belirsizliği azaltacak sonuçlar üretme niyetinde olan oyuncuların algılarının ışığında belirlenmektedir. Dolayısıyla iktisadi değişim, aktörlerinin eylemlerinin sonuçlarının algılarına göre şekillendiği kasıtlı bir süreçtir (North, 2005, s.viii).

North'a göre kurumsal değişimin nedenleri birden fazladır. Bunlardan ilki, görelî fiyatlardaki değişmelerdir. North, fiyat teorisini kurumsal analizin bir parçası olarak gördüğü için fiyattaki değişmeleri kurumsal değişimin tetikleyici gücü olarak görmektedir (North, 1995, s.19). Fiyatlardaki değişmeler, bireylerin teşviklerini ve zevklerini değiştirmesine neden olmaktadır. Böylelikle girişimcilerin maksimizasyon amaçları doğrultusunda yetenek ve bilgi edinme süreci, yeniden pazarlık ve sözleşme sürecinin fayda ve maliyet yapısını değiştirerek fiyatların değişmesine neden olması kurumların değişmesine yol açmaktadır. (North, 2010, s.110). North'un kurumsal değişimin nedeni olarak görelî fiyatlardaki değişimi göstermesi ve bunun maksimizasyon amacına dayandırması analizi Neoklasik iktisada yaklaştırmaktadır⁴.

Görelî fiyatlardaki değişmeye ek olarak kurumlar ve kuruluşlar arasındaki ilişki de kurumsal değişimin önemli bir parçasıdır. North, bu sürecin özelliklerini 5 maddede açıklamaktadır:

- i. Kıtlığın ve dolayısıyla rekabetin söz konusu olduğu ekonomik ortamda kurumlar ve kuruluşlar arasındaki etkileşim kurumsal değişimin anahtarıdır.

³ Hodgson (2006), kurumları analiz ederken North'un kurum ve kuruluş ayırımına itiraz etmektedir. Hodgson'a göre kuruluşlar kurumların sadece özel bir çeşittir. Bknz. Hodgson (2006).

⁴ Dugger (1995)'e göre; North'un kurumsal değişimin nedeni olarak fiyat değişimini göstermesi alternatif bir teori değildir. Kurumsal değişime getirdiği bu analizle görünmez eli değişim sürecine eklemektedir. Eski Kurumsal iktisada göre, görelî fiyatlardaki değişim kurumsal değişimin nedeni değil sonucudur.

- ii. Rekabet, kuruluşların hayatta kalması için sürekli olarak yeni becerilere ve bilgilere yatırım yapmaya zorlamaktadır. Bireylerin ve kuruluşların edindiği bilgi ve beceriler kurumların aşamalı değişimine neden olacaktır.
- iii. Kurumsal çerçeve, maksimum getiriye sağlayan bilgi ve beceri türlerini belirleyen teşvik yapısını sağlamaktadır.
- iv. Algılar, oyuncuların zihinsel yapılarından türetilmektedir.
- v. Kurumsal matrisin kapsam ekonomileri, tamamlayıcılıkları ve ağ dışsallıkları kurumsal değişimin karşı konulmaz şekilde aşamalı ve izlek bağımlı (path dependent) olmasına neden olmaktadır (North, 2008, s.22).

İlk iki madde de kuruluşların kurumsal değişimdeki rolü açıklanmaktadır. North, iktisadi hayattaki kıtlık ve bundan doğan rekabeti kabul etmektedir. Daha önce belirtildiği üzere kıtlık ve bunun sonucunda rekabet nedeniyle hayatta kalmak için yatırım yapmak zorunda olan kuruluşlar, kurumsal değişimde aktif rol oynamaktadır. Kurumsal matrisin sağladığı fırsatlar, meydana gelecek kuruluşları belirlemektedir. Kıtlığın olduğu iktisadi bir dünyada kuruluşun girişimcilerinin karşılaştığı rekabet kurumsal değişime neden olmaktadır (North, 2005, s.60). Rekabetin olmadığı durumda ise kuruluşlar, yeni bilgi ve teknolojiler için yatırım yapma güdüsünde olmayacaklar ve değişim gerçekleşmeyecektir (North, 2008, s.23).

Üçüncü maddede evrimsel süreç ya da iktisadi büyüme değil sadece değişim vurgulanmaktadır. Kurumsal matris, gelir dağılımını en yüksek getiriye sağlayan ya da üretken faaliyete en yüksek getiriye sağlayan fırsatlar kümesini tanımlamaktadır. Her ekonomi her iki iktisadi faaliyet için karma teşvikler seti sunarsa nispi ağırlıkları iktisadi performansın belirlenmesinde oldukça önemli bir faktördür. Oluşacak kuruluşlar, getiri yapısını yansıyacaktır. Dahası beceri ve bilgiye yatırımların yönü, teşvik yapısını eşit şekilde yansıtacaktır. Eğer bir ekonomide en yüksek getiri oranının korsanlıktan geldiği kabul edilirse kuruluşların daha iyi korsanlık yapabilmek için gerekli olan yetenek ve bilgiye yatırım yapmaları beklenmektedir. Benzer şekilde üretken faaliyetlere yüksek getiriler söz konusu ise kuruluşlar, kaynaklarını üretkenliği artıracak beceri ve bilgiye yatırım yapmak için kullanacaklardır.

Bireylerin yaptıkları seçimlerin anahtarı algılarıdır ve zihnin edindiği bilgiyi yorumlama şekli budur. Bireylerin yaşadıkları dünyayı açıklamak ve yorumlamak için

geliştirdikleri zihinsel (mental) yapılar kısmen kültürel miraslarının kısmen çözmeleri gereken günlük sorunlarının ve öğrenmenin bir sonucudur. Farklı geçmişlere sahip bireyler aynı kanıtları farklı yorumlayacak ve böylelikle farklı seçimler yapacaktır. Eğer seçimlerin sonuçları hakkındaki geri bildirim tam ise, aynı fayda fonksiyonuna sahip bireyler algılarını düzeltir ve zaman içinde tek bir ortak denge elde etmek mümkündür. Fakat sürekli değişimin gerçekleştiği bir dünyada mükemmel olmayan kavrayış nedeniyle bireyler sıklıkla yanlış yapabilmektedir. Bunun sonucunda tek bir denge yerine çoklu denge mümkündür. Çünkü bireyler, benzer zevklerde bile farklı seçimler yapabilmektedir.

Son olarak toplumdaki kuruluşların hayatta kalabilmesi mevcut kurumsal matrise bağlıdır. Meydana geldikleri kurumsal ortamda hem birbirleriyle hem de diğer unsurlarla ilişkileri sözleşmeler aracılığıyla oluşmaktadır (North, 2008, s.22-24). Bunu iki sonuç takip etmektedir: kurumsal değişim aşamalıdır ve izlek bağımlıdır. Kurumsal değişim aşamalıdır. Çünkü, büyük ölçekli değişimler mevcut kuruluşlara rakipler yaratır ve bu sebeple kuruluşlar değişime karşı çıkacaktır. İzlek bağımlılığı ise, aşamalı kurumsal değişimin yönü mevcut kurumsal matrisle geniş ölçüde tutarlı olacağı ve girişimcilerin ve kuruluş üyelerinin yatırım yaptıkları bilgi ve becerileri tarafından yönetilmesini ifade etmektedir (North, 2005, s.62).

Williamson'un kurum tanımı ise North'un oyunun kurallarını belirlediği kurumsal çerçeveden farklılaşmaktadır. Williamson; piyasalar, hiyerarşiler ve hibritler gibi mikro düzeydeki yönetim kurumları üzerinde durmaktadır ve kurumsal çerçeveyi veri olarak almaktadır. Bunun nedeni, yönetim kurumları ile kurumsal çerçevenin düzeylerinin farklı olmasıdır. Yönetim kurumları, bireylerin işlemleri ile ilgilenirken kurumsal çerçeve, iktisadi faaliyetin bütün bileşenlerini incelemektedir (Williamson, 1996, s.4). Williamson (2000), kurumsal çevreyi veri olarak kabul etmekle beraber kurumsal değişim süreçlerini YKİ'nin Neoklasik İktisat ve Eski Kurumsal İktisattan farklılaştığını ortaya çıkaracak biçimde analiz etmektedir. Aşağıdaki tabloda, kurumsal değişimin tarih boyunca nasıl şekillendiğini ve diğer disiplinlerle olan ilişkisini ifade etmektedir (Çetin, 2016, s.15).

Tablo: 1 Kurumsal Değişimin Aşamaları

	Katman	Sıklık(yıl)	Amaç
Seviye1	Yerleşiklik: Enformel kurumlar, gelenekler, normlar, din	10 ² -10 ³	Genellikle hesaplanmayan; birdenbire gerçekleşen uyarı
Seviye2	Kurumsal çerçeve: oyunun formel kuralları- özellikle mülkiyet (idari, yargısal bürokratik)	10-10 ²	Kurumsal çerçevenin anlaşılması Birinci dereceden ekonomi
Seviye3	Yönetişim: Oyunun oynanması- özellikle sözleşmeler (yönetişim yapıları ve işlemler arasında)	1 ila 10	Yönetişim yapılarının anlaşılması İkinci dereceden ekonomi
Seviye4	Kaynak tahsisi ve ücretler (ücretler ve miktar; teşvik edici sıralama)	Sürekli	Marjinal koşulların anlaşılması Üçüncü dereceden ekonomi
	K1: Sosyal Teori K2: Mülkiyet Hakları Ekonomisi K3: İşlem Maliyetleri Ekonomisi K4: Neoklasik Ekonomi\Asil-Vekil Teorisi		

Kaynak: (Williamson, 2000, s.597)

Değişimin ilk aşaması, sosyal kökleşmişlik (embeddedness) seviyesidir. Bu seviyede; normlar, görenekler, alışkanlar ve geleneklerden oluşan enformel kurumlar yer almaktadır. Bununla birlikte din bu seviyede önemli rol oynamaktadır. Bu seviyede, kurumlar çok yavaş değişmektedir. Bu yüzden bazı iktisat tarihçileri ve sosyal bilimciler tarafından ele alınmış olsa bile bu seviye yeni kurumsal iktisatçılar tarafından veri olarak kabul edilmektedir. Wiliamson'a göre bu seviyedeki kurumlar kendiliğinden gelişen temellere sahiptir. Enformel kurumların ortaya çıkması ve devamlılığını sağlayan mekanizmaların tanımlanması 1. Seviyedeki kurumların yavaş değişimini anlamamıza yardımcı olacaktır. 1.seviyedeki enformel kurumların oluşumundan sonra 2. Seviye YKİ'nin analiz araçlarının geliştiği seviyedir. 2. Seviye, kurumsal çevre ya da oyunun formel kuralları olarak adlandırılmaktadır. Burada incelenen yapılar evrimsel sürecin

üründür fakat tasarlanmış olanaklar da konumlanmıştır. Bu aşamada enformel kurumların ötesinde formel kurallarının devreye girmesiyle oyunun kurallarının doğru anlaşılması amaçlanmaktadır. Devletin yasama, yürütme, yargı ve bürokrasi fonksiyonlarının yanı sıra devletin farklı aşamalarındaki güç dağılımı bu seviyedeki araçlardandır. Bu seviyenin en önemli özellikleri ise, mülkiyet haklarının tanımlanması ve uygulanması ve sözleşme hukukudur. Bu seviyede gerçekleşebilecek savaş, krizler, devrimler yerleşik prosedürlerde değişime neden olabilmektedir. Ancak büyük şoklar gerçekleşmediğinde ise oyunun kurallarındaki değişikliklerin gerçekleşmesi için on yıllar veya yüz yılların geçmesi gerekmektedir (Williamson, 2000, s.596-598).

Kurumsal değişim aşamalarında, mülkiyet haklarının tanımlanması ve uygulanması önemli bir gelişme olarak görülmekle beraber hakları belirlenmesinin ya da uygulama esnasında gerçekleşecek olan uyuşmazlıkların çözümünün maliyetsiz olduğu varsayımı bu aşamanın zayıf yönüdür (Çetin, 2016, s.16). İşte bu sebeple bir sonraki aşamada oyunun kurallarının ötesine geçerek oyunun oynanması da dâhil edilmiştir. Bu noktadan itibaren yönetim kurumların olduğu 3. seviyeye ulaşılmaktadır. İşlem maliyet ekonomisinin faaliyette olduğu seviyedir. Mülkiyet haklarının tanımlanması önemli olmakla beraber sözleşmeleri uygulamak için bir hukuk sistemi tasarlanmamıştır. Maliyetsiz mahkeme kararları (court ordering) yerine maliyeti olan özel hukuk (private ordering) gereklidir (Williamson, 1998, s.28). Sözleşmelerin yönetimi çoğunlukla özel hukuk çerçevesinde gerçekleşmektedir. Genel bir sözleşme hukuku yerine çoğulcu bir sözleşme hukuku üzerinde uzlaşılmalıdır. Analizin odak noktası, sözleşmesel ilişkilerin yönetimi olmuştur (Williamson, 2000). Yönetim kurumlarının seçimi çoğunlukla kurumsal ortamdan etkilendiği gibi ülkenin temel iktisadi koşullarından da büyük ölçüde etkilenmektedir. Yönetim kurumlarındaki değişiklikler, temel kurumsal ortamdaki değişikliklerden daha hızlı gerçekleşmektedir. Williamson'a göre bu değişim bir ile on yıllık bir sürede gerçekleşmektedir.

4. seviye ise, diğer seviyelerde tanımlanan kurumlar dikkate alındığında ekonominin günlük işleyişini ifade etmektedir. Fiyatlar, ücretler, maliyetler, satın alınan ve satılan miktarlar tek el, oligopol gibi Neoklasik piyasa kusurlarının sonuçları olarak belirlenmektedir. Williamson, bu seviyede vekalet teorisi ve teşvik uyumunu dâhil etmektedir. Aslında bu gelişmeler, ana akım iktisadi araştırmanın yönetim

düzenlemeleri ve genel olarak kurumlarının değerlendirilmesine kaymasını yansıtmaktadır.

Williamson'un geliştirdiği bu çerçeve, bu seviyelerdeki değişimlerin hızının ve yönünün dışsal ve tekdüze olmadığını ortaya koymaktadır. Değişim iki temel yolla gerçekleşmektedir. İlk olarak, toplumun gelir ve refah durumunu ortaya koyan gelir dağılımı, yaşam kalitesi, yoksulluk ve açlık sınırı gibi değişkenler değişimin yönünü ve değerini etkilemektedir. Bu değişkenlerdeki iyi performans mevcut durumun korunmasını sağlarken düşük performans değişimi teşvik eder, ancak bu her zaman iyi yöne doğru giden bir değişimi tetiklememektedir. İkinci yol ise, hiyerarşideki alt seviyedeki kurumların değişmesi üst seviyedeki kurumların değişmesine neden olmaktadır. Örneğin, sanayileşmenin yoğunlaşmasıyla artan hava kirliliği nedeniyle zarar görenler ile fayda sağlayanlar arasındaki ilişkiyi düzenleyen mülkiyet hakları ve uygulama kurumlarının değişimi yönünde bir baskı olabilir. Bu noktada hükümetler, hava kirliliğini kontrol etmek için yasalar çıkarması gerekmektedir (Joskow, 2008, s.8-10). Bunun sonucunda ülkelerin refahlarını etkileyecek hem iktisadi değişkenlerin yönü hem de mülkiyet haklarının etkinliği kurumsal değişimin yönüne göre tayin edilmektedir.

1.2.3 Yeni Kurumsal İktisadın Temel Kavramları

1.2.3.1 İşlem Maliyetleri

YKİ'yi, Neoklasik iktisattan ayıran önemli unsur işlem maliyetleridir. Çünkü bireyler bilgiyi elde etmek ve korumak ve bu bilgilerden elde edilen verileri yorumlamada sınırlı yeteneğe sahiptir. Bu sebeple sıfır işlem maliyetli sistemin yürütülmesi de gerçekçi değildir. Bu doğrultuda sınırlı rasyonaliteye sahip bireylerle iktisadi faaliyetlerin yürütülmesi işlem maliyetlerinin ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Furubotn ve Richter, 2005, s.47). YKİ, işlem maliyetlerini iktisadi sistemin her alanına nüfus eden bir unsur olarak incelemektedir. İşlem maliyetlerinin gelişmesi, toplumun ve ekonominin kurumsal yapısının anahtarıdır (Ankarloo, 2002, s.13). Bunun önemini daha iyi anlayabilmek için işlem maliyetlerinin sıfır olduğu bir dünyayı düşünmek gerekmektedir. Böyle bir dünyada para, firma, kamu düzenlemesi gibi temel kurumlar önemsiz hâle gelecektir (Furubotn ve Richter, 1991, s.11). YKİ'nin yaklaşımı, devletin hukuki ve iktisadi rolünün belirleyiciliğinin analiz edildiği bir ortamda işlem maliyetlerini sıfır kabul eden Neoklasik yaklaşımdan farklı olarak, kurumların analizinin merkezi haline

getirmiştir (Parada, 2002, s.50). Geleneksel anlayıştan farklı olan bu kavrama verilen önem, YKİ'nin önemli alt kollarından olan işlem maliyetleri ekonomisinin gelişmesine neden olmuştur.

İşlem maliyetleri kavramının iktisadi faaliyetlerdeki rolünün önemi sürekli vurgulanarak çeşitli perspektiflerden tanımlar geliştirilmiştir. Arrow (1969), işlem maliyetlerini iktisadi sisteminin yürütmenin maliyeti olarak tanımlamaktadır. Williamson ise, Neoklasik iktisatta işlem maliyetlerinin sıfır kabul edilmesini fizikteki sürtünmesiz bir ortamın analizine benzetmektedir. Bu sebeple fizikteki sürtünmenin varlığı söz konusu ise iktisadi faaliyetlerde de işlem maliyetleri içermektedir (Williamson, 1985, s.19). North'a göre işlem maliyetlerinin önemi, mübadelede kullanılan her türlü unsur hakkında bilgi edinmenin maliyetli olmasından kaynaklanmaktadır (North, 2010, s.43). Bu açıdan işlem maliyetleri tanımları yapmakta mümkündür. İşlem maliyetleri; pazarlık, bilgi, ölçüm, denetim, yürütme ve politik eylemlerinin maliyeti olarak tanımlanmaktadır. Aynı zamanda bireylerin değişen ekonomik koşullara karşı nasıl tepki verdiklerini belirlemede yardımcı olmaktadır (Libecap, 1986, s.228). Dahlman'a göre ise işlem maliyetleri arama ve bilgi maliyetleri, pazarlık ve karar verme maliyetleri, denetleme ve uygulama maliyetleri olarak tanımlanmaktadır (Parada, 2002, s.50).

İşlem maliyetlerini mülkiyet hakları perspektifinden tanımlamak mümkündür. Mülkiyet hakları eksik tanımlandığında, bireyler her zaman mevcut haklarını korumak ve yeni hakları elde etmeye ihtiyaç duyacaktır. Bu nedenle işlem maliyetlerinin diğer bir tanımı, mülkiyet haklarının belirlenmesi ve korunması esnasında ortaya çıkan maliyetlerdir (Allen, 1999, s.898). İktisadi varlıklarının sahipliliğinin bireyler arasında değiştirilmesi esnasında taraflar arasındaki bilgi asimetrisi işlem maliyetlerini artmasına neden olacaktır. İşlem maliyetlerinin artmasına neden olacak faaliyetler; (i) malların fiyat ve miktarları, üretim girdileri, potansiyel alıcılar ve satıcılar ve onların davranışlarına ilişkin bilgi araştırıldığında, (ii) sözleşmelerin yapımında, (iii) sözleşmeye taraf olanların, sözleşme kurallarına uyup uymadıklarının izlenmesi gerektiğinde, (iv) sözleşmenin uygulanması ve tarafların sözleşme yükümlülüklerini yerine getirmede başarısız olduğunda zararların tahsilatında, (v) üçüncü tarafların saldırısına karşı mülkiyet haklarının korunmasının gerektiği durumlardır (Eggertson, 1990, s.14-15).

Daha önce ifade edildiği üzere işlem kavramı, Commons (1931,2017) ile iktisadın temel araştırma birimi olarak ifade edilmiştir. Commons, işlemi ve türlerini detaylı bir biçimde ortaya koymuş fakat YKİ'nin temelini oluşturan günümüzdeki işlem maliyetleri anlayışı Ronald Coase'a dayanmaktadır. Coase (1937), üretimin piyasa koşulları altında gerçekleşmesi hâlinde firmanın varlığını sorgulamış ve firmanın varlık nedeninin işlem maliyetleri olduğunu ortaya koymuştur. Coase, 1991 yılında kurumsal yapının işleyişi çerçevesinde işlem maliyetleri ve mülkiyet haklarının önemini keşfettiği sebebiyle Nobel Ekonomi Ödülünü almıştır.

Williamson, daha sonraları Coase'un işlem maliyetleri analizini daha işlevsel hâle getirerek YKİ'nin önemli bir alt alanı olan işlem maliyetleri iktisadını geliştirmiştir⁵. Williamson'a göre işlemin temel analiz birimi olarak ele alınmasını iktisadın seçim biliminden sözleşme bilimine doğru kaymasına neden olmaktadır (Williamson, 1998, s.36). İşlem maliyetleri sözleşme sorunu olarak ele alındığında ex ante ve ex post olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Ex ante işlem maliyetleri; anlaşmanın tasarımı, müzakeresi ve teminat altında alınması esnasında ortaya çıkan maliyetlerdir. Taraflar, sözleşmenin hazırlanması esnasında bütün olasılıkları dikkate alarak uygun düzenlemelerin yapılabileceği bir sözleşme hazırlamak için oldukça özen göstermektedir. Ex post maliyetler; sözleşmede ortaya çıkan uyumsuzluk maliyetleri, bu maliyetleri düzeltmek için yapılan pazarlığın maliyetleri, bu ihtilafları çözmek için oluşturulacak yönetim yapılarının maliyetleri ve güvenilir taahhüdün oluşturmak için ortaya çıkan maliyetlerdir. Örneğin tarafların birlikte belirleyerek sözleşmeye koyduğu maddelerden biri daha sonra dönüp bakıldığında aslında uygun olmadığına kadar verilebilir. Böyle bir durumda maddelerin değişimi kolay bir süreç değildir. Bu durum, tarafların sağlayacağı faydaya bağlı olarak yeniden pazarlık sürecine neden olmaktadır (Williamson, 1985, s.20-21).

Williamson'a göre hangi analiz biçimi seçilirse seçilsin o birimin farklı olduğu kritik boyutlarının tanımlanması gerekmektedir. Aksi takdirde operasyonel bir yaklaşım getirilmesi mümkün değildir (Williamson, 1993, s.87). Cevaplanması gereken soru,

⁵ Coase, Williamson'un işlem maliyetlerini daha işlevsel hale getirme çabasının yerinde olduğunu ifade etmektedir. Bunu iki nedene bağlamaktadır. İşlem maliyetlerinin sıfır olduğu yerleşik anlayışta işlem maliyetleri dahil etmenin zorluğuna dikkat çekmektedir. Diğer taraftan piyasa ve firma arasında bir seçim yapmak doğru olsa da seçimin sonuçlarını belirleyen faktörlerin ne olduğu ortaya koymak Williamson'un belirttiği gibi oldukça karmaşıktır. Bu faktörleri belirlemek için daha fazla ampirik çalışmaya ihtiyaç duyulmaktadır (Coase, 2008:38).

işlemlerin hangi kritik boyutlarının farklı olduğudur. Söz konusu kritik boyutlar ise, işlemlerin tekrarlama sıklığı, tabi oldukları belirsizlik ve varlık özgüllüğüdür (Williamson, 1998:36). Varlık özgüllüğü; bir varlığın alternatif kullanımlara ve kullanıcılar tarafından üretken değerden ödün vermeden yeniden dağıtılma derecesine bağlıdır (Williamson, 1996:59).

İşlem maliyetleri ekonomisi, sözleşmeye dayalı ilişkilerin yönetişimi ile ilgilenmektedir. Alternatif yönetim biçimlerinin etkinliği, kurumsal çevreye ve iktisadi aktörlerin davranışlarına bağlıdır. Kurumsal çevre analizin makro boyutunu bireysel özellikler ise mikro boyutunu tasvir etmektedir. Kurumsal çevre, oyunun kurallarını belirlemektedir. Mülkiyet haklarındaki, sözleşme yasalarındaki, normlardaki ve geleneklerdeki değişiklikler yönetim maliyetlerinde değişmeye neden oluyorsa iktisadi organizasyonun yeniden yapılandırılması gerekmektedir. Bununla birlikte iktisadi aktörlerin sınırlı rasyonaliteye tabi oldukları ve fırsatçı davranışları olduğu varsayılmaktadır (Williamson, 1993, s.80-81). İşlem maliyetleri ekonomisinin temel prensibi, nitelikleri farklı olan işlemleri maliyetleri ve yeterlilikleri açısından farklılık gösteren yönetim yapılarını (işlem maliyetlerini ekonomize edecek) biçimde sıralamaktır (Williamson, 1996, s.311). Bu bağlamda hukuk, organizasyon teorisi ve iktisat ile birlikte karmaşık iktisadi organizasyonların daha iyi analiz edilmesi hedeflenmektedir. Marjinal analize dayalı olarak firmayı yalnızca üretim fonksiyonu olarak Neoklasik iktisattan farklı olarak, işlem maliyetleri alternatif organizasyonlar karşısında iktisadi aktivitenin dağılımı ile ilgilenmektedir (Williamson, 2008, s.41). Bu analizin aşamalarında vurgulanan temel husus işlem maliyetleri ekonomisinin disiplinler arası yaklaşımı benimsemiş olmasıdır.

Özet olarak işlem maliyetleri iktisadının özellikleri; yaklaşımın temel aldığı bireyi tanımlayan özellikleri, rasyonel bireyden bilişsel olarak daha karmaşık varsayımlara dayanmaktadır. İkinci olarak, işlemlerin kritik boyutlarının mikro analitik özellikleri daha baskındır. Son olarak, alternatif yönetim tarzlarını işlem maliyetlerini ekonomize edecek biçimde değerlendirerek karşılaştırmalı kurumsal analizi sunmaktadır (Demir, 1996, s.225).

North ve Wallis (1994), Williamson'dan farklı olarak işlem maliyetlerini bir sektör olarak ele alarak işlem maliyetleri ve dönüşüm maliyetleri olarak iki farklı maliyet

türünü ele almaktadır. Bu yaklaşıma göre teknolojik gelişmelerinin sonucu olarak üretimin artması, ekonominin kurumsal yapısındaki değişimlerden kaynaklanmaktadır. Teknolojideki değişiklikler, arazinin, emeğin ve sermayenin fiziksel olarak satın alınma maliyetlerini düşürmekte ve bunun sonucunda gelirler artmaktadır. Öte yandan üretim sürecindeki bu değişiklikler, girdi satın alma maliyetlerini kontrol eden ve çıktılarının satılmasını kontrol eden kurumlarda yani işlem maliyetlerinde artışa neden olmaktadır. North ve Wallis' göre 1870 ile 1970 arasında işlem sektörünün GSMH içindeki payı %25'den %45'e yükselmiştir. Yine 1870 ile 1970 yılları arasında satın alma ve pazarlama bölümlerinde yönetici, denetçi veya büro çalışanı olarak istihdam edilenlerin yüzdesi madencilikte %3'ten %25'e, imalatta %4'ten %30'a ve hizmet sektöründe %6'dan %28'e yükselmiştir. Coase ve Williamson'dan farklı olarak teknoloji veri olarak alınmadığında işlem maliyetleri nasıl tanımlandığı ve ölçüldüğü dikkate alınmaktadır. İktisadi değeri olan mal ve hizmetlerin birtakım özellikleri vardır. Bazıları; şekil, boyut, renk, konum ve ağırlık gibi fiziksel özellikleridir. Diğer tarafta malı kullanma, ondan gelir elde etme gibi mülkiyet hakları vardır. Hem fiziki özellikler hem de mülkiyet hakları malın değerini etkilemektedir. Bu noktada işlem ve dönüşüm maliyetleri ayrımı ortaya çıkmaktadır. Dönüşüm maliyetleri; toprak, emek, sermaye ve girişim yetenekleri gibi üretim girdilerinin çıktıya dönüşmesi sırasında ortaya çıkan maliyetlerdir. İşlem maliyetleri ise; toprak, emek, sermaye ve girişim yetenekleri gibi üretim girdilerinin mülkiyet haklarının bir bireyden diğerine transfer edilmesi esnasında ortaya çıkan maliyetleridir. Birçok işlem maliyeti gözlenemez ve bu sebeple ölçülemez. Örneğin bir ev satın almak istediğinizde istenilen özelliklere uygun evlere bakmak için geçirdiğiniz zaman bir işlem maliyetidir. Fakat ölçülebilir değildir. Öte yandan ev aramak için bir emlakçıyla anlaştığınızda ona ödeyeceğiniz komisyon ölçülebilir bir işlem maliyetidir. İşlem sektörü, ekonomi içerisinde mübadele edilen işlem hizmetlerinden oluşmaktadır. Bu sebeple işlem sektörünün büyüklüğü, iktisadi refahın alt sınırının tahmini veren GSMH'ye benzer biçimde ekonomideki işlem maliyetlerinin seviyesinin alt sınırının tahminidir.

İşlem maliyetlerinin seviyesi kurumsal ortama bağlıdır ve politik kurumlar bu ortamı şekillendiren en önemli faktörlerden biridir. Politik kurumlar, mülkiyet haklarının güvenliği ve sözleşmelerin uygulanmasını sağlayarak işlem maliyetlerinin düşürülmesinde önemli rol oynamaktadır (Menard ve Shirley, 2008, s.4). İşlem maliyetleri, iktisadi sistemin temel kurumsal çerçevesini kurma, sürdürme veya

değiştirme maliyetlerini kapsamaktadır. Yasal anlamda kurumları ele aldığımızda, yönetim şeklinin kurumsal çerçevesinin ayarlanmasında ve yürütülmesinde ortaya çıkan maliyetler de politik işlem maliyetleridir. Politik işlemlerle; politikacılar, bürokratlar ve çıkar grupları arasındaki işlemler hesaba katılmalı ve bu grupların kamu otoritesini kullanmak için pazarlık ve planlaması da dikkate alınmalıdır. Genellikle politik işlemler iki biçimde ortaya çıkmaktadır. İlk olarak, politik kurumların oluşturulması, sürdürülmesi ve değişmesi nedeniyle ortaya çıkan maliyetlerdir. Yasal çerçevenin, idari yapının, eğitimin sisteminin oluşturulması bu maliyetlerin içerisinde yer almaktadır. İkincisi, hükümetlerin yükümlülüklerini yerine getirirken ortaya çıkan maliyetlerdir. Bir başka ifadeyle yönetim şeklini yürütmenin maliyetidir. Hukuk, eğitim, savunma ve eğitim vb. faaliyetler için yapılan güncel harcamalar bu maliyete dahildir. Özel sektörde olduğu gibi politik kurumlar; araştırma ve bilgi maliyetlerini, karar alma maliyetleri, resmi talimatlara uyulmasını izleme ve uygulama maliyetlerini üstlenmek zorundadır (Furubotn ve Richter, 2005, s.50-56).

1.2.3.2 Firma (Organizasyon) Teorisi

Neoklasik firma teorisi, üretim teorisidir. Firma, yasal bir varlık olarak ele alınmamaktadır. Firma, yalnızca bir üretim fonksiyonu ya da üretim olanaklarıyla girdileri çıktıya dönüştüren “kara kutu” dur. Bu yaklaşımda firma, girdi fiyatlarını ve talebi göz önüne alarak veri teknolojide kârını maksimize etmeyi amaçlamaktadır. Ayrıca firmanın sınırları ve ürün çeşitliliği, ölçek ve kapsam ekonomileri tarafından belirlenmektedir (Klein, 1999, s.463). Neoklasik iktisat, bu yaklaşımıyla mekanik, firma içi ve firmalar arası ilişkileri ve teknolojik ilerlemeyi göz ardı eden bir firma teorisi geliştirmiştir (Matur, 2007, s.285). YKİ’ye göre ise firma, sadece maliyet ve üretim fonksiyonları doğrultusunda girdilerin çıktılara dönüştüğü teknolojik bir organizasyondan ötedir. YKİ, firmayı sözleşmesel ilişkileri yönünde ele almıştır. 1960’lı yıllardan itibaren firmayı sözleşme ilişkileri bakımından ele alan teoriler gündeme gelmiştir. Sözleşme ilişkilerinin veri olarak alındığı analizde, mülkiyet hakları tam olarak belirlendiği varsayımı ve firma içi ve dışı anlaşmazlıkların mahkemeler tarafından maliyetsiz bir şekilde çözüldüğü yaklaşım YKİ tarafından kabul görmemektedir (Çetin, 2012, s.66). Sözleşme ilişkileri üzerine inşa edilen bu yaklaşım aynı zamanda piyasa-firma ayrımını üzerinde durarak fiyat mekanizmasının işleyişini sorgulamaktadır.

Firma yaklaşımlarının gelişmesi ve ayrışması 1960'li yılları bulmakla beraber firmanın kara bir kutu olmadığı fikri Coase'un 1937 yılındaki makalesine dayanmaktadır. Geleneksel firma teorisinde mübadele kurumsal düzen dikkate alınmadan gerçekleşmektedir. Coase'a göre bu durum, insanlığı olmayan tüketicileri, organizasyonu olmayan firmaları ve hatta piyasa olmadan mübadele ortamını tasvir etmektedir. Bu nedenle 1937 yılındaki makalenin amacı, firma için bir gerekçe sunmak ve faaliyet aralığını neyin belirlediğini açıklamaktır (Coase, 1988a, s.3-6). Coase, ilk olarak piyasa-firma ayrımına vurgu yaparak bütün işleyişte koordinasyon fiyat mekanizması aracılığıyla gerçekleşiyorsa firmaya neden ihtiyaç olduğunu sorgulamaktadır. Firma dışında, fiyat hareketleri üretimi yönlendirmektedir, piyasadaki işlemlerin mübadelesi ile koordine edilmektedir. Firma içinde ise, söz konusu piyasa işlemleri elimine edilmektedir; mübadele işlemleri karmaşık piyasa yerine üretimi yönlendiren girişimci ikame edilmektedir. Fiyat mekanizması yoluyla üretimi organize etmenin maliyeti, ilgili fiyatların ne olduğunu keşfetmektir. Söz konusu maliyetler nedeniyle üretimi koordine etmenin alternatif yöntemlerini olduğu açıktır.

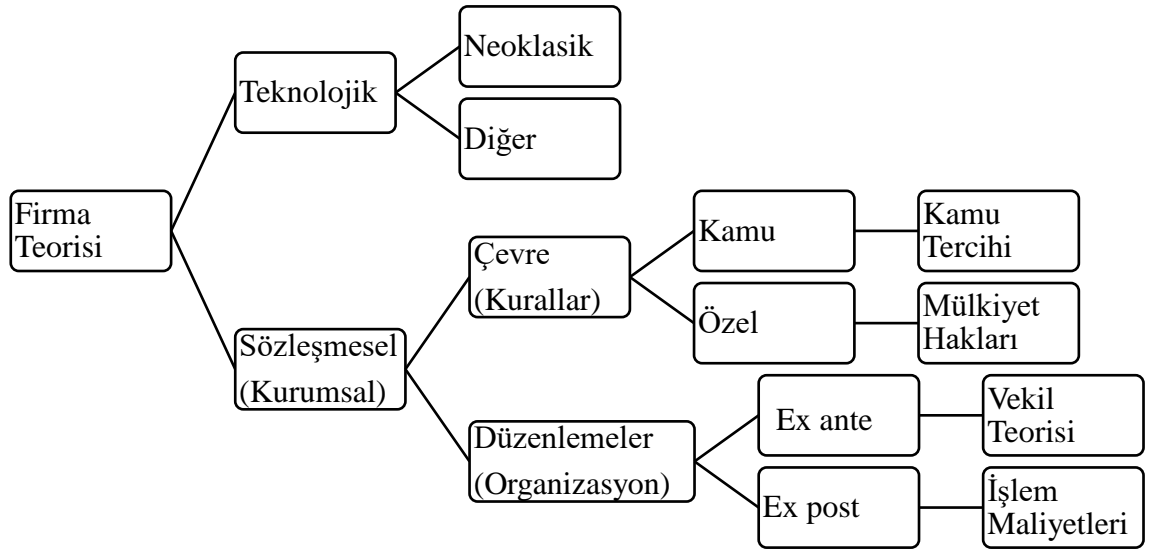
Coase'a göre, firmanın varoluş nedeni fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetidir. Daha sonra bu maliyet işlem maliyetleri olarak adlandırılacaktır. Yani işlem maliyetlerinin varlığı firmanın da varlık nedenidir. Üretimi fiyat mekanizması yoluyla organize etmenin belirli maliyetleri vardır. İlk olarak, söz konusu fiyatların ne olduğunu keşfetmek gerekmektedir. Bu maliyet bilgiyi satan uzmanlar aracılığıyla azaltılabilir fakat elimine edilemez. Piyasada gerçekleşecek her işlem için ayrı bir sözleşmenin müzakere edilmesi ve sonuçlandırılmasını içeren maliyetlerde dikkate alınmalıdır. Firmanın varlığı sözleşmeden doğan maliyetleri ortadan kalkmasına neden olmaz fakat büyük ölçüde azalması neden olmaktadır (Coase, 1937, s.388-91). Firmanın işlem maliyetleri ile analizi benzer şekilde firmanın sınırı belirlemektedir. Firmanın büyüklüğünün sınırı, faaliyetleri kapsamında firma içindeki ek işlemlerin maliyetlerinin piyasada ya da başka bir firmada gerçekleştirilmesi halinde oluşan maliyetleri aştığı noktaya kadar genişlemesini kadardır (Coase, 1988b, s.19).

Coase'un firma yaklaşımında dikkat çeken diğer unsur da firmanın içerisindeki girişimciye atfettiği roldür. Firma dışında üretim fiyat mekanizma vasıtasıyla düzenlenirken firmada bunun yerini girişimci almaktadır. Başka bir ifadeyle girişimci sadece firma çalışanlarını yöneten değil aynı zamanda kaynakları üretime yönlendiren bir

otoritedir (Coase, 1988b, s.31). Buna göre üretim, firma dışında fiyat mekanizmasıyla firma içerisinde ise girişimci tarafından gerçekleştirilmektedir. Fiyat mekanizması ve girişimci üretimi düzenlenmenin alternatifleri olarak değerlendirilmektedir (Matur, 2007, s.290).

Adı Coase tarafından konmamakla birlikte işlem maliyetlerin varlığından yola çıkarak firmanın betimlenmesi Williamson tarafından yeniden ele alınarak YKİ'nin ana konularından biri haline almaktadır. Williamson, her türlü üretimde firma sahipleri, işçiler, tedarikçiler ve nihai ürünü satın alanlar arasında sözleşme ilişkilerinin firma gibi bir yönetim yapısının içerisinde olmasını gerektiğini göstermektedir (Parada, 2000, s.53).

Şekil 1: Firma (Organizasyon) Teorileri



Kaynak: (Williamson, 1990, s.62)

Yukarıdaki şekilde, firma (organizasyon) teorisinin Neoklasik iktisat ve YKİ kapsamında çeşitli kolları temsil edilmektedir. Firma teorisine yönelik ilk ayırım, sözleşmeye dayalı olmayan ve teknolojik bir yapı olarak ele alan yaklaşım ile iktisadi örgütlenmeyi sözleşmeye dayalı bakış açısıyla alan yaklaşım arasındadır. Sözleşme ilişkilerinin dikkate alınmadığı Neoklasik yaklaşımda, firmanın sınırları ölçek ve kapsam ekonomiler dahilinde veri olarak kabul edilmekte ve mülkiyet hakları etkin tanımlandığı için oluşabilecek anlaşmazlıklar mahkemeler tarafından maliyetsiz bir biçimde

çözümlendiği varsayılmaktadır. Tüm sözleşmeler eksiksiz olduğu için, aralarındaki farklılıkları incelemek ve bunların kurumsal nedenlere bağlı olup olmadığı irdelemek gereksizdir. Sözleşmeye dayalı yaklaşımda ilk ayırım, kurumsal çevre ve düzenlemeler arasındaki ayrımı ifade etmektedir. Kurumsal çevre dalı hem kamu hem de özel sektörde oyunun kurallarını belirlenmekle ilgilenmektedir. Kurumsal çevreye ilişkin yapıyı kamu sektöründe kamu tercihi yaklaşımı özel sektörde ise mülkiyet hakları yaklaşımı düzenlemektedir. Son olarak, kurumsal düzenlemeler ayrımı detaylı bir organizasyon analizini ortaya koymaktadır. Hem vekil teorisi hem de işlem maliyetleri bu düzenlemelerin bileşenlerindedir. Vekil teorisi, ex ante düzenlemeleri ve sözleşmeleri içermektedir. Sözleşme ilişkilerindeki eksiklikler, ex post yönetim özelliklerini barındıran işlem maliyetlerinin önemli bir özelliğidir (Williamson, 1990, s.61-65).

1.2.3.3 Mülkiyet Hakları

İktisat biliminin cevabını aradığı üç soru vardır: Hangi mallar üretilecek? Bu mallar nasıl üretilecek? Üretilen mallardan kimler ne kadar alacak? Bu sorulara yanıt ararken en önemli kısıt, kaynakların kıt olmasıdır. Bu kısıt nedeniyle kaynakların kullanımında ortaya çıkabilecek çatışmaları çözmek için kurallara ve geleneklere dayanan bir sistemin oluşturulması gereklidir (Alchian ve Demsetz, 1973, s.16). Neoklasik iktisatta genel denge modelleri ile mülkiyetin verimliliğe etkisi tamamen analiz dışı bırakılmıştır. Genel denge teorisinde işlem maliyetleri sıfır olduğu için bireylerin tarafından kullanılan kaynakların mülkiyet yapıları da önemli değildir. Fakat gerçek dünyada, işlem maliyetleri pozitif olduğundan mülkiyet hakları tam olarak belirlenmemektedir (Furubotn ve Richter, 2005, s.80-81). YKİ, işlem maliyetlerinin pozitif olduğunu kabul etmesiyle beraber mülkiyet haklarının belirlenmesi ve mülkiyet haklarının iktisadi sonuçları üzerine geliştirilen yaklaşımlar hukuk ve iktisadı birbirine yaklaştırmıştır. YKİ'nin üzerinde durduğu temel meseleler, mülkiyet hukuku ve sözleşme hukukudur. Ancak YKİ, uyuşmazlıkların devletin resmi temsilcisi olarak hareket eden mahkemelerde çözüldüğü yasal merkezîyetçi anlayışın aksine uyuşmazlıkların özel yollarla çözüldüğü bir anlayış üzerine odaklanmaktadır (Klein, 1999, s.459).

Mülkiyet hakları üzerine yaklaşım Coase'nin 1960'deki Problem of Social Cost (Sosyal Maliyet Problemi) adlı makalesine dayandırılmaktadır. Coase, bu çalışmasıyla hukukun ekonomik sistemin işleyişi üzerindeki etkisini incelemeyi amaçlamaktadır

(Coase, 1998b, s.10). Coase'a göre mülkiyet haklarının eksiksiz olarak tanımlandığı bir ortamda ortaya çıkan dışsallıkların üçüncü bir tarafa gerek duyulmaksızın tarafların kendi aralarında sağlayacağı anlaşma sonucunda yeniden etkinlik sağlanmaktadır. Bu yaklaşım, dışsallıkların içselleştirilmesinde hâkim anlayış olan Pigoucu çözüme alternatif sunmuştur. Taraflar, pazarlık konusunda iyimser yaklaşım sergiledikleri takdirde devlet müdahalesi olmadan dışsallıkların içselleştirilmesi mümkündür (Seçilmiş, 2016, s.11). Ancak tarafların çok sayıda olduğu dışsallıklarda işlem maliyetlerinin artması nedeniyle bu yaklaşım bir çözüm önerisinden ziyade işlem maliyetleri ve mülkiyet hakları arasındaki bağı incelemek açısından önemlidir (Çetin, 2014, s.65).

Bu makalenin ardından mülkiyet haklarının tanımı, sınırları ve etkileri üzerine analizler devam etmiş ve Armen Alchian ve Harold Demsetz 'birinci kuşak' mülkiyet hakları iktisatçı olarak anılmaktadır. Bu isimlerin çalışmaları, Louis De Alessi, Yoram Barzel, Eirik Furubotn, Douglass North ve Steven Pejovich gibi 'ikinci nesil' mülkiyet hakları iktisatçıların görüşlerine doğrudan etki etmiştir. Son olarak, modern (üçüncü) kuşak teorisyenler; Douglas Allen, Lee Alston, Thrainn Eggertson ve Gary Libecap'dir. Bu isimlerin katkılarıyla ortaya çıkan mülkiyet hakları iktisadı, mülkiyet ve mülkiyet haklarının tanımlanmasını, mübadelenin ve mülkiyet haklarının uygulanmasının kaynak tahsisini nasıl etkilediğini ve bunun kurumları ve kuruluşları nasıl kapsadığını ekonomik bir yaklaşım getirmeyi amaçlamaktadır (Foss, 2010, s.92).

