


<https://academicopinion.org/>

Research Article / Araştırma Makalesi

Türkiye’de Kurumsal Faktörler ve Büyüme: 2010-2020 Dönemi Büyüme Sürecine Yönelik Bir Değerlendirme

Institutional Factors and Growth in Turkey: An Assessment on the Growth Process in 2010-2020 Period

Ömer Faruk BİÇEN¹

¹ Balıkesir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Balıkesir / Türkiye, ofbicen@balikesir.edu.tr

ÖZET

Türkiye ekonomisi son dönemde büyüme oranlarının sıfıra yakınsadığı bir süreç yaşamaktadır. Bu durum her ne kadar içinde bulunulan döneme özgü bir karakteristik çerçevesinde değerlendirilse de, gelecek dönemde büyüme sürecinin sürekliliği açısından temel problemin ortaya konulması önemlidir. Büyüme sürecinin en önemli bileşenlerinden birisi yatırımlardır. Türkiye’de doğrudan yabancı yatırımlar ile yurtiçi yatırımların 2010 sonrası süreçte gösterdiği eğilimler, büyüme sürecinin sıfıra yakınsaması ile ilgili bilgiler sunmaktadır. Ancak bu sürecin temel nedenlerinin incelenmesi için Türkiye’de 2010 sonrasındaki kurumsal faktörlerdeki gelişimin incelenmesi de gerekmektedir. Bu kapsamda mülkiyet hakları koruması, sözleşmelerin yasal yaptırımı, işgücü piyasasına yönelik düzenlemeler, sermaye ve bireylerin hareketliliği üzerindeki kontroller, iş kurma ve ekonomik özgürlüğe ilişkin kurumsal faktörlerin gösterdiği eğilim üzerinde durulmuştur. Kurumsal faktörlere ait eğilime göre mülkiyet hakları koruması, sözleşmelerin yasal yaptırımı, sermaye ve bireylerin hareketliliği üzerindeki kontroller ve ekonomik özgürlük gibi kurumsal değişkenlere ait değerlerin azaldığı görülmüştür. Buna göre Türkiye’nin 2020’li yıllara daha güçlü bir büyüme hedefiyle girebilmesi için kurumsal faktörlere yönelik sorunların tespit edilmesi, bu sorunların giderilmesi ve sorunlar giderildikten sonra da mevcut kurumsal yapının daha da güçlendirilmesi gerekmektedir. Kurumsal yapı güçlendirildiğinde teşvik mekanizması da harekete geçirilerek, kaynakların daha verimli kullanımının önü açılmış olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Yapı, Büyüme, Türkiye Ekonomisi.

ABSTRACT

The Turkish economy has been experiencing a process in which the growth rates converged to zero in there cent period. Although this situation is evaluated within the framework of a characteristic specific to the current period, it is important to reveal the main problem in terms of the continuity of the growth process in the up coming period. One of the most important components of the growth process is investments. The trends of foreign direct investments and domestic investments in Turkey in the post-2010 period provide information about the convergence of the growth process to zero. However, in order to examine the main reasons for this process, it is also necessary to examine the development of institutional factors in Turkey after 2010. In this context, the trend of institutional factors related to property rights protection, legal enforcement of contracts, regulations for the labor market, controls over capital and the mobility of individuals, establishment of a business and economic freedom is emphasized. According to the trend of institutional factors, values of institutional variable ssuch as property rights protection, legal enforcement of contracts, controls over capital and the mobility of individuals and economic freedom have decreased. Accordingly, in order for Turkey to enter the 2020’s with a stronger growth target, it is necessary to identify the problems related to institutional factors, to eliminate these problems and to strenghtenth existing institutional structure after the problems are resolved. When the institutional structure is strengthened, the incentive mechanism will be activated and the way for more efficient use of resources will be paved.

Keywords: Institutional Structure, Growth, Turkish Economy

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi

Başvuru Tarihi: 1 Ekim 2021

Kabul Tarihi: 2 Kasım 2021

Makale Türü

Araştırma Makalesi

ARTICLE INFOS

Article History

Received: December 1, 2021

Accepted: November 2, 2021

Article Type

Research Article

1. Giriş

Ekonomilerin ana hedeflerinden biri ekonomik büyüme ve kalkınma sürecini başlatarak, toplumlarının refah düzeyini sürekli arttırmak ve belirli bir gelişme seviyesine ulaşıldığında da bu refah düzeyinin devamlılığını sağlamaktır. Türkiye ekonomisi de Cumhuriyet döneminden itibaren farklı yöntem ve politikalarla bu hedeflere ulaşmaya çalışmıştır. Dünya Bankası verileri çerçevesinde incelendiğinde (The World Bank, 2020c), 1960'lı yıllarda ortalama % 5 oranında büyüme hızı yakalayan Türkiye'de 1990'lı yıllara gelindiğinde yıllık ortalama büyüme hızı % 2,9'a kadar gerilemiştir. 2001 Krizinin ardından uygulanan yeni ekonomi modeli ve politikalar sayesinde büyüme hızı 2000'li yıllarda yıllık ortalama % 3,1'e, ardından 2010'lu yıllarda ise % 4,9'a yükselmiştir. Ancak içinde bulunulan dönem içerisinde Türkiye'de büyüme hızının sıfıra yakınsadığı bir süreç yaşanmaktadır. Bu sürecin nedenlerinin değerlendirilmesi 2020'li yıllarda da Türkiye'nin potansiyel büyüme hızını yakalama çabası çerçevesinde önemlidir.

Türkiye'de büyüme oranlarının sıfıra yakınsamasını içinde bulunulan döneme özgü ve konjonktürel bir nitelik olarak değerlendirmek yanlış olacaktır. Bu kapsamda 2010'lu yıllardaki büyüme iki alt dönem itibarıyla incelendiğinde ilk alt dönemde büyüme hızı yıllık ortalama % 5,8 iken, ikinci alt dönemde ise yıllık ortalama % 2,9 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla 2010'lu yılların genel olarak analiz edilmesi önem kazanmaktadır.

Bu çalışmanın temel amacı; Türkiye'de son on yıllık süreçte büyüme sürecini doğru bir biçimde analiz edip, Türkiye'nin 2020'li yıllarda tekrar potansiyel büyüme hızına ulaşabilmesi için gerekli unsurları ortaya koyabilmektir. Bu çerçevede büyüme süreci hem doğrudan yabancı yatırımlar ve yurtiçi yatırımlar gibi yakın nedenler çerçevesinde hem de kurumsal faktörler gibi temel nedenler çerçevesinde incelenmiş ve büyüme oranlarındaki azalmanın sebepleri değerlendirilmiştir.

Çalışmada ekonomik büyüme literatüründe büyümenin temel nedenleri olarak kabul edilen kurumlara önemli bir yer verilmiş ve giriş bölümünü izleyen ikinci bölümde kurum kavramı üzerinde durulmuştur. Üçüncü bölümde ise teorik ve ampirik çalışmalar çerçevesinde kurumlar ve ekonomik büyüme ilişkisine odaklanılmıştır. Üçüncü bölüm aynı zamanda Türkiye ekonomisinde son on yıldaki büyüme sürecinin incelenmesi için gerekli olan faktörlerin de ortaya konulabilmesini sağlamıştır. Dördüncü ve son bölümde ise Türkiye'deki yatırım ve büyüme göstergeleri kurumsal faktörlerle karşılaştırmalı olarak incelenmiştir.

2. Kurum Kavramı: Ekonomi İçin Önemli mi?

Klasik Okul (Ortodoks-Anaakım gelenek), çeşitli varsayımlar altında ekonomiyi tımdengelimci ve soyutlayıcı bir yöntemle incelemiş ve bununla bağlantılı olarak da ekonomi, sadece değişmez bir takım ekonomik yasalara bağlı bir disiplin olarak ele alınmıştır. Newtoncu fizik yasalarından esinlenen "tabii düzen" piyasa mekanizmasının da temelini oluşturmuştur. Buna göre ekonomide mutlak bir denge hâkim olup, belirli dönemlerde ortaya çıkabilecek dengesizlikler "görünmez el" yardımıyla otomatik olarak çözüme kavuşacaktır. Devletin ekonomiye yönelik müdahalesi belirli alanlarla sınırlandırılmak koşuluyla hiçbir şekilde kabul görmemektedir.