Mülkiyet hakları bireylerin sorumluluklarını ve özgürlükleri belirlediği için oyunun kuralları olarak kabul edilmektedir (Oğuz,2005, s.65). Mülkiyet hakları, temelde bireylerin kaynakları kullanma hakkı olarak tanımlanır ve yaygın olarak üç kategoriye ayrılmaktadır. İlk olarak, bir varlığın potansiyel kullanımını bireyler için meşru kılan mülkiyetin kullanım hakkıdır. İkincisi, bir varlıktan gelir elde etme ve belirli şartlarla diğer bireylerle sözleşme yapma hakkıdır. Son olarak ise, bir bireyin mülkiyetine sahip olduğu varlığın satılması ya da elden çıkarma yoluyla mülkiyetinin başka bir bireye kalıcı olarak devretme hakkıdır (Eggertson, 1992, s.33-35). Mülkiyet haklarının sağladığı bu ayrıcalık, kaynakların alternatif kullanımı belirleyen temel faktörlerden biridir. Bu nedenle mülkiyet haklarının incelenmesi iktisadi süreçlerin anlaşılması için önemlidir (Demir, 1996, s.228).

Mülkiyet haklarının tanımı üzerine yapılan tartışmalar hukuki temellerden ayrı biçimde kavramsal olarak analiz etmeyi mümkün hâle getirmiştir (Foss, 2010, s.94). Barzel'e göre iktisat literatüründe mülkiyet haklarının iki farklı anlamı vardır. İlki, bir mülkiyete sahip olma yetisi ve insanların peşinde koştuğu bir amaç olan ekonomik mülkiyet hakları, diğeri ise insanların amacına ulaştığını gösteren yasal haklardır. Ekonomik mülkiyet hakları, bireylerin belirlenen şartlar altında malları doğrudan tüketebilme ya da mübadele yoluyla dolaylı olarak tüketebilme yetisidir. Tanımdan yola çıkarak bireylerin varlıklar üzerinde hakkı vardır fakat birtakım sınırlamalarında söz konusu olduğu anlaşılmaktadır. Mülkiyet hakları mutlak değildir ve bireylerin eylemlerine göre değişebilir. Yasal haklar ise, hükümet tarafından belirlenen ve uygulanan haklardır. Yasal hakların uygulanmasında üçüncü bir tarafın (devlet gibi) zorlayıcı ve cezalandırıcı yönü olmakla beraber ekonomik haklar hâlâ geçerli olabilir. Üçüncü bir taraf olmadan uygulanan sözleşmeler bunun önemli örnekleridir (Barzel, 1997, s.3-4).

“Mülkiyet hakları sistemi, bir toplumda yaşayan bireylere belirli bir malı yasak olmayan kullanım biçimlerinden birini seçerek kullanma yetkisi veren bir belirleme (assigning) yöntemidir.” (Alchain, 1977; aktaran Şenalp, 2007, s.69). Mülkiyet haklarının belirlenmesi ve mübadelenin nasıl gerçekleşeceğine ilişkin temel yükümlülük devlete aittir. Devletin belirlediği yasalar ve yükümlülükler ise; gelenekler, görenekler, toplumsal değerler ve görgü kuralları tarafından desteklenmelidir. Devletin mülkiyet haklarının belirleyicisi ve koruyucusu olması mülkiyet hakkının piyasa değeriyle alakalıdır. Mülkiyet haklarının işlerlik kazanması açısından devletin yaptırım gücüne sahip olup olmaması oldukça önemlidir (Demir, 1996, s.229). Bu nedenle iktisadi varlıklar üzerindeki hakların bir sözleşmede belirlenmesi ve bu sözleşmenin devlet tarafından belirlenen yasalar kapsamında uygulanması gerekmektedir (Ankerloo, 2000, s.14). Bu noktada devletin sözleşmelerin uygulanmasındaki yaptırım gücü, mübadele esnasında gerçekleşecek işlem maliyetlerinin miktarını da belirlemektedir. Eğer mülkiyet hakları etkin belirlenir ve buna bağlı olarak sözleşmelerin uygulanması sağlanırsa ekonomide işlem maliyetleri o denli sınırlı gerçekleşecektir (Eggertson, 1992, s.35).

Mülkiyet hakları kurumları, ülkelerin iktisadi performansının ve gelir dağılımının temelini oluşturmaktadır. Kıt kaynakların kullanımına ilişkin belirleyicilerin tanımlanması yatırım, üretim ve değişim için teşvikler oluşturmaktadır. Mülkiyet hakları,

kaynakların tahsisi ve kullanımı için davranış normlarını belirlediğinden mülkiyet haklarındaki farklılıkların iktisadi faaliyeti nasıl etkilediğini tahmin etmek mümkündür (Libecap, 1986, s.227). Bu bağlamda iktisadi aktörlerin kıtlık nedeniyle gerçekleşen değişimler karşısında mülkiyet haklarını değiştirebilme yeteneği, ülkelerin neden geliştiğini veya gelişemediğini açıklamaktadır. Büyümeyi desteklemeyen mevcut yasaların neden değiştirilemediği ile bağlantılı olarak da siyasi ve ekonomik işlem maliyetlerini daha yakından incelememiz gerekmektedir. (Alston ve Mueller, 2008, s.575-81).

1.2.3.4 Eksik Sözleşmeler

Sözleşme, iki tarafın davranışları açısından karşılıklı taahhütlerde bulunduğu bir anlaşmadır (Brousseau ve Glachant, 2004, s.3). Sözleşmelerin etkin olarak yürütülmesi, tarafların koşulları belirleme sürecine ve gelecekte meydana gelebilecek sürprizlere göre yeniden gözden geçirebilir olmasına bağlıdır. Bu süreç, iktisadi çıktıyı da etkilemektedir. Neoklasik teoride sözleşme tam ve veri olarak alınmaktadır. Bilgi simetrisin kabulünden dolayı taraflar karşılıklı olarak hem koşulların belirlenmesinde hem de uygulanmasında herhangi bir maliyete katlanmamaktadır. Dahası gelecek kesin olarak bilinmemektir ancak gelecekteki tüm olayların olasılık dağılımları bilinmektedir. Modeller zamansızdır. Gelecekteki tüm olasılıklar ex ante sözleşme aşamaları olarak değerlendirilmektedir (Klein, 1999, s.467). Bu yaklaşım, YKİ tarafından kabul edilmemektedir. Neoklasik iktisattan farklı olarak YKİ, özellikle sözleşme hükümlerini analiz etmek ve gerçek hayatta çok sayıda gözlemlenen sözleşme düzenlemeleri için gerçekçi açıklamalar geliştirmekle ilgilenmektedir (Furubotn ve Richter, 1991, s.15). Bu doğrultuda YKİ'ye göre sözleşmeler asla tam ve mükemmel bir biçimde uygulanmaz (Menard ve Shirley; 2014, s.545).

YKİ'nin sözleşme yaklaşımına katkısı, sözleşme kavramının analitik gücüne atfedilir. Sözleşme bir taraftan, taraflar arasındaki ilişkileri karşılıklı düzenleyen sosyal yapılar üzerine odaklanmaktadır. Diğer taraftan ise, sözleşme sade bir kavram olmasına rağmen birçok meseleyi incelememize izin vermektedir. YKİ'nin sözleşme teorisine katkısı:

- i.** Sözleşmelerin analizi, iktisadi koordinasyonun mevcut zorluklarının doğasını incelememizi sağlar. Bu tür bir analiz, koordinasyon mekanizmalarının temelini ve işleyişini yönelik zihniyetin derinleşmesine katkı sağlamaktadır.
- ii.** Bu yaklaşım; rutinler, teşvikler, otorite ilkesi, zorlama araçları ve çatışmaların çözümleri gibi koordinasyon koşullarının detaylarını açığa çıkarmaktadır.
- iii.** Sözleşmelerin kökenine ilişkin analiz, iktisadi aktörlerin kendi davranışları çerçevesinde karar alma yapılarını ve kurallarını nasıl kavramsallaştırdıklarını anlamamıza ışık tutmaktadır
- iv.** Son olarak, sözleşme mekanizmalarının evrimi üzerinde durmak iktisadi faaliyeti şekillendiren yapılardaki değişimleri anlamamıza yardımcı olmaktadır.

Sözleşmeye dayalı yaklaşım, koordinasyon mekanizmalarını basitleştirilmiş ancak titiz bir çerçeve içerisinde analiz edilmesine imkân tanımaktadır. Böylelikle yalnızca sözleşmelerin özelliklerini ortaya çıkarmakla kalmayıp aynı zamanda piyasalar, kurumlar ve kuruluşlar gibi diğer uyumlaştırma araçlarının özellikleri de belirlenmektedir. Modern sözleşme analizinin temelleri 1930'lu yıllara dayanmaktadır. Coase (1937,1988), özellikle firma içinde hiyerarşik koordinasyon yapısının içindeki maliyetleri analiz ederek piyasadaki koordinasyon maliyetlerini varlığını ortaya koymuştur. Daha sonra bu yaklaşım Williamson tarafından genişletilmiştir (Brousseau ve Glachant, 2004, s.4-6).

Williamson'a göre sözleşmeler, işlem maliyetleri ekonomisi içerisinde analiz edilmelidir. Çünkü işlem maliyetleri ekonomisi, işlem maliyetlerini ekonomize edecek farklı kapitalist organizasyon biçimleri arasında tercih yapmaya dayanmaktadır. Dikey entegrasyon, kurumsal yönetim, regülasyon (deregülasyon) gibi konular doğrudan veya dolaylı olarak bir sözleşme sorunudur (Williamson, 1993: s.86). İşlem maliyetleri yaklaşımına göre tüm karmaşık sözleşmeler kaçınılmaz olarak eksiktir. Tamamlanmamış bir sözleşme, sınırlı rasyonalite nedeniyle boşluklar, hatalar ve ihmaller içermenin yanında fırsatçı davranışlar nedeniyle inandırıcı taahhütlerle desteklenmeyen bir sözleşmedir (Williamson, 1998, s.31). Bu nedenle taraflar, sözleşmedeki boşluklar, hatalar ve eksiklikler nedeniyle ortaya çıkan beklenmedik sorunlara uyum sağlama

ihtiyacı ile karşı karşıya kalmaktadır (Williamson, 2002, s.174). Aynı zamanda bireylerin fırsatçı davranışları, sözleşmedeki tüm vaatlerin güvenilir bir biçimde yerine getirilmeyeceği endişesini doğurmaktadır. (Williamson, 2004, s.53). Başka bir ifadeyle Williamson, sözleşmelerin neden eksik olduğunu incelerken tarafların bilgi eksikliğinden ve geleceği öngörememelerini dikkate almakla beraber ex post fırsatçılığı da öne çıkarmıştır. Sözleşmelerin yükümlülükleri taraflarca belirlenmekte ve daha sonra sorunsuz bir biçimde uygulandığı varsayılmaktadır. Williamson'a göre işlem maliyetleri sözleşmenin yürütme kısmında oldukça önemli bir rol oynamaktadır. Klasik sözleşme teorisinin yerini eksik veya ilişkisel sözleşme (relation contracting) anlayışının alması gerekmektedir (Furubotn ve Richter, 1991).

Williamson sözleşmeyi; alıcı ve satıcı arasındaki değişim şartlarının fiyat, varlık özgüllüğü ve güvencelere göre belirlenmesi olarak tanımlanmaktadır (Williamson, 1996, s. 377). Sınırlı rasyonalite ve fırsatçılık varsayımlarına ek olarak işlemin tanımlanmasında kritik boyut olan varlık özgüllüğünün de rolünü vurgulanmaktadır. Böylelikle yönetim (governance) dünyası tamamlanmaktadır. Bu bağlamda Williamson, yasal uygulamanın mükemmelliğini ve etkinliğini sorgulamaktadır. Sözleşmenin yürütülmesinde mahkemelerin (court ordering) etkinliği yerine özel hukuk (private ordering) etkinliğini savunmaktadır. Buradan hareketle organizasyonların amacı, kârlarını maksimize etmekten ziyade işlemleri ekonomize ederken sınırlı rasyonalitenin ve fırsatçı davranışların tehlikelerinden korunmaktır (Williamson, 1985, s.32).

Sözleşmelerin eksik olması, tarafların belirli risklerle karşı karşıya kalmasına neden olmaktadır. Beklenmedik değişiklikler nedeniyle sözleşme koşullarının yeniden düzenlenmesi nedeniyle uyumsuzluk maliyetleri (maladaption costs) meydana gelmektedir. Söz konusu maliyetlerden biri eksik yatırım-suiistimal (hold-up problem) problemidir. Bu problem, sözleşmeyle ilgili birtakım sorunlardan kaynaklanmaktadır: (i) iki taraflı bağımlılık, (ii) etkin olmayan mülkiyet hakları, (iii) ölçüm zorlukları ve (v) kurumsal ortamdaki zayıflıklardır (Klein, 1999: s.467-68).

Sözleşmesel ilişkiler, sözleşmelerin ortaya çıkmasını ve istikrarını kolaylaştıran aynı zamanda koşullarını ve etkinlik yöntemlerini belirleyen temel kuralların varlığında gelişmektedir. Oyunun kurallara olan kurumlar YKİ'nin kurumsal çerçeve olarak belirlediği yapıyı oluşturmaktadır. Sözleşmesel ilişkilerin incelenmesi, sözleşmelerin

uygulanmasını yardım eden formel veya enformel kurumların da analizine dayanmaktadır. Sözleşmeler kapalı bir evrende gerçekleşemez ve sözleşmeye dayalı ilişkilerdeki etkileşimin temel unsuru kurumsal çerçeveden gelmektedir (Brousseau ve Glachant, 2004, s.22-23).

1.3 Eski Kurumsal İktisat ve Yeni Kurumsal İktisadın Karşılaştırılması

19. yüzyılda başlayan ve günümüze kadar gelen iktisattaki kurumsalcı anlayış, benzerlikleri ve farklılıklarıyla birlikte Eski Kurumsal İktisat ve Yeni Kurumsal İktisat (YKİ) tarafından temsil edilmektedir. Her iki yaklaşımda; kurumlar nasıl oluştu, neden belirli şekillerde geliyor ve etkinlikleri üzerine temel sorular üzerine inşa edilmektedir. YKİ ve Eski Kurumsal İktisat, bu sorulara farklı perspektiflerden yanıtlar vermektedir. Bu iki düşünce sistemi; problemin tanımında, açıklayıcı değişkenlerde ve metodolojik yöntemlerde farklılaşmaktadır (Groenewegen, Kerstholt ve Nagelkerke, 1995, s.467; Rutherford, 2001, s.187). Kurumsal anlayışın analizinde YKİ ve Eski Kurumsal İktisadın karşılaştırılarak benzerliklerini ve farklılıklarını belirlemek hem temel bir çerçeve belirleme hem de kurumsal anlayışın geleceği için öngörüler yapabilme açısından önemlidir.

Hem YKİ hem de Eski kurumsal iktisat, Neoklasik iktisadın varsayımlarının gerçek iktisadi hayattaki sorunları çözmede yetersiz olduğunu ve gerçek dünyayı yansıtmadığı konusunda (analizleri farklı yöntemlerle olsa dahi) hem fikirdir. Toplumsal faaliyetlerin alanı olan iktisatta, kurumların dikkate alınması ve incelenmesi gerekliliğine yaptıkları vurgu önemli ortak noktalardandır. Kurumların incelenmeye başlanması ile birlikte, ekonominin incelenmesinde kurumsal değişim meselesi de önem kazanmıştır. İnceleme yöntemleri farklılaşsa da sürekli değişim geçiren dünyada, kurumlarda çok uzun bir süre hayatta kalsalar bile değişmektedir. Bu değişimin unsurları, neden olan faktörleri ve bu değişimin tedrici mi yoksa deprem, savaş, kriz gibi bir şok ile mi gerçekleşeceği her iki okulun analizinin en önemli bileşenidir. Kurumsal değişim meselesi, Neoklasik geleneğin temel dayanağı olan dengeye önemli bir alternatif teşkil etmektedir (Chavance, 2019, s.127-128). Kurumlar ve kurumsal değişim konularını incelemenin yanında YKİ'nin Eski kurumsal iktisatçılar tarafından geliştirilen bazı kavramlardan yola çıkması iki yaklaşım arasında bağ kurmayı kolaylaştırmaktır. Daha öncede belirtildiği gibi,

Williamson işlem maliyetleri ekonomisini oluştururken Commons'un işlem tanımından yola çıkmıştır. (Rutherford, 2001, s.187).

YKİ ile Eski Kurumsal İktisat arasında bir köprü inşa edilme girişiminde ilk akla gelen isim Douglass North'tur. North'un kurumsal değişim sürecini ve onun iktisadi performansa etkisini anlayabilmek için; ideolojiyi (kültürü), tarihsel özgünlüğü, gücü, stratejiyi ve en önemlisi öğrenme sürecini incelemek gerekmektedir. Bu sebeple, North'un özellikle son dönem çalışmaları Eski Kurumsal İktisadın çizgisine yakın görüşleri ortaya koymaktadır (Gronewegen vd., 1995, s.473). North'un kültür ve zihinsel modellere ilişkin fikirleri, bireyleri rasyonel seçiciler olarak kabul eden Neoklasik görüş ile bireyleri kültürel bir ürün olarak kabul eden Eski Kurumsal İktisat arasında bir köprü girişimi olarak nitelendirilebilir. Fakat North, bireylerin ve girişimcilerin faaliyetlerini ağırlıklı olarak maksimizasyon açısından tanımlamaktadır. North'a göre kurumsal değişim, girişimcilerin ve bireylerin seçimlerindeki değişiklikler sonucu meydana gelmektedir. Bu noktada net sonuçlar verdiği için maksimizasyon hipotezini kullanılır; ancak bireyler kısıtlamalara sahipse veya kabul görmek için sosyal normlara uyuyorsa, maksimizasyon varsayımı geçerliliğini yitirmektedir (Rutherford, 1995, s.446-447).

Richter (2015), iki düşünce ekolünün yakınlaşmasını farklı bir bağlantıdan ifade etmektedir. Richter, özellikle North ile Schmoller arasındaki benzerliklere vurgu yapmaktadır. Richter'e göre YKİ ile Veblen ve Commons tarafından temsil edilen Amerikan kurumsalcılığı arasındaki köprünün bu okulun temelini oluşturan Alman Tarihçi Okulunu öncüsü Schmoller ile kurulabileceği düşüncesi ihmal edilmektedir. Benzer hususlara ilişkin olarak Hem YKİ hem de Tarihçi Okul, Neoklasik iktisadın fazla soyut yaklaşımı eleştirmesi ve Schmoller'de, North'un yaklaşımdaki gibi kurum ve kuruluşları ayrı ayrı değerlendirmesi gibi örnekler verilmektedir. Schmoller'e göre kuruluş, kurumun kişisel yanı olarak değerlendirilmektedir. Örneğin; evlilik bir kurum ise aile kuruluştur. Sosyal kuruluşlar ise, belirli amaçlar için kişiler ve mallar arasındaki ilişkinin kalıcı biçimleridir. Belirtilen ortak noktaların yanında, bireylerin rasyonalite derecesi ve teorik çerçeveye bakış açısı konusunda farklılaşmaktadır (Richter, 2015, s.135-156).

Her iki okul, kurumsal analizin gelişimi için diğer sosyal bilimlerle iş birliği yapıp fayda sağlanabileceği konusunda ortak bir yargıya sahiptir. Tarih, sosyoloji, felsefe,

evrim ve biyoloji gibi disiplinler kurumları iktisadî hayat içerisinde daha iyi anlaşılmasını sağlamaktadır.

YKİ ve Eski Kurumsal İktisadın yerleşik iktisada yaklaşımları birbirinden farklıdır. Eski Kurumsal İktisat ile yerleşik iktisat arasındaki ilişki madalyonun iki farklı yüzü olarak tarif edilmektedir (Özveren, 1998, s.475). Eski Kurumsal İktisat, yerleşik iktisadın varsayımlarını reddetmiştir. YKİ ise, öncü isimlerinin de belirttiği gibi, yerleşik akımın gerçek dışı varsayımlarını iyileştirerek bu paradigmayı genişletme çabasıdır. YKİ, Neoklasik iktisadın bazı noktalarını eleştirmekle beraber muhalif bir tutum sergilememesinin nedeni olarak “metodolojik emparyalizm” gösterilebilir. YKİ’nin ortaya çıktığı dönem olan 1970’li yıllarda Neoklasik iktisadın rasyonel birey modeli diğer sosyal bilimlerde uygulanmış ve sonraları bu model tüm insan davranışlarının açıklanmasında kullanılmıştır (Yılmaz, 2018, s.24). Bu doğrultuda iki okul arasındaki en önemli fark, iktisadî aktörlerin rasyonelliği noktasında ortaya çıkmaktadır. Eski kurumsal iktisada göre, Neoklasik anlayışın rasyonel birey yaklaşımından vazgeçilmelidir. Birey kültürel kapsamda ele alınmalıdır. YKİ’ye göre ise rasyonel birey modelinden vazgeçmek yerine genişletilmeli veya değiştirilmelidir (Rutherford, 1995, s.443).

Eski kurumsal iktisadın bütüncül yaklaşımının tersine YKİ’nin bireyci yaklaşımı iki ekol arasındaki önemli ayrımlardan biri olup kurum-birey etkileşiminin yönü üzerinde de farklı sonuçlara ulaşılmasına neden olmaktadır. Eski Kurumsal İktisada göre, bireyler kurumları oluşturmak için etkileşim içinde bulunurken aynı zamanda istekleri ve tercihleri sosyoekonomik koşullar tarafından şekillendirilmektedir. Bireyler, söz konusu şartların hem ürünü hem de üreticisidir. Kurumlar bireyleri kısıtlayan, etkileyen ve bireylere fırsat veren yapılardır (Hodgson, 1998, s.177). Bireyler arasındaki bilgi aktarımı her zaman ve mutlaka kültür (enculture) sürecini içermektedir. YKİ’ye itiraz edilen nokta, bireyi kurumun olmadığı ortamda başlangıç noktası olarak kullanmasıdır. Çünkü kurumlar, bireylerin tercihleri üzerine etkileri olduğu için açıklanmaya değerdir (Hodgson, 2009, s.9). YKİ’de ise, kurumların bireylerin tercihlerini belirleyen özelliği göz ardı edilerek iktisadî meseleler kapalı bir sistem içerisinde analiz etmektedir. YKİ, metodolojik bireyciliğin gereği doğrultusunda kurumsal mekanizmanın alt yapısını oluşturan bireylerden kurumlara doğru bir nedenselliği kabul etmektedir. Fakat Eski Kurumsal İktisada göre, kurumlardan bireye doğru bir nedensellik ilişkisi vardır. İki okul arasındaki bu farklılık hem aralarındaki yakınlaşma ya da ayrışma açısından hem de

kurumsal anlayışın bundan sonraki serüveni açısından oldukça önemlidir. YKİ, söz konusu nedensellik ilkesini benimsediği takdirde Eski Kurumsal İktisat ile arasındaki diyalog zemini daha önce hiç olmadığı kadar genişleyecektir. Bu nedenle Neoklasik iktisat karşısında alternatif olan Eski Kurumsal İktisadın, YKİ ile birlikte yeni bir anlayış geliştirme fırsatı bu husustaki gelişmelere bağlıdır (Özveren ve Özçelik, 2015, s.50). Son dönemlerde YKİ, insanın muhakemesinin sadece bireysel tecrübelerle değil, aynı zamanda toplumda paylaşılan inançlar ve normlar tarafından şekillendiğini kabul etmektedir (Menard ve Shirley, 2014, s.557). Hodgson'a göre YKİ'nin erken dönemlerindeki bireycilik hem ekolün içinde hem de dışında sorgulanmaya başlanması ve yaşanan gelişmeler her iki ekolün arasında verimli tartışmalar için yeni fırsatlar sunmaktadır (Hodgson, 2009, s.18).

YKİ ile Eski Kurumsal İktisat arasında metodolojik yönden ayrıldığı diğer nokta, formel modellere ve iktisatta matematiğin rolüne ilişkindir. Basit bir ifadeyle formalizm (biçimsellik), doğal dilbilgisi ve edebi anlatım yöntemlerinin yerine matematik ve sembolik mantık kullanılarak soyut bir dilin kullanımı olarak tanımlanmaktadır. Eski kurumsal iktisatçılar yaygın olarak formel modellere karşı çıkmışlardır. Bu itiraz Veblen ile başlamaktır, yerleşik iktisadın taksonomik ve statik durumunu eleştirmiştir ve tarihsel sürecin kümülatif değişimini vurgulamaktadır (Rutherford, 1994, s.174). YKİ de Neoklasik iktisadı fazla soyut olduğunu konusunda eleştirmiştir. Bununla birlikte, bu konuda belirli bir uzlaşma söz konusu değildir. Shubik ve Schotter gibi oyun teorisyenleri tarafından formel modeller kullanılmış, fakat YKİ'nin temeli olan işlem maliyetleri teorisini açıklarken Coase, formel modelleri kullanmamaktadır. Aynı şekilde, Williamson'da matematiksel karmaşaya girmeden firma teorisinin analizinde formel modeller kullanmaktadır. Bu noktada, YKİ'nin ana akım iktisattan daha az formel fakat Eski Kurumsal İktisada kıyasla biraz daha formel olduğu sonucuna varılmaktadır (Parada, 2005, s.45). YKİ'nin formelliğe bakış açısı gelişimi bakımından hem fayda hem de birtakım maliyetler getirmektedir. Formel modellere olan uzak ilişki sayesinde gerçek olgudan uzaklaşmamaktadır. Fakat, YKİ'nin öğretilmesi zor olması ve mantık üzerindeki hataların ve uzantıların formel modeller uygulanarak ortaya çıkması zorlaşmıştır (Williamson, 2015, s.222).

YKİ'nin formel analize eğilimi iktisadi düşüncesindeki yerini etkilemektedir. YKİ'nin yeni bir paradigma mı yoksa Neoklasik iktisat bünyesinde bir yaklaşım mı

olduğu tartışması matematiğin yükselmesiyle ilişkilidir. Özellikle son yıllarda, ülkeler arası analizlerde kurumsal değişkenler ana akım iktisatçılar tarafından sıkça kullanılmaktadır. Ancak bu durum, YKİ çerçevesinde daha geniş karmaşıklıklarla ve farklarla modelleme yapılmasını zorlaştırmıştır. Bunun sonucunda formalizmin egemenliği, neden hâlâ YKİ'nin yerleşik ekonominin bir yan kolu olarak görülmesinin nedeni olarak kabul edilmektedir (Menard ve Shirley, 2014, s.557-558).

Menard'ın (2018) deyimiyle hiçbir şey sonsuza kadar “yeni” kalmaz. Daha önceki bölümlerde belirtildiği gibi 2015 yılında YKİ'nin temsilcileri tarafından topluluğun ismi değiştirilmiştir. Yeni Kurumsal İktisat, isim değişikliği sonucu Kurumsal ve Organizasyonel İktisat adını (KOİ) almıştır. Bu değişiklik yaşanırken vurgulanan temel husus Coase, Williamson ve North tarafından ortaya koyan temel argümanların hâlâ geçerli olduğudur. KOİ; firmaların, endüstrilerin ve toplumların her türlü organizasyonu şekillendiren iktisadi, politik ve normatif argümanlarla ilgilenmektedir. KOİ; kurumların analizi, kurumsal değişim süreci, iktisadi büyüme ve kalkınma, sözleşme gibi konuların yanında kuruluşların yönetimi, girişimcilik ve inovasyon meselelerinin üzerinde durmaktadır (Çiçen, 2020a, s.111). 2015'te gerçekleşen isim değişikliğiyle YKİ'nin araştırma programının gelişmesi ve yeterli hale gelmesi için farklı yaklaşımların da bu çatı altında ele alınması amaçlanmaktadır. YKİ'nin en temel argümanı, piyasalar ve firmalar arasında bir ödünleşim önermesiydi. Son dönemde ise, çok farklı yönetim özelliklerine sahip hibrit organizasyon türleri araştırma gündemine dâhil edilmiştir (Menard ve Shirley, 2014). Bu düzenlemeler, iş yapmanın genel bir hâli olabilir. Hibritlerin yakından incelenmesinin nedeni, yaklaşımın artık piyasalar ve pazarlar dikotomisinin ileriye taşımak istemesidir. Diğer nokta ise, genel kurallar ve normlar ile girişimciler ve bireyler tarafından gerçekleştirilen işlemlerin işleyişi arasındaki kayıp bağlantıyı kuracak olan mezo kurumlardır (Menard, 2018, s.9).

Mezo kurumlar, izin verilen ve olası işlem alanı ve bunun uygulama yöntemlerini belirleyen kurallardan oluşan cihazlar ve mekanizmalar kümesidir. Mekanizmalar, bu tanıma göre koordinasyonda ve izlemeye yürütülen prosedürleri ifade ederken cihazlar ise, mekanizmaların çalıştığı organizasyonel yöntemlerdir. Örneğin, regülasyon bir mekanizma iken düzenleyici kurum bir cihazdır. Mezo kurumlar, oyunun genel kuralları ile bu kurallarla faaliyet gösteren aktörlerin arasındaki boşluğu doldurmaktadır. Mezo kurumlar bunu üç yöntem aracılığıyla gerçekleştirmektedir. İlki, hakların dönüşümü ve

dağıtımdır. Örneğin Türkiye’de elektrik piyasanın rekabete açılması sonucu gerekli kuralların belirlenmesi, yasal mevzuatların hazırlanması ve bağımsız bir düzenleyicisi kurumun kurulmasıdır. İkinci olarak, belirlenen kuralların uygulanmasında mezo kurumların rolü oldukça önemlidir. Elektrik piyasasında yasal çerçevenin dışına çıkan firmalara verilen cezalar bu noktaya karşılık gelmektedir. Son olarak ise, sistemin işleyişinin izlenmesi ve teşviki hususunda mezo kurumlar önemli göreve sahiptir (Menard, 2018, s.8).

Mezo kurumlar; kurumsal çevre (makro kurumlar) ile organizasyonel düzenlemeler (mikro kurumlar) arasındaki bağlantıyı sağlamakla yükümlüdür. Mezo kurumların önemi, makro ve mikro kurumlar arasındaki uyumsuzluğun ekonomide yarattığı olumsuz etkileri azaltmasıdır. YKİ, ülkeler arası gelişmiş farklılıklarını belirlemede kurumların rolünü öne çıkaran bir yaklaşımdır. Mezo kurumların incelenmesiyle aynı kurallara tabi oldukları hâlde ülkeler ve bölgeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarının kamunun kurumsal kapasitesine, güvenilir taahhüde ve düzenleyici kurumlara bağlı olduğunu yeniden vurgulanmaktadır (Çiçen, 2020b, s.156).

Menard’a göre YKİ’nin üzerinde yoğunlaşması gereken bir başka konu ise, hibritlerdir. Hibritler, ne yalnızca fiyat mekanizmasının işleyişiyle saf piyasa ilişkilerine dayanan ne de yalnızca nihai organizasyon aracı olarak hiyerarşik yapıdaki firmaya dayanan işlemleri organize etme yöntemleridir. Hibritler, stratejik mülkiyet haklarına önem veren ancak katma değer yaratmanın en iyi yolu olduğu için karar maliyetlerini paylaşan yasal olarak özerk kuruluşlardır (Menard, 2018, s.6). YKİ’de isim değişikliğinin yansıması olarak araştırma gündemine dâhil olan yeni konular North’un kurumsal çerçevesi ile Williamson’un yönetim yapılarını birleştirmek amacına yöneliktir (Menard ve Shirley, 2014, s.559).

Bu gelişmelerin yanı sıra YKİ’nin geleceğini ilişkin farklı görüşlerde mevcuttur. Richter’e (2016) göre iktisatçılar, fizikçileri taklit etmemeli ve tarihsel gelişmeleri dikkate alınmalıdır. Bununla birlikte, makro ekonominin ya da mikro ekonominin katkı araçlarına uyarlayabilmek için kurumlar hakkında bilgileri eğip bükmekten vazgeçilmelidir.

Eski Kurumsal İktisat ve YKİ arasındaki ilişki, farklılıklarıyla benzerlikleriyle her dönem önemini muhafaza etmektedir. İktisadi hayatın içerisindeki kurumları kabul eden iki düşünce yapısı arasında zaman zaman farklılıklar ön plana çıkartılarak uzlaşma

yollarının olmadığı vurgulanmaktadır. Başka bir perspektif ise, her ikisinde kurumları önemseydiği sebebiyle bir uzlaşma sağlamanın mümkün olduğunu öne sürmektedir. Kurumların ekonomik performanstaki rolü artık görmezden gelinemeyeceği için tarihin rolü, baskı ve dağıtımsal konuların varlığı, metodolojik bireyciliğin ötesinde kurumsal yaklaşım, kurumlar ve inançlar arasındaki ilişkiyi ve disiplinler arası yaklaşımı vurgulamaları bu farklı kurumsal yaklaşımları arasındaki diyalog için temel nedenlerdir (Caballero ve Soto-Onate, 2015, s.971). Hem YKİ hem de Eski Kurumsal İktisat canlı ve büyüyen faaliyet alanlarına sahiptir. Birçok açıdan iki geleneğin ekstrem derecedeki uzaklığı yararlı değildir. İkisinin de karşı karşıya kaldığı sorunlar mevcuttur ve her biri diğerinden bir şeyler öğrenebilir. YKİ, Eski kurumsal iktisatçıların evrimsel, tarihsel, kültürel temelli ve teknoloji odaklı çalışmalarından faydalanabilir. Benzer şekilde Eski kurumsal iktisatçılar, ekonomik teoriye sistematik bir yaklaşım geliştirilmesi konusunda YKİ'nin başarılarından ve hatalarından ders çıkarabilirler. Bu temenni, eski ve yeni kurumsalcılığın aynı olduğu ya da onları tek bir program altında toplayabileceğimizi önermek değildir (Hogdson, 2001, s.252; Rutherford, 2005, s.173).

2 BÖLÜM

DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN TEORİK ÇERÇEVESİ

“Yabancı sermaye, bir ülkenin karşılığını değişik biçimlerde ileride ödemek üzere, başka ülkelerden kısa sürede ekonomik gücüne ekleyebileceği, mali veya teknolojik veya mali ve teknolojik kaynaklardır” (Uras, 1979, s.27). Özellikle yurtiçi tasarrufların yetersiz olduğu ülkelerde, yabancı sermaye iktisadi büyüme için kilit öneme sahiptir. Yabancı sermaye, finansal piyasalardaki hisse senedi, tahvil vb. değerli kağıtların işlem görmesiyle oluşan portföy yatırımlarından sağlanacağı gibi bir ülkenin başka bir ülkede üretim tesisi kurması olan doğrudan yabancı yatırım (DYY) yoluyla da elde edilebilmektedir. Portföy yatırımları kolayca geri alınabilir ve kısa vadeli yatırımlar olduğundan ülkelerin sermaye ve döviz kıtlığına çözüm olarak DYY daha rağbet görmektedir. Bu nedenle, bu bölümde DYY’lerin teorik çerçevesi ve ülke ekonomilerine etkileri incelenmektedir.

2.1 Doğrudan Yabancı Yatırımların Tanımı ve Türleri

Doğrudan yabancı yatırımlar, üretime, teknolojiye ve bilgiye sağladıkları katkılar sebebiyle özellikle sermaye kıtlığı yaşayan ülkelerin kalkınmasında önemli rol oynamaktadır. Küreselleşme süreciyle önem kazanan ve değer zincirine dahil olmada önemli rolü olan DYY ile ilgili, özellikle 1960’lı yıllardan itibaren portföy yatırımlarından farkını ortaya çıkaran tanımlar ve teoriler geliştirilmiştir. DYY, mülkiyetin mübadelesi ve şirket kontrolünün ele alınması yoluyla gerçekleşen uzun vadeli sermaye akışıdır (Dumludağ ve Şükrüoğlu, 2007, s.17). Bu çerçeveden daha geniş kapsamlı bir tanımlama yapmak mümkündür. Karluk’a (1983, s.13-14) göre, *“Doğrudan yatırım, bir ülkede bir firmayı satın alma veya yeni kurulan bir firma için kuruluş sermayesi sağlama veya mevcut bir firmanın sermayesini artırma yoluyla o ülkede bulunan firmalar tarafından diğer ülkede bulunan firmalara yapılan ve kendisiyle birlikte teknoloji, işletmecilik bilgisi ve yatırımcının kontrol yetkisini de beraberinde getiren yatırımdır.”* Tanımdaki “doğrudan” kelimesi, sermaye ile birlikte değişen ölçüde teknoloji, know-how ve işletmecilik bilgisinin de ülkeye geldiğini açıklamaktadır.

OECD'ye göre doğrudan yatırım ise; belirli bir ekonomide ikamet eden doğrudan yatırımcı tarafından, farklı bir ekonomide ikamet eden işletmeden kalıcı bir menfaat (lasting interest) elde etmek amacıyla yapılan yatırımdır. Doğrudan yatırım girişiminde yatırımcının motivasyonu, girişimin yönetimine etki ederek stratejik uzun vadeli bir ilişki kurma isteğidir. Bunun gerçekleştirilmesi için ise, doğrudan yatırımcının yatırım girişiminde en az %10 hisse ile oy gücüne sahip olması gerekmektedir⁶ (OECD, 2008, s.17; IMF, 2004, s.5). En az %10 hisseye sahip olarak öz sermaye ile gerçekleşen yatırıma ilave olarak elde edilen kârların yeniden yatırıma dönüştürülmesi (reinvested) ve doğrudan yatırımcı (ana şirket) ile bağlı kuruluşlar arasındaki kısa veya uzun vadeli borç-alacak ilişkisi de DYY kapsamında değerlendirilmektedir (UNCTAD, 2005, 287). Pay sahipliğine göre %10 ile %50 arasında olan yatırımlar iştirak (affiliate), %50'den fazla olduğu yatırımlar ise bağlı kuruluş (subsidiary) olarak adlandırılmaktadır. Ana şirketin pay sahipliğinin %100 olduğu yatırımlar tam mülkiyetli bağlı kuruluş (wholly owned subsidiary) olarak ifade edilmektedir (Kılıçaslan, Önder, vd, 2018, s.18; OECD, 2008, s.17).

DYY, bir ülkenin yerleşikleri tarafından (kaynak ülke), bir başka ülkedeki (ev sahibi ülke) firmanın üretim, dağıtım ve diğer faaliyetlerini kontrol etmek amacıyla varlıklarının mülkiyetini elde etme sürecidir. DYY, başka bir yabancı sermaye aracı olan portföy yatırımlarından farklıdır. DYY ile, yönetim ve organizasyonda uzmanlık, teknoloji, girişimcilik, teşvik yapıları, değerler ve kültürel normlar gibi varlıklar ve ürünler transfer edilebilirken, portföy yatırımlarda sadece finansal sermayenin transferi gerçekleşmektedir. Doğrudan yatırımda transfer edilen kaynakların kullanımını üzerindeki kontrol yetkisi yatırım yapan firmanın eline geçmektedir. Ele aldığı kontrol sayesinde yabancı yatırımcı, yatırım ile ilgili strateji ve yönetim kararlar üzerinde etkili olmaktadır. Yatırımcının, ev sahibi ülkedeki firmanın yönetim kurulunu seçebilmesi kontrol derecesine örnek olarak verilebilir (Moosa, 2002, s.1-2; Dunning ve Lundan, 2008a, s.7).

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde sermaye birikiminin yetersiz olması nedeniyle doğrudan yatırımlar aracılığıyla kaynak yaratılması beklenmektedir. Böylelikle, doğrudan yatırımlar sermaye birikimini hızlandırarak kaynak dağılımında etkinlik, üretim

⁶ Akyüz (2015)'e göre, DYY tanımlamasındaki %10 hisseye sahip olma eşiği ikna edici bir oran değil ve keyfidir. Aynı zamanda, DYY'yi gerçekleştiren kurum ve yatırım çeşidi elde edilecek faydaları belirlemektedir; bu sebeple DYY'lere bakış açısı yeniden gözden geçirilmelidir.

artışı sağlamak suretiyle üretimde etkinlik, üretim artışına bağlı olarak üretim faktörlerinin aldıkları payda değişim yaratarak dağılım etkisini sağlayabilmektedir. Yatırımı kontrol etme yetkisinin yabancı da olması nedeniyle, doğrudan yabancı sermayenin yatırımın bağımsızlık etkisi de söz konusu olmaktadır (Yükseler, 2005, s.4). Bütün bu etkiler dikkate alındığında, doğrudan yatırımları çekmek için liberal politikalar önerilmesine rağmen ülke ekonomilerine fayda sağlayacak başarılı yatırım örnekleri, en fazla yatırım çeken ülkelerin arasında değil, kamu müdahalesiyle belirli endüstrilerin gelişimi şekillendiren ulusal sanayi politikasına sahip ülkelerde görülmektedir (Akyüz, 2014, s.170).

2.1.1 Doğrudan Yabancı Yatırım Türleri

Doğrudan yabancı yatırımlar; yatırımın değer zincirindeki konumuna, firmaların yurtdışı üretimi gerçekleştirme motivasyonlarına ve yatırımın mülkiyetine göre farklı türler altında incelenmektedir.

2.1.1.1 Değer Zincirindeki Konumuna Göre Türleri

Yatay yatırımlar (horizontal investments), kaynak ülkelerdeki ürünlerin aynısını ya da benzerini ev sahibi ülkede üretmek amacıyla yapılan yatırımlardır. Yatay yatırımlarda söz konusu aynı veya benzer mallar olduğu için ürün farklılaştırması ön plana çıkmaktadır. Firmanın amacı, patentler ve farklılaşmış ürünlerle tekeli veya oligopolcü avantajlarından bu yatırım sayesinde faydalanmaktır (Moosa, 2002, s.4). Fakat, eksik rekabet nedeniyle kaynakların etkin dağılımının bozulması ve tüketicilerin ödedikleri fiyatların artması bu yatırım türünün olumsuz etkileridir (Hymer, 2016, s.269).

Dikey yatırımlar (vertical investments), kaynak ülkedeki ürünlerin işlenmesi ve satışı ilgili olarak ev sahibi ülkeye ileriye ve geriye dönük şeklinde yapılan yatırımlardır (Karluk, 1983, s.15). Yatırım, hammadde ve girdiler için ise geriye dönük, tüketicilere yakın olmak için yapılıyorsa ileriye dönüktür (Moosa, 2002, s.4). Firmalar dikey yatırımlarla üretim süreçlerini daha verimli hâle getirmeye amaçlamaktadır.

Yatay yatırımlarda firma ev sahibi ülkedeki tüketiciler için mal ve hizmet üretimine odaklanırken, dikey yatırımlarda ise kaynak ülkedeki üretim maliyetlerinin azaltılması hedeflenmektedir. Büyüyen piyasalar ve azalan maliyetler yatay yatırımlar

için teşvik unsuru iken, uluslararası ticaret maliyetlerindeki azalış ülkeler arasındaki dikey yatırımların artmasına neden olmaktadır (Kılıçaslan, Önder vd., 2018, s.26).

2.1.1.2 Yatırımın Yapılış Biçimlerine Göre Türleri

Yeni yatırım (greenfield yatırım), yatırımın yapılacağı ülkede yeni bir fabrikanın kurulması veya yeni bir tesisin inşa edilmesidir (Erdoğan, 2016, s.12). Bu sınıflandırmanın diğer yatırım türü, satın alma ve birleşmeler (mergers and acquisitions, M&As) dir. Sınır ötesi birleşmeler, kaynak ülkenin farklı ülkelerdeki firmaların varlıklarını ve faaliyetlerini yeni bir yasal oluşum altında birleştirmesiyle gerçekleşen yatırımlar iken yerleşik olduğu ülke dışında başka bir ülkedeki varlıkların ve ekonomik faaliyetlerin edinilmesiyle gerçekleşen yatırımlar ise sınır ötesi satın almalar (Ticaret Bakanlığı, 2021, s.8). Sonuç olarak, birleşmelerde yatırım yapılan firma hukuki bağımsızlığını kaydedip tek bir firma gibi faaliyetlerine devam etmektedir. Satın almalarda ise, firmanın hisselerinin bir kısmı ya da tamamı başka bir firma tarafından satın alınmaktadır (Kılıçaslan, Önder, vd., 2018, s.27).

Satın alma ve birleşmeler, yatay ve dikey olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Yatay satın alma ve birleşmeler, aynı sektördeki rakip firmalar arasında teknolojik değişim ve liberalleşmeyle yaygınlaşan yatırım türüdür. Birleşen firmalar, toplam varlıkların değeri ayrı ayrı varlıklarının toplamını aştığında daha fazla pazar gücü elde etmektedir. Dikey satın alma ve birleşmelerde, müşteri-tedarikçi ya da alıcı-satıcı firmalar arasında gerçekleşen yatırımdır. Burada firmalar üretim zincirindeki ileri ve geri bağlantılarıyla belirsizliği ve işlem maliyetlerini azaltmayı hedeflemektedir (UNCTAD, 2000, s.101).

Yeni yatırımlar, diğer yatırım türleri içerisinde, istihdama ve teknoloji transferine sağladığı katkılar nedeniyle ülkeler tarafından en fazla rağbet gören türdür. Her iki yatırım türünü de beklenen faydaları açısından kıyaslamak mümkündür. Yeni yatırımları satın alma ve birleşmelerle kıyasladığımızda temel fark; üretken kapasiteye sağladıkları katkıdır. Her iki yatırım türüyle yapılan DYY ev sahibi ülkeye finansal kaynaklar getirirse de satın alma ve birleşmeler yoluyla sağlanan kaynaklar üretim için sermaye stokunu artırmazken, yeni yatırımlarla sermaye stokuna ilave yapılmaktadır. Dolayısıyla, satın alma ve birleşme yoluyla yapılan belli bir miktar yatırım, aynı miktardaki yeni yatırıma kıyasla daha az üretken bir yatırıma karşılık gelmektedir.

Yeni yatırımların teknoloji ve becerileri transfer etmesi olasılığı, satın alma ve birleşmelere göre kıyasla en azından kısa vadede daha yüksektir. Satın alma ve birleşmeler, yeni bir üretim kapasitesi oluşturmadığı için ev sahibi ülkede istihdam yaratmazlar. Ancak, söz konusu yatırım gerçekleşmediği zaman firmanın iflası gerçekleşecekse buna engel olarak istihdamı koruyabilir. Yeni yatırımlar ise istihdam artışına neden olmaktadır. Satın alma ve birleşmelerle yapılan yatırımlar sonucunda piyasa yoğunlaşması artabilir ve rekabete aykırı sonuçların ortaya çıkmasına neden olabilir. Bunun aksine, yeni yatırımlar tanım gereği mevcut firma sayısını artırarak rekabetin gelişmesine katkı sağlaması beklenmektedir (UNCTAD, 2000, s.xxiv).

Çokuluslu şirketlerin yerel bir şirket veya şirketlerle birlikte gerçekleştirdiği yatırım ortak girişim (joint venture) olarak adlandırılmaktadır. Ortak girişim, iki veya daha fazla şirketin ayrı ayrı zor başarılı olabilecekleri belirli ürün/pazarlar için iş birliği yapmaları anlamına gelmektedir. Bu tür yatırımı gerçekleştiren firmalar farklı avantajlara sahiptir. Bazıları beşerî sermayeye, bazıları finansal kaynaklara, gelişmiş teknoloji veya kaliteli hammaddeye sahip olmaktadır (Kurtaran, 2007, s.368). Ortak girişimle gerçekleşen yatırımlarda, yerel ortağın kendi ülkesinin iş ve yatırım ortamı hakkında bilgi sahibi olması nedeniyle yabancı yatırımcı ülke piyasasına daha kolay giriş yapmaktadır (Ticaret Bakanlığı, 2021).

Son yıllarda genellikle önemli altyapı yatırımlarının gerçekleşmesinde kullanılan bir yöntem olan uluslararası proje finansmanı (international project finance) sınır ötesi sermaye hareketlerinin önemli bir parçası olarak kabul edilmektedir. Proje finansmanı, yabancı sponsorların proje şirketinin sermayesinde %10'dan fazla hisse sahibi olmasıyla gerçekleşen doğrudan yabancı yatırımdır. Proje şirketleri, çokuluslu şirketler, kalkınma bankaları veya ihracat kredi kuruluşları tarafından finansman edilmektedir (UNCTAD, 2020, s.18).

2.1.1.3 Yapılış Amacına Göre Türleri

Çokuluslu şirketlerin ülke sınırları dışında neden yatırım yaptığı sorusuna cevap arayan John Dunning tarafından ortaya atılan yatırım türleridir. Çokuluslu şirketler, doğal kaynaklar ve yeni pazarlara ulaşmak amacıyla olduğu kadar zamanla verimliliklerini arttırmak ve rekabet avantajları sağlamak için de yatırım yapmaktadır (Dunning ve Lundan, 2008, s.68).

Kaynak arayan yatırımlar

Çokuluslu şirketlerin, kendi ülkelerine kıyasla daha düşük maliyetle ve daha yüksek kalitedeki belirli kaynaklara ulaşmak için yaptıkları yatırımlardır. Bu yatırım türünde amaç, firmaların hizmet ettikleri piyasada daha kârlı ve rekabetçi olmasını sağlamaktır. Kaynak arayan yatırımlar üç şekilde gerçekleşmektedir. Birincisi hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin maliyet minimizasyonu ve arz güvenliği nedeniyle fiziksel kaynaklara yaptıkları yatırımlardır. Genellikle bu tür yatırımlar, madenler ve tarım ürünleri gibi kaynaklara yapılmaktadır. İkinci olarak, ucuz ve bol miktarda vasıfsız ya da yarı vasıflı işgücünden yararlanmak için yapılan yatırımlardır. Çoğunlukla ihracat için emek yoğun nihai ve ara malı üretmek için düşük işgücü maliyetlerine sahip ülkelere yapılan yatırımlardır. Bu yatırımlar, işgücünün eğitim ve beceri düzeyini arttırarak çokuluslu şirketlerin etkinlik aramaya yönelik yatırımlarını çekme olasılığına sahiptir. Son olarak firmaların, kendi ülkelerinde eksik olan teknolojik yetenek, yönetim veya pazarlama uzmanlığı ve yönetim becerilerini edinmek için yaptığı doğrudan yatırımlardır (Lundan, 2016, s.47). Çokuluslu şirketler, söz konusu yatırımlarla yerli kaynakların verimliliğini arttırarak ve ürün kalitesinin iyileştirerek iktisadi büyümeye katkı sağlamaktadır (Dunning, 1994, s.8).

Pazar arayan yatırımlar

Çokuluslu şirketler tarafından belirli ülke ya da bölgedeki pazarlara mal ve hizmet temin etmek için yapılan yatırımlardır. Yatırımı yapan firmalar, çoğunlukla ev sahibi ülkelere ihracat yapmıştır. Fakat, ev sahibi ülkenin tarifelerini değiştirmesi, maliyeti arttırıcı engeller getirmesi ya da pazarın büyüklüğü yerel üretimi avantajlı konuma getirdiğinde firmalar doğrudan yatırım yapmaktadır. Firmaların bu yatırımı gerçekleştirme amacı, mevcut pazarlarını korumak veya sürdürmek ya da yeni pazarlar elde etmektir. Firmalar, pazar aramaya yönelik yatırımlarını pazarın büyüklüğünden faydalanmanın yanı sıra başka nedenlerden dolayı da gerçekleştirilebilmektedir:

- i. Firmanın tedarikçileri yurt dışında üretime devam ederse söz konusu firma da faaliyetini sürdürebilmek için üretimini yurt dışında gerçekleştirebilir.
- ii. Ticarete konu olan ürünlerin genellikle yerel zevklere, ticari geleneklere, yasal gerekliliklere ve pazarlama prosedürlerine göre uyarlanması gerekmektedir.

- iii. Yakın bir tesisten yerel bir pazara hizmet vermenin işlem ve ulaşım maliyetleri, uzaktan tedarik edildiğinden daha düşük olabilir.
- iv. Çokuluslu şirketler, rakiplerinin hizmet verdiği önemli pazarlarda fiziksel varlığın gerekli olduğunu düşünmektedir. Bu tür yatırımlar, savunma veya stratejik nedenlerle yapılabilir.
- v. Son olarak, pazar arayan yatırımların nedeni, ev sahibi ülkelerin ithalatı caydırmak için uyguladığı ithalat kotaları ve tarifeler olabilir (Dunning ve Lundan, 2008a, s.70-71; Lundan, 2016, s.48).

Etkinlik arayan yatırımlar

Etkinlik arayan yatırımlar hem gelişmiş hem de açık ve bölgesel olarak bütünleşmiş sınır ötesi pazarlara sahip ülkelerin firmaları tarafından gerçekleştirilmektedir (Lundan, 2016, s.48). Yatırımı yapan çokuluslu şirketler, coğrafi olarak dağınık olduklarından faaliyetlerini ortak yönetimden faydalanacak şekilde gerçekleştirirler. Etkinlik amacıyla yatırım yapan firmanın hedefi, üretimi çok sayıda pazarda ve sınırlı sayıda lokasyonda yoğunlaştırarak faktör donanımlarından, farklı kültür ve kurumsal düzenlemelerden yararlanmaktır.

Etkinlik arayan yatırımlar ikiye ayrılmaktadır. Birincisi, ülkelerin faktör donatılarının varlığı ve maliyet farklılıklarından yararlanmak için yapılan yatırımlardır. İkinci olarak, büyük ölçüde benzer ekonomik yapılara sahip ülkeler arasında ölçek ve kapsam ekonomilerinden, tüketici tercihlerinde ve arz temindeki farklılıklarından faydalanmak için gerçekleşen yatırımlardır. Bu tip yatırımlarda faktör donatıları daha az öneme sahipken, yaratılan yetenekler, teşvik yapıları, kurumların kalitesi, tüketici talebinin yapısı ve hükümetleri politikaları daha önemli rol oynamaktadır (Dunning ve Lundan, 2008a, s.72).

Stratejik aktif arayan yatırımlar

Çokuluslu şirketlerin, uzun vadeli stratejik hedeflerini desteklemek amacıyla yabancı firmaların varlıklarını satın aldığı doğrudan yabancı yatırımlardır. Stratejik aktif arayan yatırımcılar belirli maliyet ve teknoloji avantajlarından ziyade yatırım yaptığı firmanın varlıklarından ve beşerî sermayesinden faydalanmayı amaçlamaktadır. Çokuluslu şirketler hem pazara erişim hem de AR-GE tesisleri gibi bilgi yoğun varlıkları elde edebilmek için gelişmekte olan ülkelere yaptığı yatırımlardır. Firmalar, hedeflerine

ulaşmak için varlıklarını yeniden yapılandırmasıyla etkinlik arayan ve stratejik aktif arayan yatırım türleri birbirleriyle iç içe geçmektedir (Dunning ve Lundan, 2008, s.73).

Yapılış amacına göre sıralanan yatırım türlerinin belirleyicileri Tablo.1'de gösterilmektedir. Yatırım türlerine göre yabancı yatırımı belirleyen unsurlar farklılık göstermektedir. Pazar arayan amaçlı yatırımlar için piyasa büyüklüğü dikkate alınırken kaynak arayan yatırımlar için hammaddeye erişim ve işgücü piyasası, varlık arayan yatırımlar için ise büyümeyi ve kalkınmaya yönelik kurumların varlığı belirleyici olmaktadır. Tabloda, aynı zamanda, yatırım kararlarında kurumsal çerçevesinin etkisinin olduğunu gösteren değişkenler de bulunmaktadır. Dunning'in bu sınıflandırmayı yapmasının nedeni, kurumsal düzenlemelerle belirli bir lokasyon ne kadar çok tercih edilirse yatırım yapmak için daha fazla çokuluslu şirket tarafından tercih edilecek olmasıdır. Kurumların ve uygulama mekanizmasının eklenmesiyle işlem maliyetleri azalacak ve ev sahibi ülkenin kurumsal kalitesinin iyileşmesi daha fazla yatırım çekmesine neden olacaktır (Dunning, 2006, s.205).

Tablo 2: Doğrudan Yabancı Yatırım Belirleyicileri

Ev sahibi ülke belirleyicileri	DYY çeşidi	Ev sahibi ülkelerde ekonomik belirleyiciler
<p>I.DYY için politika çerçevesi</p> <ul style="list-style-type: none"> . Ekonomik, politik, sosyal istikrar . Giriş ve işlemlerle ilgili kurallar . Piyasaların yapısı ve işleyişi ile politikalar (özellikle rekabet ve M&A politikaları) . İki taraflı uluslararası anlaşmalar . Özelleştirme ve fiyat politikaları . Ticaret politikası ve istikrarlı döviz kurları . Vergi politikası . Sektörel/bölgesel politikalar <p>II. Ekonomik belirleyiciler</p> <p>III. İş kolaylığı</p> <p>Girişimciliğin özendirilmesi</p> <ul style="list-style-type: none"> . Yatırım teşvikleri ve promosyon planları . Yasal mülkiyet sisteminin şekli ve kalitesi . Fikri mülkiyet haklarının korunması . Sosyal imkanlar . Yatırım öncesi ve sonrası hizmetler . İyi kurumsal altyapı . Sosyal sermaye . Bölge bazlı kümeleme ve ağ iyileştirme . Kurumsal suiistimal ve yolsuzluğu azaltmak için tasarlanmış mevzuat/politikalar 	<p>Pazar Arayan</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Piyasa büyüklüğü ve kişi başına gelir . Büyüme . Bölgesel ve küresel piyasalara erişim . Ülkeye özgü tüketici tercihleri . Piyasaların yapısı . Kurumsal mesafe
	<p>Kaynak Arayan</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Arazi ve inşaat maliyetleri . Hammaddelerin kalitesi ve maliyeti . Düşük maliyetli vasıfsız emek . Vasıflı emeğin bulunabilirliği, kalitesi ve maliyeti
	<p>Etkinlik Arayan</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Kaynak arayan yatırımlar için listelenen, emeğin verimliliğini artıracak kaynak ve yeteneklerin maliyetleri . Diğer girdi maliyetleri . Ülkeler arasında daha uygun maliyetli iş bölümünü sağlayan bölgesel birleşmeler . Piyasa işleyişini sağlayan kurumlar ve uygulama mekanizmalarının kalitesi
	<p>Varlık Arayan</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Teknolojik, yönetsel, ilişkisel ve yaratılan diğer varlıkların kalitesi . Fiziksel altyapı . Makro yenilikçi ve rekabeti geliştirici eğitim kurumlarının içeriği . Ekonomik büyüme/kalkınmaya yönelik politikalar ve kurumlar

Kaynak: Dunning, 2006, s.206

2.2 Çokuluslu Şirketler

Küreselleşme süreciyle birlikte, olumlu ve olumsuz yönleriyle tartışılan bir olgu haline gelen çokuluslu şirketler doğrudan yabancı yatırımı gerçekleştiren kurumlardır. Doğrudan yabancı yatırımların yaygınlaşmasıyla birlikte çokuluslu şirketler de birçok açıdan detaylı incelenmektedir. Çünkü çokuluslu şirketler, ulusal ve uluslararası düzeyde fiziki, siyasi, ekonomik ve ideolojik sınırları belirleyen ya da ortadan kaldırmayı isteyen kurum olduğu için ekonomik boyutunun yanında siyasi, sosyal ve hukuksal yönden incelenmesi gereklidir (Şatıroğlu,1984, s.6).

Çokuluslu şirketler, dünya ekonomisinde devasa büyüklükleri nedeniyle ticaret, yatırım ve teknoloji transferinin ülkeler arasındaki hareketliliğini belirleyen bir güçtür (Root,1990, s.580). Bu nedenle, çokuluslu şirketlerinin özelliklerini vurgulayan tek bir tanımın yapılması oldukça güçtür. Çokuluslu şirket (ÇUŞ), doğrudan yabancı yatırımla uğraşan ve birden fazla ülkede katma değerli faaliyetlere sahip olan ve kontrol eden kuruluştur (Dunning ve Lundan,2008, s.3; Buckley ve Casson, 1976, s.1).

Çokuluslu şirketler, ana firmanın (parent firms) merkezi genellikle gelişmiş bir ülkede bulunan, kendi kontrolü altındaki bağlı/yavru şirketler (foreign affiliates) aracılığıyla, üretim, pazarlama ve ihracat gibi dallarda faaliyet gösteren; ciroları, üretim ve istihdam düzeyleri, satış hasılatları ve kârlarıyla dev ekonomik güçleri temsil eden, birkaç ülkede birden faaliyet gösteren ve amacı dünya çapında kâr maksimizasyonu olan küresel şirketlerdir (Yavan ve Kara, 2003, s.23).

Çokuluslu şirketleri diğer sınır ötesi faaliyetlerde bulunan firmalardan ayıran belirli kriterler vardır. Buna göre; bir işletmenin genel merkezi ya da ana şirketi en az iki farklı ülkenin mülkiyetinde olması ve ana şirketin yönetici kadrosunun farklı ülke vatandaşlarından oluşması vurgulanmaktadır⁷ (Root,1990, s.582). Bu kriterlerle birlikte bir firmanın çokuluslu olma derecesini değerlendirmek için başka kriterler de belirlenmiştir:

⁷ Bazı görüşlere göre, söz konusu iki kriter çokuluslu şirketler ilgili nitelikleri tam olarak ortaya koymamaktadır. Şatıroğlu'na (1984) göre, şirket sermayesinin birkaç ülke arasında dağıtılmış olması bir işletmenin çokuluslu olduğunu kabul etmek için yeterli değildir. Çünkü, mülkiyetin çoğunluğu ana ülkenin elindedir. Çokuluslu şirketin en belirgin özelliği ise, mülkiyet sahipliğinde ve yönetiminde ulusal kökenin ortadan kalkmış olması gerekmektedir.

- i. sahip olduğu veya kontrol ettiği yabancı iştiraklerin veya bağlı şirketlerin sayısı ve büyüklüğü;
- ii. faaliyet gösterdiği ülke sayısı;
- iii. yabancı iştiraklerinin toplam varlık, gelir ve istihdamındaki payı;
- iv. AR-GE faaliyetleri gibi yüksek katma değerli faaliyetlerini ne ölçüde yabancı iştirakleriyle paylaştığı; (bu özellik yabancı bağlı kuruluşların yeni bilgilerin ne kadarına eriştiğini ortaya koymaktadır.)
- v. farklı ülkelerde iktisadi faaliyetler yönetmekten kaynaklanan avantajlarının yapısı; ve
- vi. kurumların ve varlıkların yaratılması ve kullanılması ile finansal ve pazarlama konularında karar verme yetkisinin yabancı iştiraklere ne ölçüde devredilmesidir (Dunning ve Lundan,2008a, s.3).

Modern kapitalizmin simgesi olan çokuluslu şirketler ABD ekonomisinin ürünüdür. 19.yüzyılın sonralarında ABD'nin çok kentli ve kıta geneline yayılmış ulusal şirketleri, coğrafı olarak dağınık fabrikaları ve satış yerlerinde kitlesel üretimi ve pazarlamayı kontrol etmek için geliştirdiği yapı çokuluslu şirketlerin habercisi olmuştur. Kıta genelindeki bu yapılanmadan sonra ABD'li şirketler yabancı ülkelerde faaliyet göstermeye başlamış ancak çokuluslu terimi 1960'tan sonra yaygın hale gelmiştir (Hymer,2016, s.367).

Çokuluslu şirketler için “ulusal sınırlar uçucu mürekkeple çizilmektedir.” Aynı zamanda, çokuluslu şirketler, bir taraftan sermaye ve teknoloji yayarken öbür tarafta farklı ülkelerde gösterdikleri faaliyetlerde uzmanlaşarak dikey olarak bütünlenmiş bir ağ kurarak kontrolü merkezi hale getirmektedirler (Hymer, 2016 s.376). Söz konusu merkezi ve ortak yönetim ile üretim faktörlerinin farklı ülkelerde bulunan birimler arasında hareket ettiği bir uluslararası sistem kurmaktadırlar. Bu sistem, AR-GE, üretim, finans, reklam, pazarlamaya kadar değişen, ev sahibi ülkede lokasyonlara dağılmış ve nihai mal veya hizmet üretmek için entegre edilmiş çeşitli faaliyetleri kapsamaktadır (UNCTAD,1999:3).

Küresel ticaretin yaklaşık %80'i çokuluslu şirketlerin üretim ağlarıyla gerçekleşmektedir. Çokuluslu şirketler ve bağlı kuruluşlarının ürettikleri katma değer, küresel GSYİH'nin yaklaşık dörtte biri kadardır (UNCTAD, 2020, s.129). Çokuluslu

şirketler, üretim kapasiteleri, teknoloji transferi ve istihdama etkisi ve aynı zamanda politik baskı unsuru olarak karar vericileri etkileyebilmesi nedeniyle dünya ekonomisi ve politik düzende önemli bir yere sahiptir (Karluk, 1977, s. 213).

2.3 Doğrudan Yabancı Yatırım Teorileri

1950’li yıllara kadar Neoklasik İktisat için uluslararası iktisatta önemli olan üretimin nerede yapıldığıydı. Mülkiyet ve organizasyonla ilgili konular görmezden gelinmiş ve sınırlar ötesi yapılan malların ve hizmetlerin değişimi maliyetsiz kabul edilmekteydi. Üretim faktörleri ulusal sınırlar içerisinde hareketli fakat uluslararası hareketli ve kurumsal farklılıklar dikkate alınmamaktaydı (Dunning ve Lunda, 2008a, s.79). Tam rekabet koşulları altında gerçekleştiği varsayılan uluslararası sermaye akışını belirleyen teorilerin yetersizliğini ve doğrudan yatırımın aksak rekabet şartları altında gerçekleştiğini ortaya koyan ilk isim Stephen Hymer’dir. Ayrıca, doğrudan yabancı yatırım teorilerinde YKİ’nin temel bileşenlerine rastlamak mümkündür. Kurumların iktisadi analizde sıkça kullanılmasıyla doğrudan yabancı yatırımları açıklayan teorilere de işlem maliyetleri ve kurumlar ilave edilmiştir.

2.3.1 Endüstriyel Organizasyon⁸ (Hymer’in Katkısı) Teorisi

Stephen Hymer’in 1976 yılında basılan “The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment” isimli doktora tezi doğrudan yabancı yatırımların yeniden formüle edilmesinden öncü bir analiz olarak görülmektedir. (Cohen, Felton, vd., 2016, s.12). 1976 yılında yayınlanan tezin öncesine kadar uluslararası sermaye hareketleri, portföy yatırımlarını açıklayan Neoklasik finans teorilerine dayanmaktaydı. İşlemin olmadığı bu teorilerde tam rekabet koşullarında sermaye hareketlerinin tek belirleyicisi faiz oranlarındaki farklılıklardır. Bu bağlamda, çokuluslu şirketlerin belirgin rolünü ve doğrudan yabancı yatırımları açıklayan bir teori mevcut değildi. Hymer’in analizleriyle birlikte çokuluslu şirketler, uluslararası üretim kurumu olarak doğrudan yabancı yatırımlar ile ulusal sınırların dışında üretim faaliyetleri üzerindeki kontrolü elinde tutan bir mekanizma olma özelliği kazanmıştır (Dunning ve Rugman, 1985, s.228). Hymer, portföy yatırımları teorilerinin doğrudan yabancı yatırımları açıklamada yetersiz olmasının nedenleri olarak; risk ve belirsizliği, değişen

⁸ Literatürde bu yaklaşım Monopolistik Avantaj ve Hymer-Kindleberger Teorisi isimlerini de almaktadır.

döviz kurlarını ve bilgi edinme ve işlem maliyetlerinin varlığını sıralamaktadır. Bu tür piyasa eksiklikleri, şirketlerin iş ve performansını ve yabancı piyasalardaki faaliyetlerini etkileyen davranışsal kararlarını önemli ölçüde etkilemektedir (Dunning ve Lundan, 2008a, s.83).

Hymer'e göre doğrudan yabancı yatırımları açıklamak için öncelikle sermayenin kontrolünü açıklamak gerekmektedir. Doğrudan yabancı yatırımlar altında yatan neden yalnızca varlıkların kullanımı değildir, asıl neden yatırımı yapmakta olan yabancı teşebbüs ile diğer ülkelerdeki teşebbüslerin arasındaki rekabeti ortadan kaldırmak ve belirli yetenek ve becerilerin tamamından faydalanmaktır (Hymer, 1976, s.23-25). Bu yaklaşıma göre, yabancı firmalar yatırım faaliyetinde buldukları ülkede yerli firmalara göre bazı dezavantajlara sahiptir. Bu dezavantajlar; yerel müşterilerin tercihleri, yasal sistem, kurumsal çerçeve, iş ve sosyal gelenekler hakkında yeterli bilgiye sahip olmamaları olarak sıralanabilmektedir. Bu dezavantajlar söz konusu iken yabancı firmalar, finans kaynaklarına erişim kolaylığı, marka ismi, patent, pazarlama ve yönetim gibi konularda avantaj sağlayarak dezavantajlarını tazmin etmeyi hedeflemektedir (Agarwal, 1980, s.749). Firmalar kâr maksimizasyonu ile hareket ettikleri için yurtdışı yatırımlarına karar verirken yerli firmalar karşısında bazı avantajlara sahip olmayı amaçlamaktadır. Firmalar arasındaki yetenek eşitsizliği uluslararası faaliyetlerin gerçekleşmesi için yeterli bir neden olarak görülmektedir (Hymer, 1976, s.46).

Hymer, aksak rekabet koşullarıyla uluslararası üretim teorisini geliştirerek endüstriyel organizasyon yaklaşımının başlamasına öncülük etmiştir (Bozdağlıoğlu, 2011, s.54; Dunning, 1988, s.28). Hymer'den sonra Kindleberger'de (1969) tam rekabet koşulları altında doğrudan yabancı yatırımın gerçekleşmeyeceğini vurgulamaktadır. Firmalar daha yüksek getiri elde etmek için yurtdışına yatırım yapmaktırlar. Fakat farklı politik ve yasal düzenlerde yatırım yapmak bazı riskleri içermektedir. Bu nedenle yatırımı gerçekleştirecek firma, ev sahibi ülkedeki potansiyel rakiplerine karşı bazı avantajlara sahip olması gerekmektedir. Bu avantajlar; mal piyasasında rekabeti engelleyen ürün farklılaştırması, patentler, sermaye erişimine ayrıcalıklar, dikey bütünleşmenin avantajını kullanarak ortaya çıkan ölçek ekonomileri ve giriş kısıtlamaları olarak sıralanabilmektedir (Kindleberger, 1969, s.11-14).

Bu teori çokuluslu şirketlerin piyasa güçlerinin artmasına neden olan yapısal bozukluklara dikkat çekmektedir. Diğer taraftan, kendiliğinden ortaya çıkan ve en azından çokuluslu şirketlerin dışında gelişen işlem maliyetleri söz konusu olduğunda ise, çokuluslu şirketler işlem maliyetlerini içselleştirerek cevap vermektedir (Dunning ve Rugman, 1985, s.229; Lizondo, 1991, s.70-71).

2.3.2 İçselleştirme Teorisi

Peter J. Buckley ve Mark Casson tarafından ortaya atılan içselleştirme teorisinin temeli Coase'un Firmanın Doğası (The Nature of Firm) makalesine dayanmaktadır (Buckley ve Casson,1976, s.ix). Coase, firmalar arasındaki çeşitli işlemlerin etkinliğini karşılaştırarak, piyasanın birtakım aksaklıkları nedeniyle yetersiz olduğunu ve bu sebeple firmaların işlemleri içselleştirmesinde daha etkin olduğunu ortaya koymuştur. İçselleştirme teorisiyle bu yaklaşım çokuluslu şirketlere göre uyarlanmaktadır (Faeth, 2009, s.168). Firmaların faaliyetlerinin genişlemesiyle birlikte mal ve hizmet üretimin dışında araştırma ve geliştirme, yönetim, pazarlama ve reklam gibi unsurlar üretimin devamlılığı için gerekli hale gelmektedir (Şatıroğlu, 1984, s.121). Üretim süreci haricinde söz konusu bu ara ürünlerde aksak rekabet koşulları geçerli olduğundan bu piyasalardaki farklı faaliyetleri bir araya getirmek önemli zaman gecikmeleri ve işlem maliyetleri içermektedir. Bu nedenle, firmalar kendi iç piyasaları yerine dış pazarı tercih ederler. Piyasaların ulusal sınırlar ötesinde içselleştirilmesi doğrudan yabancı yatırımlara yol açmaktadır. İçselleştirilmenin sağladığı fayda artan maliyete eşit olduğu noktaya kadar bu süreç devam etmektedir (Agarwal, 1980, s.753; Tekeli ve İlkin, 1987, s.22).

İçselleştirme kararına ilişkin dört spesifik faktör etkili olmaktadır: (i) ürünün niteliği ve dış pazarın yapısıyla ilgili sektöre özgü faktörler, (ii) pazarın birbirine bağlandığı bölgelerin coğrafi ve sosyal özelliklerini ifade eden bölgeye özgü faktörler, (iii) ülkeler arasındaki siyasi ve ekonomik ilişkilerle ilgili ülkeye özgü faktörler ve (iv) iç pazarın organizasyonunda önemli olan yönetim özelliklerini yansıtan firmaya özgü faktörler (Buckley ve Casson, 1976, s.33-34).

İçselleştirmenin faydası dış pazardaki kusurlardan kaynaklanmaktadır. Piyasada gerçekleşen birtakım aksaklıklar nedeniyle firmalar içselleştirmeden faydalanmaktadır. Bu aksaklıklardan ilki, piyasada birbirine bağlı faaliyetler nedeniyle gerçekleşen gecikmeleri koordine edebilmek için gerekli vadeli piyasaların eksik olmasıdır. Bu gibi

durumlarda, kısa dönemde üretim programının uzun dönem de ise yatırım programlarının koordinasyonu için alıcı ve satıcılara uzun ve kısa vadeli sözleşmelerin sunulması gerekmektedir. İkinci neden, ara ürün üzerinden piyasa gücünü etkin bir biçimde kullanmak için dış pazarda mümkün olmayan türden ayrımcı bir fiyatlandırmanın uygulanmasıdır. Üçüncü olarak piyasa gücünün iki taraflı olarak yoğunlaşması sonucu ortaya çıkan belirsiz ve dengesiz pazarlık durumudur. Böyle bir belirsizlikten kurtulmak için taraflar ya uzun vadeli bir sözleşmeye imzalayacak ya da birleşme ve devralma işlemi için kalıcı bir anlaşma gereklidir. Fakat, alıcı ve satıcı arasındaki malın gerçek değeri hakkında asimetrik enformasyon söz konusudur. Satıcı ara malı hakkında alıcıdan daha fazla bilgiye sahip olduğu için, alıcının fiyatın makul fiyat olduğuna ikna olmaması mümkündür. Son aksaklık doğrudan ya da dolaylı biçimde, uluslararası ticareti yapılan ara malının değerini etkileyen; vergiler, sermaye hareketlerinin kısıtlanması, gelir ve kâr vergisi oranlarında uyumsuzluklar mevcut olmasıdır. (Buckley ve Casson, 1976, s.37-38). Bu aksaklıklar, piyasa fiyatının bozulup üretimin içselleştirilmesine neden olmaktadır (Faeth, 2009, s.169).

İçselleştirme teorisi, firmaların yabancı ülkelere ihracat, ithalat ya da lisanslama yapmak yerine neden doğrudan yatırım gerçekleştirdiğini açıklamaktadır. Piyasadaki alım satımlarda gerçekleşebilen önemli zaman gecikmeleri ve işlem maliyetlerinden dolayı firmalar, piyasa işlevlerinin bazılarının şirket içi işlemlerle değiştirmektedir. Ayrıca içselleştirme süreci belirsizliği ortadan kaldırmaktadır. Örneğin bir çelik fabrikası, dünyanın farklı bölgelerinden demir satın alırken bazı arz belirsizliklerine ve taşıma maliyetlerine katlanmaktadır. Fakat bu firma yabancı bir ülkedeki maden şirketini satın aldığı takdirde piyasa sürecinin içselleştirilmesi bu sorunları ortadan kaldırmaktadır (Moosa, 2002, s.32).

İçselleştirme teorisinin temeli, ara mallarında sınır ötesi işlemlerin piyasa güçleri tarafından belirlenmesinden ziyade firmalar (hijerarşiler) tarafından organize edildiğini açıklamaya yöneliktir. (Dunning ve Lundan, 2008a, s.93). Bu temelden yola çıkarak, Williamson'un piyasaya alternatif olarak hijerarşileri kabul ettiği anlayışla karşılaştırmamız mümkündür. Buckley ve Casson'a göre iki analizin birbirine benzeyen özellikleri ve farklılıkları vardır. Her iki yaklaşımda içselleştirme perspektifinden yola çıkarak piyasaya alternatif olarak hijerarşileri(firmaları) önermektedir. Farklı noktaları ise, firmaya dayandırdıkları özelliklerden kaynaklanmaktadır. Williamson, firmayı

bireysel izleme aracı olarak ve yönetim maliyetlerini azaltmak için piyasaya alternatif olarak sunmaktadır. İçselleştirme yaklaşımına göre ise, çokuluslu şirketlerin erken aşamalarında bireysel otorite ilişkilerinin yönetim maliyetlerini azaltmada tek yol olmadığı yönündedir (Buckley ve Casson, 1976, s.xvi).

Dunning'e göre, içselleştirme teorisinin çokuluslu şirketlerin faaliyetlerini bütüncül biçimde ele alması için içselleştirme faktörlerinin lokasyona özgü değişkenlerle birlikte ele alınması gerekmektedir. Statik modelde, yapısal piyasa aksaklıklarının sonuçları veri olarak kabul edilmektedir. Fakat dinamik süreçte firmanın büyümesi nedeniyle bu varsayım tartışmalıdır. Örneğin verili faktör olarak varsayılan firmanın teknolojik kapasitesi geçmiş kararlarının sonucu olduğundan firma için içsel kararlardır (Dunning, 1988, s.39). Bu eleştiriler sonucunda Dunning, içselleştirme teorisini dinamik hale getirerek eklektik paradigmayı geliştirmiştir (Tekeli ve İlkin, 1987, s.23).

2.3.3 OLI Paradigma (Eklektik Teorisi)

OLI paradigma, doğrudan yabancı yatırımları açıklayan en kapsamlı teori olarak kabul edilmektedir. İlk olarak 1976 yılında Stockholm'daki Nobel sempozyumunda sunulmasına rağmen temelleri 1950'li yıllarda John Dunning'in doktora tezine dayanmaktadır (Dunning, 2001, s.173). Dunning'in ABD'nin İngiltere imalat sanayisine yaptığı yatırımları incelemesinden yola çıkan yaklaşımı, daha sonra genel bir çerçeve çizerek çokuluslu şirketlerin uluslararası üretimini açıklamayı hedeflemiştir. Teorinin diğer bir ismi eklektik teoridir. Bu şekilde isimlendirilmesinin nedeni, firma teorisi, endüstriyel organizasyon, içselleştirme teorisi ve lokasyon teorisinin unsurlarının bir araya getirilmesiyle kapsamlı ve bütün doğrudan yatırım çeşitlerine uygun bir teorisinin geliştirilmesinin amaçlanmasıdır. Diğer bir nedeni ise, firmaların yabancı üretime doğrudan yatırım, ihracat ve lisanslama gibi seçeneklerin kıyaslamasına imkân tanınmasıdır (Dunning, 1981, s.32; Yavan, 2006, s.80). Paradigmaya göre çokuluslu şirketlerin başka bir ülkeye doğrudan yatırım yapması için bazı avantajlara sahip olmaları gerekmektedir. Bu avantajlar:

- i. Sahiplik (Ownership) avantajları-O:** Bir ülkedeki firmaların diğer ülke firmalarının sahip olmadığı avantajlara sahip olmasıdır. Bu avantajlar firmalara özgü avantajlardır. Aynı zamanda teknolojik, yönetsel veya kurumsal avantajları içerdiği için maddi olmayan varlıklardan da

(intangible assets) oluşmaktadır. Bu avantajlar firmanın gelir getirici bir varlığa sahip olmasından veya bu varlıkları ülke sınırları içinde rakiplerine göre kendisine fayda sağlayacak biçimde diğer varlıklarla koordine etme yeteneğinden kaynaklanmaktadır.

- ii. **İçselleştirme (Internalisation) avantajları-I:** İlk şarta sahip olan firmaların sahip olduğu avantajları yabancı firmalara satmak ya da kiralamak yerine içselleştirerek kendilerinin kullanmasını daha avantajlı olması durumudur. Firma bunu mevcut katma değer zincirlerini genişleterek veya yeni zincirler ekleyerek gerçekleştirmektedir.
- iii. **Lokasyon (Location) avantajları-L:** İki şarta da sahip olan firmanın, kendi ulusal sınırlar dışında bu avantajlardan yararlanabileceği bir lokasyonda yatırım yapmasıdır. Lokasyonun doğrudan yatırımı yapacak firmanın avantajlarıyla uyumlu olması gerekir. Aksi takdirde firma ihracata ya da yerli üretime yönelecektir (Dunning, 2004, s.4; Dunning, 2001, s.176).

Bu üç şart gerçekleştiği takdirde firmalar için doğrudan yatırım yapacakları koşullar sağlanmış olmaktadır. Eklektik paradigma, ülkelerin gerçekleştireceği tüm yabancı üretim biçimlerini ortaya koyduğu avantajlarla birlikte açıklamaktadır. Bu yaklaşım, hangi ülkelerin ya da şirketlerin doğrudan yatırım çekmesiyle ilgili herhangi bir önsel (a priori) tahminde bulunmamaktadır. Bununla birlikte ülkelerin, endüstrilerin ya da şirketlerin eşit bir biçimde doğrudan yatırım gerçekleştirmediğini de kabul etmektedir. Bu nedenle eklektik paradigma dinamik bir teoridir ve OLI bileşenlerinin hepsi birbiriyle bağlantılıdır. Dolayısıyla bir firmanın belirli bir ülkenin belirli bir döneminde L avantajlarına tepkisi, O avantajlarının bir sonraki dönemde kapsamını ve bileşimini etkilemektedir. Benzer şekilde bir firmanın O ve I avantajlarının belli bir dönemde gücü ve stratejik kullanımı, bir sonraki dönemde yatırım yaptığı ülkelerin en azından bazılarının L avantajlarını etkileyebilmektedir.

Dunning'e göre bu paradigmayı diğer teorilerden ayıran nokta, bağımsız değişkenlerin içselleştirme avantajlarının analize dahil edilmesidir. Daha önceki teorilerin temel ve ortak özelliklerini saptayan bu teori tamamlayıcı ve kapsayıcı bir biçimde uluslararası üretim teorilerinin "zarfı" olarak tasvir edilmektedir. Bu noktadan yola çıkarak eklektik paradigmanın analiz ve önermelerinde bütüncül bir anlayışa sahip

olduğunu söyleyebiliriz. Çünkü doğrudan yabancı yatırımlar; belirleyicilerinin tek tek toplamı değil, belirleyicilerinin karşılıklı bağlamlılıklarının sonucudur. Bu nedenle eklettik paradigmanın en önemli özelliği, OLI değişkenlerinin tamamının değerinin, parçalarının toplamından daha büyük olduğunu iddia etmesidir (Dunning ve Lundan, 2008a, s.102-108).

OLI paradigmasının ilk uygulamalarından biri olan Yatırım Geliştirme Yolu (Investment Development Path-IDP) ülkelerin farklı aşamalardan geçerek değişen uluslararası yatırım konumlarını açıklamaktadır (Dunning, 2001, s.180; Dunning, 2008a, s.330). Buna göre ülkelerin geçireceği 5 aşama mevcuttur. İlk aşama neredeyse doğrudan yabancı yatırım girişinin ve çıkışının olmadığı sanayileşme öncesi aşamadır. Bunun nedeni, firmaların sahiplik avantajına sahip olmaması ve yetersiz lokasyon avantajlarıdır. Sonraki aşamada ise, ülkenin altyapısının iyileşmesi ve devlet politikalarının desteğiyle kaynağa dayalı, geleneksel ve emek yoğun sektörlerde yatırım çekmeye başlamasıdır. Üçüncü aşamada, gelişmekte olan bir ülke ekonomik yapısı, gelir düzeyi ve endüstriyel yapısıyla gelişmiş bir ülke olma noktasına gelmektedir. Yurtiçine giren doğrudan yatırımlar azalmakta ancak kendi firmalarının mülkiyet avantajları olduğu için ülkenin yurtdışına yaptığı yatırımlar artmaktadır. Kaynakları ve yetenekleriyle sanayileşme yolunda olan ülkede şehirleşmede artış, yaşam standartlarında yükselme ve tüketicilerin tercihlerinde yüksek kaliteli ürünlere doğru bir değişim olduğu gözlenmektedir. Firmaların yönetsel ve girişimcilik avantajları daha fazla ön plandadır.

Dördüncü aşamada ülke net dış yatırımcı statüsünde yer almaktadır. Ülkenin yurtdışındaki yatırımları kendi ülkesindeki yabancı sermayeli yatırımları aştığı bu noktada ülke artık kaynak ülke konuma ulaşmıştır. Firmalar için sahiplik avantajlarını yurt dışında değerlendirmek daha kârlıdır. Bu aşamada ülkeler, Ar-Ge harcamalarını arttırarak yeni ürünler veya üretim teknikleri icat etmektedir. Bu nedenle bu ekonomilere endüstri sonrası ya da bilgi ekonomisi adı verilmektedir. Son aşama ise, ülkenin dışarıya yaptığı ve ülkeye yapılan yatırımlar arasında dalgalı bir denge gerçekleşmektedir. Bu aşama, ülkenin ekonomik yapısı ile kalkınma düzeyinde arasında yakınlaşma olduğunda meydana gelmektedir (Dunning ve Lundan, 2008a, s.330-35; Dunning, 1981, s.38-42).

Küreselleşme ve teknolojik gelişmeler, firmalara ve ülkelere farklı seçenekler sunmaktadır. Seçeneklerin çoğalmasıyla birlikte yatırım ortamı daha belirsiz, karmaşık

ve değişken bir hal almıştır. (Dunning ve Lundan, 2008a, s.126). Belirsizleşen yatırım ortamında çokuluslu şirketlerin faaliyetlerini belirleyen unsurları ve özellikleri daha iyi açıklayabilmek için OLI paradigmasına kurumlar eklenmiştir. Böylelikle firma içindeki kurumsal etkiler dikkate alınmakla birlikte firmanın faaliyet gösterdiği çevre ile arasındaki etkileşimi de inceleme imkânı elde edilmektedir. Aynı zamanda çokuluslu şirketlerin değişen yapısı sonucu ortaya çıkan yeni organizasyon türleri nedeniyle mevcut teoride birtakım değişiklikler yapılması hedeflenmektedir (Dunning ve Lundan, 2008a, 2008b).

OLI paradigmasına kurumsal analizin dahil edilmesi Dunning'in firmaların neden yurtdışında üretim yaptığı sorusuna cevap veren dinamik bir teori geliştirme amacıyla yakından ilintidir. YKİ, ülkeler arasındaki gelişmişlik farklıklarını incelemektedir. OLI paradigması da YKİ'nin bir uzantısı olarak doğrudan yabancı yatırımların coğrafi ve sektörel dağılımını anlamaya çalışmaktadır (Maitland ve Nicholas, 2003, s.48). Dunning ve Lundan (2008a, 2008b) North'un kurumlar tanımını ve özelliklerini paradigmaya eklemiştir. Öncelikle YKİ'nin OLI paradigmasında North üzerinden etkisini açıklamak faydalı olacaktır. North'un analizi makro düzeyde olmasına rağmen, firma seviyesine genişletmek için mikro temellere sahiptir. Böylelikle mikro ve makro temelin arasındaki karşılıklı bağımlığın önemini vurgulamak için tutarlı bir analiz hedeflenmektedir (Dunning ve Lundan, 2008a, s.128). Öte yandan, küreselleşme sonucu değişen koşullar konunun doğrudan yatırım eyleminden ziyade yatırımı yapan kurum olarak yer değiştirmesine neden olmaktadır (Maitland ve Nicholas, 2003, s.44). Çokuluslu şirketler, yerli ve yabancı üretim faaliyetleri kontrol eden ve yöneten bir koordinatöre dönüşmüştür. OLI paradigması, ulusal düzeydeki kurumların çokuluslu şirketlerin faaliyetlerini nasıl etkileyebileceğini ve aynı zamanda çokuluslu şirketlerin eylemlerinin zaman içinde bu kurumları nasıl etkileyeceğini keşfetmenin ve değerlendirmenin bir aracı olarak yeniden düzenlenmiştir (Dunning ve Lundan,2008a, s.143).

OLI paradigmasına kurumların eklenme gereksinimi çokuluslu şirketlerin küresel piyasadaki değişen rolünden kaynaklanmaktadır. Son yıllarda çokuluslu firmaların hem maddi (tangible) hem de maddi olmayan (intangible) varlıkları bilgi yoğun ve ilişki temelli haline gelmiştir. Çokuluslu şirketler, yapısının üretim sürecinde ortaya çıkan hiyerarşik maliyetler, mübadele esnasında ortaya çıkan piyasa maliyetleri ve (hem ülkeye hem de firmaya özgü) kurumlar tarafından belirlendiği ve katma değerli faaliyetlerin koordineli

biçimde gerçekleştiği bir ağ olarak tasvir edilmektedir (Dunning ve Lundan, 2008b, s.574-75). Çokuluslu şirketler tarafından yürütülen katma değerli faaliyetlerin işlem ve koordinasyon maliyetleri, gelir sağlayan varlıkların önemli bir bileşeni haline gelmektedir. Bu tür maliyetler, firmaların katma değerli faaliyetlerini uzmanlaşmaya ve iş birliğine dayalı hale getirmesiyle birlikte bu tür faaliyetlerin daha ilişkisel yoğun (relational-intensive) hale gelmesi nedeniyle artmaktadır. Çokuluslu şirketlerin işleme ilgili varlıkları etkili bir şekilde yaratma ve sürdürme yeteneği işlemleri destekleyen kurumların kalitesi tarafından belirlenmektedir.