Özellikle sanayi devriminin olgunlaştığı, olumlu ve olumsuz etkilerinin daha da belirginleştiği 19. yüzyıl ortalarına doğru kırsal kesimden sanayi kentlerine yaşanan göç olgusu; yoksulluk, kötü yaşam şartları, toplumsal çatışma, tekelleşme ve ekonomik krizleri

beraberinde getirmeye başlamıştır. Bununla birlikte değişen koşulların ortaya çıkardığı olumsuz durumların değişmez ekonomi yasalarıyla açıklanması da güçleşmiştir. Klasik iktisada göre kaynakların tam kullanımı olgusu işsizliğin olmayacağını varsayarken yeni koşullar zaman zaman yaşanan ekonomik krizlerle birlikte işsizliğe de yol açmaya başlamıştır.

Klasik okula 19. yüzyılda pek çok açıdan eleştiri gelmiştir. Bunlar Klasik okulun hatta liberal sistemin tamamına yönelik olduğu gibi (Örn: Sosyalizm), temel varsayımlarına ve yöntemine yönelik de karşı çıkış ve eleştirileri içermektedir. Burada diğer eleştiriler bir tarafta tutulmak üzere, özellikle Anaakım geleneğe yönelik olarak Kurumsal iktisat ciddi bir yönetsel eleştiri getirmiştir. Kurumsal iktisadın en önemli eleştirisi ekonominin değişmez evrensel yasalara tabi olmak yerine, değişen ve evrilen kurumlar tarafından organize edildiğinin varsayılmasıdır. Yine aynı şekilde tımdengelimci ve soyutlayıcı yaklaşım yerine, tümevarımcı, evrimci ve ekonominin temel gerçeklerinin açıklanmasında ekonominin temel varsayımları kadar diğer disiplinlerden de yararlanılması gerektiği kabul edilmektedir.

Burada önemli olan soru "kurum nedir, değişen ve evrilen kurumlar ekonomiyi nasıl etkilemektedir?" sorusudur. Her ne kadar iktisadi düşüncede Adam Smith'ten günümüze kadar kurumların ekonomik çıktı üzerinde belirleyici olduğu fikri yaygın olsa da (Dawson, 2003: 479), kurum kavramı ve ekonomiye yönelik etkilerinin konu edildiği Kurumsal İktisat disiplininin başlangıcı Thorstein B. Veblen tarafından 1898 yılında yayınlanan "Ekonomi neden evrimsel bir bilim değildir?" isimli çalışma olarak kabul edilmektedir. Kurumsal iktisat disiplini Anaakım geleneğe yönelik olarak 20. Yüzyılın ilk yarısında ciddi bir eleştiri getirmekle birlikte, önce 1929 Dünya Bunalımı, sonrasında yükselen Keynesyen gelenek ve Anaakım iktisada muhalif olarak ciddi bir teorik ve bütüncül bir sistem kuramaması sebebiyle ekonomi teorisinde istediği konuma ulaşamamıştır.

Kurumsal iktisat anlayışı teorik açıdan istenilen ve beklenen konuma ulaşamasa da ekonomi bilimine kazandırdığı kurum kavramıyla birlikte özellikle de büyüme ve kalkınma ekonomisinde son yıllarda önemli bir yer tutmaktadır.

Kurum kavramına yönelik farklı tanımlamalar bulunmaktadır. Douglas North (2010)'a göre: "kurumlar bir toplumdaki oyunun kuralları ya da resmi bir şekilde insanlar tarafından tasarlanmış, insanlar arasındaki etkileşimi belirleyen kısıtlamalardır". Bir başka çalışmada yine North (1991: 97) kurumları, "siyasi, ekonomik ve sosyal etkileşimi yapılandıran, insanlar tarafından tasarlanmış kısıtlamalardır" şeklinde tanımlamıştır. North kurum kavramını kısaca "oyunun kuralları" ve "kısıtlamalar" şeklinde ifade etmektedir ve kurumlar tarih boyunca düzen sağlamak ve mübadele işlemlerindeki belirsizliği azaltmak amacıyla insanlar tarafından tasarlanmışlardır (North, 1991: 97).

Ekonomi her şeyden önce insanı temel alan bir bilimdir ve insanlar arasındaki etkileşimin de doğal olarak ortaya koyduğu ekonomik sonuçlar bulunmaktadır. Her insan, her aile, her cemiyet, her toplum farklı davranış kalıpları, alışkanlıklar, normlar ve geleneklere sahip olduğu için değişmez ekonomik faaliyetlerin sonuçları da birbirlerinden farklı olmak durumundadır. Aynı şekilde her ülkede formel düzenlemelerin (anayasa, yasa, yönetmelik vb.) de farklı olması nedeniyle ekonomik sonuçların yine farklılaşması normal bir husustur. Kısaca tüm bu farklılıklara yol açan olgular "kurum" kavramı içerisinde açıklanmaktadır.

Kurumların ekonomi üzerindeki en önemli etkisi ortaya çıkardıkları teşvikler ve kaynak dağılımını etkileme gücüdür (Acemoglu ve Robinson, 2008, 2-6; North, 1981). Yine kurumlar

kaynakların nasıl dağıtılacağına ilişkin kararları ve bu kararların arkasındaki motivasyonları da etkilemektedir (Wanjiru ve Prime, 2018: 102). Eğer bu teşvikler ve kaynak dağılımı iyi yönde olursa (iyi kurumlar) ekonomik sonuçlar da bir o kadar olumlu yönde seyredecektir. Jude ve Levieuge (2017: 715)'ye göre; iyi kurumlar verimli bir kaynak tahsisine yol açmakta, daha yüksek getiri düzeyine sahip yatırımları mümkün hale getirmekte, belirsizliği azaltmakta, ekonomide özel ve sosyal kazanç arasındaki dengeyi sağlamaktadır. Elbette ifade edilen teşvik unsurunun toplumun genelini kapsayıcı ve toplumun genelinin mevcut durumunu iyileştirici yönde olması esastır.

Buna karşılık kötü kurumlara sahip toplumlarda ise tam tersine toplumun büyük çoğunluğu ekonomik aktivitelere katılım noktasında ciddi engellerle karşı karşıya kalmaktadır (Acemoglu ve Robinson, 2008: 4). Bu durum ekonomik sonuçlardan yalnızca belirli kesimlerin kazanç sağlamasına yol açarak, toplumun geneli için mevcut durumun aynı kalması veya kötüleşmesine yol açabilecektir.

Matthews (1986, 914), kurumların ekonomik yaşam için bir çerçeve olduğu ve en önemli özelliğinin karmaşıklığı ve sonuçlarının öngörülemez doğası olduğunu ifade etmiştir. Aynı zamanda kurumların değişen ve evrilen yapısına da atıf yapmak üzere kurumsal ataletin ekonomik gelişmeyi engelleyebileceğini belirtmektedir. Tabi burada kurumsal değişimin toplumda sadece ekonomideki teşvik ve kaynak mekanizmasını etkilemesinin yanında toplumsal ve politik güç dengesini de değiştirmesi önemlidir. Kurumsal reformlar toplumdaki politik güç dengesine dokunulmadan bırakılırsa ekonomik performans üzerinde çok fazla etki oluşturmaması beklenilmemektedir (Acemoglu ve Robinson, 2008: 14).

3. Kurumsal Faktörler ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Uzun dönemde sürekli ve düzenli bir çıktı artışı olarak özetlenebilecek ekonomik büyüme her toplumun temel ekonomik hedeflerinin başında gelmektedir. Klasik okul ile birlikte ekonomik büyüme konusu teorik olarak ele alınmış ve bu konuya yönelik günümüze kadar çok sayıda yaklaşım geliştirilmiştir. Klasik yaklaşım Adam Smith başta olmak üzere büyümeyi, işbölümü ve sermaye birikiminin neden olduğu verimlilik artışlarına dayandırmaktadır (Biçen, 2018: 15). Kâr geliri üzerinden sağlanan tasarrufların yeni yatırımlar yoluyla sermaye birikimini arttırması büyümeye yol açacaktır. Benzer bir yaklaşım Harrod (1939) ve Domar (1946)'ın çalışmalarında da mevcuttur. Yani, büyümenin temeli elde edilen gelirin harcanmayan kısmı olan tasarrufların yatırımlara dönüşümüne bağlıdır.

Büyüme teorisinde önemli bir yapı taşı olarak kabul edilen Solow (1956) Modeli ise sürekli büyümenin teknolojik gelişmelere bağlı olduğunu ifade etse de model içerisinde bu hususu açıklama başarısı gösterememiştir. Üretim faktörlerinin azalan getirisi dolayısıyla yatırımlar ise büyümeyi ancak belirli bir düzeye kadar etkileyebilmektedir.