Dunning'e göre kurumlar, firma içindeki ve dışındaki ilişkileri düzenleyen ve yöneten kuralları kapsamaktadır. Aynı zamanda söz konusu kuralların ve davranışların niteliği ve uygulanma biçimleri (kendiliğinden gelişen eylemler veya yasalar, düzenlemeler) OLI yapısının kritik bileşenlerini ve uluslararası üretim faaliyetlerinin kapsamını ve biçimini belirlemektedir (Dunning, 2004, s.19). Bu nedenle, OLI paradigmasının bileşenleri kurumların ilave edilmesiyle yeniden gözden geçirilmiştir. Yatırım için lokasyon seçiminde ülkelerin kurumlarının belirleyici rolü vurgulanmaktadır. Bu noktada, yatırım çekebilmek adına ev sahibi ülkenin kurumları kadar kaynak ülkenin kurumlarının da çokuluslu şirketlerin faaliyetlerini etkilediği ifade edilmektedir. İçselleştirme, ara malı piyasalarının aksak olması nedeniyle gerçekleşmektedir. Dunning'e göre bundan dolayı içselleştirme değişkeni açık veya örtük olarak kurumsaldır. Çünkü, sahiplik avantajlarına ulaşmak ve bunlardan faydalanmak için alternatif örgütlenme türleri (piyasa ve firma) arasındaki seçimde kurumlar önemli rol oynamaktadır.

Lokasyon ve içselleştirme bileşenlerine kıyasla sahiplik avantajlarına kurumların eklenmesi oldukça karmaşıktır. Kurumlardan elde edilen avantajlar (Oi- institutional assts) firma düzeyinde tanımlanmalı ve daha sonra varlık bazlı (Oa-asset)⁹ ve işlem bazlı (Ot-transaction) avantajlar olarak ayrılmalıdır. Böylelikle gelişen ve dinamik bir ortamda üç faktör de dikkate alınabilir Oi, firmaya özgü kurumsal altyapıyı içermektedir. Her türlü yönetimsel karar mekanizmaları, firmanın hissedarlarının davranış ve tutumlarını etkileyen teşvikler, düzenlemeler ve normlar kurumsal altyapıyı oluşturmaktadır (Dunning ve Lundan, 2008a, s.131-34). Sonuç olarak Oa'daki değişiklikler doğrudan

⁹ Oa (varlığı dayalı) avantajlar, çokuluslu şirketlerin üretim yöntemi, organizasyonel sistemler, yenilikçi kapasite vb, ile ilgili sahip olduğu bilgi birikimini ifade etmektedir.

ürün ile ilgili iken, Oi'deki değişiklikler firmanın sunduğu ürün veya hizmetlerle ilgi olsun ya da olmasın değerler ve davranışlarındaki değişimlerden kaynaklanmaktadır (da Cruz, vd., 2020).

Aşağıdaki tabloda OLI paradigmanın bileşenleri ile North'un kurumları bir araya getirilmektedir. Bu noktada amaçlanan; sahiplik, içselleştirme ve lokasyon değişkenlerini kurumsal bir çerçeveye oturtmaktadır. Bunun için ilk olarak, paradigma içerisinde alt bir çerçeve oluşturarak çokuluslu şirketlerin faaliyetlerinin kapsamını ve modelini etkileyen formel ve enformel kurumları ve uygulama mekanizmalarını kapsayan kurumsal altyapının oluşturulması gereklidir. Bunlar, tıpkı diğer varlıklar gibi paradigmanın bir parçası olarak tabloda sınıflandırılmaktadır. Firmanın sahip olduğu ve kontrol ettiği kurumlar kurumsal yönetim başlığı altında toplanmaktadır. Firmanın yatırım yapmak istediği bölgenin veya ülkenin konumuna bağlı olarak rekabeti artıran varlıkları sosyal sermayenin bir parçası ve bu iki varlık türünü koordine etmesi ve işlem maliyetlerini en aza indirmek için alternatif yöntemleri kullanma yeteneği ise firmanın ilişkisel varlıklarını oluşturmaktadır (Dunning, 2004, s.21).

Tablo 3: Kurumsal varlıkların eklektik paradigmaya dahil edilmesi

Kurumlar	O	L	I
	Kurumsal Yönetişim	Sosyal Sermaye	Organizasyonell/İlişkisel
Formel	<ul style="list-style-type: none">• Dış mevzuat\düzenlemeler• Ekonomik piyasaların disiplini• Kurumsal hedefler, iç konut sistemleri ve teşvik yapıları	<ul style="list-style-type: none">• Yasalar\düzenlemeler• Politik piyasaların disiplini• Kurallara dayalı teşvikler\standartlar• Sınır ötesi yatırım anlaşmaları	<ul style="list-style-type: none">• Sözleşmeler (örn. Firma arası)• Sözleşmeler (örn. Firma içi)
Enformel	<ul style="list-style-type: none">• Kurallar\normlar\gören ekler• Ülke kültürleri• Ahlaki zihniyet (özellikle karar vericilerin)• Rakiplerden ve çıkar gruplarından gelen baskılar	<ul style="list-style-type: none">• Kalıtsal sosyal görenekler ve gelenekler• Yabancı organizasyonlar• İnovasyon, girişimcilik gibi motive edici kurumlar• Bilgi ve belirsizliğe karşı tutum	<ul style="list-style-type: none">• Firmalar içinde ve arasında güvene dayalı ilişkiler• Kurumsal/kültürel mesafenin derecesi
Uygulama			
Formel	<ul style="list-style-type: none">• Yaptırımlar ve cezalar• Tüketicilerin, yatırımcıların, sendikaların vb. tutumu	<ul style="list-style-type: none">• Yaptırımlar, cezalar ve politikalar• Kamu kuruluşlarının kalitesi (örn. Mülkiyet haklarının korunması, yasal sistem)	<ul style="list-style-type: none">• Sözleşmeyi bozanlar için cezalar• Grevler, lokavtlar• Eğitim
Enformel	<ul style="list-style-type: none">• İstek veya telkinler• Statü kaybı/kazancı• Misilleme seçenekleri• İlişkisel varlıkların oluşturulması /azalması (örn: güven, karşılıklı ödün vb.)	<ul style="list-style-type: none">• İnanç sistemleri• Gelenek• Gösteriler, politik organizasyonlara aktif katılım• Toplumsal rehberlik/istek veya telkinler• Sosyal güvenlik ağları	<ul style="list-style-type: none">• Tekrarlanmayan işlemler• Suçluluk, utanç• Yabancı ekonomilerle geliştirilen ağlar/ittifaklar, örn: öğrenmenin faydaları
Kurumsal Bozukluklar	<ul style="list-style-type: none">• Hileli muhasebe uygulamaları, dolandırıcılık ve diğer kurumsal suiistimaller,• Şeffaflığın yoksunluğu• Yetersiz kurumsal çerçeveye	<ul style="list-style-type: none">• Suç, yolsuzluk, adalet sistemindeki aksaklıklar• Teknolojik veya kurumsal değişime ayak uyduramama	<ul style="list-style-type: none">• Şirket içi veya şirketler arası ilişkinin iyi olmaması.• İttifakların, yönetmeliklerin, şeffaflık/dürüstlüğün yoksunluğu

Kaynak: Dunning, 2004, 2008

Kurumların OLI paradigmasının üç unsuru üzerindeki etkilerinin incelenmesiyle makro ve mikro faktörlerin birleşmesi sağlanmaktadır. OLI paradigması başlığı altında kurumsal ve ekonomik faktörlerin birleşmesi, kurumsal faktörlerin farklılık göstermesi durumunda çokuluslu şirketlerin yatırım tercihlerini anlamamız için temel sağlamaktadır (da Cruz, vd.,2020).

2.4 Yeni Kurumsal İktisat ve Doğrudan Yabancı Yatırım İlişkisi

Bir firmanın hangi koşullarda doğrudan yatırım gerçekleştirdiği önemli bir araştırma konusudur. YKİ'nin bu alana getirdiği yenilik, doğrudan yabancı yatırımın geleneksel belirleyicileri¹⁰ yerine ülkelerin yatırım çekmesinde kurumların etkisini incelemeyi mümkün hâle getirmesidir. Özellikle 1990'li yıllardan itibaren doğrudan yabancı yatırımları çekmede kurumların önemi artmaktadır (Dumludağ, 2009, s.18). İktisadi büyüme teorilerinde kurumların yer almaya başlaması doğrudan yabancı yatırımlar ve kurumlar arasındaki ilişkinin araştırılmasını gündeme getirmiştir (Dumludağ ve Şükrüoğlu, 2007, s.134; Benassy-Quere, vd., 2007, s.764; Mondolo, 2019, s.168). Tarih boyunca kurumlar insanlar tarafından düzeni sağlamak ve belirsizliği azaltmak için oluşturulmuştur. Seçim kümesini belirleyen ekonomik kısıtlamalar ile işlem ve üretim maliyetleri iktisadi faaliyetin etkinliğini belirlemektedir. Kurumlar, toplumdaki teşvik yapılarını oluşturur ve sonuç olarak ekonomik ve politik kurumlar ekonomik performansın belirleyicisidir (North, 1991, s.97). YKİ'ye göre sermaye birikimi, inovasyon ve ölçek ekonomileri büyümenin yakın nedenleridir. Büyüme farklılıklarının temel nedeni ise, kurumsal farklılıklardır (Acemoğlu, vd., 2005, s.388).

Kurumlar ve uluslararası sermaye hareketlerini incelediğimizde Lucas paradoksu olarak adlandırılan olgudan bahsetmek gerekmektedir. Lucas (1990), sermaye akımların Neoklasik büyüme ve ticaret teorilerine göre gerçekleşmediğini ifade etmektedir. Neoklasik iktisada göre, sermaye akışı zengin ülkelere fakir ülkelere doğru gerçekleşmesiyle üretim faktörlerinin getirileri eşitlenecektir. Ancak Lucas'a göre sermaye akışı zengin ülkelere fakir ülkelere doğru değil, zengin ülkelerin kendi aralarında gerçekleşmektedir. Lucas, bu paradoksal duruma beşerî sermayedeki farklılıkların ve sermaye piyasasındaki aksaklıkların neden olduğu ifade etmektedir. Lucas, sermaye piyasasındaki aksaklık olarak politik riskin altını çizmektedir ve politik riski sermaye akışını sınırlayan bir faktör olarak görmektedir. Böylelikle, hükümet politikalarındaki ve kurumsal yapıdaki farklılıkların uluslararası sermaye hareketlerini etkilediği ortaya çıkmaktadır (Alfaro, vd., 2008, s.347).

¹⁰ Piyasa büyüklüğü, büyüme beklentileri, makroekonomik istikrar, vergi rejimi, işgücü maliyeti, altyapı, vb. geleneksel belirleyicilere örnek verilebilir (Kapas, 2020, s.162).

Ülkelerin kurumlarındaki, değerlerindeki ve iktisadi yapılarındaki farklılıkların doğrudan yabancı yatırımlardaki farklılıkları açıklamada en güçlü nedenler olduğu kabul edilmektedir (Sara ve Newhouse, 1995, s.318). YKİ, doğrudan yabancı yatırımları formel ve enformel kurumlar yoluyla kalkınmayı teşvik eden bir kanal olarak kabul ettiğinden dolayı bu ikili arasındaki etkileşim incelemektedir (Kapas, 2020, s.162). Bu başlık altında, doğrudan yabancı yatırımlar ve formel ve enformel kurumlar arasındaki ilişkinin ele alınması hedeflenmektedir.

Çokuluslu şirketler yatırım yaptıkları ülkelerde karmaşık işlemlerle, ekonomik, politik, coğrafi ve sosyoekonomik farklılıklarla karşı karşıya kaldıkları için ve yatırım kararında oyunun oyuncuları oldukları için oyunun kuralları önemli sonuçlar doğurmaktadır. YKİ, uluslararası piyasaları hedefleyen firmaların faaliyetleri esnasında ortaya çıkabilecek işlem maliyetlerinin azaltılması üzerine odaklanmaktadır (de Cruz vd., 2020, s.6; Trevino ve Grosse, 2005, s.125). Aynı zamanda YKİ, organizasyon düzenlemeleri, işlemler ve hukuk gibi geçerli olan formel ve enformel kuralların üzerinde durarak yatırım çekmeyi amaçlayan ev sahibi ülkeler için tahmin edilebilir ve şeffaf bir çerçeve sunmaktadır (Sedik ve Seoudy, 2012, s.7).

YKİ'ye göre işlem maliyetleri ekonomimin tümüne nüfuz etmiştir. Yatırımcılar, iş yapma biçimlerine ve ne üreteceklerine karar verirken işlem maliyetlerini hesaba katmak zorundadır (Coase, 2008, s.35). İşlem maliyetlerin ortaya çıkmasının nedenlerinden biri bilginin pahalı olmasıdır (North, 2010). Bu nedenle kurumların kalitesi, enformasyon asimetrisini azaltmakta ve yatırımcıların piyasa koşulları ve mallar hakkında daha fazla bilgi sahibi olmasını sağlayarak yatırımların artmasına neden olmaktadır (Busse ve Hefeker, 2007, s.403). Williamson'a göre (1979) yatırım riski ve iş rijitliği işlem maliyetleri olarak adlandırılmaktadır. Ülkede mülkiyet hakları güvence altında değil ise yatırım riski artacaktır. Bununla birlikte, sermaye kontrolü ve yatırım garantileri hakkında bilgi aramak yatırımcı için maliyetlere yol açmaktadır. Bu nedenle, yatırım riskleri ve sermaye çekmeye yönelik yatırım ortamı doğrudan ve dolaylı olarak işlem maliyetleri ile yakından bağlantılıdır (aktaran Wink Junior, vd., 2011, s.176). Sara ve Newhouse (1995), sözleşmelerin yazımı, müzakeresi ve uygulanmasının da işlem maliyeti yarattığını ve bir ülkenin belirsizliği ve işlem maliyetlerini azaltacak kurumlara ve iş kültürüne sahip olarak daha fazla yatırım çekebileceğini ifade etmektedir.

Sözleşmelerin uygulanabilmesi ve işlem maliyetlerinin minimize edilebilmesi için mülkiyet haklarının güvence altına olması gerekmektedir. Belirsizliği azaltan ve kamulaştırma riskine karşı daha fazla koruma sağlayan mülkiyet haklarına sahip ülkeler, daha fazla gelire ve daha fazla yatırım oranına sahip olmaktadır (Acemoğlu ve Johnson, 2005, s.953). Aksi takdirde sözleşmeleri belirlemek ve uygulamak oldukça zor olduğundan işlem maliyetleriyle karşı karşıya kalan ülkelerde daha az ticaret ve yatırım gerçekleşmektedir. Aynı zamanda mülkiyet haklarının belirsizliği, üretkenliğin artması için gerekli bilgi ve beceriye yatırım yapılmasını engelleyerek ev sahibi ülkenin gerçekleşmesini beklediği teknoloji transferinin gerçekleşmemesine neden olmaktadır (Shirley, 2008, s.613; Maitland ve Nicholas, 2003, s.50).

Ekonomik kurumlar, iktisadi aktörlerin teşviklerini şekillendirirler ve fiziksel ve beşerî sermayeye ve teknolojiye yapılan yatırımları ve üretimin organizasyonunu etkilemektedir. Özellikle yeni yatırım fırsatlarının değerlendirilmesinde kurumların rolü oldukça önemlidir (Acemoğlu, vd, 2005, s.389-416). Ancak iktisadi yaşamda hangi tür ekonomik kurumların hüküm süreceğini belirleyen unsur ise siyasal süreçtir (North, 2010, s.67). Acemoğlu ve Robinson (2012), bu noktadan hareketle ekonomik ve siyasal kurumları kapsayıcı ve sömürücü olarak ayırarak bu kurumların özelliklerini ve iktisadi performansa etkisini ortaya koymaktadır. Buna göre ekonomik kurumlar, kapsayıcı ve sömürücü olmak üzere ayrılmaktadır. Kapsayıcı ekonomik kurumların özellikleri; güvence altına alınmış özel mülkiyet, tarafsız hukuk sistemi ve herkesin mübadele ve sözleşme yapabileceği eşit şartları sağlayan kamu sistemin varlığıdır. Mülkiyet haklarının güvence altına alındığı bir ortamda yatırımcılar yatırım yapmaya istekli olacaklar ve böylelikle verimlilik artacaktır. Aynı zamanda yatırımcı elde ettiği hasılatı el konulmayacağına ya da vergi yoluyla alınmayacağına emin olmaktadır. Bu özelliklere sahip olmayan kurumlar ise, sömürücü ekonomik kurumlardır.

Ekonomik kurumların hangi yönde gelişeceği bireyler ve gruplar arasındaki çıkar çatışmaları nedeniyle siyasal gücün toplumdaki dağılımına bağlıdır. Siyasal kurumlar, siyasette teşviki yöneten kurallardır; hükümetin nasıl seçileceği ve neyi yapmaya yetkisi olup olmadığı siyasal kurumlar tarafından belirlenmektedir. Acemoğlu ve Robinson, ekonomik kurumlardaki sınıflandırmayı siyasal kurumlar için de yapmaktadır. Siyasal gücün dağılımı eşit değilse ve sınırlandırılmamışsa sömürücü siyasal kurumlar, diğer taraftan gücü toplumun geniş kesimine dağıtan ve sınırlama getiren kurumlar da kapsayıcı

siyasal kurumlardır. Bir ekonomide siyasi ve ekonomi kurumlar karşılıklı etkileşim göstererek gelişmektedir. Sömürücü siyasal kurumlarda siyasi güç dar bir kesimin elinde yoğunlaştığından dolayı keyfi uygulamalara kısıtlama söz konusu değildir. Bu da yatırımlar üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir. Siyasi gücü dağıtan kapsayıcı kurumlar da ise yatırımcıların kaynaklarına el koyan veya giriş engelleri getiren ekonomik kurumların gelişimine engel olmaktadır (Acemoğlu ve Robinson, 2012, s.75-83).

Ekonomik kurumların iktisadi büyüme için kötü ve iyi olması politik gücün toplumdaki dağılımına bağlıdır (Acemoğlu, vd, 2005, s.447). Bu nedenle sayısız reform girişimine rağmen kısmen güçlü ekonomik ve siyasi aktörlerin mevcut kurumları korumada çıkarları olduğu için kısmen de inanç ve alışkanlıkların statükoyu desteklediği ve sürdürdüğü için birçok ülke düşük seviyeli dengeden çıkamaz (Shirley, 2008, s.612).

Oyunun iktisadi kurallarını tanımlayıp uyguladığı için iktisadi performansın belirleyicisi devlettir ve bu nedenle etkin mülkiyet haklarının belirlenip uygulanması yönetim biçimlerine bağlıdır (North, 1995, s.25). Bu bağlamda ülkelerin siyasi yapıları ve doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişki araştırılmıştır. Ancak bu ilişki konusunda kesin bir yargıya ulaşıldığını söylemek mümkün değildir. Bazı çalışmalar, demokrasinin doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde pozitif bir etki yarattığını iddia etmektedir. Fakat otokratik ülkelerin bazı nedenlerden dolayı yatırım çekebileceğini ve hatta siyasi yapı ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında ilişki olmadığını gösteren çalışmalar da mevcuttur.

Demokratik kurumlar, çokuluslu şirketler ve hükümetler arasındaki iş birliğinin kurulmasına olanak sağlamaktadır. Çokuluslu şirketler, yatırım yaptıkları ülkede hükümet tarafından politikaların değiştirilmesiyle karşı karşıya kalabilmektedir. Demokratik kurumlar, oluşabilecek risklere karşı güvenilirliği sağlamaktadır. Aynı zamanda demokratik kurumlar, mülkiyet haklarının korunmasına yönelik daha fazla güvence vermekte ve sözleşmelerin uygulanmasını kolaylaştırılmaktadır. Güçler ayrılığı, yürütmenin sınırlandırılması, yasama ve adli güç, düşük kamulaştırma riski vb. demokratik kurumlar yabancı yatırımlar için oldukça önemlidir. Bu yüzden mülkiyet haklarını güvence altına alan ve belirsizlikleri azaltan demokratik ülkeler daha fazla yatırım çekmektedir.

Çokuluslu şirketler, demokratik ve otoriter ev sahibi hükümetlerden farklı yaklaşımlara maruz kalmaktadır. Bu şirketler, ev sahibi ülkedeki oligopol veya monopol

konumlarından dolayı sahip oldukları avantajları kullanarak gelir ve kâr elde etmeyi amaçlamaktadır. Demokratik ülkelerde hükümetler, yeniden seçilebilme olasılığını artırmak için seçmenlere fayda sağlayacak ve ülke ekonomisinde katkısı sağlayacak yatırımları tercih edecektir. Fakat çokuluslu şirketler ise amaçladıkları rantları elde etmek için rüşvet vererek kamu politikalarını etkilemek isteyebilir. Demokratik ülkelerde, süreci şeffaf bir şekilde izlemeye imkân verdiği için çokuluslu şirketlerin sahip olmayı istediği avantajlar kısıtlanmaktadır. Otoriter rejimlerde ise hükümetlerin demokratik ülkelerin aksine yönetimde kalmak için geniş bir desteğe ihtiyacı yoktur. Bu nedenle demokratik kurumların zayıf olduğu ülkelerde çokuluslu şirketlerin oligopol veya monopol güçlerini engelleyecek kısıtlamalar da yoktur. Başka bir ifadeyle, demokrasi bir yandan yargı sisteminin iyileştirilmesini ve hukukun üstünlüğünü sağlarken diğer taraftan yabancı sermayenin üzerine kısıtlamalar getirerek caydırıcı olabilmektedir (Li ve Resnick, 2003; Jensen, 2003).

Busse (2003), 1972-1999 yılları arasında 69 gelişmekte olan ülke için siyasi haklar ve sivil özgürlükler üzerinden demokrasi ve doğrudan yabancı yatırım ilişkisini incelemiştir. Özellikle 1990'li yıllarda demokrasi ve doğrudan yabancı arasında pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmektedir. Benzer şekilde Jensen'de (2003), 114 ülkenin verileriyle yaptığı analizde demokrasinin doğrudan yabancı girişini pozitif yönde etkilediğini ortaya koymaktadır. Özellikle 1980'li yıllardaki ekonomik koşulların, politik kararların ve demokratik kurumların 1990'li yıllardaki yatırım girişlerinde etkili olduğunu tahmin etmektedir.

Moon'a (2019) göre otoriter ülkelerin seçilmiş yasama organı gibi demokratik kurumlara sahip olması diğer otoriter ülkelere kıyasla daha fazla doğrudan yabancı yatırım çekmesine neden olmaktadır. Çünkü yasama organları, ülkede oluşabilecek risklere ve istikrarsızlıklara karşı bir güvence niteliği taşımaktadır. Yasama organına sahip otoriter hükümetler, genellikle tek kişilik ya da askeri diktatörlere kıyasla siyasi gücü paylaştığı gruplara karşı sorumludur. Bu sorumluluk, hükümetin hesap verilebilirliğini artırmaktadır. Böylelikle gelecekte risklerin neden olacağı işlem maliyetleri azaltılabilir. Aynı zamanda yasama organı yabancı yatırımcılar için veto oyuncularını (veto players) olarak görüldüğü için önemlidir. Bu durum hükümet üzerinde kısıtlayıcı olduğu için keyfi değişiklikler engelleyerek istikrarlı bir yatırım ortamı sağlamaya katkıda bulunmaktadır.

Yang (2007), yönetim biçimlerinin doğrudan yabancı yatırım girişlerine etkisini incelemiştir. Yang'a göre, demokratik ülkelerin mülkiyet haklarını güvence altına alması önemli bir belirleyici olmakla beraber otoriter ülkeler de uzun dönemli istikrar sağlandığı takdirde mülkiyet haklarını koruma altına alarak daha fazla yatırım çekebilmektedir. Bu çerçevede, 1983-2002 yılları arasında 134 gelişmekte olan ülke için yapılan analizde, demokrasi ile doğrudan yabancı yatırım girişi arasında bir ilişki olmadığı sonuca varılmıştır. Buna ek olarak otoriter rejimden demokrasiye (ya da otoriter rejimden demokrasiye) geçişin doğrudan yabancı yatırım girişinde fark yaratmadığı ifade edilmektedir.

Doğrudan yabancı yatırımlar, bir kez gerçekleştiğinde geri alınması kolay olmadığından dolayı yüksek batık maliyetleri içermektedir. Bu durum, yabancı yatırımcıları yatırım yapacakları ülkedeki politika değişikliklerine karşı oldukça duyarlıdır. Bu nedenle, çokuluslu şirketler, ev sahibi ülkede önemli politik risklerle karşı karşıyadır (Benassy-Quere, vd., 2007, s.765; Jensen, 2003, s.594). Politik risk, ev sahibi hükümetin şirketler faaliyet gösterirken beklenmedik şekilde oyununun kurallarını değiştirmesini ifade etmektedir (Busse ve Hefeker, 2007, s.398). Hükümetin vergi oranlarını, düzenleme yapısını ve hatta mülkiyet haklarına ilişkin taahhütlerinin kolayca değiştiği ülkelerde, çokuluslu şirketler siyasi tehlikelerle karşı karşıya kalırlar. Böyle bir düzende, hükümetin kendi çıkarları için fırsatçı bir şekilde davranması olasıdır. Buna ek olarak ev sahibi ülke ortağı veya rakibi, fırsatçı bir şekilde hükümete çokuluslu şirketin aleyhine fakat kendi çıkarları doğrultusunda davranma isteğinde bulunabilir (Henisz ve Williamson, 1999, s.267).

Yabancı yatırımcılar yatırım yaptıkları ülkede varlıklarının mülkiyetinin siyasi otorite tarafından kamulaştırılmayacağından emin olmak isterler. Fakat politik istikrarsızlığın olduğu ve mülkiyet haklarının etkin işlemediği ülkelerde el koyma riski daha fazla olduğundan daha az yatırım gerçekleşmektedir. El koyma, doğrudan veya dolaylı olarak iki farklı türde gerçekleşebilir. Doğrudan el koyma, ev sahibi hükümetin yabancı şirketin yatırım sermayesi üzerindeki kontrolünü kamulaştırmasıdır. Günümüzde bu yöneme çok fazla rastlanmamaktadır. Dolaylı el koyma ise yatırımın değerini azaltan kurumsal çerçeveyi ifade etmektedir. Vergilerin artırılması, devalüasyon, yolsuzluk, sıkı düzenleme tedbirleri, tarife dışı engeller ve kârların geri gönderilmesine ilişkin

kısıtlamalar dolaylı el koyamaya örnek gösterilebilir. Aynı zamanda, bunlar gizlenmiş ya da “creeping” el koyma olarak adlandırılmaktadır (Azzimonti ve Sarte, 2007).

Yolsuzluk, kurumların işleyişini etkilediğinden dolayı doğrudan yabancı yatırımların girişini belirleyen bir faktördür. En yaygın tanımıyla yolsuzluk, kamu gücünün özel çıkarlar uğruna kötüye kullanılması olarak tanımlanmaktadır (Tanzi, 1998, s. 8). Yatırım ortamı söz konusu olduğunda yolsuzluk, iş yapmanın ek bir maliyeti veya kârlar üzerinden alınan vergi olarak değerlendirilmektedir. Çünkü yabancı yatırımcılar; birtakım izinler, yatırım lisans işlemleri veya vergi müzakeresi gibi konularda bazı kolaylıklar elde edebilmek için kamu görevlilerine rüşvet vermektedir (Al-Sadig, 2009, s.267).

Yolsuzluk, yabancı yatırımcının maliyetlerini artmasının yanında politik istikrarsızlığı ve belirsizliğe yol açarak doğrudan yabancı girişini engellemektedir (Wei, 2000; Knack ve Keefer, 1995). Belirsiz siyasi ortamda, yatırımcılar ve kamu görevlileri yasaları göz ardı ederek kısa vadeli hareket edip kendi çıkarları doğrultusunda karar almaktadır. Bu durum, bir darboğaz yaratarak yabancı yatırımların maliyetlerinin artmasına neden olmaktadır.

Yolsuzluğun doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki olumsuz etkilerini inceleyen çalışmalar mevcuttur (Wei, 2000; Habib ve Zurawicki, 2002; Al-Sadig, 2009; Gastanaga, vd., 1998, Busse ve Hefeker, 2007). Yolsuzluğun olumsuz etkilerine üzerine bir kanı olmakla beraber diğer taraftan bunun tam tersi bir etkiye sahip olabileceği dair fikirler de tartışılmıştır. Özellikle yönetim zayıf olduğu, birtakım bürokratik engellerin olduğu yatırım ortamlarında çokuluslu şirketler faaliyetlerini sürdürebilmek için rüşvet etmeyi tercih etmektedir. Bu yaklaşım etkin yağ hipotezi olarak adlandırılmaktadır. Tosun, vd. (2014), 1992-2012 yılları arasında Türkiye için bu hipotezin geçerli olup olmadığını sorgulamaktadır. Çalışmada, yolsuzluğun doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde olumsuz etkisi olduğu ve Türkiye için etkin yağ hipotezinin geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Moustafa (2021), 1970-2019 yılları arasında Mısır’a gelen doğrudan yabancı yatırımlar ile yolsuzluk algısı arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında Mısır için etkin yağ hipotezinin geçerli olduğunu ortaya koymuştur. Mısır’da yolsuzluk algısının doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde pozitif bir ilişkiye sahip olduğu gözlenmiştir

North'a göre iktisadi performansın belirleyicisi mülkiyet haklarıdır. Fakat North, ilerleyen dönemde sözleşmelerin karmaşık yaptırım meselelerini ve enformel kısıtları görmezden geldiklerini ifade etmektedir. O zamandan beri mülkiyet haklarını uygulamanın güvenilir taahhüdün unsuru olduğuna inanmaktadır. Çünkü güvenilir taahhüt, yatırımdan elde edilecek olası kazançların önünde bir engel ve enformel kurumların iktisadi performansı etkileme biçiminde kritik bir unsurdur (North, 1993, s.12). Güvenilir taahhüdü teşvik eden kurumsal ortam, komplike formel kurallardan, enformel kısıtlardan ve uygulamadan oluşmaktadır. Bütün bunlar bir araya geldiğinde işlem maliyetlerinin minimize olması mümkün hâle gelmektedir (North, 2010, s.79).

Çokuluslu şirketler, ev sahibi ülkedeki tedarikçilerle, müşterilerle vb. sözleşmesel ilişkilere sahip olduğu için düşük maliyetle sözleşme uygulamayı tercih etmektedir. Fakat taraflar, sözleşmedeki yükümlülükleri farklı yorumlanmakta ya da fırsatçılık nedeniyle haklarından daha fazlasını talep etmekte ya da yükümlülüklerini yerine getirmemektedir (Ahlquist ve Prakash, 2008, s.319-320). Bu noktada mülkiyet haklarını güvence altına alan ekonomik kurumların varlığının siyasi otorite tarafından sağlanmış olması gereklidir. Kurumların sağladığı taahhüdün güvenilirliğinin artması hem mülkiyet haklarının etkin işlenmesine hem de karmaşık sözleşmelerin hayata geçirilmesine imkân vererek verimli ve üretken yatırımların gerçekleşmesine neden olmaktadır (Çetin, 2012, s.54; Acemoğlu, vd., 2005, s.429). Çiçen vd. (2016), güvenilir taahhüdü doğrudan yabancı yatırımların kurumsal belirleyicisi olarak ele almış ve güvenilir taahhüt yükseldiği zaman doğrudan yabancı yatırımların da arttığı sonucuna ulaşmıştır.

North'a göre başka bir ülkenin formel kurallarını uygulayan ülkelerin elde edecekleri sonuçlar farklı olacaktır. Çünkü enformel kuralları ve uygulama mekanizmaları farklıdır (North, 1995, s.25). Bu nedenle formel kurumların ülkelerin yatırım ortamına etkisini göz önünde bulundururken kurumsal çerçevenin diğer bir bileşeni olan enformel kurumlar da ihmal edilmemelidir. Formel kurumların etkin olabilmesi için onları tamamlayan ve uygulama maliyetlerini azaltan enformel kurumlara gereksinim vardır. Formel ve enformel kurumlar birbirleriyle uyumlu olmaması siyasi istikrarsızlığa neden olacaktır (North, 1993, s.20). Özellikle son 10-15 yılda formel kurumlarla birlikte enformel kurumların doğrudan yabancı yatırımların belirleyicisi olduğu vurgulanmaktadır.

Wang (2000), Çin'in doğrudan yabancı yatırım çekmesindeki başarısının arkasında enformel kurumların olduğunu ifade etmektedir. Wang'a göre Çin'in politik kurumlarının zayıf olması sebebiyle yabancı yatırımcılar mülkiyet haklarının korunmasına, sözleşmelerin uygulanmasına ve yatırımla ilgili sorunların çözümüne ilişkin birçok sorun ile karşı karşıya kalmaktadır. Buna rağmen Çin'e önemli miktarda doğrudan yabancı girişi gerçekleştirmektedir. Bu durum Çin toplumunun sağlam ilişkilere sahip olmasıyla açıklanmaktadır. Çin'deki *quanxi* anlayışı, mülkiyet hakları ve sözleşmelerin uygulanmasıyla ilgili yasal kurumlara karşı geçerli bir alternatif olarak görülmektedir. *Quanxi*, karşılıklı güvene dayalı kişisel ilişkileri ifade etmektedir. Bu yaklaşım, Çin'in zayıf yasal sisteminin eksikliklerini iki şekilde kapatmaktadır. İlki, hukuki belirsizliği azaltarak ve sözleşmelerin uygulanması ve uyuşmazlıkların çözümüne ilişkin yasal mekanizmalara erişim sağlayarak hukuku tamamlamaktadır. Diğer taraftan, Çin'de yatırım yapmanın yüksek risklerini tazmin ederek yüksek kâr potansiyeline sahip yatırım fırsatları içinde güvence sağlamaktadır. Çin'in sahip olduğu bu öğretiyi formel kurumları zayıf olmasına rağmen doğrudan yabancı yatırımlar için tercih edilen bir lokasyon olmasına neden olmuştur.

Seyoum (2011), enformel kurumlardan güven ve itibarın doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisini incelemektedir. Enformel kurumları güven ve itibara dayalı ülkeler, (i) müşteriler ve tedarikçiler arasında sözleşme uygulanmasını etkin kıldığı, (ii) karar sürecinde güvenilir bilgi sağladığı ve (iii) taraflar arasındaki her türlü işlem maliyetlerini azalttığı dolaylı daha fazla yatırım çekmektedir. 119 ülkenin ele alındığı çalışmada, doğrudan yabancı yatırım girişinde güven ve itibarın formel kurumlardan daha etkili olduğu sonucuna varılmaktadır. Ek olarak itibar ve güvene dayalı enformel kurumlar ile formel kurumlar arasındaki ilişkinin pozitif olduğu ve enformel kurumlarla ve doğrudan yabancı yatırım arasındaki ilişkide formel kurumlarında payının olduğu ifade edilmektedir

Mondolo (2019), güven, yolsuzluk ve sosyal ilişkiler gibi enformel kurumların doğrudan yabancı yatırım girişinde etkili olup olmadığını incelemektedir. Enformel kurumlar, doğrudan yabancı yatırım girişinde önemli bir bileşendir. Aynı zamanda bireyler ve firmalar arasındaki sağlam sosyal ilişkilerin kurulması önemli ölçüde daha fazla doğrudan yabancı yatırımı cezbetme eğilimini göstermektedir. Doğrudan yabancı

yatırımları etkilemede enformel kurumların rolü, gelişmekte olan ÷lkelerde daha baskındır.

3 BÖLÜM

DÜNYADAKİ VE TÜRKİYE'DEKİ DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN SEYRİ

İktisadi sistemin kurumsal yapısı, siyasi otorite (yasama), bürokratik kurumlar (yürütme) ve yargıdan oluşmaktadır. Bu kurumlar, bir ülkenin politik- kurumsal donanımını oluşturmaktadır. Bu doğrultuda ülkelerin sahip olduğu kurumlar, yatırım kararlarını etkilemektedir. Düzenleyici taahhüt eksikliği, siyasi aktörlerin keyfi tutumları, zayıf uygulama mekanizmaları ve yüksek işlem maliyetleri yatırımlar kararlarını olumsuz etkileyen kurumsal faktörlerdir (Çetin, 2010, s.22). Bu bölümde dünyadaki ve Türkiye'deki doğrudan yabancı yatırımların gelişimi incelenmektedir. Çalışmanın amacına uygun olarak Türkiye'nin yabancı sermaye ile ilişkisi tarihsel ve kurumsal bağlamda ele alınmaktadır.

3.1 Dünyadaki Doğrudan Yabancı Yatırımların Seyri

Dünyada yabancı sermaye faaliyetlerinin tarihini 16. yüzyıla kadar götürmek mümkündür (Yavan ve Kara, 2003, s.22). 19. yüzyılda sanayi devriminin etkisiyle doğrudan yabancı yatırımlar özellikle İngiltere, Fransa ve Almanya gibi ülkeler tarafından sömürge ve yarı sömürge ülkelerin altyapılarını geliştirmek amacıyla gerçekleşmiştir (Çatalbaş, 2019, s.23). 20. yüzyılın ilk yarısında iki dünya savaşı ve 1929 ekonomik buhran yabancı sermaye hareketlerinin sınırlı kalmasına neden olmuştur (Berksoy, vd., 1989, s.5).

19. yüzyıl boyunca ve 20. yüzyılın ilk yarısına kadar uluslararası sermaye hareketlerinde en fazla pay sahibi ülke İngiltere olmuştur (Yavan ve Kara, 2003, s.22). Fakat iki dünya savaşı arasında İngiltere, dünya ekonomisindeki hakimiyetini kaybederken ABD, uluslararası piyasada önemli bir ekonomik güç hâline gelmiştir. İkinci dünya savaşında sonra doğrudan yabancı yatırımlar artmaya başlamıştır. Bu artışın nedeni olarak ulaşım ve iletişimdeki teknolojik gelişmelerin yatırımın uzaktan kontrolünü kolaylaştırması ve Avrupa ülkelerinin ve Japonya'nın savaşının verdiği zararı tanzim edebilmesi için ABD sermayesine ihtiyaç duyması gösterilmiştir. (Moosa, 2002, s. 17).

İkinci dünya savaşının sona ermesiyle yabancı sermaye hareketlerinde de önemli gelişmeler meydana gelmiştir. Bunlardan ilki, uluslararası sermaye hareketlerinde doğrudan yabancı yatırımların payının artmasıdır. Bunun yanında ABD'nin elde ettiği güç ile doğrudan yabancılar yatırımlarda üstünlüğe sahip olması ve yatırımların doğal kaynaklar ve altyapı yatırımlarının yanında endüstri sektörüne yönelmesidir (Yavan ve Kara, 2003, s.22).

1960'lı yıllarda uluslararası sermaye hareketleri artmaya devam etmiştir. Bu dönemde dikkat geçen nokta, İngiltere ve ABD'nin yabancı sermayedeki payının düşmesidir. Bazı ev sahibi ülkelerde yerli sanayilerini yabancı sermayenin kontrollüne karşı koruma eğilimi görülmüştür. Amerika ve İngiliz menşei çokuluslu şirketlerin faaliyetleri azalırken Alman, Japon ve İsveçli çokuluslu şirketlerin doğrudan yabancı yatırım faaliyetleri artmaktadır (Moosa, 2002, s.17).

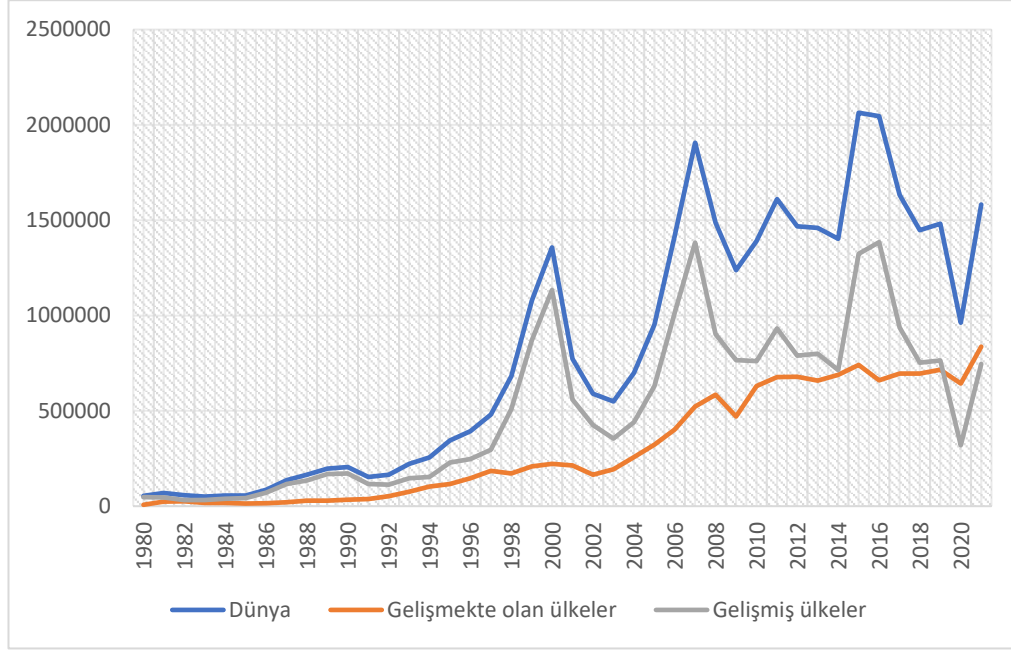
Aşağıdaki grafikte, küresel DYY girişlerinin seyri verilmektedir. Genel olarak DYY girişleri kriz dönemleri haricinde artma eğiliminde olduğu dikkat çekmektedir. Özellikle 1985 sonrası dönemde DYY girişlerinde ciddi artışlar gerçekleşmiştir. 1980-1985 döneminde ortalama DYY girişleri 50 milyar dolar civarında seyrederken 1987 yılında 137 milyar dolara ve 1990 yılında ise 205 milyar dolara yükselmiştir. Bu artışın ardında yatan sebep, yabancı yatırımcıları yatırım yapacakları ülkedeki politik risklere karşı koruyan Çok taraflı Yatırım Ajansı'nın kurulmuş olmasıdır (Çatalbaş, 2019, s.27).

1990-1995 yılları arasında ortalama DYY girişi 225 milyar dolara yükselmiştir. 1990'lı yıllarda DYY girişlerinde satın alma ve birleşmelerin payı oldukça artmıştır ve bunun etkisiyle 2000 yılında küresel DYY girişi 1.3 trilyon dolara yükselmiştir. 2001'de son 10 yıldan bu yana ilk kez küresel DYY girişlerinin ciddi oranda azaldığı görülmektedir. Bu dönemde gelişmiş ülke ekonomilerinin yaşadığı durgunluk, satın alma ve birleşmelerin değerindeki düşme ve 11 Eylül olayının yarattığı belirsizlik yabancı yatırımcıların kararlarını olumsuz etkilemiştir.

1970'li ve 1980'li yıllarda DYY girişlerinde gelişmiş ülkelerin payı fazla iken 1990'lı yıllardan itibaren gelişmekte olan ülkelerin küresel DYY girişlerinden aldıkları pay artmaya başlamıştır. 1980'lerin başında gelişmekte olan ülkelerin küresel DYY girişlerinden aldıkları pay %15'den az iken 1990'ların ortalarında bu pay %40'a yükselmiştir (Yavan ve Kara, 2003, s. 23). 1980'lerin ortalarında gelişmekte olan

ülkelerin yatırım politikalarının liberalleşmesi ve DYY girişi için güvence sağlayan çok taraflı anlaşmaları imzalayan ülkelerin sayısının artması bu durumda etkili olmuştur (Nunnenkamp, 2001, s.10). 2014 yılında gelişmekte olan ülkelerin küresel DYY girişlerinden aldıkları pay %50'ye ulaşmıştır. 2020 yılında ise bu pay tüm zamanların en yüksek seviyesi olan % 66,3'ye ulaşmıştır.

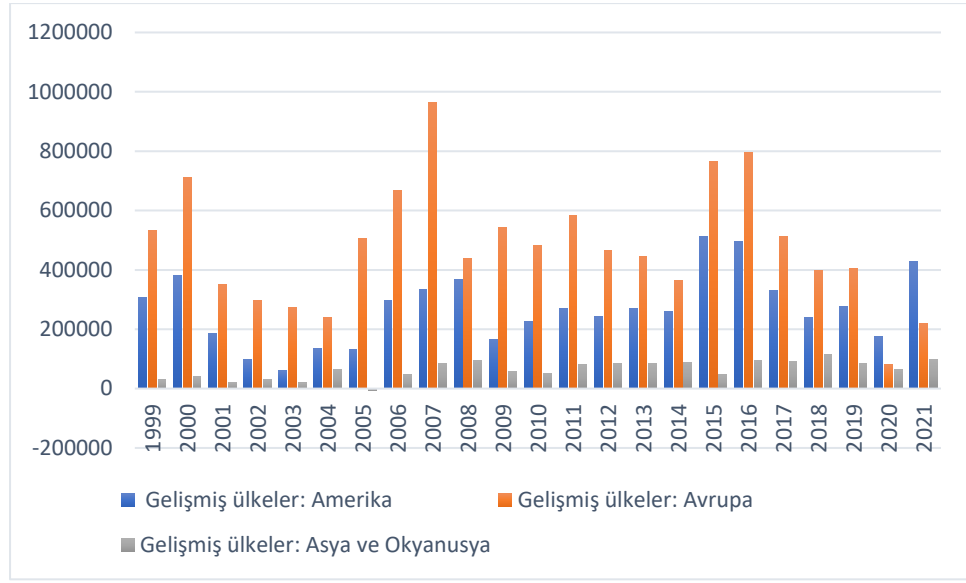
Grafik 1: 1980-2021 yılları arası küresel DYY Girişleri



Kaynak: UNCTADSTAT

2003-2007 döneminde kesintisiz büyüyen DYY girişleri, küresel mali kriz ve dünya ekonomisindeki gerileme nedeniyle 2008 yılında bir önceki yıla kıyasla %14'lik düşüşle 1.697 trilyon dolara gerilemiştir. 2008 yılında gelişmiş ülkelerde DYY girişi %29'luk azalış göstererek 962 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Finansal piyasalardaki aksaklıklar nedeniyle satın alma ve birleşmelerdeki önemli azalış DYY girişlerini de olumsuz etkilemiştir. 2008'de gelişmekte olan ülkelere DYY girişi yaşanan krize rağmen artmıştır. 2008'in ilk yarısında gelişmekte olan ülkelerin mali sistemlerinin Avrupa ve ABD'deki bankalarla olan ilişkisi zayıf olduğundan krizin olumsuz etkilerini tolere edebilmiştir (UNCTAD, 2009). 2015 yılındaki küresel DYY girişi, 2008-2009 küresel mali krizden bu yana 1.76 trilyon dolar ile en yüksek seviyesine ulaşmıştır (UNCTAD, 2016).