Büyümenin sürekliliğini açıklamaya dönük olarak 1980'li yıllarla birlikte ortaya çıkan içsel büyüme teorileri, sermaye kavramını Solow (1956) Modelindeki fiziki sermaye tanımlamasının ötesinde beşeri sermaye kavramını da içerecek şekilde genişleterek büyümenin açıklanmasına yeni bir yorum getirmiştir. Buna göre fiziki sermayenin azalan getirisi, beşeri sermayenin artan getirisiyle birleştirilerek ortaya konulan yeni yaklaşıma göre beşeri sermayeye, bilgiye, yeni teknoloji üretimine, AR-GE'ye yapılan yatırımların sonucunda büyüme sürekli olarak artacaktır.

Üretim faktörlerinin ve diğer kaynakların miktarı, bileşimi ve teknolojik ilerlemeye dayalı verimlilik artışlarını temel alan büyüme

yaklaşımları büyümenin "yakın nedenleri (proximatecauses)"ni ele alan yaklaşımlardır. Buna göre üretim faktörlerinin ve diğer kaynakların nicel olarak fazlalığı, uygun şekilde bileşimi ve teknolojik gelişmişlik bir ülkenin büyüme sürecinde sürekliliği sağlayan unsurlardır. Ancak bazı ülkeler mevcut kaynaklar açısından bu tarz avantajlara sahip olsalar da kurumsal yapıdaki yetersizlikler etkin bir kaynak tahsisini engelleyerek yaşam standartlarının düşük olmasına yol açabilmektedir (Dawson, 1998: 605). İşte bu noktada büyümenin temel nedenlerini anlamak daha önemli hale gelmektedir. Büyümenin "temel nedenleri (fundamentalcauses)"ni ele alan yaklaşım ise, mevcut üretim faktörleri ve diğer kaynaklar ile kaynak tahsisinin toplumdan topluma neden farklılaştığını açıklamaya çalışarak büyüme sürecindeki farklılıkları tarihsel ve kurumsal bir bakış açısıyla ele almaktadır.

D. North (1991: 98)'a göre; "iktisat tarihinin ve iktisadi kalkınmanın temel sorunu, üretkenliği arttıran bir ekonomik ortam yaratan politik ve ekonomik kurumların evrimini açıklamaktır". Bu kurumların evriminin açıklanması büyüme sürecinin temellerini de ortaya koymuş olacaktır. Hall ve Jones (1999: 83-84) da fiziki ve beşeri sermaye düzeyindeki farklılıkların kişi başına çıktı düzeyi ile ilgili farklılıkları kısmen açıklayabildiğini, detaylı bir inceleme yapıldığında kişi başına düşen çıktı düzeyinin kurumlar ve hükümet politikalarındaki farklılıklara bağlı olduğunu ifade etmişlerdir. İlgili çalışmada kurumlar ve hükümet politikaları "sosyal altyapı" kavramı içerisinde ele alınmıştır. Sosyal altyapı üretken faaliyetleri teşvik ederek sermaye birikimi, beceri gelişimi, icatlar ve teknoloji transferi konusunda bireyleri ve firmaları cesaretlendirmektedir.

Bir toplumda büyüme yerli ve/veya yabancı firmalar tarafından gerçekleştirilen üretim ve teknolojik gelişmelere bağlı olsa da yukarıda da ifade edildiği gibi üretkenliğe katkı sağlayan, yeni teşvikler sunan bir kurumsal ortamın bulunmadığı ülkelerde üretim, yatırım, AR-GE vb. temel ekonomik faaliyetler de yeterli düzeyde olmayacaktır. Özellikle politik istikrarsızlığın hüküm sürdüğü, politik özgürlüklerin yeterli düzeyde tanımlanmadığı, özel mülkiyet ve fikri mülkiyet korumasının yetersiz olduğu, sözleşmelerin yasal yaptırımı ile ilgili hukuki düzenlemelerin bulunmadığı, ekonomik özgürlüklerin net biçimde tanımlanmadığı toplumlarda politik ve ekonomik kurumların geriliği belirsizliği besleyerek, teşvik sisteminin çalışmasına ve bununla birlikte üretici güçlerin çeşitli alanlarda yatırım yapamamasına neden olmaktadır. Kurumsal çerçevedeki olumsuzluklar ülke içi yatırımları olumsuz etkilediği gibi, özellikle düşük gelirli ve orta gelirli ülkeler için hayati öneme sahip olan doğrudan yabancı yatırımların da caydırılmasına sebep olmaktadır.

Doğrudan yabancı yatırımlar ancak belirli koşulları varlığı altında ekonomik büyümeyi etkilemektedirler. Bu koşullar; beşeri sermayenin varlığı, ticari açıklık, makroekonomik istikrar, gelişmiş bir altyapı, finansal gelişmişlik ve iyi yönetişimin dışında tabi ki gelişmiş kurumların varlığıdır (Agbloyor vd., 2016: 480). Agbloyor vd. (2016: 492-493)'ye göre Sahra Altı Afrika ülkelerindeki mevcut kurumsal yapıdaki zayıflık nedeniyle doğrudan yabancı yatırımlar büyüme üzerinde önemli bir etki doğurmamaktadır. Alley (2007) de 2003-2013 döneminde 25 Sahra Altı Afrika ülkesini konu edindiği çalışmasında benzer sonuçlara ulaşmıştır. Dışsal şokların dışında özellikle ülkelere özgü kurumsal zayıflıkların tetiklediği sermaye girişlerinin aniden durması (sudden stop) ve sermaye kaçışı gibi durumlar sebebiyle düşük gelirli ve orta gelirli ülkeler hem ihtiyaçları olan nakdi ve fiziki sermaye ile birlikte yeni teknolojilerin transferi fırsatını da kaçırmaktadır.

Doğrudan yabancı yatırımlar ile yurtiçi yatırımları olumlu yönde etkileyen en önemli ekonomik kurumların başında özel mülkiyet hakları, sözleşmelerin uygulanabilirliği, ekonomik özgürlükler, sermaye ve emek başta olmak üzere faktör hareketliliğinin serbestliği, işgücü piyasası ile ilgili hukuki düzenlemeler ve yeni iş kurma ve yatırımların önündeki engelleri ortadan kaldırıcı yönde uygulamalar gelmektedir. Bunlar “piyasa oluşturuvcu kurumlar” olarak da kabul edilmektedir. Piyasa oluşturuvcu kurumlar, ekonomik birimlerin faaliyetleri sonucunda elde edecekleri ekonomik kazançların kendi kontrollerinde olacağı bilgisiyle işlem yapmalarına, mal ve hizmet üretmelerine imkân sağlayan kurumlardır. Bu tür ekonomik kurumlar yerli ve yabancı ekonomik birimleri tasarruf yapma, yenilik yapma ve piyasaya katılma noktasında teşvik etmektedir (Rodrik, Subramanian ve Terebbi, 2004; Das ve Quirk, 2016: 39).

Bir firmanın ya da bireyin varlıklara, varlıklar tarafından sağlanan gelir akışlarına, diğer firma ya da bireylere karşı sözleşmelerden doğan yükümlülüklerine ilişkin haklar özel mülkiyet hakları olarak tanımlanmaktadır. Diğer taraftan kişi veya firmaların, yeniliklerden veya fikri mülkiyetlerinden doğan tekel yetkileri de fikri mülkiyet haklarını ortaya çıkarmaktadır. Fikri mülkiyet hakları da özel mülkiyet kapsamında değerlendirilmelidir. Bir toplumda özel mülkiyet hakları güvence altında olmadığında firmalar teknolojik gelişmelere ya da hükümet politikalarındaki değişikliklere daha düşük reaksiyon göstermektedir. Özel mülkiyet haklarının güvence altında olması, girişimcilerin kârlarını yükseltecek şekilde faaliyete geçmeleri noktasında daha teşvik edici olmakta, yatırımların ve bu yatırımlardan sağlanan gelirlerin kamulaştırma karşısında da güvence altına almaktadır (Keefer ve Knack, 1997: 591; Dawson, 1998: 605; Hailu vd., 2017: 21). Fikri mülkiyet hakları da taklitçiliği önleyerek daha ileri düzeyde icat ve yeniliklerin yapılması konusunda girişimciler için bir teşvik unsuru olmaktadır.

Adebayo (2019: 171)’ya göre de, mülkiyet haklarının geniş ölçüde uygulanması inovasyon ve icatları teşvik ederek ekonomik büyümeyi hızlandırmaktadır. Falvey vd. (2006: 700)’nin 79 ülke için ortaya koyduğu sonuçlara göre de; fikri mülkiyet hakları yüksek ve düşük gelirli ülkelerde ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etki doğurmuştur. Buna göre fikri mülkiyet hakları yüksek gelirli ülkelerde yeniliği teşvik ederken, düşük gelirli ülkelerde ise bu ülkelere yönelik teknoloji akışına yol açmaktadır. Orta gelirli ülkelerde tersi bir sonuç ortaya konulmuş olsa da bunun temel sebebi fikri mülkiyet haklarının taklitçiliği engelleyici yönüdür.

Keefer ve Knack (2002: 146), mülkiyet haklarıyla birlikte sözleşmelerden doğan hakların da büyümeyi etkilediğini ifade etmektedir. Mülkiyet haklarıyla birlikte sözleşmelerden doğan haklar yatırım teşvikleri yoluyla büyümeye dolaylı bir etkide bulunmaktadır. Özellikle kutuplaşmış toplumlarda her iki hak da düşük bir güvenilirlik düzeyine sahip olmakta ve ortaya çıkan belirsizlikler karşısında yatırım kararları da ertelenebilmektedir.

Bireylerin meşru yollarla edindikleri mülkiyetlerinin başkalarının saldırıları karşısında korunduğunda ve mülkiyetlerini başkalarına kullandırma, devretme gibi konularda özgür olduklarında ekonomik özgürlüğe sahip oldukları kabul edilir (Gwartney vd., 1996; De Haan ve Sturm, 2000: 217). Yine Dawson (1998: 603), De Haan ve Sturm (2000: 217) ile Carlsson ve Lundström (2002: 343), ekonomik özgürlüğün de bazı istisnai durumlar dışında büyüme üzerindeki genel olarak olumlu etkileri olduğunu ifade etmektedirler. Ekonomik özgürlük; teşvikleri, üretken çabaları ve kaynak kullanımını etkilemektedir. Burada

doğrudan etki toplam faktör verimliliği üzerinde olurken, yatırımların teşviki yoluyla da dolaylı bir etki ortaya çıkmaktadır.

Özel ve fikri mülkiyet hakları, ekonomik özgürlükler ve sözleşmelerin yasal yaptırım gücü ile bu sözleşmelerden doğan haklara ek olarak sermaye hareketliliğine, yeni iş kurma faaliyetlerine ve işgücü piyasasına yönelik kurumsal düzenlemelerin de ekonomik büyüme sürecine olumlu bir takım etkileri bulunmaktadır. Örneğin doğrudan yabancı sermaye ülkeye girerken ortaya çıkabilecek maliyetleri de hesapladığından, sermaye hareketleri üzerine konulacak kısıtlamalar yatırımcıların yatırım yapma istekleri üzerinde olumsuz bir etki meydana getirecektir (Adaş ve Kartallı, 2016: 300). Cavallo ve Frankel (2008)’e göre de ticari özgürlükler yabancı sermaye açısından teşvik edici olduğu kadar sermaye hareketlerinde ani duruş (sudden stop) ihtimalini de azaltacaktır.

Doğrudan yabancı sermaye girişlerine katkı sağlayacak bir diğer unsur ise işgücü piyasasındaki esnekliği arttırıcı ve kamu müdahalelerini ortadan kaldırıcı yönde gerçekleştirilecek kurumsal düzenlemelerdir. Buradaki düzenlemeler işgücü piyasasının etkin biçimde işlemesi ve işçi haklarının korunması için gereklidir. Bu yöndeki düzenlemelerin zayıflığı işçiler arasında ayrımcılık ve işçi haklarının yetersizliğine yol açabilmekte, aksine düzenlemelerin çok katı olması ise yabancı yatırımlar için caydırıcı olmaktadır (Negi ve Bardhan, 2017: 28-37). Doğrudan yabancı yatırımların dışında ülke içindeki yatırımlar da çok sıkı biçimde ele alınan düzenlemelerden olumsuz yönde etkilenebilmektedir.

Paakkönen (2010: 476) ise 1998-2005 döneminde 25 geçiş ekonomisinin büyüme sürecinde özel sermaye sahipliğinin önemi üzerinde durduğu çalışmasında zayıf bir kurumsal yapı ve yetersiz bir özel sermaye sahipliğinin bulunduğu ülkelerde büyümenin düşük olma eğiliminde olacağını belirtmiştir. Elbette özel kesim tarafından yeni bir iş kurma ve yeni yatırım yapma yönündeki adımların önünde bazı kısıtlamalar bulunmaktadır. Bunlar; başlangıç sermayesinin yetersizliği, sermaye piyasalarına erişimde yaşanan güçlükler, yeni teknolojilere erişimin zorluğu, piyasaya giriş zorlukları, vergi politikaları ile yasal ve idari prosedürlerdir (Ivanovic-Djukic vd., 2019: 38). Bu sorun ve kısıtlamaların çözümüne katkı sağlayacak olan kurumsal düzenlemelerin de yatırımlar üzerinde olumlu etkiler doğurması beklenmektedir. Sonuç olarak, kurumsal ilerleme ve özel kesim yatırımlarındaki artış verimlilik ve büyümeye olumlu bir katkı sağlayacaktır.

4. Türkiye’de Yatırım - Büyüme Göstergeleri ve Kurumsal Faktörlerle Karşılaştırmalı Analizi

Ekonomik büyümenin yakın ve temel nedenleri üzerine yapılan değerlendirmeler genel olarak, büyümenin kurumsal yapıya önemli oranda bağlı olduğu ve büyümenin sürekliliği açısından kurumsal yapının ve kurumsal yapıdaki gelişmelerin dikkatle incelenmesi yönünde bir sonuca ulaşılmasına yol açmıştır.

Kurumsal yapının gelişmesi ekonomiye ve ekonomik büyüme sürecine önemli katkılar sağlarken, bazen kurumsal değişim anlamında kötü kurumların tesis edilmesi de ekonomiye zarar verebilir. Bu durum kurumsal reform tuzağı (pitfalls of institutional reform) olarak bilinmektedir. Bazı kurumsal düzenlemelere yönelik toplumsal tepki ve bu nedenle kurumların işlevsiz hale gelmesi kurumsal reform tuzaklarına verilebilecek örneklerden biridir (Acemoglu ve Robinson, 2008: 11-12).

Yine diğer taraftan kurumsal yapı veya düzenlemeler rant kollama, yolsuzluk gibi faaliyetlere de neden olabilir. Bu durumda kaynakların büyük bir bölümü bunların önlenmesi için ayrıldığında kişi başına çıktı düzeyi de daha az olacaktır (Hall ve Jones, 1999:

95). Aynı zamanda rant kollama faaliyetleri veya mevcut kaynakları israf edecek şekilde yeniden dağıtım faaliyetleri zaman içerisinde “yenilikleri” azaltarak ekonomik performansı olumsuz yönde etkileyebilir (Wanjiru ve Prime, 2018: 105). Tüm bu hususlar dikkate alındığında başarılı bir hükümet ve bu hükümet tarafından yapılan kurumsal reformların büyümenin sürekliliği için gerekli olan koşullar arasında olduğu söylenebilir (Paakkönen, 2010: 469).

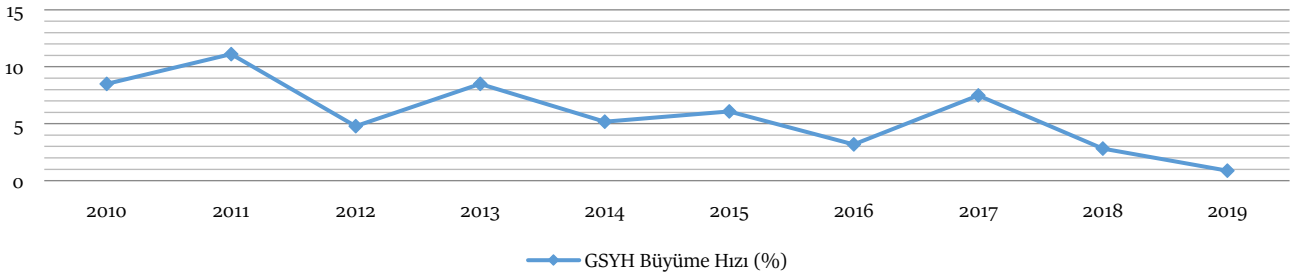
Önceki bölümde de genel hatlarıyla üzerinde durulduğu gibi özellikle ekonomik kurumlar anlamında mülkiyet haklarının korunması, sözleşmelerin yasal yaptırımı, sermaye ve birey hareketliliği üzerindeki kontrollerin azaltılması, işgücü piyasasına işlerlik kazandırıcı düzenlemelerin hayata geçirilmesi ve ekonomik özgürlüklerin genişletilmesi hükümetlerin ekonomik büyümenin sürekliliğini sağlamak amacıyla ele alması gereken öncelikli konular arasındadır.