Grafik 2: Gelişmiş Ülkelerin DYY Girişleri



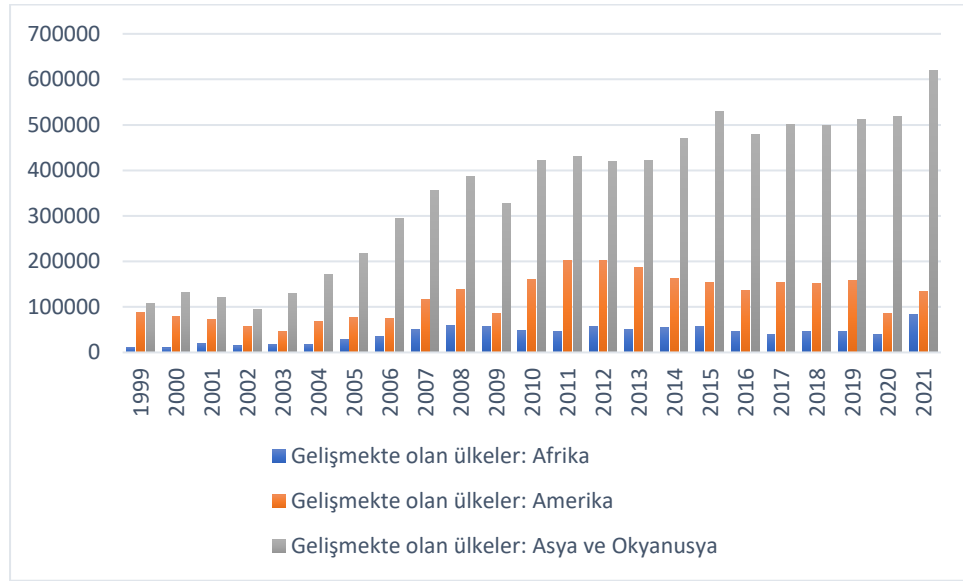
Kaynak: UNCTADSTAT

2019’da dünyada 1.5 trilyon dolar DYY girişi gerçekleşmiştir. 2020 yılında ise COVID-19 salgını nedeniyle tüm dünya durma noktasına gelmiştir. Salgın tedbirleri doğrultusunda sokağa çıkma kısıtlamaları ve üretimde yaşanan aksamalar mevcut yatırımların gerçekleşmesini engellemiştir. Bu belirsizlik ortamı çokuluslu şirketlerin yatırım projelerini yeniden değerlendirmesine yol açmıştır. Mevcut koşullardan DYY girişleri de olumsuz etkilenmiştir. 2020 yılında küresel DYY girişleri 2019 yılına kıyasla %35 azalarak 1 trilyon dolar tutarında gerçekleşmiştir. Bu seviye, küresel mali krizden sonraki en düşük seviyedir. 2020 yılında gelişmiş ülkelere gelen DYY, %58 azalışla 321 milyar dolar tutarındadır. 2020 yılındaki yaşanan daralmadan en fazla Avrupa bölgesi etkilenmiştir. Avrupa’ya gelen DYY %80 oranında azalarak 73 milyar dolar tutarında gerçekleşmiştir. Özellikle İngiltere, Fransa ve Almanya gibi gelişmiş ülkelere DYY girişleri önemli miktarda azalmıştır. Pandemi döneminde gelişmekte olan ülkelere olan DYY girişleri gelişmiş ülkelere kıyasla daha az düşmüştür. DYY girişleri %8 azalarak 663 milyara gerilemiştir. Bu dönemde Çin, dünya genelindeki seyirden ayrılmaktadır. Çin’e gelen DYY, 2020 yılında %6 artarak 149 milyara ulaşmıştır. 2020 yılında Çin, jeopolitik ve ticari gerilimlerden dolayı belirsizlikler yaşamasına rağmen çokuluslu şirketler tarafından vazgeçilmez bir stratejik lokasyon olarak değerlendirilerek yatırım çekmeye devam etmektedir. Çin’in artan satın alma gücü,

gelişmiş altyapısı ve elverişli yatırım ortamı DYY girişlerinde önemli belirleyiciler olarak gösterilmektedir (UNCTAD, 2021).

2021 yılında küresel DYY girişleri %64 oranında artarak 1.58 trilyon dolara yükselmiştir. Satın ve alma birleşmelerdeki artış, finansal koşullarının kolaylaştırılması ve altyapı teşvik paketlerinin açıklanması sonucu uluslararası proje finansmanındaki yüksek büyüme pandemiden sonra DYY girişlerindeki toparlanmayı açıklamaktadır. Fakat pandemilerin etkileri hâlâ devam ederken Rusya-Ukrayna savaşının başlamasının söz konusu iyileşmeyi olumsuz etkilemiştir. Savaş nedeniyle enerji ve temel emtia fiyatlarında yaşanan artış enflasyonun artmasına neden olmuştur. 2022 yılında yatırımcıların belirsizlik ve riskten kaçmak için daha az yatırım gerçekleştireceği tahmin edilmektedir (UNCTAD, 2022).

Grafik 3: Gelişmekte Olan Ülkelerin DYY Girişleri



Kaynak: UNCTADSTAT

Gelişmekte olan ülkeler arasında en fazla DYY girişi Asya ve Amerika bölgesine gerçekleşmektedir. Latin Amerika ve Karayip ülkelerinde 2008’de küresel mali kriz nedeniyle DYY girişleri azalmış olmakla beraber 2010’dan itibaren hızlı bir toparlanma yaşanmıştır. Bu bölgede Brezilya ve Meksika gibi ülkeler, piyasa büyüklüğü ve finansal serbestleşme gibi ekonomik reformlar ve 1990’lı yılların başında yapılan kurumsal reformlar sayesinde daha fazla yabancı sermaye çekmektedir. Ülkeler, daha fazla yatırım

çekebilmek için güvenilir bir yatırım ortamının inşasında gerekli olan kurumları desteklemiştir (Kurul, 2007, s.150).

2021’de Latin Amerika ve Karayipler’de otomotiv, finans ve sigorta hizmetleri gibi sektörlerle birlikte iletişim ve bilgi teknolojilerine yapılan yatırımlarla DYY girişleri %56 artarak 134 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bölgedeki ülkelerin çoğunda DYY girişleri artmıştır. Fakat bazı ülkelerde siyasi istikrarsızlık ve pandemiden kaynaklanan ekonomik krizlerden dolayı düşüşler gerçekleşmiştir (UNCTAD, 2022).

2021 yılında gelişmekte olan ülkelerin küresel DYY girişlerinden aldığı pay %50’nin üzerindedir. DYY girişleri, gelişmekte olan ülkeleri için dış finansman kaynağı olarak önemini korumaktadır. 2022’de Rusya-Ukrayna savaşı ve faiz artırımları gelişmekte olan ülkelere gelen yatırımları etkilemektedir. Önümüzdeki dönemde dünyadaki gelişmelerin ışığında gelişmekte olan ülkelerin belirsizliği ve riski ortadan kaldıracak önemler alması DYY girişlerini artmanın yoludur.

Pandeminin getirdiği olumsuzluklara karşın gelişmekte olan Asya ülkelerinde DYY girişleri üç kez üst üste artarak 619 milyar dolar tutarında gerçekleşmiştir. Asya ülkelerine giren DYY miktarı küresel DYY girişlerinin %40’ını oluşturmaktadır ve dünyada en fazla DYY girişin olduğu bölgedir. Çin, Singapur, Hindistan ve Birleşik Arap Emirlikleri bölgenin en fazla yatırım çeken ülkeleridir. 2021 yılında Latin Amerika ve Karayip ülkelerinde birkaç ülke dışında DYY girişleri %56 artarak 134 milyar dolar artmıştır. Özellikle bazı ülkelerde pandemiden kaynaklı ekonomik krizler siyasi istikrarsızlıkla birleştiğinde DYY girişlerinin azalmasına neden olmuştur (UNCTAD, 2022).

3.2 Türkiye’deki Doğrudan Yabancı Yatırımların Tarihsel ve Kurumsal Seyri

3.2.1 1980 Öncesi

Türkiye’nin yabancı sermaye ile tanıştığı ve belirli bir dönem bakış açısını belirlediği için Osmanlı İmparatorluğu dönemindeki yabancı sermaye hareketleri önemlidir. Osmanlı İmparatorluğu’ndaki süreci dikkate aldığımızda yabancı sermaye hareketlerinin 150 yılı aşkın bir geçmişi olduğunu söylemek mümkündür. Bu nedenle Türkiye’nin doğrudan yabancı yatırım performansı Osmanlı İmparatorluğu dönemindeki tarihsel gelişmelere esas alınarak irdelenmektedir (Erdilek, 2006, s.18; Candemir, 2006, s.1).

Osmanlı İmparatorluğu'nun askerî açıdan köşeye sıkıldığı bir dönemde imzalanan 1838 Balta Limanı Ticaret Anlaşması, Batılı ülkelerde dâhi görülmemiş şekilde dönemin en liberal politikalarını içermektedir. Bu anlaşmaya göre, Osmanlı pazarları ilk önce İngiltere'ye sonraları diğer Batılı ülkelere herhangi bir gümrük vergisi alınmaksızın açılmaktaydı. Böylelikle Osmanlı İmparatorluğu, Batılı ülkelerin açık bir pazarı hâline gelmiş ve dış ticaretten elde ettiği vergi gelirlerini de kaybetmiştir. Bu nedenle devlet, gelirlerini artırmak için borçlanmaya yoluna gitmiştir. 1881 yılında ise bu borçların tahsisi için Batılı devletler tarafından Muharrem Kararnamesiyle Düyunu Umumiye İdaresi'nin kurulmasına karar verilmiştir. Devletin tuz ve tütün tekelleri ve bazı illerin ipek öşürleri bu idareye bırakılmıştır. Ayrıca Türkiye'de Düyunu Umumiye ile birlikte yabancıların işletmeciliği de başlamıştır. (Karluk, 1983, s.39-43; Bulutoğlu, 1970, s.68).

1840'lardan itibaren yoğunlaşan yabancı sermaye yatırımları ulaşım, haberleşme, madencilik ve finans gibi sektörlerde gerçekleşmiştir. Batılı ülkelerin bu sektörlerde yatırım yapmasının nedeni bu alanların kârlı ve stratejik öneme sahip olmasıdır. 1914 yılının başında gerçekleştirilen doğrudan yabancı yatırımların %63,1 sadece demiryollarına aittir. %12,7'lik payı ise bankacılık ve sigortacılık sektörüne yapılan yatırımlardır (Yavan, 2006, s.18). Yabancı sermayenin imparatorluk sınırları içerisinde önemli miktarlara ulaşması Batılı ülkelerin siyasi gücünün artmasına ve kurumsal yapıda söz sahibi olmasına neden olmuştur (Pamuk, 2015, s.104). 1838 yılındaki anlaşma ve ardından gelen borçlar nedeniyle yabancı sermayeye olan tedbirli yaklaşım dışı kapalı bir döneme girilmesine neden olmuştur (Berksoy, vd., 1989, s.10).

Cumhuriyetin ilanından sonra yabancı sermayeye karşı tutum oldukça olumlu ve nettir. Türkiye Cumhuriyeti yaşanan tecrübelerle karşı ülke ekonomisine katkı sağlayabileceği için yasalara saygılı olması şartıyla doğrudan yabancı yatırımlara karşı olumlu bir yaklaşım sergilemiştir (Yavan ve Kara, 2003, s.26; Karluk, 1983, s.45; Erdilek, 2006, s.20). Ayrıca Lozan Barış Anlaşması sonucunda kapitülasyonların kaldırılması sonucu yeni kurulan hükümetin yabancı sermayeye ile ilgili politikalar belirleyecek siyasi güce sahip olması önemli bir kurumsal değişimdir (Pamuk, 2015, s.212). Liberal anlayışın benimsenmesiyle bu dönemde Osmanlı İmparatorluğu'ndan kalan yabancı sermayeli firmalar faaliyetlerine devam etmiş ve yeni firmalara da ayrıcalıklar tanınmıştır. 1923-1929 döneminde uygulanan politikalar sonucunda ülkeye önemli miktarda yabancı sermaye girişi sağlamıştır. 1920-1930 arasında Türkiye'de 66

adet yabancı sermayeli firma bulunup bunların toplam sermaye tutarı 31,4 milyon TL'dir (Berksoy, vd., 1989, s.10; Yavan ve Kara, 2003, s.27).

1930-1950 döneminde dünyadaki gelişmeler Türkiye ekonomisini de etkileyerek izlenen politikaları ve yabancı sermaye girişini etkilemiştir. İlk olarak 1929 yılında ABD merkezli ortaya çıkan ve tüm dünyayı etkileyen Büyük Buhran, Türkiye'de de yabancı sermaye çekmeye yönelik politikaların uygulanmasına sekte vurmuştur (Şener, 2013, s.144). Yaşanan bu kriz, 1950 öncesi dönemde Türkiye'ye gelen yabancı sermayenin azalmasının nedenlerinden biri olarak gösterilmiştir. Ekonomik buhranın yansıması olarak 1927 yılında 113 olan yabancı sermayeli firma sayısı 1933 yılında 31'e düşmüştür (Berksoy, vd., 1989, s.10). Bununla birlikte krizin etkisiyle Türkiye'de sanayinin gelişmesinde devletin rolünün artmasıyla yabancı sermayenin önemini azalmıştır (Erdoğan, 2016, s.217). Devletçilik anlayışının benimsenmesiyle yabancı sermayeli şirketlerin çoğu 1930-1939 döneminde makul tazminatlar karşılığında millileştirilmiştir (Erdilek, 2006, s.21). 2. Dünya Savaşı'nın başlaması yabancı sermayedeki daralmanın diğer bir nedenidir. Savaş döneminde Türkiye, savaşa girmeme isteğine paralel olarak dışa kapalı bir politika izlemeyi tercih etmiştir. 1933-1945 dönemi de millileştirmelerin yoğun olduğu bir dönemdir. Başta demiryolları ve limanlar olmak üzere 21 yabancı sermayeli firma bu dönemde millileştirilmiştir (Berksoy, vd., 1989, s.12).

2. Dünya Savaşı'nın sona ermesiyle doğrudan yabancı yatırımlarda artış yaşanmış ve malların ve sermayenin serbestçe dolaşımını sağlayan uluslararası ekonomik düzenin kurulduğu yıllarda Türkiye'de de yabancı sermaye ile ilgili kurumsal düzenlemelerin adımları atılmıştır (Dumludağ, 2003, s.13). 1947 yılında 13 Sayılı Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında Karar, Türkiye'de yabancı sermayenin giriş şekli, amacı ve transferi ile ilgili düzenlemeleri içeren ilk kararnamedir. Bu yasayla birlikte yabancı sermaye hareketleri Maliye Bakanlığı'nın iznine bağlı olarak gerçekleşmekteydi (Karluk, 1983, s.47; Bulutoğlu, 1970, s.154).

Türkiye'de 1950-1960 dönemi kurumsal anlamda yabancı sermayeye yaklaşımın değiştiği bir dönemdir. 2. Dünya Savaşı'nın sona ermesi ve yaşanan siyasal değişiklikler sonucunda dışa yönelik politikalar da değişime uğramıştır (Berksoy, vd., 1989, s.12). Özellikle 1950-53 yılları arasında dış ticaretin serbestleşmesi yolunun denemesi sonucunda ithalatın artması ihracatın ise sınırlı kalması nedeniyle ortaya çıkan döviz

ihtiyacını karşılamak için yabancı sermayeye ihtiyaç duyulmaktaydı. 1950’de çıkarılan 5583 sayılı Kanun doğrudan yabancı yatırım konulu ilk yasa olmuştur. Söz konusu kanuna göre, yatırımın endüstri, tarım ve ulaştırma sektöründe yapılacak olması ve üretim ve istihdamı arttırıcı nitelikte olması koşuluyla dışarıya kâr transferi gerçekleşmekteydi 1951’de çıkarılan 5821 sayılı Yabancı Sermaye Yatırımını Teşvik Kanunu ise 5583 sayılı kanunun yerine geçmiş ve daha fazla yatırım çekebilmek adına sınırlayıcı koşulları azaltarak yatırım faaliyetlerine verilen izinleri netleştirmiştir. Ancak bu çabalar yatırım ortamını iyileştirerek daha fazla yatırım çekmek konusunda başarılı olamamıştır.

18 Ocak 1954 yılında Amerikan Dış Ekonomik Politika Başkanı Randall yönetiminde hazırlanan 6224 sayılı Yabancı Sermaye Kanunu yürürlüğe girmiştir (Erdilek, 2006, s.21; Bulutoğlu, 1970, s.124; Candemir, 2006, s.5). Yasaya göre; yabancı sermayenin kâr ve tasfiye gelirlerinin transferi konusunda herhangi bir kısıtlama yoktur ve transfer edilmeyen kârların sermayeye eklenmesine izin verilmektedir. Bununla birlikte yerli firmalara tanınan bütün haklardan yabancı firmaların da faydalanacağı belirtilerek yerli ve yabancı ayrımı ortadan kaldırılmıştır. 6224 sayılı Kanuna göre, Türkiye’de yatırım yapmak isteyen yabancı yatırımcıların Bakanlar Kurulundan izin alması gereklidir. Ülkeye yabancı sermaye girme hususunda yetki devlete aitti ve yabancı sermayeye giriş izni bu konuda yapılacak fayda-maliyet yaklaşımına göre verilmekteydi. Yabancı sermayeye izin verilirken yabancı sermayenin ülkeye katkı sağlaması, kalkınma planlarında öncelik taşıyan sanayi ve hizmet sektörlerinde faaliyet göstermesi, ileri teknoloji transferi gerçekleştirmesi, gelişmiş ülkelerle rekabet imkânı sağlaması, yüksek katma değer sağlaması ve ihracata yönelik olması gibi şartlar aranmaktaydı (Karluk, 1983, s.50).

6224 sayılı kanun, Türkiye’nin yabancı sermayeye ile ilgili diğer düzenlemeleriyle kıyaslandığında getirdiği yaklaşım şekli ve hükümleriyle yasal anlamda liberal bir nitelik taşıdığı kabul edilmektedir (Berksoy, vd., 1989, s.19; DPT, 2000, s.8; Karluk, 1983, s.50). Liberal hükümler taşıyan bu yasaya rağmen Türkiye’de 1980 yılına kadar istenilen miktarda doğrudan yabancı sermaye girişi gerçekleşmemiştir. Bu durum kurumsal çerçevede yürürlükteki yasaları uygulamanın önemini vurgulamak açısından oldukça önemlidir (Yavan ve Kara, 2003, s.31). Bu yasanın doğrudan yabancı yatırım çekmede başarısız olması belirli faktörlere bağlanmıştır. Yasanın genel ve geniş sayılabilecek hükümleri uygulamada bürokratlara yorum imkânı bırakmıştır. Bu durum

keyfi uygulamaların gerçekleşmesine neden olmuştur. Örneğin yatırımların, ülkenin ekonomik kalkınmasına faydalı olması şartı net bir biçimde tanımlanmadığından birçok yatırım izni bu maddeye dayandırılarak reddedilmekteydi. Bununla birlikte, yabancı girişimcilerin yatırım yapabilmesi için başvuru işlemleri uzun aşamalardan oluşmaktaydı ve bu durum ülkemizde yatırım yapmak isteyen yabancıların işlem maliyetlerinin artmasına neden olmaktaydı. Bu uygulamalar nedeniyle 6224 sayılı yasa doğrudan yabancı yatırımı teşvik etmekten ziyade engelleyici bir özelliğe kavuşmuştur (Erdilek, 2006, s.21; Mucuk, 2011, s.73; Dumludağ, 2003, s.16).

1960'lı yıllar Türkiye'de planlı ekonominin ve ithal ikamesi sanayi stratejisinin benimsendiği bir dönemdir. Beş yıllık kalkınma programlarında yabancı sermayeye ilişkin düzenlemeler ve politikalar hükümetlerin tercihlerine göre değişmektedir (Karluk, 1983, s.51). I. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda yabancı sermayenin ödemeler dengesine etkisi ve dışa açılmak için önemli bir araç olması nedeniyle teşvik edilmesi gerektiği üzerinde durulmuştur. II. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda yabancı sermaye ile birlikte gerçekleştirilecek teknoloji transferine vurgu yapılmıştır. III. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda dış ödemelerle ilgili bir güçlük yaşanmadığı için yabancı sermayeyi teşvik edici unsurlar yer almamıştır. IV. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda ülke ekonomisine katkı sağlaması için yabancı sermaye politikalarının geliştirilmesi hedef alınmıştır. Bu plana göre, maden çıkarılması ve ilaç sanayi gibi sektörlerde yabancı sermayeye izin verilmezken büyük ölçekli ve ileri teknoloji kullanan yatırımlara destek verilmesi ifade edilmiştir (Erdoğan, 2016, s.220-21).

1950-1974 yılları arasında Türkiye giren doğrudan yabancı sermaye miktarı yıllık olarak 15 milyon doların altındadır. 1950'li yıllarda ise 6224 sayılı kanun yürürlükte olmasına rağmen 5 milyon doların altında yabancı sermaye girişi gerçekleşmiştir. 1960'lı yıllarda doğrudan yabancı yatırım girişi artış göstermiş olmasına rağmen yıllık 15 milyon doların altında gerçekleşmiştir.

Bu dönemde dikkat çeken nokta, izin verilen yatırımlar ve gerçekleşen yatırımlar arasındaki büyük farktır. Bu farkın oluşmasının en önemli nedeni, ülkede yaşanan politik istikrarsızlıktır. 1960'ların ortasına kadar koalisyon hükümetleri ardından askeri müdahaleler Türkiye'yi siyasi açıdan oldukça istikrarsız hâle getirmiştir. Bu nedenle yatırımcılar izinleri aldıktan sonra koşulları değerlendirerek yatırımın gerçekleşeceği

zamanı belirlemekteydi (Dumludağ, 2010, s.136-137; Erdilek, 2006, s.23). Örneğin 1974'teki Kıbrıs Harekâtı yatırım izinlerini negatif yönde etkilemiştir (Berksoy, vd., 1989, s.30). Gerçekleşen yatırım ve izin verilen yatırım arasındaki farkın büyüklüğü Türkiye'nin yabancı sermayeye olan tutumunu etkilemiştir. Kamuoyunda yabancı sermayeye olan eleştirilerin artması sonucu 1971'de kurulan Nihat Erim hükümetinin aldığı kararlar doğrudan yabancı yatırımın önündeki engelleri artırmaktaydı. Buna göre, yabancı yatırımcının sermaye payı %49 olarak sınırlandırıldı ve toplam satışlarının %5'i oranında ihracat gerçekleştirilmesi zorunlu kılınmıştır (Dumludağ, 2003, s.20).

Yabancı yatırımın gerçekleştirilmesi için gerekli şartlar nedeniyle Türkiye'de yatırım yapmak oldukça güç hâle gelmişti. Bir yabancı firmanın ülkemizde faaliyet göstermek için resmî kurumlardan 23 tane imza alması gerekiyordu ve bunun için geçen süre yaklaşık 3 yıl idi (Erdilek, 2006, s.23). Doğrudan yabancı yatırımlara olumsuz bakış açısı, bürokratik engeller ve en önemlisi ülkede yaşanan ekonomik ve politik istikrarsızlıklar bu dönemde Türkiye'ye potansiyelinin altında yatırım gelmesine ve hatta bazı yıllarda sermaye çıkışlarının girişlerden daha fazla olmasına neden olmuştur. 1970 ve 1974 yılları arası Türkiye'ye gelen yabancı yatırımlar yıllık ortalama 8 milyon dolar tutarında iken aynı dönemde Meksika'ya 413 milyon dolar, Brezilya'ya ise 851 milyon dolar tutarından sermaye girişi gerçekleşmiştir. 1970'lerin sonunda Türkiye'nin uyguladığı ithal ikameci sanayileşme politikasının sonuna geldiğinin işaretleri ortaya çıkmıştır. 1960'lı yıllarda bu modelle yüksek büyüme oranlarına ulaşılmasına rağmen zaman geçtikçe ucuz ithal hammadde ve ara malı için Türk lirasının aşırı değerlenmesi ihracatı olumsuz etkilemiştir. Firmaların ithal girdi nedeniyle döviz bağımlılığı artmıştır. Türkiye'de iç pazara yönelik üretim yapan firmaların ara malı ve yatırım mallarının büyük bir kısmını yurt dışından ithal etmek zorunda olduğu için bu modelin sürdürülebilmesi oldukça zordu. Ayrıca bu dönemde yabancı firmaların ihracatı toplam satışlarının %3,3'ünü oluşturmaktaydı. Bu oran hükümetin beklentisinin oldukça altındadır (Dumludağ, 2003, s.23).

3.2.2 1980 Sonrası

1980'li yıllar hem dünya ekonomisinde hem de Türkiye ekonomisinde köklü değişimlerin yaşandığı bir dönemdir. 1970'li yıllarda yaşanan petrol krizi ardından gelen borç krizi özellikle gelişmekte olan ülkelerin dışa açık ve ihracata dayalı politikaları tercih

etmesine neden olmuştur (Ekinci, 2005, s.132). Elbette dünya ekonomisinde yaşanan gelişmeler neticesinde Türkiye ekonomisinde de önemli değişimler yaşanmıştır. 24 Ocak 1980 kararlarıyla Türkiye ekonomisi, ihracata dayalı ve liberal piyasa sistemini benimseyen politikalar doğrultusunda şekillendirilmiştir. Bu yüzden dış ticaret ve sermaye hareketlerini kısıtlayan engelleri kaldırmayı hedeflemiştir (Erdoğan, 2016, s.223).

1980’li yıllarda ülkeye yatırım girişi artırmak için yatırımcının kafa karışıklığına neden olan bürokratik işlemleri daha basit ve gerçekçi hâle getirmek amacıyla bazı yasal düzenlemeler yapılmıştır (Erdilek, 2006, s.24; Karluk, 1983, s.69). 24 Ocak 1980 kararları doğrultusunda 8/168 sayılı” Yabancı Sermaye Kararnamesi” yürürlüğe girmiş ve Başbakanlığa bağlı Yabancı Sermaye Dairesi kurulmuş ve daha sonra Devlet Planlama Teşkilatına (DPT) bağlanmıştır (DPT, 2000). Böylelikle önceleri Maliye, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ve DPT tarafından yürütülen yabancı yatırım işleyişini tek bir merkeze toplayarak bürokrasinin ve işlem maliyetlerinin azaltılması hedeflenmiştir (Batmaz ve Tekeli, 2009, s.125).

1980 yılından itibaren liberalleşme süreci devam etmiş ve belirli aralıklarla yasal düzenlemelerde değişikliğe gidilmiştir. Bu düzenlemeler doğrultusunda tekel veya özel imtiyaz elde etmemesi şartıyla yabancı yatırımcı, Türkiye’deki özel sektöre ait her alanda mal ve hizmet üretimine yönelik faaliyette bulunabilmekteydi. Diğer düzenlemeler ise: (i) Yabancı ve yerli yatırımcılar aynı hak ve sorumluluklara sahiptir. (ii) Yabancı ortak payına ilişkin kısıtlama kaldırıldı. (iii) Yabancı sermaye olarak getirilen dövizler döviz tevdiat hesabında tutulabilmektedir. (iv) Yabancı sermayenin kâr payı serbestçe ülke dışına transfer edilmekteydi. (v) Yatırımcı gerek duyduğu takdirde yabancı personel istihdam edebilecektir (DPT, 2000, s.8).

Yatırım çekebilmek adına gerçekleştirilen bu düzenlemeler sayesinde, Eylül 1980’deki askeri müdahaleye rağmen Türkiye’ye giren doğrudan yatırımlarda artış gerçekleşmiştir. Türkiye’nin 1980 yılından sonra uyguladığı dışa açık politikalarla dünya ekonomisiyle bütünleşmesi, yatırımcılar tarafından önem atfedilen siyasi ve ekonomik güven ortamının sağlanması ve bürokratik engellerin kaldırılması yabancı yatırım girişinin artmasına neden olmuştur (Mucuk, 2011, s.77; Yavan ve Kara, 2003, s.31). 1980-1983 yılları arasında izin verilen yabancı sermaye miktarı 704 milyon dolar

civarında gerçekleşmiştir. Bu rakam 1980 yılına kadar verilen izinlerden çok fazladır (Batmaz ve Tunca, 2005, s.106). Aşağıdaki tablo incelendiğinde 1989 yılında yabancı yatırım girişinde önemli bir artış olduğu gözlenmektedir. 1988 yılında izin verilen yabancı sermaye miktarı 821 milyon dolar iken 1989’da 1.511 milyar dolara yükselmiştir. Bu artışın en önemli nedeni olarak 1989 yılında çıkarılan kararname ile kur konvertibilitesinin daha net bir hâle getirilerek finansal serbestleşme adına önemli bir adım atılması gösterilmektedir (Batmaz ve Tekeli, 2009, s.130; Şener, 2013, s.178).

Tablo 4: 1980-1998 Yılları Arasında İzin Verilen ve Fiilen Giren Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Yıllar	İzin verilen yabancı sermaye (Milyon dolar)	Fiili giriş (Milyon dolar)
1980	97.00	35
1981	337.51	141
1982	167.00	103
1983	102.74	87
1984	271.36	162
1985	234.49	158
1986	364.00	170
1987	665.24	239
1988	820.52	488
1989	1.511.94	855
1990	1.861.16	1.005
1991	1.967.26	1.041
1992	1.819.96	1.242
1993	2.063.39	1.016
1994	1.477.61	830
1995	2.938.32	1.127
1996	3.834.97	964
1997	1.678.20	1.032
1998	1.646.76	976

Kaynak: Erdoğan, 2016

Türkiye için 1990’lı yıllar siyasi ve iktisadi istikrarsızlar nedeniyle kayıp yıllar olarak değerlendirilmektedir. Bu dönemde 10 yıl içinde 9 koalisyon hükümeti kurulmuş

ve bu hükümetlerin ortalama ömrü 18 ayın altındadır (Erdilek, 2003, s.24). 1980'li yılların ikinci yarısından itibaren yükselen bütçe açıkları ve bunun finansman yöntemleri iktisadi istikrarsızlığa zemin hazırlamıştır. Bütçe açığının finansmanında borçlanmanın sınırına ulaşılmıştır. Ayrıca böyle bir dönemde sıcak paranın girişini sağlayacak finansal serbestleşme adımları atılmıştır. Portföy yatırımları 1986'da 146 milyon dolar iken 1993 yılına gelindiğinde 3.917 milyar ile en yüksek düzeye ulaşmıştır. 1990'lı yıllar boyunca ülkenin kamu borçları artmaya devam etmiş bunun sonucunda reel faizler de yükselmiştir. Yükselen reel faizlerde borçlanma faizlerinin yükselmesine sebep olarak kamu kesimin dengesinin daha da bozulmasına yol açmıştır. 1990'lı yıllarda yabancı sermaye için siyasi krizlerden ziyade makroekonomik istikrarsızlık caydırıcı bir etken olmuştur (Dumludağ, 2003, s.26; Pamuk, 2015, s.276; Şener, 2013, s.182). Ülkenin bu durumdan kurtulması ve ekonomik istikrarın yeniden sağlanması için 5 Nisan 1994 kararları açıklanmıştır. Açıklanan kararlarda Türkiye'ye yabancı sermaye girişiyle ilgili herhangi bir politikaya yer verilmemektedir (Şener, 2013, s.181-182).

Ekonomide gelişen istikrarsızlıklar doğrudan yabancı yatırım girişini de olumsuz yönde etkilemiştir. Bununla birlikte 1997-1999 yılları arasında Güneydoğu Asya ve Latin Amerika ülkelerinin yaşadığı krizler de çokuluslu şirketlerin Türkiye'de yatırım için izin alma kararlarını ertelemesine ya da yatırımdan vazgeçmesine neden olmuştur. Ancak 1994 sonra doğrudan yabancı yatırım girişlerinde krizlerin etkisinin azalmıştır (Yavan ve Kara, 2003, s.32). 1993 yılında ülkemizde izin verilen doğrudan yabancı yatırım ilk kez 2 milyar doları aşmıştır. 1990'lı yıllarda ortalama 1 milyar dolarlık doğrudan yabancı yatırım gerçekleşmiştir (DPT, 2000, s.9). Bu dönemdeki artışın nedeni olarak "1992 Tek Avrupa" hedefi gösterilmektedir. Bu hedef doğrultusunda dünyada özellikle satın alma ve birleşmeler hızla artmıştır ve sonuçta bu durum Türkiye'ye giren yabancı sermaye miktarını olumlu etkilemiştir (Batmaz ve Tekeli, 2009, s.25; Candemir, 2006, s.42).

24 Ocak kararları ile doğrultusunda belirlenen hedeflerden biri de kamu iktisadi teşebbüslerin özelleştirilmesiydi. Ancak süreç teknik, siyasi ve hukuki engellerle doluydu ve bu nedenle oldukça yavaş ilerlemekteydi (Pamuk, 2015, s.268). Türkiye'nin özelleştirme hedefleri, hukuki düzeni bu sürece uygun hâle getirmeden belirlemiştir ve bu nedenle uygulamada aksamalar meydana gelmiştir. Sürecin en başında özelleştirmenin kim tarafından nasıl gerçekleşeceği net bir biçimde belli değildir. Anayasa'da bir taraftan kamulaştırma kavramının yer alması diğer taraftan özelleştirme uygulamaları tutarsızlığa

neden olmuştur. 1999 yılında, 18-19 yıllık bir gecikmeyle Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nda özelleştirme kavramı yer almıştır. Bu durum, Türkiye'nin özelleştirmelerden elde etmeyi umduğu kazançları da etkilemiştir. Örneğin 1993 yılında, Türk Telekom'un özelleştirmesi gündeme geldiğinde piyasa değeri 23-30 milyar dolar olarak tahmin edilmekteydi. Özelleştirme 2005 yılında gerçekleştiğinde ise teknolojik gelişmelerden dolayı piyasa değerinin düşmesiyle 6.5 milyar dolar gelir sağlanmıştır (Güran, 2011, s.39-41).

Türkiye'de yabancı yatırımların yaşadığı hukuki sorunları uluslararası tahkim yoluyla çözememesi yatırımların önünde bir engel olarak değerlendirilmiştir. Kurumsal çerçevede liberal politikalar içeren yabancı yatırım mevzuatına sahip olmasına rağmen bu eksiklik özellikle özelleştirmelerin uygulanmasını engellemekteydi (Loewendahl ve Ertuğal-Loewendahl, 2001). Anlaşmazlıkların yerel mahkemelerce çözülmesi bir taahhüt eksikliğine neden olmuştur. Ağustos 1999 yılında ise yapılan değişiklikle yabancı sermayenin hukuki sorunları çözümü için uluslararası tahkim yolu açılmıştır (Çiçen, 2019, s.430; Uygur, 2012, s.91).

Türkiye'nin doğrudan yabancı yatırım girişini artırmak için gerçekleştirdiği yasal ve kurumsal düzenlemeler sonrasında yatırımların beklenileni karşılamadığını söylemek mümkündür. 1980-2003 yılları arasında izin verilen yatırım tutarı 35.2 milyar dolar iken fiili girişler 16.4 milyar dolardır (Uygur, 2012, s.91). Türkiye; piyasa büyüklüğü, beşerî sermayesi, altyapısı vb. faktörler göz önüne alındığında doğrudan yabancı yatırım çekme konusunda belirli avantajlara sahip ülke konumundadır. Ancak ülkeye giren yatırımlar hedeflenenin çok altında gerçekleşmiştir. Türkiye'nin konumunu göre öngörülen 25-30 milyar dolarlık yatırım girişinin önündeki en önemli engel, ekonomik ve siyasi istikrarsızlıktır (DPT, 2000, s.17, Yılmaz, 2007, s.1). Bununla birlikte hantal bürokrasi, alınan kararların sık sık değişmesi ve hukuk sistemindeki arızalar doğrudan yabancı yatırım girişlerini engelleyen diğer kurumsal faktörler olarak sayılmaktadır (Çetin, 2010, s.30; DPT, 2000, s.11-12).

2000 yılında 8. Beş Yıllık kalkınma Planı'nda Türkiye'nin dış ticaret ve ödemeler dengesi politikalarının yanında üretim ve teknoloji kapasitesine katkı sağlayacak rekabet gücünü artıracak doğrudan yabancı yatırımların özendirilmesi gerektiği vurgulanmıştır (Candemir, 2006, s.11). Bu doğrultuda 2000'li yılların başında Türk hükümeti, Hazine

Müsteşarlığı'nın isteği üzerine Dünya Bankası'nın ve Uluslararası Finans Kurulu (IFC) ortak teşebbüsü olan Yabancı Danışmanlık Servisi'nden (FIAS) doğrudan yabancı yatırım iyileştirmek ve yatırımların önündeki idari engelleri tespit etmesi için araştırma yapmasını istemişti. FIAS, bu amaç doğrultusunda iki rapor hazırlamıştır. Birinci raporda, Türkiye'deki siyasi istikrarsızlık nedeniyle uzun vadeli yatırımlar için yatırımcıların beklediği güven ortamının sağlanamadığı ifade edilmektedir. İkinci raporda ise, Türkiye'deki yabancı yatırımcının önündeki idari engeller ve bunun nedenle rekabet gücünün azalmasıyla ülkeye gelmesi beklenilenden daha az yatırım geldiği vurgulanmaktadır. Rapora göre Türkiye'deki bürokratik düzenlemeler hantaldır ve sıklıkla değiştirildiği için öngörülemezdir. Bu durum aynı zamanda yolsuzluğun artmasına neden olmaktadır¹¹ (FIAS, 2001; Erdilek, 2003, s.24).

2002'de iktidara gelen Adalet ve Kalkınma Partisi (AKP), doğrudan yabancı yatırımların ekonominin kalkınmasında önemli bir faktör olduğunu belirterek yatırım ortamını iyileştirici adımlar atmaya başlamıştır. Buna yönelik olarak yeni bir doğrudan yabancı yatırım kanunu hazırlanmıştır. 6224 sayılı yasa yerine Haziran 2003'te 4875 sayılı "Doğrudan Yabancı Yatırımlar Yasası" yürürlüğü girmiştir (Erdilek, 2003, s.26; Yılgör, 2011, s.123). Bu yasanın kabulüyle birlikte yabancı yatırım konusunda korumacı politikalardan yana değil liberal ve dışa açık politikalardan yana tavır konmuştur (Candemir, 2006, s.11). Bu yasayla, yerli ve yabancı ayrımı kaldırılmakta ve yabancı yatırımcıların hakları net bir biçimde belirtilmektedir. Uygulamada bulunan yatırım öncesi izin sistemi ortadan kaldırılmıştır. Kanuni düzenlemelerle yabancı yatırımcıların yatırım yapmasını kolaylaştırarak bürokratik işlemler azaltılmış ve şirket kurma ve arazi tahsisi gibi teknik konularda izin süreleri kısaltılmıştır. Örneğin bir şirketin kurulması için gereken işlem sayısı 19'dan 3'e indirilmiştir (Yılmaz, 2007, s.30; Mucuk, 2011, s.101; Dumludağ, 2006, s. 230).

¹¹ FIAS tarafından hazırlanan raporlardaki tavsiyeler dikkate alınarak Kasım 2001'de yatırım ortamını iyileştirmeye yönelik reform programı hazırlanmıştır. Bu reform programı uygulamak için de Ocak 2002'de hükümet ve özel sektör temsilcilerinden oluşan Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YÖİKK) kurulmuştur. Böylelikle yatırım ortamının iyileştirilmesi ve idari engellerin ortadan kaldırılarak gereksiz işlemlerin azaltması hedeflenmiştir (Erdilek, 2003, s.26; Candemir, 2006, s.22).

Tablo 5: 1999-2021 Yılları Arasında Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Yıllar	Toplam DYY (Milyon dolar)	Sermaye	Yatırım	Tasfiye	Diğer Sermaye (Net)	Gayrimenkul
1999	783	783	813	30	0	0
2000	982	982	1.707	725	0	0
2001	3.352	3.352	3.374	22	0	0
2002	1.082	566	571	5	516	0
2003	1.702	688	696	8	16	988
2004	2.785	1.092	1.190	98	350	1.343
2005	10.031	8.134	8.535	401	56	1.841
2006	20.185	16.982	17.639	657	281	2.922
2007	22.047	18.394	19.137	743	727	2.926
2008	19.851	14.713	14.748	35	2.201	2.937
2009	8.585	6.184	6.266	82	619	1.782
2010	9.099	6.221	6.256	35	384	2.494
2011	16.182	14.145	16.136	1.991	24	2.013
2012	13.744	10.128	10.761	633	980	2.636
2013	13.563	9.936	10.523	587	578	3.049
2014	13.337	8.371	8.632	261	645	4.321
2015	19.263	11.817	12.181	364	3.290	4.156
2016	13.835	6.958	7.579	621	2.987	3.890
2017	11.190	5.532	7.401	1.869	1.015	4.643
2018	12.505	6.229	6.699	470	361	5.915
2019	9.573	5.512	5.881	369	-981	4.979
2020	7.831	4.401	5.791	1.390	-524	3.954
2021	13.641	7.367	7.592	225	940	5.334

Kaynak: EVDS

Not: * Ödemeler Dengesi Ayrıntılı Sunumda tüm borçlanma hareketleri 'Diğer Sermaye(net)' olarak sınıflandırılmaktadır.

Yukarıdaki tabloda Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar Ödemeler Dengesi Ayrıntılı Sunumuna göre verilmektedir. Tabloya göre Türkiye'de Kasım 2000 ve Şubat 2001'de peş peşe iki büyük kriz yaşanmış olması ve bu krizlerin doğrudan yabancı yatırımları azaltacağı beklenmesine rağmen sermaye girişleri artmıştır. 1999'da 783 milyon dolar olan yabancı sermaye girişi 2000 yılında 982 milyon dolara, 2001 yılında ise 3,4 milyar dolara yükselmiştir.

Yaşanılan krizlerin ardından 2003 yılında makroekonomik göstergelerdeki iyileşmeye ve Türkiye-Avrupa Birliği arasında tam üyelik müzakerelerinin başlaması yatırımların artmasında önemli etkenler olmuştur (Mucuk, 2011, s.100; Kalemli-Özcan, vd., 2016). Bu gelişmeler sayesinde 2005-2008 döneminde ülkeye giren doğrudan yabancı yatırımlar artmıştır ve Türkiye ekonomisine de katkı sağlamıştır. Örneğin 2005 yılında ülkeye giren doğrudan yabancı yatırımlarla cari açığın %42'si finanse edilmiştir (Strateji ve Bütçe Bakanlığı, 2006, s.16).

Doğrudan yabancı yatırım girişlerinde olumlu gelişmeler, 2008 yaşanan küresel finans krizi nedeniyle hem dünyada hem de Türkiye'de sekteye uğramıştır. Krizin getirdiği finansal sıkıntılar nedeniyle oluşan belirsizlik ortamı nedeniyle yabancı sermaye girişleri azalmıştır. Türkiye'ye 2009 yılında doğrudan yabancı sermaye girişi bir önceki yılı göre %56 azalarak 8.6 milyar dolar tutarında gerçekleşmiştir. Krizin ardında Türkiye'de yabancı sermaye kapsamında güçlü bir toparlanma gerçekleşmiştir. 2011 yılında Türkiye'ye 16.2 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım girişi gerçekleştirmiştir. Bu artışının ardında satın ve alma birleşmelerin üç kattan fazla artması yatmaktadır (UNCTAD, 2012, s.49). 2012-2014 döneminde yabancı sermaye girişleri yatay bir seyir izlemiştir ve ortalama 13.5 milyar dolar tutarında doğrudan yabancı sermaye girişi gerçekleşmiştir. 2015'te ise doğrudan yabancı yatırım girişi artarak 19.3 milyar dolara ulaşmıştır. Bu artışta Türkiye Garanti Bankası A.Ş.'nin Banco tarafından 2.5 milyar dolara satın alınmasıyla Türkiye finansal hizmet sektöründe önemli bir ülke haline gelmesi etkili olmuştur. Buna ek olarak Katarlı yatırımcıların gerçekleştirdiği sınır ötesi birleşmeler ve satın almalar ve Digitürk'ün Bein Medya Grubu tarafından satın alınması doğrudan yabancı yatırımların artmasına neden olmuştur (UNCTAD, 2016, s.47).