Bu kısımda 2010 yılından başlayarak 2020 yılının başlangıcına kadar olan süreçte Türkiye’deki yatırım ve büyüme süreci kurumsal faktörler temelinde incelenecektir. Yatırım ve büyüme ile ilgili

veriler Dünya Bankası veri tabanından, kurumsal faktörlerle ilgili veriler ise Fraser Institute Economic Freedom of the World 2020 yıllık raporundan temin edilmiştir. Yatırım ve büyüme ile ilgili veriler yıllık Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYH) büyüme hızı, GSYH’nin yüzdesi olarak net doğrudan yabancı yatırım girişi, cari dolar kuru üzerinden net doğrudan yabancı yatırım girişi, GSYH’nin yüzdesi olarak brüt yurtiçi yatırım ve cari dolar kuru üzerinden brüt yurtiçi yatırımlardan oluşmaktadır. Kurumsal faktörlerle ilgili veriler ise mülkiyet hakları koruması, sözleşmelerin yasal yaptırımı, işgücü piyasasına yönelik düzenlemeler, sermaye ve bireylerin hareketliliği üzerindeki kontroller, iş kurma ve ekonomik özgürlük başlıklarından oluşmaktadır. Fraser Institute tarafından hazırlanan kurumsal faktörlere yönelik göstergeler 1 ile 10 arasında değer almaktadır. Buna göre 1 ilgili göstergeye ilişkin en kötü durumu, 10 ise ilgili göstergeye ilişkin en iyi durumu yansıtmaktadır. Zaman içerisinde bu değerin yükselmesi, ilgili kurumsal faktörde olumlu yönde bir gelişme olduğunu da göstermektedir.

Grafik 1

GSYH Büyüme Hızı (% , 2010-2019)



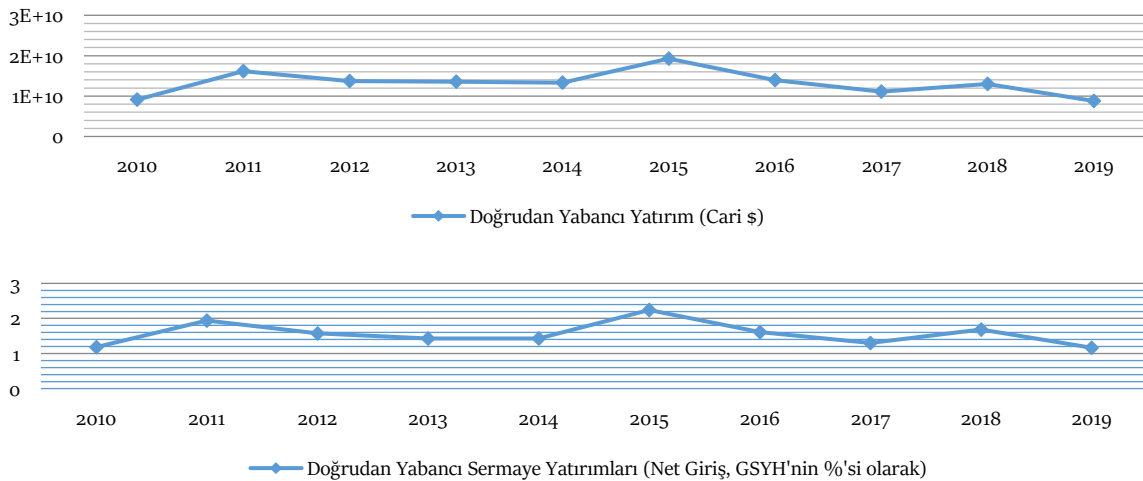
Kaynak:The World Bank (2020b), GDP Growth (Annual %), World Development Indicators, <https://databank.worldbank.org/>, Erişim: 15.10.2020 verilerinden hareketle oluşturulmuştur.

Öncelikle, Grafik 1’de Türkiye’nin 2010-2019 döneminde GSYH büyüme hızı verileri yer almaktadır. 2008 Krizinin etkisiyle 2009 yılında % 4,7 küçülen Türkiye ekonomisi, gelişmiş ülkelerdeki düşük faiz oranları ve durgunluk sebebiyle gelişmekte olan ülke ekonomilerine yönelen sermaye girişlerinin de etkisiyle 2010 ve 2011 yıllarında sırasıyla % 8,5 ve % 11,1 oranlarında büyümüştür.

Ancak bu tarihten sonra 2013 ve 2017 yıllarında kısmi bir büyüme oranı artışı yaşansa da büyüme oranlarında genel eğilim aşağı yönlü olmuştur. 2019 yılında yaklaşık % 0,88 olan büyüme oranı küresel pandemi sebebiyle 2020 yılında da % 1,8 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Grafik 2

Doğrudan Yabancı Yatırıma İlişkin Göstergeler (2010-2019)



Kaynak: The World Bank (2020a), Foreign Direct Investment, Net Inflows (% of GDP) ve Foreign Direct Investment, Net Inflows (BoP, current US\$), World Development Indicators, <https://databank.worldbank.org/>, Erişim: 15.10.2020 verilerinden hareketle oluşturulmuştur.

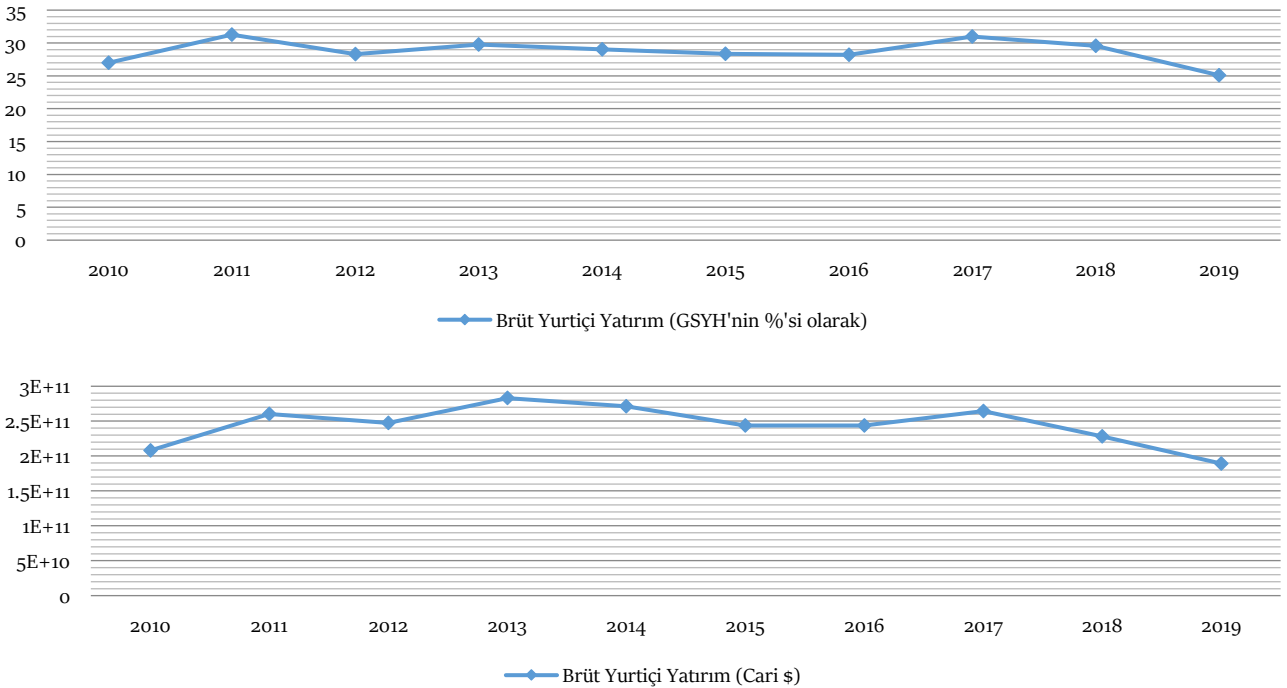
Grafik 2’de yer alan doğrudan yabancı yatırım ile ilgili verilerin de GSYH verileri ile paralel bir biçimde değerlendirilmesi önemlidir. Cumhuriyet tarihinin en yüksek doğrudan yabancı yatırım rakamını yaklaşık 22 milyar \$ ile 2007 yılında elde eden Türkiye, 2008 yılında yine yaklaşık 19.8 milyar \$ ile Cumhuriyet tarihinin en yüksek ikinci doğrudan yabancı sermaye yatırımını elde etmiştir. 2008 Krizi’nden sonra azalan doğrudan yabancı sermaye girişleri 2010 yılından itibaren yükselişe geçerek 2011 – 2014 döneminde 13 milyar \$ ile 16 milyar \$ bandında seyretmiştir. 2015 yılında Cumhuriyet tarihinin en yüksek üçüncü doğrudan yabancı sermaye girişini yaşayan Türkiye’de doğrudan yabancı sermaye yatırımları 2018 yılındaki kısmi artış hariç tutulduğunda içinde bulunulan döneme kadar hem miktar hem de GSYH

içerisindeki pay itibarıyla sürekli bir azalma göstermiştir. 2019 yılında yalnızca 8.7 milyar \$ değerinde doğrudan yabancı yatırım sağlanabilmiştir. Bu rakamlar da GSYH’nin % 1.16’sına karşılık gelmektedir.

2019 yılında Amerika Birleşik Devletleri yaklaşık 355 milyar \$ doğrudan yabancı sermaye girişi ile birinci olurken, Çin ise 155 milyar \$ ile ikinci sıradadır (The World Bank, 2020a). Türkiye ise doğrudan yabancı sermaye girişinde ancak 35. sırada yer almaktadır. Doğrudan yabancı yatırım girişlerindeki sorunlar büyüme oranlarını da olumsuz yönde etkilemektedir. 2015 yılında doğrudan yabancı yatırım girişlerindeki artışın da büyüme üzerinde kalıcı bir etki doğurmadığı Grafik 1’den de gözlenebilmektedir.

Grafik 3

Yurtiçi Yatırımlara İlişkin Göstergeler (2010-2019)



Kaynak: The World Bank (2020d), GrossCapitalFormation (% of GDP) ve GrossCapitalFormation (Current US\$), World Development Indicators, <https://databank.worldbank.org/>, Erişim: 15.10.2020 verilerinden hareketle oluşturulmuştur.

Grafik 3’te ise 2010-2019 döneminde yurtiçi yatırımların detaylarına yer verilmiştir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında olduğu gibi yurtiçi yatırımlar da hem miktar hem de GSYH içindeki pay itibarıyla grafikte gösterilmektedir. 2010 ve 2019 yılları arasında yurtiçi yatırımların yalnızca 2011 yılında bir önceki yıla göre belirgin bir biçimde yükseldiği, GSYH içindeki pay itibarıyla 2017 yılına kadar genel olarak yatay seyrettiği ve bu tarihten sonra yurtiçi yatırımların GSYH içindeki payının azaldığı gözlenmektedir. Yatırım miktarı olarak değerlendirildiğinde ise 2013 yılına kadar kısmi bir artış yaşansa da, 2016 ve 2017 yıllarındaki kısmi bir yükselme dışında düşüş eğilimi devam etmiştir.

Büyüme oranı, doğrudan yabancı yatırım girişleri ve yurtiçi yatırımlara ilişkin grafikler incelendiğinde genel olarak doğrudan yabancı yatırımların azalma eğilimine girdiği 2015 sonrası dönem ile yurtiçi yatırımların azalma eğilimine girdiği 2013 yılı öne

çıkılmaktadır. Bununla ilgili olarak 2008 Krizi sonrasında FED’in tahvil alım sürecine girerek uyguladığı düşük faiz politikası nedeniyle gelişmekte olan ülkelere yönelen fonların 2013 sonunda FED’in faiz arttırımı sürecine geri dönmesi ile birlikte gelişmekte olan ülkelere sermaye çıkışlarının rolünü dikkate almak gerekir. Yine Ortadoğu’da sürmekte olan siyasi istikrar sorunları ve sıcak çatışmaların Türkiye’ye yönelik askeri tehditleri ortaya çıkarmasıyla birlikte sürecin ekonomik belirsizliğe dönüşmesi de önemlidir. Bunların dışında Türkiye’de 2012 sonrasında iç siyasi gelişmelerin ve 2016 yılındaki darbe girişimi süreci sonrasındaki dış siyasi gelişmelerin de yatırım ve büyüme süreçlerine dolaylı ve doğrudan etkileri bulunmaktadır.

Tüm bu sayılan hususlar Türkiye’deki ekonomik sürece belirli bir yönden baksa da büyümenin temel sebepleri noktasında net bir açıklama ortaya koyamamaktadırlar. Türkiye’de son 10 yıllık periyotta çok sayıda dönemsel etki doğurabilecek siyasi, toplumsal

ve ekonomik gelişme yaşansa da bunlar Türkiye’de doğrudan yabancı yatırım girişlerinin ve yurtiçi yatırımların neden belirli bir düzeyde sınırlandırıldığını ve artırılmadığını açıklamamaktadır.

Bu noktada ekonomik kurumların göstergesi olan değişkenlerin incelenmesi yabancı ve yurtiçi yatırımların, dolayısıyla büyüme oranlarının neden azalma eğiliminde olduğuna dair önemli bir bakış açısı sunmaktadır. Grafik 4, 2010-2018 döneminde “Fraser Institute: Economic Freedom of the World 2020” verilerinden hareketle kurumsal faktörlerdeki eğilimi göstermektedir.

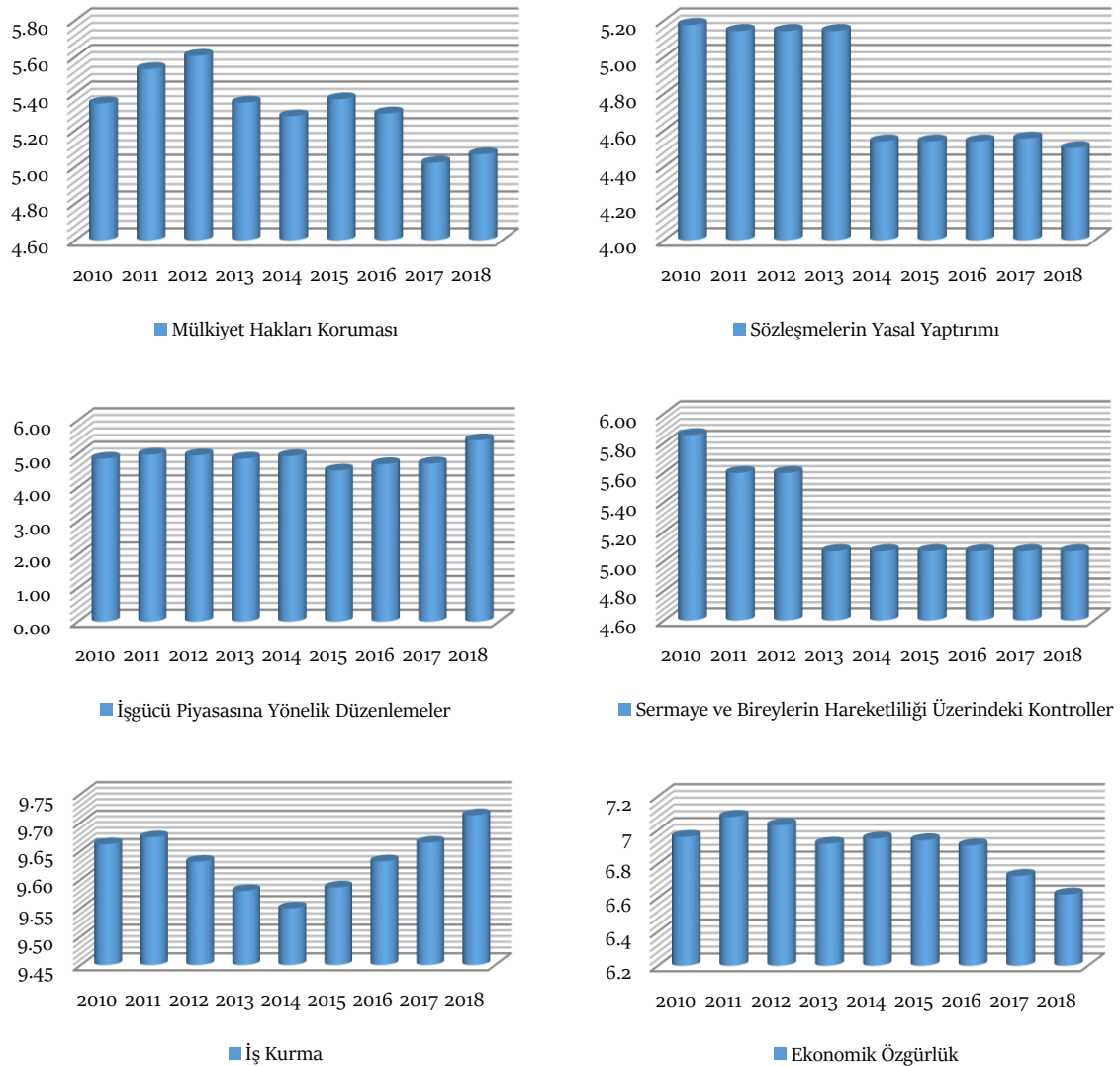
Kurumsal faktörler daha önceki bölümlerde de açıklandığı gibi büyümenin temel nedenleri olarak kabul edilmekte ve ekonomik faaliyetler için birer teşvik unsuru görevi görerek, kaynakların üretken alanlara yönlendirilmesi noktasında ciddi etkileri olmaktadır. Bu sayede güçlü kurumsal temellere sahip ülkelerde inovasyon başta olmak üzere ekonomik verimliliği artırıcı yönde çok sayıda yabancı ve yurtiçi yatırım yapılması için fırsatlar da ortaya konulmuş olmaktadır.