2016 yılında doğrudan yabancı yatırım girişleri 2015 yılına kıyasla %29 oranında bir düşüşle 13.8 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 15 Temmuz 2016'da gerçekleşen darbe girişimi Türkiye'nin siyasi istikrarı ile ilgili endişe uyandırmıştır. Darbe girişimi her ne kadar başarısız olsa da ekonomik büyümeyi ve doğrudan yabancı yatırımları olumsuz etkilemiştir (UNCTAD, 2017, s.54). 2019'da ise küresel salgının etkileri Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımları olumsuz etkilemiştir. 2019 yılında bir önceki yıla kıyasla %23 oranında bir azalmayla 9.6 milyar dolar tutarında yatırım girişi gerçekleşmiştir. Küresel ekonomideki yavaşlama ve belirsizlik iktisadi faaliyetleri olumsuz etkilemiştir. Türkiye'de de küresel makroekonomik koşulların etkisiyle

doğrudan yabancı yatırım girişleri sınırlı kalmıştır (UNCTAD, 2020, s.44). Son iki yılda da pandeminin yarattığı belirsizlik ve bunun ekonomik göstergelere olumsuz etkisi nedeniyle Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar azalmıştır. 2021'de ise son iki yılın ardından doğrudan yabancı yatırım girişi 13.6 milyar dolara yükselmiştir.

Tablo 6: 2012-2021 Yılları Arasında Satın Alma ve Birleşmeler

Yıllar	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
İşlem Adedi	253	215	234	245	246	295	256	233	304	390
İşlem Hacmi (Milyar Dolar)	22.0	17.5	18.0	16.4	7.3	10.3	12.0	5.3	9.0	10.1
Yabancı Yatırımcı İşlem Hacmi (Milyar Dolar)	13.0	5.3	7.9	11.5	3.8	5.5	7.6	3.4	4.6	5.9
Yabancı Yatırımcının Toplamdaki Payı	%59	%30	%44	%70	%52	%53	%63	%64	%51	%58

Kaynak: Deloitte

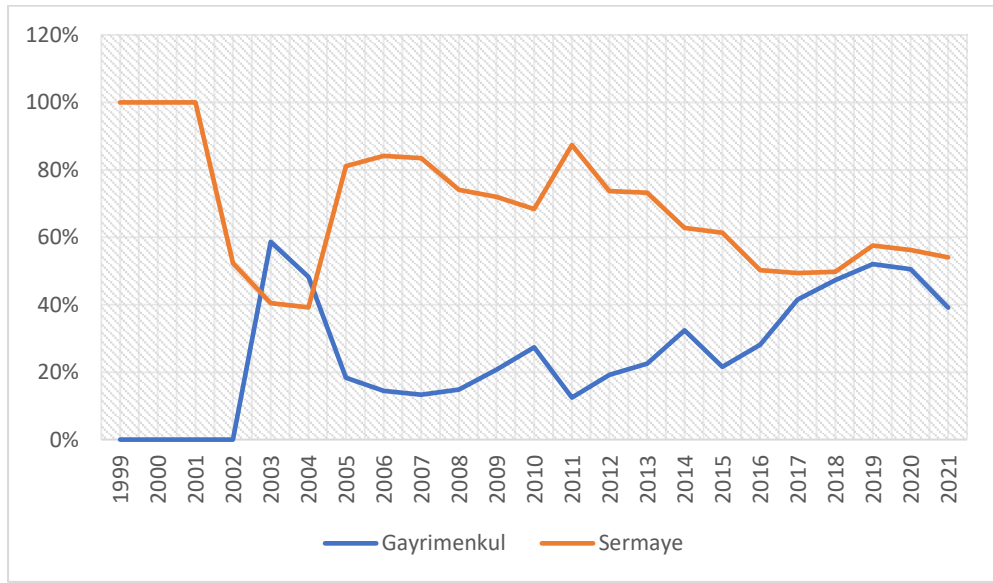
Not: Yukarıdaki veriler, değerleri açıklanmayan anlaşmalar için yapılan tahminlere göre düzenlenmiştir.

Yukarıdaki tabloda Deloitte tarafından hazırlanan raporlar doğrultusunda Türkiye'de gerçekleşen satın alma ve birleşme anlaşmalarını gösterilmektedir. Satın alma ve birleşmeler, küresel DYY girişlerinde önemli bir paya sahiptir. Türkiye'de 2019 yılında gerçekleşen satın alma ve birleşmelerin toplam değeri 5.3 milyar dolar tutarındadır. Bu tutarın 3.4 milyar dolarlık kısmı yabancı yatırımcının gerçekleştirdiği satın alma ve birleşmelerden oluşmaktadır. Bu rakama göre satın alma ve birleşmelerde 2018 yılına kıyasla %44'lük bir düşüş gerçekleşmiştir. Ayrıca yabancı yatırımcının işlem hacmindeki payı %56'lık düşüş ve işlem sayısındaki %9'luk düşüş 2009'dan beri gerçekleşmiş en düşük payı ifade etmektedir (YASED, 2019, s. 8). 2021 yılında ise satın alma ve birleşmeler %12'lik artışla 10.1 milyar dolar tutarında gerçekleşmiştir. Bu miktarın %58'lik payı olan 5.9 milyar dolar tutarındaki satın alma ve birleşme yabancı yatırımcı tarafından gerçekleşmiştir.

Türkiye ekonomisinin doğrudan yabancı yatırımlarla olan ilişkisi farklı boyutlara sahiptir. Hem cari açığın finansmanı için hem de teknoloji transferinin gerçekleşmesi için doğrudan yabancı yatırımlara ihtiyaç vardır. Bunun gerçekleşmesi için ise üretken ve yüksek teknolojiye erişimi sağlayacak yatırımların artırılması gerekmektedir. Böylece Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar ekonomik büyümeye katkı sağlayabilecektir (Ballı ve Aydın, 2022). Aşağıdaki grafikte Türkiye'ye gelen doğrudan

yabancı yatırımlardaki yatırım sermayesi ve gayrimenkul alımlarının payı verilmektedir. Son 5 yılın oranları incelendiğinde gayrimenkul alımlarının payının giderek payının arttığı buna karşılık yatırım sermayesinin payının ise azaldığı gözlenmektedir. 2016'da Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar içerisinde gayrimenkul alımlarının payı % 28 iken bu pay 2017'de %41'e yükselmiştir. 2020 yılında ise Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımları yarısı gayrimenkul alımı şeklinde gerçekleşmiştir.

Grafik 4: Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlarda Sermaye ve Gayrimenkul Payı



Kaynak: EVDS

3.2.3 Türkiye Uluslararası Doğrudan Yatırım Stratejisi

Türkiye'nin günümüzdeki doğrudan yabancı yatırım politikaları Doğrudan Yabancı Yatırım Stratejisi (2021-2023) isimli belge ile açıklanmıştır. Bu strateji, pandemiyle birlikte dünya ekonomisinde hâkim olan belirsizlik döneminde ülkeler arasındaki yatırım çekme konusundaki rekabetin artması sonucu Türkiye'nin doğrudan yabancı yatırımlarla ilgili hedef ve politikalarını ortaya koymak için T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi tarafından hazırlanmıştır. Bu stratejide, Türkiye'nin küresel DYY girişlerinden aldığı payın %1,5'e çıkarılması hedef olarak belirlenmiştir (Yatırım Ofisi, 2021, s.7).

Tablo 7: Türkiye için Nitelikli DYY Tanımı

Teknolojik Dönüşümü, İstihdamı ve Cari Dengeyi Destekleyici Yatırımlar		
Teknolojik Dönüşüm	İstihdam	Cari Denge
<ul style="list-style-type: none">• Ar-Ge, Tasarım ve İnovasyon Merkezi Yatırımları• Dijital Dönüşümü Destekleyen Yatırımlar• Teknoloji ve Bilgi Transferi Sağlayan Yatırımlar	<ul style="list-style-type: none">• Nitelikli İstihdam Sağlayan Yatırımlar• Yoğun İstihdam Sağlayan Yatırımlar	<ul style="list-style-type: none">• İhracat Odaklı Yatırımlar• İthalat Bağımlılığını Azaltan Yatırımlar

Kaynak: T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi

Küresel ekonomi koşulları ve yatırımların gelişimi göz önüne alındığında Türkiye'nin ihtiyacı olan katma değerli, bilgi yoğun ve nitelikli istihdamı sağlayan yatırımların artırılması için belirli stratejiler belirlenmiştir ve yeni bir doğrudan yabancı yatırım tanımı geliştirilmiştir. Türkiye için nitelikli doğrudan yabancı yatırım “teknolojik dönüşümü, istihdamı ve cari dengeyi destekleyici yatırımlar” olarak tanımlanmıştır (Yatırım Ofisi, 2021, s.35). Yukarıdaki tabloda nitelikli doğrudan yabancı yatırımın detayları gösterilmektedir. Türkiye'nin nitelikli doğrudan yabancı yatırımları artırabilmesi için iki temel unsur kritik öneme sahiptir. Bunlarda ilki yabancı yatırımcılar için kurulacak destek mekanizmalarının yatırımcıların görüşlerine göre şekillendirilmesidir. Diğeri ise, yatırım ortamını yatırım kararı kolaylaştırıcı şekilde geliştirmektedir.

Bu stratejinin hedefi, Türkiye'nin küresel doğrudan yabancı yatırım girişlerinden aldığı payı %1,5 çıkarmak olarak belirlenmektedir. Bu hedefe ulaşmak için farklı kurum ve kuruluşların sorumluluğunda yürütülecek 72 adet eylem planı hazırlanmıştır. Bu süreçte görev çakışmalarını önlemek ve kurumlar arası koordinasyonu sağlamak için stratejinin izlenmesi ve değerlendirilmesi T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi

tarafından gerçekleştirilecektir. Hazırlanan eylem planlarının başarılı olabilmesi için nitelikli doğrudan yabancı yatırım için kurumsal çerçeveye, Yatırım Ofisi ve diğer kurumlar arasındaki iş birliğine ve sürecin izlenmesi ve değerlendirilmesi için gerekli bir sisteme ihtiyaç vardır. Raporda belirlenen hedeflere ulaşabilmek için değişen koşullara ve yabancı yatırımcıların ihtiyaçlarına yönelik bir çerçevenin kurulması amaçlanmaktadır (Yatırım Ofisi, 2021, s.6). Böyle bir çerçevenin oluşturulması çokuluslu şirketlerin işlem maliyetlerini azaltması mümkündür.

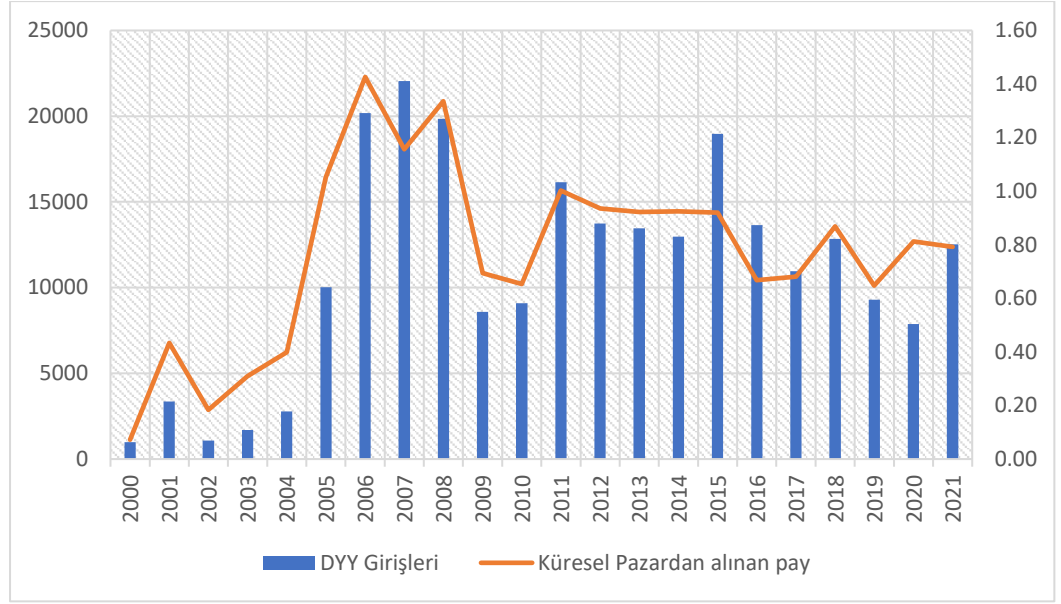
Belirlenen stratejinin uygulanması ve değerlendirmesi için üç aşamalı bir sistem geliştirilmiştir:

e-Koordinasyon Takımı: Eylemlerden sorumlu kurumların temsilcilerinin yer aldığı iletişim ağıdır.

Strateji Uygulama Grupları: DYY hizmetleri ve yatırım ortamında rekabetçiliği artırmak için yapılacak eylemlerden sorumlu kuruluşların oluşturduğu 4 farklı grubun kurulmasıyla gerçekleşecektir. Bunlar: Yatırım Tanıtım ve Çekme Uygulama Grubu, Yatırım Destek Uygulama Grubu, Yatırım Sonrası Destek Uygulama Grubu ve Yatırım Ortamı Rekabetçiliği Uygulama Grubu şeklindedir.

Strateji İzleme Kurulu: YÖİKK bünyesinde gerçekleşecek toplantılarla stratejinin temel hedefleri ilişkin gelişmelerin izlenmesi ve değerlendirmesinden sorumludur (Yatırım, Ofisi, 2021, s.8).

Grafik 5: Türkiye'nin Küresel DYY Girişlerinden Aldığı Pay



Kaynak: UNCTADSTAT

Türkiye'nin belirlediği küresel doğrudan yabancı yatırım girişlerinden %1.5 pay alma hedefiyle bağlantılı olarak yukarıdaki grafikte son 21 yılda giren doğrudan yabancı yatırımlar ve bunun küresel doğrudan yabancı yatırım girişlerindeki payı gösterilmektedir. Türkiye'nin küresel payını %1,5'e yükseltme hedefine 2006 yılında 20.2 milyar dolarlık sermaye girişiyle küresel girişlerden %1,4'lük pay ile yaklaştığı görülmektedir. 2021 yılında Türkiye küresel doğrudan yabancı yatırım girişlerinde aldığı pay ise %0,8'dir.

3.2.4 Türkiye'nin Kurumsal Değişimi ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Ülkelerin sahip olduğu kurumlar, iktisadi performansını etkilemektedir. Bu sebeple siyasi ve ekonomik kurumların oluşumu ve değişimi doğrudan yabancı yatırım girişlerini de etkilemektedir. Bu kısımda Türkiye'deki kurumların gelişimi ve bunun doğrudan yabancı yatırımlara etkisini ortaya koymak amaçlanmaktadır.

Türkiye'de 1980'e kadar ithal ikameci kalkınma modeli uygulanmıştır. Bu model, tarife ve tarife dışı engellerle ithalatın korunduğu, belirli endüstrilerde kamu işletmelerinin ağırlıkta olduğu, finansal sistemin yeterince gelişmediği, döviz kurunun sıkı bir biçimde kontrol edildiği bir sistemdir. 1980'li yıllar ise Türkiye'nin ekonomi politikası çerçevesinde köklü değişiklikler yaşanmıştır. Bu dönemde Turgut Özal'ın

başbakan olmasıyla Türkiye’de, mevcut ekonomik modeli temelden değiştiren bir reform programı uygulanmaya başlanmıştır. Ticaretin önündeki engellerin kaldırılması, uluslararası sermaye hareketlerin ve finansal sistemin serbestleşmesi için gerekli adımlar atılmıştır (Atiyas, 2018, s.308).

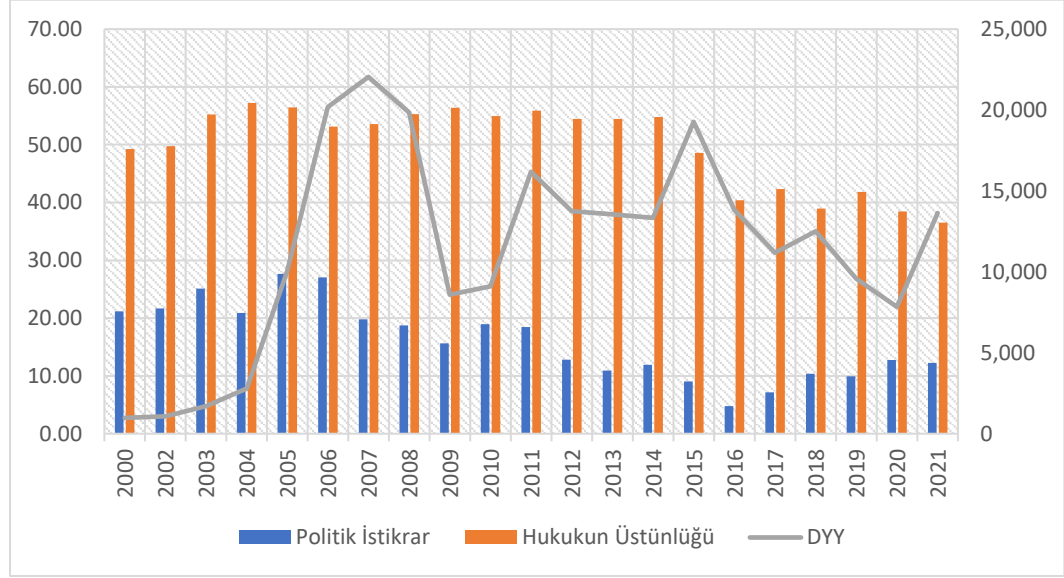
Ancak ekonomi politikasındaki bu değişim Türkiye’de kurallara dayalı kurumların oluşması için yeterli olmamıştır. Bir taraftan liberal anlayışla devlet müdahalesi azaltılırken diğer tarafta hükümet içerisinde karar alma süreci daha merkezi hâle gelmiştir. Türkiye’nin özelleştirme süreci bu duruma örnek olarak gösterilebilir. Özal, Türkiye’nin piyasa ekonomisine geçişini kolaylaştırmak için özelleştirmeleri önemli bir araç olarak görmüştür. Ancak özelleştirme sürecinin yasal işleyişi net bir biçimde belirlenmediği için özelleştirmelerin yapılması gecikmiştir. Aynı zamanda süreç, şeffaf olmayan yöntemlere açık hâle gelmiştir (Atiyas, 2012, s.6). Bu dönemde Türkiye’de kurumsal ve siyasi ortam, ekonomiye katkı sağlaması için gerekli olan doğrudan yabancı yatırımlar için uygun değildir (Acemoğlu ve Üçer, 2019, s.27).

2001 yılındaki ekonomik kriz, Türkiye’de önemli kurumsal değişime neden olmuştur. Krizden sonra IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların önerisi ve desteğiyle bir dizi kurumsal önlemi içeren reform programı hazırlanmıştır. Bu programın tasarımı ve yürütülmesi o dönem Dünya Bankası başkan yardımcısı olan ve daha sonra devlet bakanlığına getirilen Kemal Derviş tarafından yapılmıştır (Atiyas, 2012, s. 65). Reform süreciyle ekonomik kurumlarda genel bir açılım olmuş ve rekabet gücü artmıştır. İktisadi belirsizlik azalmış ve yolsuzluğa karşı önlemler alınmıştır. Böylelikle kapsayıcı kurumların hâkim olmasıyla kurula dayalı karar alma mekanizması getirilmiştir. 2001’de yapılan reformlar 2002’de iktidara gelen AKP tarafından da sürdürülmüştür (Atiyas, 2018, s. 317; Acemoğlu ve Üçer, 2019, s.28).

2001’den sonraki reform sürecini kolaylaştıran diğer önemli faktör AB ile kurulan ilişkililerdir. 1999’da aday ülke Türkiye, önemli siyasi reformları hayata geçirerek 2005’te tam üyelik müzakerelerine başlamıştır. Aday ülke olarak Türkiye’nin görevi, ekonomi politikasının birçok alanında AB düzenlemelerini ülkeye uyarlamaktı ve bu durum önemli bir reform sürecinin başlangıcı olmuştur (Atiyas, 2018, s.317). Yabancı yatırımcıyı koruma altına alan yasalar çıkartılmış ve böylelikle hukuk sisteminin etkin işlemesi ve mülkiyet haklarının da güvence altına alınmasıyla yatırımcıya güven verilmiştir.

Kurumsal dönüşüm sayesinde yabancı yatırımcıyı caydırıcı nitelikteki bürokrasi yerini piyasaya yönelik kurumlara bırakması yabancı yatırımların artmasına neden olmuştur (Çiçen, 2019, s.433).

Grafik 6: Türkiye’deki Kurumsal Reform ve DYY



Kaynak: Dünya Bankası, EVDS

Ekonomi politikalarındaki değişiklik, doğrudan yabancı yatırımlar girişini de olumlu yönde etkilemiştir. Yukarıdaki grafikte, Türkiye’nin kurumsal çerçevesini temsil için belirlenen politik istikrar ve hukukun üstünlüğü ve doğrudan yabancı yatırım girişlerinin seyri gösterilmektedir. 2001’deki kurumsal değişimden sonra Türkiye’de hukukun üstünlüğü ve politik istikrarın¹² arttığı gözlenmektedir. 2002’de 1 milyar olan doğrudan yabancı yatırımlar 2006’da 20.2 milyar dolara 2007’de ise 22 milyar dolara yükselmiştir.

Fakat Türkiye’de siyasi ortamdaki çeşitli gelişmeler, kurumsal ekonomi politiğin evriminde bir durgunluğa ve hatta tersine dönüşe yol açmıştır (Atiyas, 2018, s.324). 2011’deki seçimlerden sonra AKP’nin üçüncü dönemiyle birlikte yapısal reform çabaları durma noktasına gelmiştir. Bazı reformlar tasfiye edilmiş ve kurumsal ortamda bozulma meydana gelmiştir (Acemoğlu ve Üçer, 2019, s. 31). 2011 sonrası dönem ekonomik performans açısından da iyi değildir. Bunun en önemli kanıtı ise azalan doğrudan yabancı

¹²Politik istikrar ve hukukun üstünlüğü, Dünya Genelinde Yönetişim Göstergeleri bileşenlerindedir. Yönetişim göstergeleri, 0 (en düşük) ile 100 (en yüksek) arasında değişen yüzdelerle göre sıralanmaktadır.

yatırımlardır (Öniş, 2019, s.209). 2011’de 16.2 milyar dolar tutarında doğrudan yabancı sermaye girişi gerçekleşmiştir. 2012-2014 arası dönemde ise bu tutar ortalama 13.5 milyar dolara düşmüştür.

Türkiye, bu dönemde AB üyelik hedefinden uzaklaşmıştır (Pamuk, 2015). AB’nin Türkiye’deki kurumsal reformlar üzerindeki etkisi 2010’da katılım sürecinin neredeyse durma noktasına gelmesi sonucu sona ermiştir. Bu sürecin sekteye uğramasında birçok faktör rol oynamıştır. İlk olarak Türkiye’nin Kıbrıs meselesiyle ilgili Birleşmiş Milletler gözetiminde yürütülen müzakerelerin sona ermesi AB ile ilişkileri durma noktasına getirmiştir. Buna ek olarak bazı Avrupa ülkelerinde Türkiye’ye karşı gelişen tavır, Türk toplumunda da AB’ye yönelik tutumların da değişmesine neden olmuştur (Acemoğlu ve Üçer, 2019, s.39).

Türkiye’deki 2011 yılından sonra kurumsal reform sürecindeki tersine dönüşün belirli nedenleri vardır. İlk olarak, 2011’den sonraki küresel düzendeki değişimler, Türkiye’yi önemli derece etkilemiştir. Batılı güçlerin düşüşe geçmesi buna karşın otoriter BRICS¹³ ülkelerinin ise yükselişe geçmesi başarılı kapitalizme giden alternatif bir yol olduğunu göstermektedir. 2011 sonrası dönemi, Pekin-Moskova hattında gelişen iş birliğinin Washington Uzlaşması sonrası daha başarılı olan devlet kapitalizminin yükselmesiyle açıklanmak mümkündür. Değişen küresel şartlar, Türkiye’yi IMF, Dünya Bankası ve AB gibi Batılı kurumlara daha az bağımlı hâle getiren alternatif büyüme ve finans araçları yaratması bakımından oldukça önemlidir. Diğer bir faktör, Türkiye bağlamında ekonomik krizlerin ekonomi politik sürecine etkisidir. Türkiye’nin kendi aksaklıklarından gelişen krizlerden ziyade 2008 küresel mali krizi ve onun etkisini artıran gelişmeler yeni dönüşümün itici güçleri olarak kabul edilmiştir. Ayrıca ülke içerisinde de yaşanan bazı siyasi ve ulusal güvenlik temelli krizler yürütmenin gücünün daha fazla yoğunlaşmasına ve otoriter tercihlere neden olmuştur. Son olarak, 2011 sonrası AKP’nin yükselişiyle beraber siyasi, iş dünyası ve bürokratik çevrelerden oluşan yeni seçkinlerin bu dönüşümü onaylanması Türkiye’de kurumsal değişimin nedeni olmuştur. (Öniş, 2019, s. 205-206).

Hukukun üstünlüğü, yasaların her alanda ve konuda ayırım gözetmeksizin uygulanması anlamına gelmektedir. Yatırım ortamında hukukun üstünlüğüyle kastedilen,

¹³ BRICS ülkeleri; Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika’dan oluşmaktadır.

yasaların yerli ve yabancı ayırt etmeksizin uygulanması ve yatırımcılara fırsat eşitliği sağlamasıdır (Yılmaz, 2007, s.31). Fakat 2011 sonrası AB üyeliğinde uzaklaşma ve yeni devlet kapitalizmi hukuk üstünlüğünün göz ardı edilmesi neden olmuştur (Öniş, 2019).

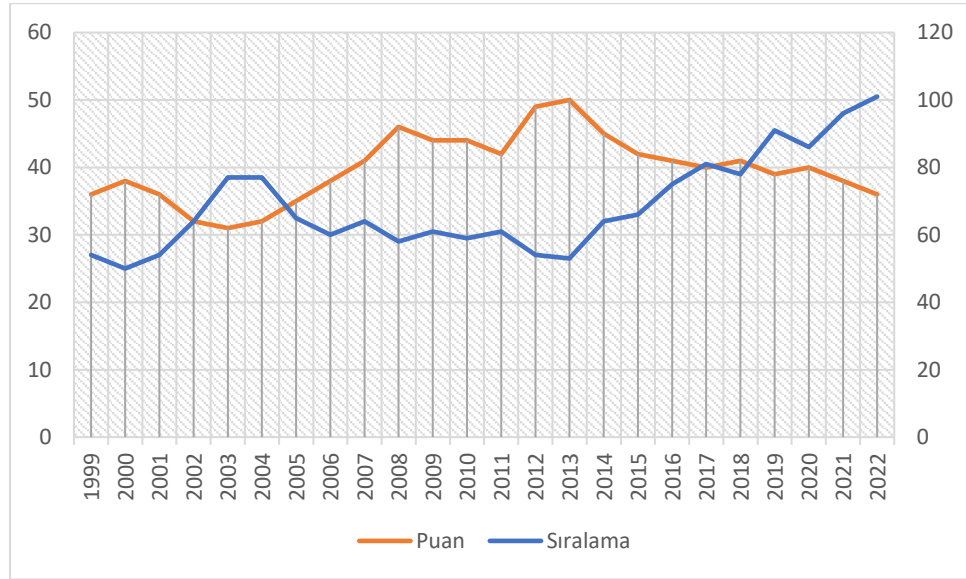
15 Temmuz 2016'daki başarısız darbe girişimi sonrası Nisan 2017'deki referandumla başkanlık sistemine geçilmiş ve 2018 genel seçim sonucunda başkanlık sistemi hayata geçmiştir. Ancak Türkiye'deki başkanlık sistemi kontrol ve denge mekanizmalarından yoksun, kapsamlı atama yetkilerine sahip ve karar alma sürecinin yürütmenin elinde yoğunlaştığı bir sistemdir. Yeni sistemde bazı bakanlıkların birleştirilmesi, yeni kamu kurumlarının doğrudan Cumhurbaşkanına bağlanması ve parlamentonun rolünün azalması ekonomi politikasını kurumsal bir dönüşüme sürecine sokmuş ve siyasi güç üzerindeki kısıtlamaları kaldırmıştır (Öniş, 2019, s. 210; Acemoğlu ve Üçer, 2019, s.40).

2016 öncesi Türkiye'de hukukun üstünlüğü göstergesi ortalama 53,96 iken 2016 yılında bu oran 40,38'e düşmüştür. Darbe girişimi, başarısızlıkla sonuçlanmış olmasına rağmen yabancı yatırımcıda Türkiye'deki hukukun işleyişi ve yasaların uygulanması konusunda endişe yaratmıştır. Benzer şekilde politik istikrardaki bozulma da yabancı yatırım için caydırıcı bir etken olmuştur. Türkiye'nin 2016'da politik istikrar puan 4.76 olarak hesaplanmıştır. Bu nedenle Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlarda azalmıştır. 2015 yılında Türkiye'ye 19.3 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım miktarı 2016 yılında 13.8 milyar dolar, 2017'de ise 11.2 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu rakamlar, AB ile ilişkilerin sürdüğü ve kurumsal kapasitenin iyileştiği dönemde Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırım miktarının oldukça gerisindedir.

Siyasi sistem içerisinde yolsuzluk, özellikle uzun dönemde yabancı yatırımcı için ekonomik ve finansal sistemi tahrip ettiğinden ve politik süreç içerisinde istikrarsızlığa sebep olduğu için önemli bir tehdittir (Dumludağ, 2010, s.151). 2001 krizi sonrası reform sürecinde Türkiye'nin yolsuzluk algısını değiştirecek düzenlemeler yapılmıştır. 2002'de IMF ve Dünya Bankası'nın baskısıyla kapsamlı bir ihale yasası çıkarılmıştır. Bu yasa, 1980'lerin başındaki yüksek düzeyde yolsuzluğa ve usulsüzlüğe yol açan ihale yasanın yerine kabul edilmiştir. Yeni düzenlemeyle düzenleyici otoriteyi sağlayan, kamu alımlarına ilişkin bilgi edinilmesini kolaylaştıran kurullarla şeffaflığı artıran, rekabeti sağlayan ve kamu sektörünün büyük bir bölümünü kapsayan bir sistem geliştirilmiştir.

İhale süreci daha rekabetçi bir hâl almış ve şeffaflık artmıştır. Fakat 2011'den sonra yapılan değişiklikler durumu tersine çevirmiştir. İhale yasasında satın alma sürecinin şeffaflığını ve rekabeti baltalayan çok sayıda istisnaya yer verilmiştir. İhale yasasının sık sık değiştirilmesi ve yerli katılımcılara sunulan avantajlar sürecin şeffaflığını azaltmıştır (Acemoğlu ve Üçer, 2019, s.29; Atiyas, 2018, s.321).

Grafik 7: Yolsuzluk Algı Endeksi



Kaynak: Uluslararası Şeffaflık Örgütü

Yukarıdaki grafik, 1999-2022 yılları arasında Uluslararası Şeffaflık Örgütü (Transparency International) tarafından yayımlanan Yolsuzluk Algı Endeksi¹⁴'ne (Corruption Perception Index) göre Türkiye'nin yolsuzluk algısı puanı ve sıralamasını göstermektedir. Türkiye, özellikle 2013'den itibaren en fazla puan kaybeden ülkeler arasında yer almaktadır. 2013 yılında 50 puan ile 53. Sırada yer alan Türkiye, 2022'de 180 ülkenin bulunduğu endekste 36 puan ile 101. sırada yer almaktadır. OECD'ye göre Türkiye'nin yolsuzlukla mücadele için uluslararası yükümlülüklerini etkin bir şekilde yerine getirmesi gerekmektedir (OECD, 2023, s.43).

¹⁴ Yolsuzluk Algı Endeksi'ne göre 0 puan en yüksek yolsuzluk algısını, 100 puan ise en düşük yolsuzluk algısını yansıtmaktadır.

4 BÖLÜM

TÜRKİYE'YE GELEN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN KURUMSAL BELİRLEYİCİLERİ ÜZERİNE EKONOMETRİK BULGULAR

4.1 Doğrudan Yabancı Yatırımların Kurumsal Belirleyicileri Üzerine Literatür Taraması

YKİ'ye göre kurumlar, iktisadi işleyişinde önemli role sahiptir. İşlem maliyetleri, mülkiyet haklarının etkinliği ve sözleşmelerin uygulanması iktisadi düzen içerisinde doğrudan yabancı yatırım faaliyetlerini de etkilemektedir (Wink Junior, vd., 2011; Ahlquist ve Prakash, 2010, 2011). 1990'li yıllardan itibaren doğrudan yabancı yatırımların ekonomik belirleyicilerinin yanında kurumsal belirleyicilerini araştıran çalışmalarda yapılmıştır. Bu bağlamda değişen koşullar ve teşvikler nedeniyle çokuluslu şirketlerin yurtdışı faaliyetlerinin ardında yalnızca ekonomik faktörler değil kurumsal kapasitenin de önemli olduğu ortaya çıkmıştır (Wheeler ve Mody, 1992; Busse ve Hefeker, 2007; Globerman ve Shapiro, 2002; Gastanaga, vd., 1998).

Busse (2003), demokrasinin DYY üzerindeki etkisini 1972-1999 dönemini kapsayan 69 gelişmekte olan ve yükselen piyasa ülke için yaptığı çalışmayla ortaya koymuştur. Çalışmada, demokrasi Freedom House tarafından derlenen siyasi haklar ve sivil özgürlükler değişkenleriyle temsil edilmektedir. Çalışma, 1990'lı yılların sonlarından itibaren demokrasi ve DYY güçlü ve pozitif yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Yatay kesit analizlerine göre 1970'li yıllara kadar demokrasi ile DYY arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki söz konusu değildir. Busse'e göre bunun nedeni, çokuluslu şirketlerin yatırım yaptıkları sektörlerin değişmesi ve analizdeki ülkelerin sivil toplum kuruluşlarının yabancı yatırımlara karşı olumsuz tutumu muhtemel faktörlerdir.

Grosse ve Trevino (2005), 1990-1999 yılları arasında 13 Orta ve Doğru Avrupa ülkesine gelen DYY ile kurumsal faktörler arasındaki ilişkiyi panel veri analiz yöntemiyle incelemiştir. Çalışmada, ikili yatırım anlaşmaları ve sermayenin veya kârın transferini önündeki engellerin kaldırılmasının DYY'yi artırıcı faktörler olduğu sonucuna varılmıştır. Ancak söz konusu ülkelerin sahip olduğu politik risk düzeyi ve yolsuzluk DYY'yi sınırlayan faktörler olarak ifade edilmiştir.

Asiedu (2006), doğal kaynaklar bakımından zengin olmayan Afrika ülkelerinde DYY çekmede etkili olan belirleyiciler üzerinde gerçekleştirdiği çalışmada, piyasa büyüklüğü, doğal kaynaklar, düşük enflasyon, etkin hukuk sistemi ve iyi yönetim gibi faktörlerin DYY artıran unsurlar olduğunu kanıtlamaktadır. Çalışmaya göre Afrika bölgesindeki küçük veya doğal kaynaklardan yoksun ülkelerin kurumlarını güçlendirerek yatırımlarını artırabileceği sonucuna varılmaktadır.

Demirtaş ve Akçay (2006), 71 ülke ve 1995-2002 yılları için yaptığı çalışmada kurumsal faktörlerin DYY üzerinde etkisi ortaya koymuştur. Çalışmada kişi başına GSYİH, dışa açıklık oranı, enflasyon oranı ve kurumlar vergi oranı ve yönetim göstergeleri arasındaki ilişki incelenmektedir. Analize göre DYY'nin geleneksel belirleyicilerinden piyasa büyüklüğü DYY üzerinde etkili değildir. Dışa açıklık ise piyasa büyüklüğünün aksine DYY üzerinde önemli bir belirleyici olduğuna sonucuna varılmıştır. Ülkeler daha fazla DYY çekmek için dünya ekonomisi ile entegrasyonunu için daha fazla çaba sarf etmesi gerektiği vurgulanmıştır. Bununla birlikte kurumsal faktörlerin DYY için önemli belirleyiciler olduğunu belirlenmiştir. Kurumsal kalitenin iyileştiği ülkelerde yatırım maliyetleri azalacağından ve belirsizlikler ortadan kalkacağı için DYY girişlerinin arttığı gözlenmiştir.

Daude ve Stein (2007), çoğu gelişmiş 34 kaynak ülke ve 152 ev sahibi ülke için yaptığı çalışmada kurumsal değişkenlerin DYY için önemli bir etken olduğunu sonucuna ulaşmaktadır. Kurumsal değişkenler; Dünya Genelinde Yönetişim Göstergeleri (WGI), ICRG endeksi ve Dünya Çalışma Ortamı Anketi (WBES) tarafından elde edilmiştir. Yapılan analizde kurumsal faktörlerin doğrudan yabancı yatırım belirleme etkili olduğu fakat bazı faktörlerin diğerlerine göre daha fazla etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Örneğin ev sahibi ülkenin düzenleyici kalitesindeki bir standart sapmalılık değişim DYY'yi 2 katı değiştirmektedir.

Dumludağ ve Şükrüoğlu (2007), 21 yükselen piyasa ekonomisinin DYY girişlerinde kurumsal faktörlerin etkisini araştırmıştır. Çalışmada yolsuzluğun, etnik gerilimin ve iç ve dış karışıklıkların minimum seviyede olduğu siyasi istikrara ve elverişli yatırım ortamına sahip olan ülkelere daha fazla DYY girişi olacağı sonucuna varılmıştır.

Sedik ve Seoudy (2012), 1999-2010 döneminde 20 MENA ülkesi için kurumsal belirleyicileri inceledikleri çalışmada DYY ile ilişkin hem akım hem stok değişkenleri

kullanmaktadır. Çalışmada, ICRG politik risk bileşenleri, Heritage Foundation tarafından derlenen Economic Freedom endeksinden ekonomik özgürlükleri değişkenleri ve Yönetişim Göstergeleri kurumsal faktörler olarak incelenmektedir. Çalışmada politik riskin DYY akım değişkeni üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahipken DYY stok değişkeni üzerinde negatif fakat anlamlı olmayan bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmaktadır. Böyle bir sonuçtan MENA ülkelerinin DYY girişlerinin önemli bir kısmının birbirlerini arasında gerçekleştiği için ev sahibi ülkelerdeki siyasi istikrarsızlıklara alışkın oldukları yargısına varılmaktadır. Yatırım özgürlüğü ve DYY akım değişkeni arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki söz konusudur. Mülkiyet hakları endeksi DYY stok değişkeni üzerinde olumsuz bir etkiye sahipken DYY akım değişkeni üzerinde herhangi bir etkiye sahip değildir. MENA bölgesinde yönetim göstergeleri arasında en fazla regülasyon kalitesinin etkili olduğu sonucuna varılmaktadır. Hesap verilebilirlik değişkeninin hem DYY stok hem de DYY akım değişkeni üzerinde negatif etkisi olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu sonuç, teorik olarak ve ampirik uygulamalarla tutarlı olmasa da MENA ülkelerinin demokratik kurumlarının zayıf olsa bile yabancı yatırımların yüksek getiri elde ettiği sürece demokratik olmayan piyasalarda da faaliyet gösterdiğini ifade etmektedir.

Kuncic ve Jaklic (2014), 34 OECD ülkesi ve 1990-2010 dönemi için yaptığı çalışmada kurumların DYY üzerinde etkisini araştırmıştır. Formel kurumlara ilişkin veriler yazarlardan tarafından oluşan endeksten elde edilmiştir. Formel kurumlar; yasal, politik ve ekonomik kurumlara olarak ele alınmış ve enformel kurum değişkeni olarak da liberal kamuoyunun DYY üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Liberal kamuoyuna ilişkin veriler Dünya Değerler Anketi ve Avrupa Değerler Anketi'nde yer alan sorulara verilen cevaplardan yola çıkılarak elde edilmektedir. Çalışmaya göre bilinen aksine ekonomik kurumların kalitesinin DYY üzerinde hiçbir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Yatırım mevzubahis olduğunda ne ülkenin ekonomik durumu ne de ev sahibi ülke ve kaynak ülke arasındaki ekonomik kuralların farklılığı yatırım maliyetlerine önemli bir katkı sağlamadığı ortaya çıkmaktadır. Fakat ev sahibi ve kaynak ülkelerdeki yasal ve politik kurumların farklılığı ile DYY girişleri arasında negatif bir ilişki olduğu tespit edilmektedir. Çalışmada enformel kurumlar, formel kurumların ortaya çıkmasında etkili olduğu için enformel kurumlar ve DYY girişi arasındaki ilişkide incelenmektedir.

Elde edilen sonuca göre liberal kamuoyu sahip ülkelere daha fazla DYY girişi gerçekleşmektedir.

Artan ve Hayaloğlu (2015) tarafından yapılan çalışmada 29 OECD ülkesi için 1990-2012 yıllarını kapsayan DYY'nin kurumsal ve ekonomik belirleyicileri ortaya koymak için statik panel veri analizinde sabit ve rassal etkiler yöntemleri kullanılmıştır. Kurumsal faktörler, Politik Risk Servisi tarafından hazırlanan ICRG endeksi verilerinden elde edilmiştir. Politik istikrarın göstergesi olarak kullanılan bu endeks 12 farklı göstergeden oluşmaktadır. Çalışmada DYY ile ülkenin politik riski arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu kanıtlanmıştır. Politik riski temsil eden 12 farklı göstergeden hükümet istikrarı, sosyoekonomik durum, yatırım profili, iç karışıklık, askeriyenin politikaya etkisi, dinsel gerilimler, kanun ve düzen ve bürokratik kalite ile DYY arasında pozitif yönde bir ilişki olduğu sonucuna varılmaktadır. Fakat yapılan ayrı ayrı modellemeler sonucunda özellikle bürokratik kalite, dinsel gerilimler ve kanun düzen değişkenlerinin DYY üzerinde diğer kurumsal değişkenlere kıyasla daha fazla etkili olduğu vurgulanmaktadır.

Literatürde yapılan çalışmaların çoğunluğunda DYY ile kurumsal faktörler arasındaki ilişkinin doğrusal olduğu varsayılmaktadır. Kurul (2017), bu varsayımın geçerliliğini incelemekte ve DYY ile kurumsal faktörler arasında doğrusal olmayan bir ilişki olduğunu kanıtlamaktadır. Çalışmada, 2002-2012 yılları arasında 126 ülkenin değişkenleri dinamik panel veri yönetimi kullanılarak incelenmektedir. Bu yöntemle daha fazla yatırım çekebilmek için kurumsal kalite endeksinin eşik değeri hesaplanmıştır. Hesaplamaya göre eşik değer 0.40 olarak belirlenmiştir. Bu değer altı düşük kurumsal kaliteyi temsil etmekte ve bu noktada DYY girişleri ve kurumsal kalite arasında herhangi bir ilişki olmadığı görülmektedir. Fakat yüksek kurumsal kaliteyi temsil eden eşdeğer katsayısı pozitifdir ve bu durum kurumsal kalitedeki artışın DYY girişlerini önemli ölçüde arttırdığını göstermektedir. Sonuç olarak, kurumsal kalite ile DYY girişleri arasında ilişkinin doğrusal olmadığını ortaya çıkmaktadır. Ülkeler eğer kurumsal kalite endeksinde belirli bir eşik değerini aşabilirse daha fazla DYY çekebilmektedir. Ele alınan küresel likidite değişkeninin DYY girişleri üzerinde pozitif etkisi olduğu belirlenmektedir. Küresel likiditenin artması sermaye erişimini kolaylaştırdığı için gelişmekte olan ülkelere daha DYY girişinde önemli bir itici güç olmaktadır. Bu çalışmada, Akçay ve Demirtaş (2006) tarafından yapılan çalışmayla uyumlu olarak piyasa büyüklüğün DYY girişleri üzerinde

itici bir gücü olmadığı ve ekonomik büyümedeki artışın daha fazla DYY çekmeyi sağlamadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Bailey (2018), kurumların DYY üzerindeki etkisini meta-analitik regresyon yöntemiyle incelemiştir. Politik istikrar, hukukun üstünlüğü, demokratik kurumlar, yolsuzluk, vergi oranları ve kültürel mesafenin DYY üzerindeki etkisi olup olmadığını araştırmıştır. Demokratik kurumlar, politik istikrar ve hukukun üstünlüğün DYY üzerinde olumlu etkiye sahip olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Bununla birlikte yolsuzluk, vergi oranları ve kültürel mesafenin DYY üzerinde olumsuz etkisi bulunmuştur. Çalışma göre, kurumsal faktörler ve DYY arasındaki ilişki, gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelere kıyasla daha güçlüdür. Söz konusu ilişkinin Asya ülkelerinde Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerine kıyasla daha güçlü olduğu ortaya çıkmıştır. Benzer şekilde yolsuzluğun Asya ülkelerinde DYY üzerindeki caydırıcı etkisinin Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerine kıyasla daha fazla olduğu ortaya çıkmıştır.