Grafik 4’te dikkat çeken en önemli göstergeler mülkiyet hakları, sözleşmelerin yasal yaptırımı, sermaye ve birey hareketliliği üzerindeki kontroller ile ekonomik özgürlüktür. Türkiye tüm bu göstergelerin hepsinde de orta sıralarda yer almaktadır ve endeks puanları da çoğunlukla 4,5 ile 7 arasında değişmektedir. Mülkiyet hakları göstergesinde 2012 yılından sonra 2015 yılı hariç tutulmak üzere sürekli bir azalış söz konusudur.

Benzer bir eğilim ekonomik özgürlük göstergesinde de bulunmaktadır. Diğer taraftan sermaye ve bireylerin hareketliliği üzerindeki kontrollere ilişkin gösterge 2012 yılından sonra, sözleşmelerin yasal yaptırımı göstergesi de 2013 yılından sonra önemli bir azalma göstermiştir. Bu verilere bağlı olarak 2011 yılından itibaren Türkiye’nin kurumsal göstergeleri olumsuz yönde değişmeye başlamış ve büyüme oranlarındaki sürekli azalmayı da desteklemiştir. Kurumsal faktörlerin yukarıda bahsedilen etkileri 2010-2019 döneminde Türkiye’de tersi yönde etki yapmış ve teşvik unsurlarını olumsuz etkileyerek belirsizliği beslemiştir.

Grafik 4

Kurumsal Faktörlerdeki Gelişim (2010-2018)



Kaynak: Fraser Institute (2020), Economic Freedom of the World: 2020 Annual Report, <https://www.fraserinstitute.org/economic-freedom/dataset?geozone=world&year=2018&page=dataset&min-year=2&max-year=0&filter=0>, Erişim: 15.10.2020 verilerinden hareketle oluşturulmuştur.

En başta mülkiyet hakları ve sözleşmelerin yasal yaptırımı göstergelerindeki olumsuz yöndeki gelişmeler yatırımcıların beklenen kazançlarını da etkilemektedir. Mülkiyet hakları korumasının zayıf olduğu ve sözleşmelerden doğan hakların yeterince korunmadığı bir ortamda yatırımcı da doğabilecek riskleri üstlenememektedir. Yine sermaye hareketleri üzerindeki kontroller de yabancı yatırımcıların yatırım yapma konusundaki isteklerini olumsuz yönde etkileyecektir. Diğer taraftan ekonomik özgürlükler, bireylerin ekonomik aktivitelerini devletin ve diğer bireylerin müdahale ve baskılarına maruz kalmadan gerçekleştirmesi (Tunçsiper ve Biçen, 2014: 4) şeklinde tanımlandığında, ekonomik özgürlük göstergelerinde 2011 sonrasında meydana gelen olumsuz gelişmelerin yabancı veya yerli yatırımcıların faaliyetlerini sürdürürken karşı karşıya kalacakları müdahale riskinin artması anlamında değerlendirecekleri de açıktır. Dolayısıyla belirtilen göstergelerin tümünde meydana gelen aşağı yönlü eğilim yatırımlar başta olmak üzere büyüme oranlarını da olumsuz bir şekilde etkilediği görülmektedir.

Belirtilen faktörlerin dışında işgücü piyasasına yönelik düzenlemelerde 2016 yılıyla birlikte kısmen olumlu bir gelişme de yaşanmaktadır. Fakat bu göstergede de Türkiye orta sıralarda yer almaktadır. Türkiye’de Grafik 4 itibarıyla en iyi göstergenin iş kurma göstergesi olduğu görülmektedir. Hem endeks puanı olarak Türkiye bu alanda dünyada üst sıralarda yer alırken hem de 2014 sonrasında olumlu gelişmelerle birlikte endeks puanlarında önemli bir gelişme kaydetmiştir.

Sonuç

Türkiye’de 2010’lu yılların başında 2008 Küresel Krizi’nin olumsuz etkilerine rağmen küresel sermaye akımlarının etkisiyle yüksek büyüme oranları sağlansa da, 2011 sonrasındaki büyüme oranlarının azalma yönünde gösterdiği eğilim, içinde bulunulan dönemde büyüme oranlarının süratle % 0’a yakınsadığı bir süreci ortaya çıkarmıştır. Türkiye’nin ekonomik sorunlarından bazılarını bakıldığında cari açık, döviz talebi, enflasyon, işsizlik gibi problemlerin gündemin en ön sıralarında yer aldığı bilinmektedir. Ancak sorunların temeli ortaya konulmadığında içinde bulunulan dönemde yaşanan ekonomik durgunluk süreci izlenecek kısa dönemli politikalarla geçici olarak çözümlense de önümüzdeki on yıllık süreçte yeni bir durgunluğu ortaya çıkarması da olasılıklar arasındadır.

Türkiye üst orta gelir sınıfında yer alan bir ülke olarak üst gelir grubuna dâhil olabilmesi için küresel ticaretten ve küresel sermayeden daha fazla pay alabilmesi gerekmektedir. Türkiye’nin en başta elde edeceği doğrudan yabancı yatırımlar, ülkenin yatırım kapasitesi arttırmanın yanında, üretim artışı, istihdam artışı, teknolojik ilerleme, ihracat artışı ve dış açıkların kapanmasına da neden olacaktır. Teknolojik ilerlemeler ilave olarak kaynak kullanımında verimliliği arttırarak, yatırım kazançlarının artmasına ve yurtiçi tasarrufların da üretken olmayan alanlardan üretken alanlara transferini sağlayacaktır.

Ancak Türkiye’de beklentinin aksine son on yıllık süreçte yurtiçi yatırımlar genel olarak 2013 yılından, doğrudan yabancı yatırımlar ise 2015 yılından itibaren azalmaya başlamış ve büyüme oranları da bu duruma paralel olarak yıllar itibarıyla düşüş göstermiştir. Bugüne kadar bu duruma yol açan pek çok faktör ortaya konulmuştur. İlk faktör, 2013 sonunda FED’in faiz arttırımı sürecine geri dönmesi ile birlikte gelişmekte olan ülkelere sermaye çıkışlarıdır. İkinci faktör, Ortadoğu’da sürmekte olan siyasi istikrarsızlığın ve sıcak çatışmaların Türkiye’ye yönelik askeri tehditleri ortaya çıkarması ile birlikte bu hususların ekonomik

belirsizliğe dönüşmesidir. Üçüncü bir faktör de Türkiye’de 2012 sonrasında yaşanan iç siyasi ve 2016 sonrasında yaşanan dış siyasi gelişmelerdir. Fakat tüm bu koşulların ekonomik büyüme sürecine olumsuz bir etkisi olsa da, bu sorunlar çözümlendiğinde ekonomik büyüme oranlarının tekrar yükseleceğine dair bir garanti bulunmamaktadır.

Konuya bütüncül açıdan yaklaşmak ve daha kapsamlı bir değerlendirilme yapmak gereklidir. Bu çerçevede bütüncül yaklaşım ve kapsamlı değerlendirme ekonomik teşvikleri oluşturan ve mevcut kaynakların verimli alanlara yönlendirilmesine katkı sağlayan mülkiyet hakları koruması, sözleşmelerin yasal yaptırımı, işgücü piyasasına yönelik düzenlemeler, sermaye ve bireylerin hareketliliği üzerindeki kontroller, iş kurma ve ekonomik özgürlükler gibi ekonomik kurumlar çerçevesinde yapılmıştır.

Kurumsal faktörlerin incelenmesi sonucunda da zaman içerisinde mülkiyet hakları koruması, sözleşmelerin yasal yaptırımı, sermaye ve bireylerin hareketliliği üzerindeki kontroller ve ekonomik özgürlük gibi kurumsal değişkenlere ait değerlerin azaldığı görülmüştür. İşgücü piyasasına yönelik düzenlemelerde de kısmi bir iyileşme olsa da endeks puanı orta düzeydedir.

2020’li yıllar hem dünya ekonomisi için hem de Türkiye ekonomisi için yeni bir başlangıca işaret etmektedir. Türkiye’nin 2012 yılından beri süre gelen ekonomik, siyasi ve toplumsal problemlerini çözüme kavuşturması önemli olmakla birlikte kurumsal gelişimi geri planda bıraktığı takdirde 2020’li yıllarda da içinde bulunduğumuz döneme özgü sınıra yakın büyüme sürecine yakalanması ihtimal dâhilindedir. Dolayısıyla ilk etapta kurumsal faktörlere yönelik sorunların tespit edilmesi, bu sorunların giderilmesi ve sorunlar giderildikten sonra da mevcut kurumsal yapının daha da güçlendirilmesi gerekmektedir. Kurumsal yapı güçlendirildiğinde teşvik mekanizması da harekete geçirilerek, kaynakların daha verimli kullanımının önü açılmış olacaktır.

Kaynakça

- Acemoglu, D. and Robinson, J. (2008), The Role of Institutions in Growth and Development, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank On behalf of the Commission on Growth and Development, Working Paper No. 10.
- Adas, C. G. ve Kartallı, F. Y. (2016). Sudden Stops and Capital Controls: When to Apply in Turkey. *International Journal of Economics and Finance*, 8(4), 289-305.
- Adebayo, O. E. (2019). Intellectual Property Rights and Economic Growth in Selected African Countries, *Acta Universitatis Danubius. (Económica)*, 15(3), 170-186.
- Agbloyor, E. K., Gyeke-Dako, A., Kuipo, R., and Abor, J. Y. (2016). Foreign Direct Investment and Economic Growth in SSA: The Role of Institutions. *Thunderbird International Business Review*, 58 (5), 479-497.
- Alley, I. (2017), Capital Flow Surges and Economic Growth in Sub-Saharan Africa: Any Role for Capital Controls? (No. 252). Working Paper Series.
- Biçen, Ö. F. (2018), Yükselen Piyasa Ekonomilerinde Sıcak Para Hareketlerine Bağımlılık ve İktisadi Büyüme, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Carlsson, F. and Lundström, S. (2002), Economic Freedom and Growth: Decomposing The Effect, *Public Choice*, 112, 335-344.
- Cavallo, E. A. and Frankel, J. A. (2008). Does Openness to Trade Make Countries More Vulnerable to Sudden Stops, or Less? Using Gravity to Establish Causality. *Journal of International Money and Finance*, 27(8), 1430-1452.
- Das, K., and Quirk, T. (2016). Which Institutions Promote Growth? Revisiting The Evidence. *Economic Papers: A Journal of Applied Economics and Policy*, 35(1), 37-58.
- Dawson, J. W. (1998). Institutions, Investment, and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence. *Economic Inquiry*, 36(4), 603-619.

- Dawson, J. W. (2003), Causality in the Freedom-Growth Relationship, *European Journal of Political Economy*, 19, 479-495.
- De Haan, J. and Sturm, J. E. (2000), On the Relationship Between Economic Freedom and Economic Growth, *European Journal of Political Economy*, 16, 215-241.
- Domar, E. D. (1946). Capital Expansion, Rate of Growth and Employment. *Econometrica*, 137-147.
- Falvey, R., Foster, N. and Greenaway, D. (2006). Intellectual Property Rights and Economic Growth. *Review of Development Economics*, 10(4), 700-719.
- Fraser Institute (2020), Economic Freedom of the World: 2020 Annual Report, <https://www.fraserinstitute.org/economic-freedom/dataset?geozone=world&year=2018&page=dataset&min-year=2&max-year=0&filter=0>, Erişim: 15.10.2020.
- Gwartney, J., Lawson, R. and Block, W. (1996), Economic Freedom in the World, 1975-1995. Fraser Institute, Vancouver.
- Hailu, Z., Nkote, I. N. and Munene, J. C. (2017). Property Rights and Investment: The Mediating Effect of Contract Enforcement. *International Journal of Law and Management*, 59 (1), 21-34.
- Hall, R. E. and Jones, C. I. (1999). Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?, *The Quarterly Journal of Economics*, 114 (1), 83-116.
- Harrod, R. F. (1939). An Essay in Dynamic Theory. *Economic Journal*, 14-33.
- Ivanović-Djukić, M., Stefanović, S., van Stel, A., and Ateljević, J. (2019). Corruption as an Obstacle for Starting a New Business in Serbia. *International Review of Entrepreneurship*, 17 (1), 37-58.
- Jude, C. ,& Levieuge, G. (2017). Growth Effect of Foreign Direct Investment in Developing Economies: The Role of Institutional Quality. *The World Economy*, 40 (4), 715-742.
- Keefer, P. and Knack, S. (1997), Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation, *Economic Inquiry*, 35, 590-602.
- Keefer, P. and Knack, S. (2002). Polarization, Politics and Property Rights: Links Between Inequality and Growth. *Public Choice*, 111 (1-2), 127-154.
- Matthews, R. C. (1986). The Economics of Institutions and The Sources of Growth. *The Economic Journal*, 96 (384), 903-918.
- Negi, V. and Bardhan, A. K. (2017). Labour Market Regulations and FDI Inflows in Developing Countries-An Empirical Analysis, *Journal of International Economics*, 8 (2), 27-42
- North, D. C. (1981). *Structure and Change in Economic History*. New York: W. W. Norton and Co.
- North, D. C. (1991), *Institutions*, *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1), 97-112.
- North, D. C., (2010), Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans, İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları.
- Paakkönen, Jenni (2010), "Economic Freedom as Driver of Growth in Transition", *Economic System*, 34, 469-479.
- Rodrik, D., Subramanian, A., and Trebbi, F. (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development. *Journal of Economic Growth*, 9 (2), 131-165.
- Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 65-94.
- The World Bank (2020a), Foreign Direct Investment, Net Inflows (% of GDP) ve Foreign Direct Investment, Net Inflows (BoP, current US\$), World Development Indicators, <https://databank.worldbank.org/>, Erişim: 15.10.2020.
- The World Bank (2020b), GDP Growth (Annual %), World Development Indicators, <https://databank.worldbank.org/>, Erişim: 15.10.2020.
- The World Bank (2020c), GDP (constant 2010 US\$), World Development Indicators, <https://databank.worldbank.org/>, Erişim: 19.12.2020.
- The World Bank (2020d), Gross Capital Formation (% of GDP) ve Gross Capital Formation (Current US\$), World Development Indicators, <https://databank.worldbank.org/>, Erişim: 15.10.2020.
- Tunçsiper, B. ve Biçen, Ö. F. (2014), Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Panel Regresyon Yöntemiyle İncelenmesi, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9 (2), 25- 45.
- Wanjiru, R., and Prime, K. S. (2018). Institutions, Economic Growth and International Competitiveness: A Regional Study. In *Contemporary Issues in International Business*, 99-124, Palgrave Macmillan, Cham.
- Veblen, T. (1898). "Why is Economics not an Evolutionary Science?", *The Quarterly Journal of Economics*, 12(4), 373-39.