Türkiye'nin yatırım performansı ile ilgili Loewendahl ve Ertğual- Loewendahl (2001) tarafından yapılan çalışmada 30 çokuluslu şirket yöneticisiyle yapılan görüşmeler sonucunda yatırım ortamıyla ilgili önemli sonuçlar elde edilmektedir. Elde edilen bulgulara göre Türkiye, büyük ve dinamik ekonomik yapısı, nüfus yoğunluğu, işgücünün verimliliği ve uluslararası piyasalara ulaşım kolaylığı bakımından avantajlı bir ülke konumundadır. Tüm bu avantajlarla birlikte liberal DYY mevzuatıyla Türkiye'nin daha fazla yatırım çekmesinin beklenildiği ifade edilmektedir. Çalışmaya göre politik-kurumsal faktörler dikkate alındığında ise Türkiye avantajlı konumunu kaybetmektedir. Politik istikrarsızlık ve enflasyonla nedeniyle oluşan makroekonomik istikrarsızlık Türkiye'ye DYY girişini engelleyen faktörler olarak değerlendirilmektedir. Bunlara ek olarak şeffaflığın olmaması, politik müdahaleler, yolsuzluk ve iç karışıklıklar DYY girişini engelleyen diğer kurumsal faktörler olarak sayılmaktadır. Ayrıca Türkiye'nin AB üyeliğinin daha fazla DYY çekme hususunda diğer ülkelerle rekabetinde oldukça önemli bir faktör olduğu vurgulanmaktadır.

Kalemlı-Özcan, vd. (2016), 1999-2013 yılları arasında Türkiye ve Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri dahil 16 ülke için yaptığı çalışmada Türkiye için kurumsal faktörlerin etkisini araştırmıştır. Türkiye için makroekonomik değişkenlerden döviz kuru istikrarının önemli bir belirleyici olduğunu ortaya çıkmıştır. Kurumsal faktörler incelendiğinde

hukuk sistemi ve DYY arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu belirtilmiştir. Bu sonuç, yasaların uygulanmasının yabancı yatırımcılar için önemli bir belirleyici olduğu yönündeki beklentiyle uyumludur. Elde edilen başka bir bulgu da hükümetin istikrarı ve reformları uygulama kapasitesinin DYY'yi çekme konusunda olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğudur. Buna ek olarak yapılan çalışmada, AB ile yapılan müzakereleri temsil eden kukla değişkeni pozitif ve anlamlı bir katsayıya sahiptir. Bu durum bir ülkede yabancı yatırımı arttırmak için AB ile katılım müzakerelerinin resmi katılımından daha önemli olduğunu ortaya çıkarmaktadır.

Dumludağ (2009), Türkiye'ye gelen DYY'lerde kurumsal faktörlerin etkisi incelemek üzere ülkemizde faaliyet gösteren 52 çokuluslu şirketin yöneticileriyle bir anket çalışması gerçekleştirmiştir. Anket, makroekonomik değişkenler ve siyasi kurumların DYY girişlerine olan ilişkisini belirlemek için hem açık uçlu hem de kapalı sorulardan oluşmaktadır. Çokuluslu şirket yöneticileri tarafından Türkiye'nin sahip olduğu geniş iç pazarın yatırım çekme konusunda önemli bir avantaj olduğu vurgulanmıştır. Aynı zamanda Türkiye için ekonomik büyümenin yatırım çekmede etkili olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Türkiye'de yabancı yatırımcılar için makroekonomik ve politik istikrarsızlığın DYY girişlerinin artmasını engelleyen nedenler olarak görülmektedir. Ankette, politik istikrarsızlığın ortalaması 4.37, makroekonomik istikrarsızlığın ortalaması ise 4.35 olarak hesaplanmaktadır. Ankete göre özelleştirme sürecinin yavaş işlemesi ve AB ile müzakerelerin durumu Türkiye'nin önündeki önemli engellerden değildir. Elde edilen bu bulgu, Loewendahl ve Ertğual- Loewendahl (2001) ve Kalemli-Özcan, vd. (2016) çalışmasındaki sonuç ile uyumlu değildir. Rekabet aykırı uygulamalar, düzenlemelerin öngörülebilir olmaması, güvenilmez ve şeffaf olmayan yasal düzen, patent haklarıyla ilgili sorunlar ve yolsuzluk ankette katılan yöneticiler tarafından Türkiye'ye gelen DYY girişlerini engelleyen faktörler olarak görülmektedir.

Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki kurumların etkisini belirlemek için zaman serisi analiz yöntemleriyle yapılan çalışmalar mevcuttur. Arslan ve Ökten (2010) tarafından Türkiye'deki DYY ile demokrasi arasındaki ilişkisi incelenmiştir. 1970-2010 dönemini kapsayan çalışmada Johansen (1998) eşbütünleşme ve Hata Düzeltme Modeli yöntemleri kullanılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgu, Türkiye'de demokrasi ve DYY ile arasında uzun dönemli bir ilişki olduğudur. Nedenselliğin belirlenmesi için yapılan hata düzeltme modelinin sonuçlarına göre

demokrasiden DYY'ye doğru bir nedensellik ilişkisi söz konusu iken DYY'den demokrasiye doğru bir nedensellik ilişkisinin bulunmadığı sonucuna varılmaktadır. Diğer bir ifadeyle, Türkiye'deki demokratik düzenin DYY girişlerinde önemli bir faktör olduğu ortaya çıkmaktadır.

Özşahin (2016), Türkiye ekonomisi için kurumsal kalite ve ekonomik risk düzeyinin doğrudan yabancı yatırım hacmi ve oynaklığı üzerini etkisini araştırmıştır. Çalışmada, 1984-2014 dönemine ait doğrudan yabancı yatırım, kurumsal kalite endeksi, ekonomik risk göstergesi, yurt içi yatırım hacmi, kişi başına gelir düzeyi, dışa açıklık oranı, doğrudan yabancı yatırım hacmindeki oynaklık ve parasal büyüklükteki değişim değişkenleri kullanılmıştır. Bu değişkenler, gecikmesi dağıtılmış otoregresif model (ARDL) ile analiz edilmiştir. Çalışmaya göre kurumsal kalitenin iyileşmesi ve düşük ekonomik risk Türkiye'ye gelecek olan doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir. Aynı zamanda kurumsal kalitedeki iyileşmenin doğrudan yabancı yatırımların oynaklığı üzerinde azaltıcı, para arzındaki artışın ise söz konusu oynaklığı artırıcı etkilere sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Völlers ve vd. (2021), Türkiye'ye yatırım yapan Alman firmaları için kurumsal değişimin risklerini ve Türkiye'nin kurumsal çerçevesinin yatırım risklerini nasıl hafiflettiğini ele almaktadır. Çalışmaya ilişkin veriler; Alman yöneticiler, Türkiye'deki Alman firmaların yöneticileri ve uzmanlarla yapılan görüşmeler neticesinde toplanmıştır. Çalışma, Türkiye'ye yatırım yapan Alman firmaları için kurumsal faktörlerinin önemli olduğunu göstermektedir. Ankete katılan Alman firmalarının %84'ü makroekonomik istikrarı yatırımlar için temel motivasyon kaynağı olarak değerlendirmektedir. Buna göre finansal istikrar düzeyi ve döviz kurundaki dalgalanmalar Türkiye'nin yatırım lokasyonu olarak seçilmesinde etkilidir. Güvenilir siyasi çerçeve ve jeopolitik güvenlik durumu Alman firmalarının yatırım için dikkate aldığı faktörlerdir. Elde edilen bulgulara göre hükümetin kalitesi DYY'nin önemli belirleyicisidir. Bu nedenle Alman firmaları için güvenilir kurumsal ortamın oluşmasında devletin rolü oldukça önemlidir. Türkiye'deki kurumsal risk ortamı, bu firmaların firma dışı aktörlerle müzakereler yapmasına neden olmaktadır. Türk yöneticiler ve Alman yöneticiler arasındaki güven, dinamik kurumsal risk yönetiminin bir parçası olduğu vurgulanmıştır. Alman firmaların Türkiye'ye yatırım yaparken ilk olarak formel kurumlara daha sonra enformel kurumlara güvenerek edindikleri bilgi ve bağlantılara göre kurumsal riskleri değerlendirdiği ifade edilmektedir.

4.2 Veri Seti

Kurumların Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisini belirlemek için yapılan bu çalışma 1990-2021 yıllarını kapsamaktadır. Bağımlı değişken olan DYY girişlerin akım verileri Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS) üzerinden yıllık olarak elde edilmiştir. Enflasyon ve büyüme oranları, TÜİK'ten sağlanmıştır. Büyüme oranları, zincirlenmiş hacim endeksine göre hesaplanmıştır. Bununla birlikte, bir ülkenin ihracat ve ithalat toplamının o ülkenin GSYİH'deki payı olarak ölçülen dışa açıklık oranı, Dünya Bankası'ndan elde edilmiştir. İnsani gelişme endeksi (İGE), Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı tarafından (UNDP) tarafından ortaya konmaktadır. İGE, sağlıklı yaşam, bilgiye erişim kolaylığı ve iyi bir yaşam standardına sahip olmak şeklinde belirlediği insani gelişimin temel boyutlarındaki başarıyı ölçmektedir. Endekste sağlık boyutu, yaşam süresinin uzunluğu ile eğitim boyutu ise 25 yaş ve üzerine yetişkinlerin ortalama okullaşma süresi ve okul çağındaki çocuklar için beklenen okullaşma yılı ile ölçülmektedir. Yaşam standardı boyutu, kişi başına düşen GSMH ile ölçülmektedir.

Modelde incelenen kurumsal göstergelerden iki farklı kaynaktan elde edilmiştir. İlki, Kaufmann, vd. (2010) tarafından geliştirilen Dünya Geneline Yönetişim Göstergeleri (WGI) olarak bilinen göstergelerdir. Diğeri ise, Freedom House tarafından ortaya konan sivil özgürlükler ve siyasi haklardır. Bu iki göstergeler ülkelerin siyasi düzenleri ile ilgili bilgi vermektedir.

Dünya Geneline Yönetişim Göstergeleri, 1996'dan itibaren 200'den fazla ülkeyi kapsayan yönetim göstergeleri geliştirmeye yönelik bir çalışmadır. Bu çalışma kapsamında yönetim "bir ülkede otoritenin uyguladığı gelenek ve kurumlar" olarak tanımlanmaktadır. Yönetişim göstergeleri altı bileşenden oluşmaktadır:

İfade Özgürlüğü ve Hesap Verilebilirlik (VA): Bir ülkede vatandaşların seçimlere ne ölçüde katıldığı ve ülkedeki ifade özgürlüğünü, örgütlenme özgürlüğünü ve özgür medyaya ilişkin göstergedir.

Politik İstikrar ve Şiddet/Terör Yokluğu (PV): Siyasi amaçlı şiddet ve terörizm dâhil olmak üzere anayasaya aykırı veya şiddet içeren yollarla hükümetin istikrarsızlaştırılacağı veya devrileceği olasılığını ifade etmektedir.

Hükümet etkinliği (GE): kamu hizmetlerinin kalitesini ve siyasi baskınlardan bağımsızlık derecesini bununla birlikte hükümetlerin politika oluşturma ve uygulama kalitesini ve bu politikalara bağlılığını ifade etmektedir.

Regülasyon Kalitesi (RQ): Hükümetlerin özel sektörün gelişmesine imkân veren ve teşvik eden politikalar ve düzenlemeler uygulama becerisine ilişkin göstergedir.

Hukukun üstünlüğü (RL): Toplumdaki bireylerin kurallara uyup uymadığını ifade eden göstergedir. Özellikle sözleşmelerin uygulanması, mülkiyet hakları, mahkemelerin işleyişi hakkında bilgiler vermektedir.

Yolsuzluğun kontrolü (CC): Devletin seçkinlerin özel çıkarları uğruna ele geçirilip geçirilmediği ve kamu gücünün özel kazanç uğruna kullanılıp kullanılmadığını ifade etmektedir.

Yönetişim göstergelerinin sonuçlar iki şekilde gösterilmektedir. İlki yönetim göstergeleri-2.5 ile 2.5 arasında standart normal birimlerle gösterilmektedir. İkinci olarak tüm ülkeler 0 (en düşük) ile 100 (en yüksek) arasında değişen yüzdeliklerle sıralamalara sahiptir.

1972 yılında Freedom House için Washington Üniversitesi'nden Raymond Gastil tarafından yürütülen 151 ülke ve 45 bölgeyi kapsayan siyasi hakları ve sivil özgürlükleri derecelendirmek için geliştirdiği metodoloji sonucu ortaya çıkmıştır. Bunun için puan ve statüden oluşan iki kademeli bir sistem geliştirilmiştir. 1'den 7'ye kadar derecelendirmede 1 en büyük özgürlük derecesini 7 ise en düşük özgürlük derecesini temsil etmektedir. Derecelendirmelerin ortalamasına göre ülkeler, Özgür, Kısmen Özgür ve Özgür Değil olarak sınıflandırılmaktadır. Bir ülkeye siyasi hakların göstergesi olarak 10 tane, sivil hakların göstergesi olarak ise 15 tane soru yönetilmektedir.

Siyasi haklar ile ilgili sorular 3 alt kategoride gruplandırılmıştır:

- i. Seçim süreci (3 soru)
- ii. Politik çoğunluk ve katılım (4 soru)
- iii. Hükümetin işleyişi (3 soru)

Sivil özgürlüklerle ilgili sorular 4 alt kategoride sınıflandırılmıştır:

- i. İfade ve inanç özgürlüğü (4 soru)
- ii. Örgütsel haklar (3 soru)

- iii. Hukukun üstünlüğü (4 soru)
- iv. Kişisel özerlik ve bireysel haklar (4 soru)

Modelde yolsuzluğun kontrolü, politik istikrar, regülasyon kalitesi, hukukun üstünlüğü, hesap verebilirlik, hükümet etkinliği, siyasi haklar, sivil haklar ve hükümet etkinliği değişkenleri kurumsal belirleyiciler olarak kullanılmıştır. Bu değişkenlere Özşahin (2016)'da olduğu gibi Asal Bileşenler Analizi uygulanarak formel kurumlar değişkeni elde edilmiştir.

4.3 Ekonometrik Yöntem ve Bulgular

4.3.1 Birim Kök Testleri

Zaman serisi modellerine ilişkin değerlendirme yapabilmek için belirli bir stokastik sürecinin zamana bağlı değişip değişmediğinin bilinmesi gerekmektedir. Başka bir ifadeyle serinin durağan olup olmadığının incelenmesi gerekmektedir. Genel anlamıyla durağanlık, *ortalamasıyla varyansı zaman içinde değişmeyen ve iki dönem arasındaki ortak varyansı bu ortak varyansın hesaplandığı döneme değil de yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığa ya da açıklığa yahut gecikmeye bağlı olan süreçtir*. Durağan bir seride uzun dönemde sabit bir ortalama, sabit bir varyans ve gecikme uzunluğu arttıkça otokorelasyonun azaldığı görülmektedir. Durağan dışı bir seride seriyi geri çevirecek uzun dönemli bir ortalama olmadığı, değişen varyans durumu, yani varyansın zamandan bağımsız olduğu ve teorik korelasyonun azalarak yok olmadığı görülmektedir. Ancak bir serinin uzun dönemde sahip olduğu özelliği anlamak için geçmiş dönem değerlerinin seriyi ne şekilde etkilediğinin belirlenmesi gerekmektedir. Eğer zaman serisi durağan ise geçmiş değerlerden tahmini oluşturulacak sabit katsayılı denklem ile süreç modeli elde edilebilmektedir. Durağan dışılığı yok etmenin en temel yolu ise fark alma yöntemidir (Gujarati ve Porter, 2018; Sevüktekin ve Çınar, 2017).

Zaman serilerinde birim kök sürecini ortaya koymaya yarayan birtakım formel testler mevcuttur. Bu kısımda hem formel testlerin yapısı hem de modele ilişkin birim kök testlerinin sonuçları verilmektedir.

4.3.1.1 Artırılmış Dickey-Fuller (ADF) Birim Kök Testi

Dickey-Fuller (1979), Monte-Carlo simülasyonlarına dayandırdıkları çalışma sıfır hipotezinde birim kökün varlığını belirten çalışmasıdır. Standart normal dağılım ve student's t-dağılımı serilerinin durağan olduğunu varsayarak oluşturulan tablolar olduğundan durağan dışılığın sorgulanmasında güvenilir olmayan sonuçlar ortaya çıkacaktır. Bu nedenle ADF testi birim kök varlığına için kritik değerler $t_{\hat{\delta}}$ değerlerine göre hesaplanmıştır.

ADF, Dickey-Fuller tarafından geliştirilen birim kök testlerinin yüksek dereceden otoregresif süreçlere uygulanmasıyla ortaya çıkmıştır. ADF testi; kesmesiz ve trendsiz model, kesmeli ve trendsiz model ve kesmeli ve trendli olmak üzere üç modelden oluşmaktadır.

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad \tau - \text{istatistiği} \quad (1)$$

$$\Delta Y_t = \mu + \delta Y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad \tau_{\mu} - \text{istatistiği} \quad (2)$$

$$\Delta Y_t = \mu + \beta t + \delta Y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad \tau_{\tau} - \text{istatistiği} \quad (3)$$

ADF testinde sıfır hipotezi seride birim kök varlığını ifade etmektedir. Alternatif hipotez ise serinin durağan yani birim kök içermediğini ifade etmektedir.

$$H_0 = \delta = 0 \quad \text{eğer } t_{\hat{\delta}} > \tau \text{ ise durağan - dışıdır}$$

$$H_1 = \delta < 0 \quad \text{eğer } t_{\hat{\delta}} < \tau \text{ ise durağandır}$$

4.3.1.2 KPSS Birim Kök Testi

KPSS birim kök testinde serideki deterministik trendin arındırılmasıyla seri durağanlaşmaktadır. Teste ait hipotezler ADF birim kök testindeki hipotezlere farklılık göstermektedir. Sıfır hipotezi serinin durağan olduğunu ifade ederken alternatif hipotez ise serinin durağan olmadığını göstermektedir. Bu noktada sıfır hipotezindeki durağanlık

temelde trend durağanlığını ifade etmektedir. KPSS birim kök testinin modeli ise aşağıdaki gibidir:

$$Y_t = \beta t + w_t + \varepsilon_t \quad (4)$$

$$w_t = w_{t-1} + u_t \quad (5)$$

Burada w_t modelin rassal yürüyüşü, t deterministik trendi, ε_t ise durağan hataları göstermektedir. Ayrıca $u_t \sim \text{IID}(0, \sigma_u^2)$ 'dur. Durağanlık hipotez testi u_t 'nin varsayımının sıfır olduğunu ($\sigma_u^2 = 0$) varsayar. Diğer taraftan ε_t 'nin durağan ve $\varepsilon_t \sim \text{IIDN}(0, \sigma_\varepsilon^2)$ olduğudur. Sonuç olarak KPSS testi için kurulacak hipotezler, sıfır hipotezi zaman serisinin trend durağan olduğunu, alternatif hipotez ise zaman serisinin durağan olmadığını ifade etmektedir.

4.3.1.3 Phillips-Perron Birim Kök Testi

Dickey-Fuller testinde rassal hataların dağılımının istatistiksel olarak bağımsız ve sabit varyanslı olduğu varsayılmaktadır. Başka bir ifadeyle rassal hatalar arasında otokorelasyon olmadığı kabul edilmektedir. Phillips-Peron (PP) birim kök için parametrik olmayan yeni bir test geliştirmişlerdir. PP testi, söz konusu varsayımı geliştirerek rassal şokların dağılımlarıyla ilgili yeni bir varsayımda bulunmaktadır. PP testi, Dickey-Fuller testinde olduğu gibi üç farklı model için geliştirilmektedir. AR(1) için PP test modeli aşağıdaki gibidir:

$$Y_t = \mu + \phi_1 Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (6)$$

$$(1 - \phi_1 L)Y_t = \mu + \varepsilon_t \quad (7)$$

Yukarıdaki denklemlerde $t=1,2,\dots,T$ ve model için birim kök $1/\phi_1$ ile bulunur. $\phi_1 = 1$ olduğunda seride birim kök var demektir. Fuller $\widehat{\phi}_1, \phi_1$ 'in $T-1$ serbestlik derecesinde OEKK tahmincisi iken, $T(\widehat{\phi}_1 - 1)$ bir dağılıma sahip olduğunu göstermektedir. $T(\widehat{\phi}_1 - 1)$ dağılımı PP testi içinde temel oluşturmaktadır. PP testi, ADF testi gibi üç farklı model için düzenlendiği için kritik tablo değerleri de farklı olmaktadır. Dickey-Fuller testi için kullanılan testin PP test versiyonu (Z) ile gösterilmektedir. Örneğin Dickey-Fuller testlerinde kesmesiz ve trendsiz model için \hat{t} kullanırken bu testin karşılığı PP testi için Z_α olacaktır (Sevüktekin ve Çınar, 2017).

4.3.2 Değişkenlerin Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin boyutunu belirlemeden önce farklı birim kök testleriyle birim kök içerip içermedikleri test edilmiştir. ADF birim kök testinin sonuçlarına göre bağımlı değişken doğrudan yabancı yatırımlar, dışa açıklık, insani gelişme endeksi, yolsuzluğun kontrolü, politik istikrar, regülasyon kalitesi, hukukun üstünlüğü, hükümet etkinliği, sivil haklar ve siyasi özgürlükler %1 anlamlılık düzeyinde durağan değildir ve birim kök içermektedir. Başka bir ifadeyle söz konusu seriler birinci dereceden $I(1)$ entegredir. Enflasyon değişkeninin %5 anlamlılık düzeyinde ve büyüme değişkeninin ise %1 anlamlılık düzeyinde $I(0)$ olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Hesap verilebilirlik değişkeni ise %10 anlamlılık düzeyinde $I(0)$ olarak hesaplanmıştır. Phillips-Perron birim kök test sonuçlarına göre ADF birim kök testlerinden farklı olarak enflasyon değişkeni %1 anlamlılık düzeyinde birinci mertebeden $I(1)$ olduğunu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca insani gelişme endeksi serisinin birim kök içermediği hesaplanmıştır. KPSS testlerinin sonuçlarına göre tüm değişkenlerin serilerinin farklı anlamlılık düzeylerinde de olsa $I(0)$ olduğu gözlenmiştir. Durağan olmayan serilerin durağan hâle gelmesi için fark alma işlemi gerçekleştirilmiştir.

Formel kurumlar değişkeni kesmesiz ve trendsiz ADF testine göre birinci dereceden farklı aldığında t istatistiğinin değeri -2.797 , %5 anlamlılık düzeyinde ise kritik değer -1.958 'dir. Bu sonuca göre formel kurumlar birinci dereceden entegre olmaktadır. Formel kurumlar değişkeninin kesmeli ve trendli ADF birim kök testinde göre çıkan t istatistiğinin değeri -1.447 'dir. Bu sonuç kritik değer olan -4.440 'dan küçük olduğu için formel kurumlar serisi durağan dışıdır. Serinin durağan hâle gelmesi için ikinci dereceden farkı alınmıştır. Böylelikle serinin %5 anlamlılık düzeyinde ikinci mertebeden $I(2)$ entegre olduğunu tespit edilmiştir.

Tablo 8: Değişkenleri Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	ADF				Phillips-Perron				KPSS
	Düzyey		İlk Fark		Düzyey		İlk Fark		Düzyey
	t-ist.	Kritik değer	t-ist.	Kritik değer	t-ist.	Kritik değer	t-ist.	Kritik değer	
<i>DYY</i>	-2.505	-3.788	-4.496	-3.788	-0.555	-2.674	-3.585	-2.679	0.310
<i>Enflasyon</i>	-4.342	-3.658*			-2.793	-2.674	-7.088	-2.679	0.171*
<i>Büyüme</i>	-3.909	-3.857			-4.604	-3.769			0.122
<i>Dışa Açıklık</i>	1.671	-2.674	-3.893	-2.679	2.813	-2.674	-3.817	-2.679	0.133*
<i>İGE</i>	-2.866	-4.571	-3.715	-3.644*	4,693	-2.674			0.092
<i>CC</i>	-0.416	-2.685	-2.984	-2.685	-0.388	-2.674	-5.711	-2.679	0.173
<i>PV</i>	-0.501	-2.674	-5.646	-2.679	-0.468	-2.674	-5.803	-2.679	0.119
<i>RQ</i>	-0.710	-2.685	-1.432	-1.959*	-1.125	-2.674	-4.580	-2.679	0.181
<i>RL</i>	-1.367	-4.440	-4.543	-3.644*	-0.847	-2.674	-3.893	-2.679	0.172
<i>VA</i>	-3.635	-3.325**			-3.765	-3.632*			0.174
<i>GE</i>	-0.004	-2.674	-5.583	-2.679	-0.011	-2.674	-5.496	-2.679	0.177
<i>Siyasi haklar</i>	-2.147	-4.467	-3.562	-3.268**	0.342	-2.674	-3.186	-2.679	0.168
<i>Sivil özgürlükler</i>	-1.618	-4.440	-4.315	-3.644*	0.174	-2.674	-3.637	-2.679	0.173

Not: *, %5 anlamlılık düzeyini, ** ise %10 anlamlılık düzeyinin ifade etmektedir.

4.3.3 ARDL Sınır Testi

ARDL sınır testi, değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki ortaya koymak için kullanılan ve En Küçük Kareler Yöntemine (OLS) yöntemine dayanan bir yaklaşımdır. Pesaran, vd. (2001) tarafından geliştirilen test, yaygın olarak kullanılan Engle-Granger (1989) testi ve en çok benzerliğe dayanan Johansen-Jesulies (1990) ve Johansen (1988,1991) gibi yaklaşımlardaki problemlere çözüm getirmektedir. Artıklara dayanan bu eş bütünleşme testleri özellikle ikiden fazla birim kök içeren modellerde etkin değildir.

Bu nedenle, bu testlerin hepsinde eşbütünleşme modeli oluşturulurken, değişkenlerin aynı mertebeden bütünlük olmaları gerekmektedir (Çağlayan, 2006, s.425).

ARDL sınır testi ise değişkenlerin I(0) ya da I(1) olmalarına bakılmaksızın aralarında bir ilişki olup olmadığını test etmeye yöneliktir (Pesaran, vd., 2001). Bu özellik, testin önemli bir avantajı olarak değerlendirilmektedir. ARDL sınır testinin diğer önemli bir avantajı, diğer yaklaşımlara kıyasla iyi küçük örneklem özelliklerine sahip olmasıdır (Narayan ve Narayan, 2005).

ARDL sınır testinin model yapısı ve hipotezleri aşağıda gösterilmektedir:

$$\Delta y_t = c_0 + c_1 t + \pi_{yy} y_{t-1} + \pi_{yx.x} X_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \phi \Delta z_{t-1} + \omega' \Delta X_t + \mu_t \quad (8)$$

$$H_0 = \pi_{yy} = 0, \pi_{yx.x} = 0'$$

$$H_1 = \pi_{yy} \neq 0, \pi_{yx.x} \neq 0 \text{ veya } \pi_{yy} \neq 0, \pi_{yx.x} = 0' \text{ veya } \pi_{yy} = 0, \pi_{yx.x} \neq 0$$

ARDL sınır testinde sıfır hipotezi, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olmadığını ifade etmektedir. Bunun tersi olarak alternatif hipotez ise değişken arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu temsil etmektedir. Hipotezlerin anlamlılık düzeylerinin sınanması için gerekli olan F istatistiği Pesaran, vd. (2001) çalışmasında yer alan alt ve üst sınır değerlerinin karşılaştırılmasıyla yapılmaktadır. Hesaplanan F istatistiğinin değeri üst sınır değerden büyük olduğu durumda sıfır hipotezi reddedilmektedir. Böylelikle değişken arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu söylenebilir. Eğer F istatistiğinin değeri alt sınır değerinden küçük olduğunda sıfır hipotezi reddedilememektedir ve değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin bulunmadığı anlamına gelmektedir (Çağlayan, 2006, s.426).

4.3.4 Ekonometrik Modellerin Sonuçları

Yeni kurumsal iktisat bağlamında doğrudan yabancı yatırımların belirleyicilerini tespit etmek amacıyla dört farklı model yapısı üzerinde durulmaktadır. Modeller şu şekildedir:

$$\text{Model 1: } \quad DYY_t = \alpha_0 + \alpha_1 DA_t + \alpha_2 FK_t + \varepsilon_t \quad (9)$$

$$\text{Model 2: } \quad DYY_t = \beta_0 + \beta_1 ENF_t + \beta_2 FK_t + \varepsilon_t \quad (10)$$

$$\text{Model 3: } DYY_t = \delta_0 + \delta_1 BYM_t + \delta_2 FK_t + \varepsilon_t \quad (11)$$

$$\text{Model 4: } DYY_t = \gamma_0 + \gamma_1 IGE_t + \gamma_2 FK_t + \varepsilon_t \quad (12)$$

Burada; DYY_t : Doğrudan yabancı yatırımları, DA_t : Dışa açıklık oranını, ENF_t : Enflasyon oranını, BYM_t : Ekonomik büyüme oranını, IGE_t : İnsani gelişme endeksini, FK_t : formel kurumları ve $\varepsilon_t \sim (0, \sigma^2)$ olan hata terimini göstermektedir.

4.3.4.1 Model 1: Dışa Açıklık ve Formel Kurumların Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerindeki Etkisi

Model 1’de dışa açıklık ve formel kurumlar ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında sınanan ARDL (3,0,4) model sonuçları Tablo 9’da sunulmaktadır.

Tablo 9: Model 1 ARDL (3,0,4) Sonuçları

Sınır Testi	F-istatistiği	%1 Alt Sınır-I(0)	%1 Üst Sınır-I(1)	
	14.5739***	5.155	6.265	
Uzun Dönem Modeli	Parametre	t-istatistiği	Olasılık	
	FK_t	0.2119***	4.6084	0.0013
	DA_t	0.1794***	4.8593	0.0009
	Kesme	0.3169	0.1703	0.8685
Hata Düzeltme Modeli	Parametre	t-istatistiği	Olasılık	
	ΔDYY_{t-1}	0.271552	3.603243	0.0048
	ΔDYY_{t-2}	0.229177	2.168475	0.0553
	ΔFK_t	0.133699	2.895475	0.0160
	ΔDA_t	0.039114	2.638331	0.0248
	ΔDA_{t-1}	-0.104376	-6.233216	0.0001
	ΔDA_{t-2}	-0.087311	-8.192005	0.0000
	ΔDA_{t-3}	-0.080643	-5.376824	0.0003
	ECT_{t-1}	-0.644157	-8.845824	0.0000
Model Uygunluk İstatistikleri				
Jarque-Bera Normallik				
	JB	0.3245		
Breusch-Godfrey Serisel Korelasyonsuzluk				
	LM	0.9240		
Breusch-Pagan Sabit Varyans				
	F-ist	0.9613		
White Sabit Varyans				
	F-ist	0.7752		
Volatilite (Oynaklık)				
	ARCH	0.1093		
Determinasyon (Belirlenim)				
	R^2	0.8780		
	\bar{R}^2	0.7926		

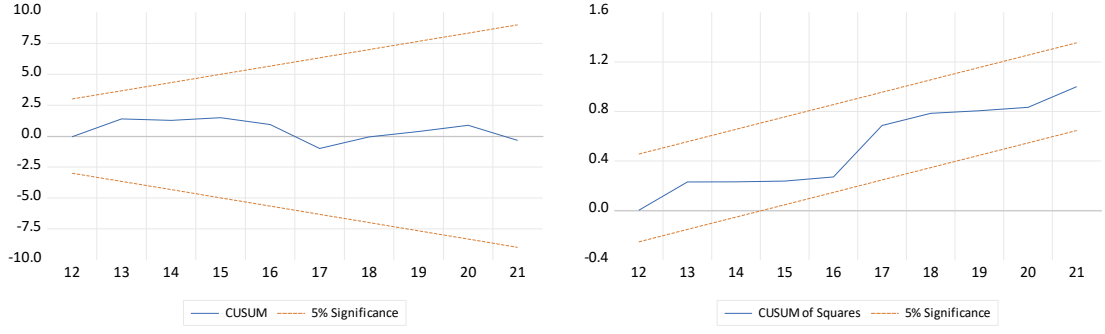
Not: Uygun model yapıları AIC bilgi kriteri yardımıyla elde edilmiştir.

Model 1’de tahmin edilen ilk olarak hesaplanan sınır testi 14.5739 olarak hesaplanmıştır. Bu test istatistiği %1 kritik değerlerden büyük olduğundan sıfır hipotezi reddedilmektedir. Dolayısıyla dışa açıklık ve formel kurumlar ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında uzun dönem ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Tahmin edilen modelin uygunluk sınama sonuçları incelendiğinde, ekonometrik varsayımların geçerli olduğu bu nedenle modelin kullanılabilir yapıda olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Modelin açıklama gücünü ortaya koyan determinasyon katsayısı %87.70 ve düzeltilmiş determinasyon katsayısı ise %79.26’dır.

Tahmin edilen uzun dönemli katsayılar incelendiğinde hem formel kurum değişkeni hem de dışa açıklık değişkeninin doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde pozitif etkisi olduğu görülmektedir. Tahmin edilen parametreler istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlıdır. Formel kurumlardaki bir birimlik iyileşme doğrudan yabancı yatırımların 0.21 birim artmasına neden olmaktadır. Dışa açıklıktaki bir birim artış ise doğrudan yabancı yatırımların 0.17 birim artmasına neden olmaktadır. Parametre büyüklükleri birbirlerine yakın olmasına rağmen, Türkiye’de formel kurum değişkeninin dışa açıklık değişkenine göre doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde daha fazla etkiye sahip olduğu söylenebilir.

Hata düzeltme modeli incelendiğinde tahmin edilen hata düzeltme teriminin -0.64 olarak elde edildiği görülmüştür. İlgili katsayısının negatif ve istatistiksel olarak %1 olarak anlamlı olması, rassal şoklardan kaynaklı dengesizliklerin bir sonraki dönemde %64’ünün bir sonraki yılda giderilebileceğini ortaya koymaktadır. Hata düzeltme modelinin kısa dönem etkileri ise, doğrudan yabancı yatırımların geçmiş etkilerinin kendi cari değeri üzerinde pozitif etkilediği görülmektedir. Benzer şekilde, formel kurumlar ve dışa açıklık değişkenleri de kısa dönemde doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

Tahmin edilen modelin kararlılığını göstermek üzere Şekil 2’de Cusum ve Cusum kare testlerinin grafiksel sunumu verilmektedir.



Şekil 2: Model 1 için CUSUM ve CUSUM Kare Sonuçları

Şekil incelendiğinde gerek Cusum gerekse Cusum kare için tüm dönemlerde modelin kararlı olduğu görülmektedir. Dolayısıyla tahmin edilen modelde yapısal bir değişim olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

4.3.4.2 Model 2: Enflasyon ve Formel Kurumların Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerindeki Etkisi

Model 2’de enflasyon ve formel kurumlar ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında sınanan ARDL(2,0,3) model sonuçları Tablo 10’da sunulmaktadır.

Tablo 10: Model 2 ARDL (2,0,3) Sonuçları

Sınır Testi	F-istatistiği	%1 Alt Sınır-I(0)	%1 Üst Sınır-I(1)	
	13.1953***	5.155	6.265	
Uzun Dönem Modeli		Parametre	t-istatistiği	Olasılık
	FK_t	0.0404**	2.3348	0.0377
	ENF_t	-0.0333***	-7.5712	0.0009
	Kesme	9.7491	135.050	0.0000
Hata Düzeltme Modeli		Parametre	t-istatistiği	Olasılık
	ΔDYY_{t-1}	0.488432	6.636573	0.0000
	ΔFK_t	0.054316	0.987533	0.3414
	ΔENF_t	0.031530	5.842519	0.0001
	ΔENF_{t-1}	0.029781	2.728694	0.0172
	ΔENF_{t-2}	0.023140	4.646051	0.0005
	ECT_{t-1}	-0.995428	-6.429347	0.0000
Model Uygunluk İstatistikleri				
Jarque-Bera Normallik				
	JB	0.4333		
Breusch-Godfrey Serisel Korelasyonsuzluk				
	LM	0.6089		
Breusch-Pagan Sabit Varyans				
	F-ist	0.9078		
White Sabit Varyans				
	F-ist	0.8274		
Volatilite (Oynaklık)				
	ARCH	0.0282		
Determinasyon (Belirlenim)				
	R^2	0.9125		
	\bar{R}^2	0.8788		

Not: Uygun model yapıları AIC bilgi kriteri yardımıyla elde edilmiştir.

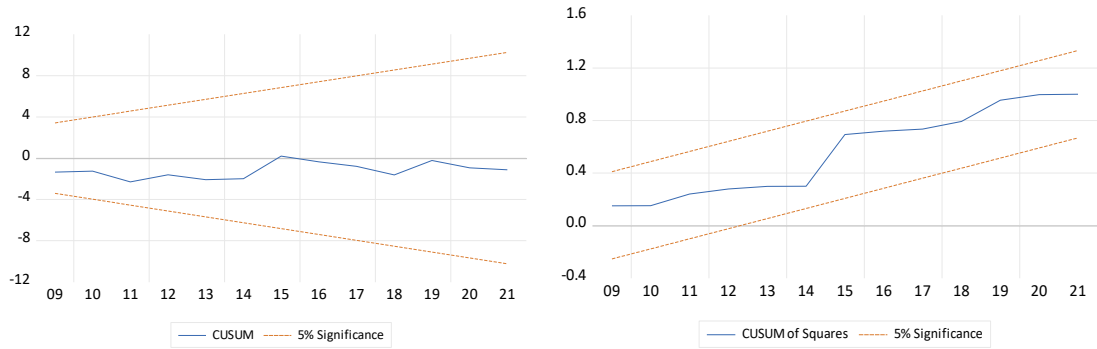
Model 2’de tahmin edilen ilk olarak hesaplanan sınır testi 13.1953 olarak hesaplanmıştır. Bu test kritiği %1 kritik değerlerden daha büyük olduğundan sıfır hipotezi reddedilmektedir. Buna göre, enflasyon ve formel kurumlar ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında uzun dönem ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Tahmin edilen modelin uygunluk sına sonuçları incelendiğinde, ekonometrik varsayımların geçerli olduğu bu nedenle modelin kullanılabilir yapıda olduğu tespit edilmiştir. Modelin açıklama gücünü ortaya koyan determinasyon katsayısı %91.25 ve düzeltilmiş determinasyon katsayısı ise %88.87 olarak hesaplanmıştır.

Tahmin edilen uzun dönemli katsayılar incelendiğinde formel kurumların doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde pozitif bir etkisi olduğu görülmektedir. Enflasyonun ise beklentiyle uyumlu olarak doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde negatif bir etkisi olduğu görülmüştür. Modele göre enflasyondaki bir birimlik artış Türkiye’ye gelen doğrudan yabancı yatırımların 0.03 birim azalmasına neden olmaktadır. Formel

kurumlardaki bir birimlik iyileşme ise doğrudan yabancı yatırımların 0.04 birim artmasına neden olmaktadır. Model 1'deki gibi parametre büyüklüklerinin birbirlerine yakın olmasına rağmen, formel kurumlar enflasyona kıyasla Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde daha fazla etkiye sahip olduğu söylenebilir.

Hata düzeltme modeli incelendiğinde tahmin edilen hata düzeltme teriminin -0.99 olarak elde edildiği görülmektedir. İlgili katsayının negatif ve istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlı olması, rassal şoklardan kaynaklı dengesizliklerin bir sonraki dönemde yaklaşık %99'unun bir sonraki yılda giderileceğini ortaya koymaktadır.

Tahmin edilen modelin kararlılığını göstermek üzere Şekil'de Cusum ve Cusum kare testlerinin grafiksel sunumu verilmektedir.



Şekil 3: Model 2 için Cusum ve Cusum Kare Sonuçları

Şekil incelendiğinde gerek Cusum gerekse Cusum kare için tüm dönemlerde modelin kararlılığı olduğu görülmektedir. Dolayısıyla tahmin edilen modelde yapısal bir değişim olmadığı sonucuna varılmaktadır.

4.3.4.3 Model 3: Büyüme ve Formel Kurumların Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerindeki Etkisi

Model 3'te büyüme ve formel kurumlar ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında sınanan ARDL(4,3,4) model sonuçları Tablo 11'de sunulmaktadır.

Tablo 11: Model ARDL (4,3,4) Sonuçları

	F-istatistiği	%10 Alt Sınır-I(0)	%10 Üst Sınır-I(1)	
Sınır Testi	2.9957	2.915	3.695	
Uzun Dönem Modeli		Parametre	t-istatistiği	Olasılık
	FK_t	0.0006	0.005272	0.9960
	BYM_t	0.5753	1.539052	0.1844
	Kesme	6.8307	4.504605	0.0064

Not: Uygun model yapıları AIC bilgi kriteri yardımıyla elde edilmiştir.

Tablo 11'e göre tahmin edilen modelde hesaplanan sınır testi 2.9957 olarak hesaplanmıştır. Bu test istatistiği %1 kritik değerlerden küçük olduğundan sıfır hipotezi reddedilmemektedir. Dolayısıyla büyüme ve formal kurumlar ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında uzun dönemli bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. Bu sonuç, Akçay ve Demirtaş (2006) ve Kurul (2017) tarafından elde edilen büyüme ve doğrudan yabancı yatırım girişi arasında bir ilişkinin olmadığı bulgusuyla uyumludur.

4.3.4.4 Model 4: İnsani Gelişme Endeksi ve Formel Kurumların Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerindeki Etkisi

Model 4'de insani gelişme endeksi ve formel kurumlar ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında sınanan ARDL(3,1,4) model sonuçları Tablo 12'de sunulmaktadır.

Tablo 12: Model 4 ARDL (3,1,4) Sonuçları

Sınır Testi	F-istatistiği	%5 Alt Sınır-I(0)	%5 Üst Sınır-I(1)	
	6.0664**	3.538	4.428	
Uzun Dönem Modeli	Parametre	t-istatistiği	Olasılık	
	FK_t	0.352848	2.972809	0.0178
	IGE_t	17.94519	3.405530	0.0093
	Kesme	-3.680755	-0.954678	0.3677
Hata Düzeltme Modeli	Parametre	t-istatistiği	Olasılık	
	ΔDYY_{t-1}	0.489868	4.359230	0.0014
	ΔDYY_{t-2}	0.412377	2.220130	0.0507
	ΔFK_t	0.014337	0.139158	0.8921
	ΔIGE_t	8.344472	0.835029	0.4232
	ΔIGE_{t-1}	-22.39921	-2.393126	0.0378
	ΔIGE_{t-2}	-36.10961	-3.341534	0.0075
	ΔIGE_{t-3}	-46.04986	-4.146513	0.0020
	ECT_{t-1}	-0.954883	-7.454934	0.0000
Model Uygunluk İstatistikleri				
	Jarque-Bera Normallik			
	JB	1.8693		
	Breusch-Godfrey Serisel Korelasyonsuzluk			
	LM	4.6225		
	Breusch-Pagan Sabit Varyans			
	F-ist	0.6423		
	White Sabit Varyans			
	F-ist	2.0059		
	Volatilite (Oynaklık)			
	ARCH	1.6957		
	Determinasyon (Belirlenim)			
	R^2	0.8097		
	\bar{R}^2	0.6765		

Not: Uygun model yapıları AIC bilgi kriteri yardımıyla elde edilmiştir.

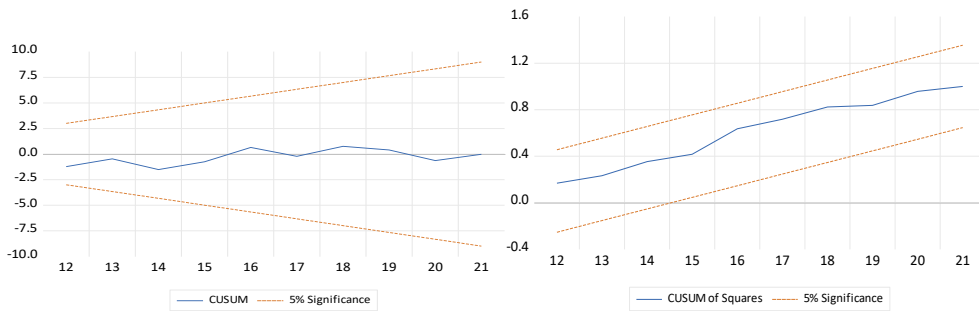
Model 4’de tahmin edilen sınır testi 6.0664 olarak hesaplanmıştır. Bu test istatistiği %1 kritik değerlerden daha büyük olduğundan sıfır hipotezi reddedilmektedir. Böylelikle insani gelişme endeksi ve formel kurumlar ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında uzun dönem ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Tahmin edilen modelin uygunluk sınama sonuçları incelendiğinde, ekonometrik varsayımların geçerli olduğu bu nedenle modelin kullanabilir yapı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Modelin açıklama gücünü ortaya koyan determinasyon katsayısı %80.97 ve düzeltilmiş determinasyon katsayısı ise %67.65’dir.

Tahmin edilen uzun dönemli katsayılar incelendiğinde hem formel kurum değişkeni hem de İGE değişkeninin Türkiye’ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde pozitif bir etkisi olduğu görülmektedir. Tahmin edilen parametreler istatistiksel

olarak %1 düzeyinde anlamlıdır. Modele göre formel kurumlardaki bir birimlik iyileşme Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımların 0.35 birim artmasına neden olmaktadır. İGE'deki birim artış ise doğrudan yabancı yatırımların 17.94 birim artmasına neden olmaktadır. İGE, sağlık, okullaşma oranı ve yaşam koşulları üzerine bir endeks olduğundan diğer modellerdeki makroekonomik değişkenlere kıyasla doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde formel kurumlardan daha fazla etkiye sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Acemoğlu, vd. (2001) çalışmasında koloni döneminde Avrupalı sömürgecilerin ölüm oranının yüksek olduğu bölgelerde mülkiyet haklarının etkin işlediği kapsayıcı kurumları kuramadığı, ölüm oranlarının düşük olduğu bölgelerde ise mülkiyet haklarını ve hukukun üstünlüğünü dikkate alan kapsayıcı kurumları inşa ettiği sonucuna varılmıştır. Bu modelde ortaya çıkan bu sonuçta bu şekilde açıklanabilir.

Hata düzeltme modeli incelendiğinde tahmin edilen hata terimi -95 olarak hesaplanmıştır. İlgili katsayısının negatif ve istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlı olması, rassal şoklardan kaynaklı dengesizliklerin bir sonraki dönemde yaklaşık %95'nin bir sonraki yılda giderileceğini ortaya koymaktadır. Hata düzeltme modelinin kısa dönem etkileri ise, doğrudan yabancı yatırımların geçmiş etkilerinin cari değeri üzerinde pozitif etkilediği görülmektedir. Benzer şekilde formel kurumlar ve İGE değişkenleri de kısa dönemde doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

Tahmin edilen modelin kararlılığını göstermek için Şekil 4'de Cusum ve Cusum kare testlerinin grafiksel sunumu verilmektedir.



Şekil 4: Model 4 için Cusum ve Cusum Kare Sonuçları

Şekil 4 incelendiğinde gerek Cusum gerekse Cusum kare için tüm dönemlerde kararlı olduğu görülmektedir. Dolayısıyla tahmin edilen modelde yapısal bir değişim olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Sonuç ve Öneriler

Günümüzde üretim yapısı oldukça karmaşık ve birbirine bağlantılıdır. Tedarik zincirindeki aksamalar iktisadi faaliyeti olumsuz etkilemektedir. Bu bağlamda doğrudan yabancı yatırımı gerçekleştiren kurum olan çokuluslu şirketlerin uluslararası sermaye hareketlerini anlamak oldukça önemlidir. Doğrudan yabancı yatırımlar, uzun vadeli yatırımlardır ve portföy yatırımlar gibi kolayca geri alınamazlar. Çokuluslu şirketlerin lokasyon seçim süreci de oldukça karmaşık ve birbiriyle bağlantılı olduğundan birçok faktöre bağlıdır. Ülkelerin zengin doğal kaynaklara veya ucuz işgücü maliyetlerine sahip olmasının yanında ekonomik, siyasal ve yasal kurumları da doğrudan yabancı yatırım girişlerini etkilemektedir. Çokuluslu şirketler, doğrudan yabancı yatırımı gerçekleştiren kurumlar olduğundan oyunun kurallarından etkilenmektedir. Mülkiyet haklarının güvence altında olduğu ve hukuk sisteminin etkin işlediği kapsayıcı kurumlara sahip olmak doğrudan yabancı yatırımlar için elverişli koşulları sağlamada etkin rol oynamaktadır. Ancak bu tür kurumların oluşmasında siyasi sistemin rolü büyüktür.

Çokuluslu şirketler, farklı risklerle karşı karşıya kaldıklarından dolayı ev sahibi ülkede yatırım ortamının güvenilir olmasını beklemektedirler. Güvenilir yatırım ortamının sağlanmasında kurumlar etkin rol oynamaktadır. Çokuluslu şirketler, politikaların sık sık değişmediği, mülkiyet haklarının güvence altına alındığı ve hukuk sisteminin etkin işlediği bir yatırım ortamı tercih etmektedirler. Kurumsal yapının güçlü olduğu böyle bir ortamda sözleşmelerin uygulanması da garanti altında olacağından dolayı işlem maliyetleri de minimize edilecektir.

Çalışmada yapılan analize göre formel kurumlar, Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde etkilidir. Bu sonuç, gelişmekte olan ülkelere kurumların doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisinin gelişmiş ülkelere göre daha fazla olduğu görüşüyle uyumludur. İlk olarak dışa açıklık ve formel kurumların doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Dışa açıklık, ithalat ve ihracatın toplamının GSYH içerisindeki payını ifade etmektedir. Ülkelerin dünya ticaretiyle entegrasyonu ve ticaretin önünde kota ve tarife gibi engellerin olup olmadığını ifade eden bir kavramdır. Modelde, dışa açıklık ve formel kurumlar arasında uzun dönem ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Uzun dönem katsayıları incelendiğinde formel kurumların doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde dışa açıklık değişkeninden daha fazla etkiye sahip olduğu

gözlenmektedir. Kurumsal değişkenlerin ele alındığı çalışmalarda dışa açıklık değişkeninde doğrudan yabancı yatırımları etkilemede önemli bir faktör olduğu ifade edilmektedir. Çünkü çokuluslu şirketler için dış ticaretin önünde engellerin olmaması, aramalı ithalatı ve ihracatın serbestçe gerçekleşmesi önemli bir husustur. Ancak bu modelde formel kurumların doğrudan yabancı yatırımlara daha fazla etkisi olduğu gözlenmektedir. Türkiye’de formel kurumlardaki iyileşme doğrudan yabancı yatırımların artmasına neden olacaktır.

Enflasyon ve formel kurumların doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisinin sınındığı modelde enflasyonun doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde negatif bir etkiye sahip olması beklenmektedir. Çokuluslu şirketler için yatırım yapacakları ülkedeki enflasyon olgusu oldukça önemlidir. Ev sahibi ülkede enflasyonun yüksek olması çokuluslu şirketleri için hem bir vergi yükü hem de istikrarsızlık olarak algılanmaktadır. Modele göre enflasyon ile formel kurumlar arasında uzun dönem ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Türkiye için yapılan modeldeki sonuçlar teorik beklenti ile uyumludur. Enflasyon, Türkiye’ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde negatif bir etkiye sahiptir. Formel kurumların ise Türkiye’ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu gözlenmektedir. Uzun dönem katsayıları incelendiğinde formel kurumların enflasyona göre doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde daha fazla etkiye sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Bir önceki modelden elde edilen sonuçlara benzer şekilde Türkiye’de formel kurumlardaki iyileşmenin doğrudan yabancı yatırımları arttırması beklenmektedir.

Büyüme ve formel kurumların doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisinin incelendiği modele göre büyüme ve formel kurumlar arasında uzun dönem ilişkisi tespit edilememiştir. Bu sonuca göre büyümenin doğrudan yabancı yatırımları çekmede bir etkisi bulunmamaktadır. Ülkelerin büyüme oranlarının artması doğrudan yabancı yatırım girişlerini arttıran bir belirleyici olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu noktada, piyasa büyüklüğü ya da zengin doğal kaynaklardan ziyade kurumlarının ve beşerî sermayesinin doğrudan yabancı yatırım girişlerini arttırmada daha etkili faktörler olduğu anlaşılmaktadır.

Son olarak insani gelişme endeksi ile formel kurumların doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisi sınıanmaktadır. İnsani gelişme endeksi, ülkelerin kalkınma

düzeylelerine belirlemeyi amaçlayan bir endekstir. Endeks, sağlık, okullaşma oranı ve iyi yaşam koşulları bileşenlerinden oluşmaktadır. Modele göre insani gelişme endeksi ile formel kurumlar arasındaki uzun dönem ilişkisi gözlenmektedir. Diğer modellerden farklı olarak bu modelde insani gelişme endeksinin doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde formel kurumlara kıyasla daha fazla etkiye sahip olduğu sonucu ulaşılmaktadır. Bu sonuç, insani gelişme endeksinin muhteviyatından kaynaklanmaktadır. Bu endekste kalkınma düzeyi yüksek ölkeler, mülkiyet haklarının güvence altına alan, keyfi uygulamaları engelleyen ve hukuk sistemin etkin işlemesini sağlayan kurumlara sahiptir. Avrupa'nın koloni dönemi incelediğinde sağlık koşulların iyi olmadığı, ölüm oranlarını yüksek olduğu kolonilerde sömürücü kurumlar inşa edilmiştir. Tam tersi sağlık koşullarının daha iyi olduğu, ölüm oranının düşük olduğu kolonilerde kapsayıcı kurumlar inşa edilmiştir. Bu dönemde inşa edilen kurumların değişime dirençli olduğu ifade edilmektedir.

Türkiye'nin iktisadi yapısı dikkate alındığında doğrudan yabancı yatırımlara gereksinim duyduğu aşıkardır. Türkiye'de cari açığın finansmanı, teknolojik dönüşümün gerçekleşmesi ve nitelikli işgücü için doğrudan yabancı yatırım girişlerini artırmayı hedeflemektedir. Ancak hedeflediği nitelikte ve miktarda doğrudan yabancı yatırım girişinin gerçekleşmesi için kurumsal kapasitenin iyileştirilmesi gerekmektedir. Türkiye'nin yabancı sermaye ile olan ilişkisi Osmanlı İmparatorluğu dönemine dayanmaktadır. O dönemde yabancı sermayenin stratejik sektörlerde faaliyet göstermesi ve kapitülasyonlar yabancı sermayeye karşı olumlu bir tavrın gelişmesini engellemiştir. Yabancı sermaye, milli egemenliğe karşı bir tehdit olarak algılanmıştır. Cumhuriyetin ilanından sonra ise ülkenin kalkınması için yabancı sermayeye ihtiyaç duyulduğundan dolayı yasalara uymak kaydıyla izin verilmiştir. 1950-1960 dönemi, doğrudan yabancı yatırım girişini artırmak için kurumsal değişikliklerin gerçekleştiği bir dönemdir. 1954'de dönemin liberal hükümlerini içeren 6224 sayılı kanun yürürlüğe girmiştir. Ancak yasanın etkin uygulanmaması sonucunda istenilen düzeyde doğrudan yabancı yatırım girişi gerçekleşmemiştir. Yasadaki geniş yorum alanı keyfi uygulamaların gerçekleşmesine neden olmuştur.

Türkiye'nin 1980 yılına kadarki kurumsal kapasitesinin doğrudan yabancı yatırımlar için elverişli olduğunu söylemek mümkün değildir. Ülkenin bir döngü hâlinde karşı karşıya kaldığı iktisadi ve siyasi krizler, çokuluslu şirketlerin yatırım yapmayı tercih ettiği ölkeler arasında yer almamasına yol açmıştır. Geçmişte yaşanan belirsizlikler,

Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırım girişlerinin azalmasına neden olmuştur. Hükümet değişiklikleri çokuluslu şirketlerin için risk unsuru olarak algılanmıştır.

Türkiye, liberal hükümler içeren yasal mevzuatlara sahip olsa bile uygulamadaki aksaklıklar başarısız sonuçlara neden olmuştur. Şeffaf ve net olmayan hükümler keyfi uygulamalara neden olmuş ve bu durum çokuluslu şirketlerin işlem maliyetlerini arttırmıştır. Bu noktada yasaları etkin bir biçimde uygulamanın ne kadar önemli olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. 1980 sonrası birtakım kurumsal değişim çabaları olduğunu söylemek mümkündür. Bunun sonucunda önceki yıllara kıyasla 1980 sonrası Türkiye'ye önemli miktarda doğrudan yabancı yatırım girişi gerçekleşmiştir.

Siyasi ve iktisadi krizlerle geçen 1990'lı yıllardan sonra Türkiye'nin kurumsal değişiminde dönüm noktası 2001 krizi olmuştur. Krizle başa çıkabilmek için uluslararası kuruluşların desteğiyle hazırlanan bir ekonomik reform programı uygulanmaya başlanmıştır. Bu dönemde aynı zamanda iktidar değişikliği yaşanmış ancak gelen iktidarın bu reform programını uygulamada gösterdiği kararlılık bir istikrar göstergesi olarak algılanmıştır. Bu dönemde Türkiye ve Avrupa Birliği arasındaki ilişkiler de kurumsal dönüşüme önemli katkı sağlamıştır. 2003'te yürürlüğü giren 4875 sayılı Kanun ile yabancı yatırımcının önündeki bürokratik engellerin kaldırılması işlem maliyetlerin azalmasına neden olmuştur. Türkiye'nin göstermiş olduğu kurumsal iyileşmenin sonucunda doğrudan yabancı yatırımları girişleri de artmıştır. Mülkiyet haklarının güvence altına alındığı ve tüm yatırımcılara eşit şartları sağlayan kamu düzeni çokuluslu şirketlerin tercihleri üzerinde olumlu etki yaratmıştır. Ayrıca ülkedeki demokrasinin güçlenmesine yönelik yapılan reformlar risk algısının azalmasına neden olmuştur.

Ancak ilerleyen dönemlerde bu durum tersine dönmüştür. 2011 sonrasında Türkiye'de kurumsal reform kazanımları kaybedilmeye başlanmıştır. Türkiye-AB ilişkilerinin zarar görmesi, Türkiye'deki kurumsal kapasitesinin gerilemesine neden olmuştur. Bunun yanında darbe girişimi ve ardından gelen başkanlık sistemiyle yürütmenin tek elde yoğunlaşması Türkiye'de hukukun üstünlüğüne ve politik istikrara zarar vermiştir. Bunların yansımaları doğrudan yabancı yatırımların seyrinde gözlemek mümkündür. Bu dönemde Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar azalmıştır. Nitekim son yıllarda Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı miktarı, 2005-2008 dönemde gelen yatırım miktarının oldukça gerisindedir.

Türkiye'nin hedeflediği nitelikte doğrudan yabancı yatırımları çekmesi iktisadi büyümesine önemli katkılar sağlayacaktır. Ancak son yıllarda Türkiye'ye gelen yabancı sermayede gayrimenkul alımlarının payının arttığı gözlenmektedir. Gayrimenkul alımları, ülkeye döviz girişi sağlasa bile büyüme için gerekli olan üretkenliğe ve verimliliğe katkıda bulunmamaktadır. Türkiye'nin verimliliği ve üretkenliği artıracak sermaye yatırımlarına ihtiyacı vardır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre Türkiye'nin kurumsal kapasitesini arttıracak reformları uygulaması gerekmektedir. Türkiye'nin kurumsal kapasitesini iyileştirmesi doğrudan yabancı yatırımlarının artmasına neden olacaktır. Bunun için yolsuzlukla mücadele konusunda gerekli hükümlerin yerine getirilmesi gerekmektedir. Politik istikrarın sağlandığı ve hukukun üstünlüğünün gözetildiği bir yatırım ortamının geliştirilmesi gerekmektedir. Çokuluslu şirketler için yasaların sık sık değişmemesi, siyasi aktörlerin keyfi uygulamalarının kısıtlaması ve kamulaştırma riskinin olmaması oldukça önemlidir. Böylelikle rekabeti güçlendiren ve yatırım ortamını güvenli hâle getiren kapsayıcı kurumlar sayesinde Türkiye'nin daha fazla doğrudan yabancı yatırım çekmesi mümkündür.

Kaynakça

Acemoğlu, D.& Johnson, S. & Robinson, J. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *The American Review*, 91(5), 1396-1401.

Acemoğlu, D.& Johnson, S. & Robinson, J. (2005). Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth. P. Aghion & S. N. Durlauf içinde, *Handbook of Economic Growth* (Vol.1 Part A, s.385-472). Elsevier.

Acemoğlu, D. (2016). *Ulusların Düşüşü*. İstanbul: Doğan Kitap.

Acemoğlu, D. & Üçer, M. (2019). High Quality versus Low Quality Growth in Turkey: Causes and Consequences. CEPR Discussion Papers, 14070.

Ahlquist, J.S. & Prakash A. (2010). FDI and the Contract Enforcement in Developing Countries. *Policy Sciences*, 43, 181-200.

Akyüz, Y. (2017). *Playing with Fire: Deepened Financial Integration and Changing Vulnerabilities of the Global South*. New York: Oxford University Press.

Al-Sagid, A. (2009). The Effects of Corruption on FDI Inflows. *Cato Journal*, 29(2), 267-294

Alchian, A. (1965). Some Economics of Property Rights. *II Politico*, 30(4), 816-826.

Alfaro, L. & Kalemli-Özcan, Ş. & Volosovych, V. (2008). Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? An Empirical Investigation. *The Review of Economics and Statistics*. 90(2), 347-368.

Ankarloo, D. (2002). New Institutional Economics and Economic History. *Capital &Class*, 26(3), 9-36.

Arrow, K. J. (1994). Methodological Individualism and Social Knowledge. *The American Economic Review*. 84(2), 1-9.

Artan, S. & Hayaloğlu, P. (2015). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımların Kurumsal Belirleyicileri: OECD Ülkeler Örneği, *Ege Akademik Bakış*, 15(4), 551-564.

Asiedu, E. (2006). Foreign Direct Investment in Africa: The Role of Natural Resources, Market Size, Government Policy, Institutions and Political Instability. *The World Economy*, 29(1), 63-77.

Atiyas, İ. (2012). Economic Institutions and Institutional Change in Turkey during Neoliberal Era. *New Perspectives on Turkey*. 14, 45-69.

Atiyas, İ. (2018). The Evolution of Institutions of Economic Policy in Turkey. Ed. R. Lewis içinde *Public Policymaking in a Globalized World: Revised Edition* (s. 307-330). Abingdon, Oxon: Routledge.

Azzimonti, M. & Sarte, G. (2007). Barriers to Foreign Direct Investment Under Political Instability. *Economic Quarterly*, 93(3), 287-315.

Bailey, N. (2018). Exploring The Relationship Between Institutional Factors and FDI Attractiveness: A Meta-Analytic Review. *International Business Review*, 27, 139-148.

Ballı, P.E. & Aydın, A. (2022). Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımların Ekonomik Büyüme ve İstihdama Etkisi. *Journal of Empirical Economics and Social Sciences*. 4(2), 39-60.

Barzel, Yoram (1985). Transaction Costs: Are They Just Costs. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*.141(1), 4-16.

Batmaz, N. & Tekeli, S. (2009). *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Polonya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Türkiye Örneği*. Bursa: Ekin Yayınevi.

Batmaz, N. & Tunca, H. (2005). *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye (1923-2003)*. İstanbul: Beta.

Benassy-Quere, A. & Coupet, M. & Mayer, T. (2007). Institutional Determinants of Foreign Direct Investment. *The World Economy*. 30(5), 764-782.

Berksoy, T. & Doğruel, S. & Doğruel, F. (1989). *Türkiye’de Yabancı Sermaye*. Sosyal Ekonomik Siyasal Araştırmalar Vakfı.

Bozdağlıoğlu, Y. E. (2011). Doğrudan Yabancı Yatırımları Açıklayan Teoriler Üzerine Bir İnceleme. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 48(555), 49- 63.

Brousseau, E. & Glanchat, M. (2004). The Economics of Contract and Renewal Economics. Ed. E. Brousseau & M. Glanchat içinde *The Economics of Contracts: Theories and Applications* (s. 3-30). Londra: Cambridge University Press.

Buckley, P.J. & Casson, M. (1976). *The Future of the Multinationals Enterprise*. Londra: Macmillan.

Bulutoğlu, K. (1970). *100 soruda Türkiye'de Yabancı Sermaye*. İstanbul: Gerçek Yayınevi.

Bush, P.D. (1993). The Methodology of Institutional Economics: A Pragmatic Instrumentalist Perspective . M. Tool içinde, *Institutional Economics: Theory, Method, Policy* (s. 59-107). Londra: Kluwer Academic Publishers.

Busse, M. (2003). Democracy and FDI. HWWA Discussion Paper, No.220.

Busse, M. & Hefeker, C. (2007). Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment. *European Journal of Political Economy*, 23, 397-415.

Candemir, A. (2006). *Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Faktörler: Bir Uygulama*. Cilt II. İstanbul: YASED Yayınları.

Chavance, B. (2019). *Kurumsal İktisat*. 1.b. İstanbul: İletişim Yayınları.

Coase, R. H. (1937). The Nature of Firm. *Economica*. 4(16), 386-405.

Coase R. H. (1988a). The Firm, The Market and The Law. Chicago & London: The University of Chicago Press.

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

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

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

Coase, R. H. (2008). The Institutional Structure of Production. Ed. C. Menard & M. Shirley içinde, *Handbook of New Institutional Economics* (s. 31-40). Berlin: Springer.

Coats, A.W. (1954). The Influence of Veblen's Methodology. *Journal of Political Economy*, 62(6), 529- 537.

Commons, J.R. (1931). Institutional Economics. *The American Economic Review*, 21(4), 648-657.

Conzalo, C. & Soto-Onate, D. (2015). The Diversity and Rapprochement of Theories of Institutional Change: Original Institutionalism and New Institutional Economics. *Journal of Economic Issues*, 49(4), 947-977.

Çağlayan, E. (2006). Enflasyon, Faiz Oranı ve Büyümenin Yurtiçi Tasarruflar Üzerindeki Etkileri. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 21(1), 423-438.

Çatalbaş, N. (2019). Küreselleşme Sürecinde Doğrudan Yabancı Yatırımlar. Ed. F. Temizel içinde, *İşletme ve Finans Yazıları-II* (s. 153-174). İstanbul: Beta Yayın

Çetin, T. (2012). Yeni Kurumsal İktisat. *Sosyoloji Konferansları*, 45(1), ss.43-73.

Çetin, T. (2016). Kurumsal ve Organizasyonel İktisat Üzerine. *İktisat ve Toplum*, 64, 10-19.

Çiçen, Y.B. (2019). Türkiye'nin 1980 Sonrası Kurumsal Yapısındaki Değişim ve Ekonomik Sonuçları. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 37(3), 423-438.

Çiçen, Y. B. (2020a). Kurumsal ve Organizasyonel İktisat. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*. 12(1), 101-117.

Çiçen, Y. B. (2020b). Mezo Kurumlar: Tanım, İşleyiş ve Ekonomideki Önemi. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*. 12(2), 147-160.

Da Cruz, C. & Floriani, D. & Amal, M. (). The OLI Paradigma as a Comprehensive Model of FDI Determinants: A Sub-national Approach. *International Journal of Emerging Markets*, 17(1), 145-176.

Daude, C. & Stein E. (2007). The Quality of Institutions and Foreign Direct Investment. *Economics & Politics*, 19(3), 317-344.

Demir, Ö. (1996). *Kurumcu İktisat*. 1.b, Ankara: Vadi Yayınları.

Demirtaş, G. & Akçay, S. (2006). Kurumsal Faktörlerin Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir Kanıt. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 15-33.

Demsetz, H. (1967). Toward a Theory of Property Rights. *The American Economic Review*, 57(2), 374-359.

Devlet Planlama Teşkilatı (2000). *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Özel İhtisas Komisyon Raporu*. Ankara.

Dinar Baş, G. (2013). Kurum, İçgüdü ve Alışkanlık Kavramları Temelinde Veblen'in Kurumsal Evrim Teorisi. *Amme İdaresi Dergisi*, 46(4), 45-65.

Dugger, W.M. (1995). Douglass C. North's New Institutionalism. *Journal of Economic Issues*, 29(2), 453-458.

Dumludağ, D. & Şükrüoğlu, D. (2007). The Impact on Macroeconomic and Institutional Variables on Foreign Direct Investment Flows in Emerging Markets. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, 23(2), 133-166.

Dumludağ, D. (2009). An Analysis of the Determinants of Foreign Direct Investments in Turkey: The Role of the Institutional Context. *Journal of Business Economics and Management*, 10(1), 15-30.

Dunning, J. H & Rugman A. M. (1985). The Influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment. *The American Economic Review*, 75(2), 228-232

Dunning, J.H. (1981). Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117(1), 30-64.

Dunning, J.H. (1994). Re-evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment. *Transnational Corporations*, 3(1),1-17.

Dunning, J.H. (2001). The Eclectic (OLI) Paradigma of International Production: Past, Present and Future. *International Journal of the Economic of Business*, 8(2), 173-190.

Dunning, J.H. (2006). Towards a New Paradigm of Development: Implications for the Determinants of International Business. *Transnational Corporations*, 15(1), 173-227.

Dunning, J.H. & Lundan, S. M. (2008a). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. 2. baskı. Cheltenham & Northampton: Edward Elgar.

Eggertsson, T. (1992). *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ekelund, B. & Hebert R. F. (1997). *A History of Economic Theory and Method*, 4.b, New York: McGraw-Hill Companies.

Erdilek, A. (2006). Türkiye'nin Osmanlı'dan Günümüze Kadar Uzanan Doğrudan Yabancı Yatırım Ortamına ve Politikalarına Tarihsel Bir Bakış. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 30, s. 16-35.

Erdoğan, A. (2016). *Gelişmekte Olan Ülkelerde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye Örneği*. 2. baskı. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Faeth, I. (2009). Determinants of Foreign Direct Investment- A Tale of Nine Theoretical Models. *Journal of Economic Surveys*, 23(1), 165-196.

Foss, N. (2010). Property Rights Economics. Ed. P. Klein & M. Sykuta içinde, *The Elgar Companion to Transaction Cost Economics* (ss. 92-106). Cheltenham ve Northampton: Edward Elgar.

Furubotn, E. & Richter, R. (1991). The New Institutional Economics: An Assessment. E. Furubotn & R. Richter içinde, *The New Institutional Economics: A Collection of Articles from the Journal of Institutional and Theoretical Economics* (s.1-32). Texas: A&M University Press.

Furubotn, E. & Richter, R. (1995). *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. 2. baskı. Ann Harbor: The University of Michigan Press.

Gastanaga, V. & Nugent, J. & Pashamova, B. (1998). Host Country Reforms and FDI Inflows: How Much Difference do They Make?. *World Development*, 26(7), 1299-1314.

Globerman S. & Shapiro D. (2002). Global Foreign Direct Investment Flows: The Role of Governance Infrastructure. *World Development*, 30(11), 1899-1919.

Groenewegen, J. & Kerstholt, F. & Nagelkerke, A. (1995). On Integrating New and Old Institutionalism: Douglass North Bridges. *Journal of Economic Issues*. 29(2), 467-476.

Grosse, R. & Trevino, L.J. (2005). New Institutional Economics and FDI Location in Central and Eastern Europe. *Management International Review*, 45(2), s.123-145.

Gruchy, A. G. (1947). *Modern Economic Thought The American Contribution*. New York: Prentice-Hall Inc.

Gujarati, D. & Porter, D. (2018). *Temel Ekonometri*, 5. baskı. İstanbul: Literatür Yayıncılık.

Güran, M. C. (2011). The Political Economy of Privatization in Turkey: An Evaluation. T. Çetin & F. Oğuz içinde, *The Political Economy of Regulation in Turkey* (s. 23-50). Springer.

Habib, M. & Zurawicki, L. (2002). Corruption and Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies*, 33(2), 291- 307.

Hamilton, W. H. (1919). The Institutional Approach to Economic Theory. *The American Economic Review*, 9(1), 309-318.

Hamilton, W. H. (1932). Institutions. E. Seligman & A. Johnson içinde, *Encyclopaedia of the Social Sciences*. (s.84-89). New York: Macmillan.

Henisz, W.J. & Williamson, O.E. (1999). Comparative Economic Organization- Within and Between Countries. *Business and Politics*, 1(3), 261-277.

Hodgson, G. M. (1993). Institutional Economics: Surveying the Old and The New, *Metroeconomica*, 44(1), 1-28.

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

Hodgson, G. M. (2000). What Is the Essence of Institutional Economics?. *Journal of Economic Issues*, 34(2), 317- 329.

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

Hodgson, G. M. (2006). What Are Institutions. *Journal of Economic Issues*, 40(1), 1-25.

Hodgson, G. M. & Stoelhorst, J.W. (2014). Introduction to the Special Issue on the Future of Institutional and Evolutionary Economics. *Journal of Institutional Economics*, 10(4), 513-540.

Hodgson, G.M. (2016). Yirmi Birinci Yüzyılda Kurumsal İktisat. *İktisat ve Toplum*, 64, 28-40.

Hutchison, T. W. (1984). Institutional Economics Old and New. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, The New Institutional Economics: A Symposium, 20-29.

Hymer, S. (1976). *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge: MIT Press.

Hymer, S. (2016). *Çokuluslu Şirket: Radikal Bir Yaklaşım*. Ankara: Epos Yayınları.

IMF (2004). *Definition of Foreign Direct Investment (FDI) Terms*. Issues Paper.

Jensen, N. (2003). Democratic Governance and Multinational Corporations: Political Regimes and Inflows of Foreign Direct Investment. *International Organization*. 54(3), 587-616.

Joskow, P. (2008). Introduction to New Institutional Economics: A Report Card. Ed. E. Brousseau & J.M. Glanchant içinde, *New Institutional Economics: A Guidebook*. New York: Cambridge University Press.

Kapas, J. (2020). Formal and Informal Institutions and FDI Flows: A Review of the Empirical Literature and Propositions for Future Research. *Economic and Business Review*, 22(1), 161-139.

Kapp, W. (1968). In Defense of Institutional Economics. *The Swedish journal of Economics*, 70(1), 1-18.

Karluk, R. (1977). Çokuluslu Şirketler Üzerine Bir İnceleme. *Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Dergisi*. 13(2), 194-259.

Karluk, R. (1983). *Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.

Karluk, R. (1984). *Uluslararası Ekonomi: Teori Politika Sistem Kurumlar*. İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.

Kelamlı-Özcan, Ş. & Sanchez-Martin, M. & Thirion, G. (2016). A Difficult Relationship: Declining (but Productive) FDI Flows in Turkey. Macroeconomics and Fiscal Management Global Practice Group, Working Paper 7918.

Kılıçaslan, Y. & Önder, G. & Karal, Z. & Gürel, Y. (2018). *Türkiye’nin Yurt Dışı Yatırımları*. Ankara: Efil Yayınevi.

Kızılkaya, E. (2017). *İktisat ve İnsan*. İstanbul: Der Yayınları.

Kindleberger, C.P. (1969). *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, Londra: Yale University Press

Klein, P. A. (1993). The Institutional Challenge: Beyond Dissent. M. Tool içinde, *Institutional Economics: Theory, Method, Policy* (s. 13-47). Londra: Kluwer Academic Publishers

Knack, S. & Keefer, P. (1995). Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. *Economics and Politics*. 7(3), 207-227.

Kuncic, A. & Jaklic, A. (2014). FDI and Institutions: Formal and Informal Institutions. *Multinational Enterprises, Markets and Institutional Diversity*, Vol.9, 171-205.

Kurul, Z. (2017). Nonlinear Relationship between Institutional Factors and FDI Flows: Dynamic Panel Threshold Analysis. *International Review of Economic & Finance*, 48, 148-160.

Kurtaran, A. (2007). Doğrudan Yabancı Yatırım Kararları ve Belirleyicileri. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitü Dergisi*, 10(2), 367-382.

Libecap, G.D. (1986). Property Rights in Economic History: Implications for Research. *Explorations in Economic History*, 23(3), 227-252.

Lizondo, J.S. (1991). Foreign Direct Investment. *IMF Working Paper*, No. 90/63, ss. 68-82

Loewendahl H. & Ertuğal-Loewendahl E. (2001). Turkey's Performance in Attracting Foreign Direct Investment: Implications of EU Enlargement. European Network of Economic Policy Research Institutes Working Paper No:8

Lucas, R. E. (1990). Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?. *The American Economic Review*. 80(2), 92-96.

Lundan, S. M. (2016). Definitions, Motivations and Local Determinants of Foreign Direct Investment. Ed. A. Tavares-Lehmann, P. Toledano, L. Johnson & L. Sachs içinde, *Rethinking Investment Incentives: Trends and Policy Options* (s. 45-60). Columbia University Press.

Maitland, E. & Nicholas, S. (2003). New Institutional Economics: An Organising Framework for OLI. Ed. J. Cantwell & R. Narula, *International Business and the Electric Paradigm: Developing the OLI Framework* (s. 40-63). Londra ve New York: Routledge.

Matthews, R.C.O. (1986). The Economics of Institutions and the Sources of Growth. *The Economic Journal*, 96 (384), 908-913.

Mayhew, A. (1987). The Beginnings of Institutionalism. *Journal of Economic Issues*, 21(3), 971-998.

Medema S. G. & Mercurio N. & Samuels W.J. (1999). Institutional Law and Economics. *Encyclopedia of Law & Economics*, 418- 455.

Medema, S. G. & Samuels, W. J. (2013). *The History of Economic Thought: A Reader*. 2.ed, Routledge.

Menard, C. & Shirley, M. (2008). *Handbook of New Institutional Economics*. Berlin: Springer

Menard, C. & Shirley, M. (2012). The Future of New Institutional Economics: From Early Intuitions to a New Paradigma?, Ronald Coase Institute Working Paper Series, No.8, 1-59.

Menard, C. & Shirley, M. (2014). The Future of New Institutional Economics: From Early Intuitions to a New Paradigma?, *Journal of Institutional Economics*, 10(4), 541-565.

Menard, C. (2018). Research frontiers of New Institutional Economics. *RAUSP Management Journal*, 53, 3-10.

Mondolo, J. (2019). How do Informal Institutions Influence Inward FDI? A Systematic Review. *Econ Polit.* 26, 167-204.

Moon, C. (2019). Political Institutions and FDI Inflows in Autocratic Countries. *Democratization*. 26(7), 1255-1277.

Moosa, I.A. (2002). *Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice*. Londra:Palgrave Macmillan.

Moustafa, E. (2021). The Relationship Between Perceived Corruption and FDI: A Longitudinal Study in the Context of Egypt. *Transnational Corporations*. 28(2), 97-129.

Mucuk, M. (2011). *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları: Teori ve Türkiye Uygulaması*. Konya: Çizgi Kitabevi.

Nabli, M. & Nugent, J. (1989). The New Institutional Economics and Its Applicability to Development. *World Development*. 17(9), 1333-1347.

Narayan, P. & Narayan, S. (2005). Estimating Income and Price Elasticities of Imports for Fiji in a Cointegration Framework. *Economic Modelling*, 22, 423-438.

Neale, W. C. (1987). Institutions. *Journal of Economic Issues*, 21(3), 1177-1206.

North, D.C. & Davis, L.E. (1971). *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge: University Press

North, D. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.

North, D.C. (1993). Institutions and Credible Commitment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 149(1), 11-23.

North, D. C. & Wallis, J. (1994). Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History: A Transaction Cost Approach. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150(4), 609-624.

North, D.C. (1995). The New Institutional Economics and Third World Development. Ed. J. Harriss, J. Hunter & C. Lewis içinde, *The New Institutional Economics and Third World Development* (s. 17-26). Londra ve New York: Routledge.

North, D.C. (2005). Understanding the Process of Economic Change. Princeton ve Oxford: Princenton University Press.

North, D. C. (2008). Institutions and the Performance of Economies over Time. Ed. C. Menard & M. Shirley içinde, *Handbook of New Institutional Economics* (s. 21-30). Berlin: Springer.

North, D.C. (2010). *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*. 2. baskı. İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları.

Nunnenkamp, P. (2001). *Foreign Direct Investment in Developing Countries: What Policymakers Should Not Do and What Economists Don't Know*. Kiel Discussion Papers. No: 380.

OECD (2008). *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. 4. baskı. OECD Publishing.

Oğuz, F. (2005). Mülkiyet Hakları İktisadı. Ed. Ç.C. Aktan içinde, *Kurum İktisat: Kurallar, Kurumlar ve Ekonomik Gelişme* (s. 65-78). SPK Yayını.

Oser, J. & Blanchfield, W. C. (1984). *The Evolution of Economic Thought*. Third Edition. New York: Harcourt Brace Jovanovich Inc.

Öniş, Z. (2019). Turkey under Challenge of State Capitalism: The Political Economy of Late AKP Era. *Southeast European and Black Sea Studies*. 19(2), 201-225.

Özşahin, Ş. (2016). Kurumsal Kalite Doğrudan Yabancı Yatırımlar İçin Ne Kadar Önemli? Türkiye Üzerine Bir Ekonometrik Analiz. *Journal of Yaşar University*, 11(44). 251-262.

Özveren, E. (1998). An Institutionalist Alternative to Neoclassical Economic?. *Review (Fernand Braudel Center)*, 21(4), 469-530.

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

Pamuk, Ş. (2015). *Türkiye'nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi: Büyüme, Kurumlar ve Bölüşüm*. 5.basım. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları

Parada, J. J. (2001). Original Institutional Economics: A Theory for the 21st Century?. *Oeconomicus*, 5, 46-60.

Parada, J. J. (2002). Original Institutional Economics and New Institutional Economics: Revisiting the Bridges (Or the Divide). *Oeconomicus*, 6, 43-61.

Pesaran, M. & Shin, Y. & Smith, R. (2001). Bounds Testing Approach to the Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.

Richter, R. (2015). *Essays on New Institutional Economics*. Cham: Springer International Publishing.

Richter, R. (2016). Whither 'New Institutional Economics'?. *European Business Organization Law Review*, 17, 541-554.

Rutherford, M. (1983). J. R. Commons's Institutional Economics. *Journal of Economic Issues*, 17(3), 721-744.

Rutherford, M. (1994). *Institutions in Economics: The Old and the Institutionalism*. Cambridge: Cambridge University Press.

Rutherford, M. (2001). Institutional Economics: Then and Now. *The Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 173-194.

Samuels, W. J. (1995). The Present State of Institutional Economics. *Cambridge Journal of Economics*, 19(4), 569-590.

Sara, T. & Newhouse, B. (1995). Transaction Costs and Foreign Direct Investment in Developing Countries. *International Advances in Economic Research*. 1, 317-325.

Sedik, W.M. & Seoudy, H. (2012). The Impact of Country Risk and New Institutional Economics on Foreign Direct Investment: A Panel Data Analysis for Middle East and North Africa Region. The 16th Meeting of the International Society for New Institutional Economics, University of Southern California.

Sevüktekin, M. & Çınar M. (2017). *Ekonometrik Zaman Serileri Analizi: EViews Uygulamalı*. 5. Baskı. Bursa: Dora Basım-Yayın.

Seyoum, B. (2011). Informal Institutions and Foreign Direct Investment, *Journal of Economic Issues*, 45(4), 917-940.

Şatıroğlu, K. (1984). *Çokuluslu Şirketler*. Ankara: Ankara Siyasal Bilgiler Fakültesi.

Şenalp, M. G. (2007). Dünden Bugüne Kurumsal İktisat. E. Özveren içinde, *Kurumsal İktisat* (s.45-92), Ankara: İmge Kitabevi.

Şener, S. (2013). *Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye’de Yabancı Yabancı Yatırımlar*. Bursa: Ekin Yayınevi.

T. C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi. (2021). Türkiye Uluslararası Doğrudan Yatırım Stratejisi.

Tekeli, İ & İlkin, S. (1987). *Dünyada ve Türkiye’de Serbest Üretim Bölgelerinin Doğuş ve Dönüşümü*. Ankara: Yurt Yayınları

Tosun, M.U. & Yurdakul, M. & İyidoğan, P. (2014). The Relationship Between Corruption and Foreign Direct Investment Inflows in Turkey: An Empirical Examination. *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, 10(42), 247-257.

UNCTAD (1999). *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investments and the Challenge of Development*. New York ve Geneva: United Nations.

UNCTAD (2000). *World Investment Report 2000: Cross-Border Mergers and Acquisitions and Development*. New York ve Geneva: United Nations.

UNCTAD (2009). *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. New York ve Geneva: United Nations.

UNCTAD (2010). *World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy*. New York ve Geneva: United Nations.

UNCTAD (2011). *World Investment Report 2011: Non-equity of International Production and Development*. New York ve Geneva: United Nations.

UNCTAD (2012). *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*. New York ve Geneva: United Nations.

UNCTAD (2016). *World Investment Report 2016: Investor Nationality; Policy Challenges*. Geneva: United Nations.

UNCTAD (2017). *World Investment Report 2017: Investment and The Digital Economy*. Geneva: United Nations.

UNCTAD (2020). *World Investment Report 2020: International Production Beyond the Pandemic*. Geneva: United Nations.

UNCTAD (2021). *World Investment Report 2021: Investing in Sustainable Recovery*. Geneva: United Nations.

UNCTAD (2022). *World Investment Report 2022: International Tax Reforms and Sustainable Investment*. Geneva: United Nations.

Uras, G. (1979). *Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları*. İstanbul: İktisadi Yayınları.

Uygur, E. (2012). *Doğrudan Yabancı Yatırım Beklerken*. Tartışma Metni, No:201/55. Ankara: Türkiye Ekonomi Kurumu.

Veblen, T. B. (1898). Why Is Economics An Evolutionary Science?. *Quarterly Journal of Economics*, 373-397.

Veblen, T. B. (1919). *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essay*, New York: B.W. Huebsch.

Veblen, T. B. (2016). *Aylak Sınıfın Teorisi: Kurumların İktisadi İncelemesi.*, çev. Eren Kırmızıaltın-Hüsnü Bilir. 2.b. Ankara: Heretik Yayınları. 2016

Voigt, S.& Engerer, H. (2001). Institutions and Transition-Possible Policy Implications of the New Institutional Economics. SSRN Working Papers.

Völler, P.& Yavan N. & Franz M. (2021). The Reaction of Foreign Firms to Institutional Change: The Case of German Direct Investment in Turkey. *Applied Geography*. 134, 1-9.

Wang, H. (2000). Informal Institutions and Foreign Direct Investment in China. *The Pacific Review*. 13(4), 525-556.

Wei, S. (2001). How Taxing is Corruption on International Investor?. *The Review of Economic and Statistics*. 82(1), 1-11.

Wheeler, D. & Mody, A. (1992). International Investment Locations Decisions: The Case of U.S. Firms. *Journal of International Economics*, 33, 57-76.

Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: The Free Press.

Williamson, O. E. (1990). A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146(1), 61-71.

Williamson, O. E. (1993). Transaction Cost Economics and Organization Theory. *Industrial and Corporate Change*, 77-107.

Williamson, O.E. (1996). *The Mechanisms of Governance*. New York, Oxford: Oxford University Press.

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

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

Williamson O. E. (2008), Transaction Cost Economics. Edit. C. Menard & M. Shirley içinde, *Handbook of New Institutional Economic* (ss. 41-65). New York:Spinger

Wink Junior, M.& Sheng, H. & Eid Junior W. (2011). Transaction Costs: An Empirical Analysis of Their Relationship with Investment and Foreign Direct Investment, *Revista de Administraçao de Empresas*, 5(12), ss. 175-187.

Yang, B. (2007). Autocracy, Democracy and FDI Inflows to the Developing Countries, *International Economic Journal*, 21(3), 419-439.

Yavan, N. & Kara, H. (2003). Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Bölgesel Dağılışı. *Coğrafi Bilimler Dergisi*, 1(1), 19-42.

Yavan, N. (2006). *Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımların Lokasyon Seçimi Üzerine Uygulamalı Bir Araştırma*. T.C. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi.

Yılğör, M & Serel, A. & Erçakar, M. (2011). Doğrudan Yabancı Yatırımların Gelişini Etkileyen Faktörler: Türkiye Üzerine Bir Model. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 14(26), 119-132.

Yılmaz, K. (2007). *Türkiye için Doğrudan Yabancı Yatırım Stratejisine Doğru*. YASED Yayınları.

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

Yılmaz, F. (2012). İktisat, Kurumsal İktisat ve İktisat Sosyolojisi. *Sosyoloji Konferansları*, 45(1), ss.1-17.

Yılmaz, F. (2018). Kurumsal İktisat: İktisat ile Sosyoloji Sınırlarında Bir Tarih. A. Eren ve E. Kırmızıaltın içinde, *İktisat Sosyoloji: Kurucu Düşünürler ve İktisat Okulları Özelinde Bir Çalışma* (s. 223-250). Ankara: Heretik Basın Yayın.

Zinger, E. K. (1974). Veblen vs. Commons: A Comparative Evaluation. *Kyklos*, 27(2), 322-344.

ÖZGEÇMİŞ			
Adı-Soyadı	Diğdem Pekcan		
Doğum Yeri ve Yılı			
Bildiği Yabancı	İngilizce		
Eğitim Durumu	Başlama - Bitirme		Kurum Adı
Lise	2002	2006	Çelebi Mehmet Lisesi
Lisans	2006	2010	Uludağ Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü
Yüksek Lisans	2010	2015	Uludağ Üniversitesi S. B. E., İktisat Bölümü
Doktora	2015		Uludağ Üniversitesi S. B. E., İktisat Bölümü
Çalıştığı Kurum	Başlama - Ayrılma		Çalışılan Kurumun Adı
1.			
2.			
3.			
Üye Olduğu Bilimsel ve Meslekî Kuruluşlar			
Katıldığı Proje ve Toplantılar			
Yayınlar:	<p>Pekcan, D. (2022). Yeni Kurumsal İktisadın (YKİ) Doğrudan Yabancı Yatırım Teorilerine Katkısı. <i>Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi</i>. 24(3), 1431-1458.</p> <p>Pekcan, D. (2022). Kurumsal ve Organizasyonel İktisat. <i>Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi</i>. (Yayın aşamasında).</p>		
Diğer:			
İletişim (e-posta):			
	Tarih:		
	İmza:		
	Adı-Soyadı:		